

**DCO 31/11**

**COMMERCIALIZZAZIONE DEL GAS NATURALE NEL MERCATO  
AL DETTAGLIO**

**PREZZI E REMUNERAZIONE DELL'ATTIVITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE  
NELLA VENDITA AL DETTAGLIO E CRITERI PER L'APPLICAZIONE DEI  
CORRISPETTIVI AI CLIENTI FINALI**

*Documento per la consultazione  
Mercati di incidenza: gas naturale*

*28 luglio 2011*

## **Premessa**

*Il presente documento per la consultazione si inquadra nel procedimento avviato con la deliberazione dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas (di seguito: l'Autorità) 28 luglio 2011, ARG/gas 105/11, in cui è stato dato mandato alla Direzione Mercati di rivedere le modalità di remunerazione dell'attività di commercializzazione nella vendita al dettaglio di gas naturale, anche alla luce dell'evoluzione del processo di liberalizzazione, dell'esperienza acquisita e delle problematiche riscontrate nell'ambito del mercato della vendita al dettaglio per i clienti finali di piccole dimensioni.*

*In particolare, nel presente documento per la consultazione sono definite misure volte a introdurre una remunerazione differenziata tra i diversi operatori, al fine di favorire l'ingresso di nuovi operatori nel mercato della vendita ai clienti finali, in coerenza con la promozione del processo di liberalizzazione previsto dalla Direttiva europea 2009/73/CE.*

*Il documento per la consultazione viene diffuso per offrire l'opportunità, a tutti i soggetti interessati, di formulare osservazioni e proposte in merito agli argomenti trattati. I soggetti interessati sono invitati a far pervenire all'Autorità osservazioni e suggerimenti entro e non oltre il **26 settembre 2011**. Al fine di agevolare la pubblicazione dei contenuti dei documenti pervenuti in risposta alla presente consultazione si chiede di inviare, ove possibile, tali documenti in formato elettronico. I soggetti che intendono salvaguardare la riservatezza o la segretezza, in tutto o in parte, della documentazione inviata sono tenuti a indicare quali parti della propria documentazione sono da considerare riservate.*

*È preferibile che i soggetti interessati inviino le proprie osservazioni e commenti attraverso il servizio interattivo messo a disposizione sul sito internet dell'Autorità. In alternativa, osservazioni e proposte dovranno pervenire al seguente indirizzo tramite uno solo di questi mezzi: e-mail (preferibile) con allegato il file contenente le osservazioni, fax o posta.*

### **Indirizzo a cui far pervenire osservazioni e suggerimenti:**

**Autorità per l'energia elettrica e il gas**  
**Direzione Mercati**  
**Unità Mercati Retail**  
**Piazza Cavour 5 – 20121 Milano**  
**tel. 02.655.65.284/290**  
**fax 02.655.65.265**  
**e-mail: [mercati@autorita.energia.it](mailto:mercati@autorita.energia.it)**  
**sito internet: [www.autorita.energia.it](http://www.autorita.energia.it)**

1.	<i>Introduzione</i> .....	4
2	<i>Prezzi di commercializzazione: situazione attuale</i> .....	5
	<b>Modalità di determinazione</b> .....	5
	<b>Articolazione dei corrispettivi</b> .....	6
3	<i>Obiettivi dell'intervento</i> .....	6
	<b>Principali obiettivi</b> .....	6
	<b>Attività di commercializzazione ed evoluzione del mercato della vendita al dettaglio</b> .....	8
4.	<i>Criteri generali per la determinazione dei prezzi di commercializzazione</i> .....	10
	<b>Proposte di intervento</b> .....	10
	<b>Prezzi di commercializzazione e remunerazione per i venditori storici integrati</b> .....	10
	<b>Meccanismi di restituzione per i clienti finali</b> .....	12
	<b>Determinazione dei corrispettivi: modalità di definizione dei costi riconosciuti e loro aggiornamento</b> .....	13
5	<i>Articolazione delle componenti unitarie</i> .....	14
	<b>Componente QVD e componente RCV<sub>GAS</sub></b> .....	14
	<b>Componente UG<sub>2</sub></b> .....	15
6	<i>Definizione della componente QVD e della remunerazione dei venditori storici integrati</i> ...	15
	<b>Considerazioni generali sull'analisi dei dati di costo</b> .....	15
	<b>Componente QVD</b> .....	16
	<b>Remunerazione dei venditori storici integrati</b> .....	17
7	<i>Modalità di restituzione del differenziale tra prezzo e remunerazione riconosciuta: la componente UG<sub>2</sub></i> .....	17
8	<i>Modifiche ai criteri generali di applicazione dei corrispettivi per il gas naturale</i> .....	18

## 1. Introduzione

- 1.1 Il presente documento per la consultazione ha la finalità di:
- a) rivedere le attuali metodologie di determinazione dei prezzi relativi alla commercializzazione applicati ai clienti finali nell'ambito del servizio di tutela previsto per il settore del gas naturale;
  - b) definire le modalità di remunerazione degli esercenti il servizio di tutela a copertura dei relativi costi di commercializzazione.

Inoltre nel presente documento per la consultazione vengono presentate, nell'ambito della promozione del processo di liberalizzazione previsto dalla Direttiva europea 2009/73/CE, misure volte a introdurre una remunerazione differenziata tra i diversi operatori, al fine di favorire l'ingresso di nuovi operatori nel mercato della vendita ai clienti finali.

- 1.2 In particolare, l'attività di commercializzazione riguarda le funzioni finalizzate alla consegna del gas al cliente finale, nel rispetto delle condizioni previste dal contratto di vendita<sup>1</sup>. L'analisi si concentra sull'attività di vendita rivolta ai clienti che attualmente hanno diritto al regime di tutela previsto nel settore gas, ossia:

- a) i clienti domestici,
- b) i condomini con uso domestico con consumi annui inferiori ai 200.000 metri cubi standard.

Tale assetto di tutela è stato recentemente rivisto dalla deliberazione 9 giugno 2011 ARG/gas 71/11 che ha previsto l'adeguamento dell'ambito del servizio di tutela all'evoluzione della normativa vigente. In particolare, in coerenza con quanto stabilito dal decreto legislativo 1 giugno 2011 n. 93, è previsto che il servizio di tutela sia offerto altresì ai clienti non domestici con consumi annui inferiori ai 50.000 metri cubi standard e ai clienti corrispondenti a utenze relative ad attività di servizio pubblico, ossia utenze nella titolarità di una struttura pubblica o privata che svolge un'attività riconosciuta di assistenza, tra cui ospedali, case di cura e di riposo, carceri e scuole.

- 1.3 L'analisi dell'evoluzione del mercato della vendita al dettaglio risulta propedeutica alla valutazione delle modalità di riconoscimento dei costi sostenuti. Infatti, in un'ottica di mercato liberalizzato, la determinazione del prezzo per la commercializzazione applicato nel regime di tutela deve essere valutata in primo luogo in termini di impatto sul processo di liberalizzazione. Il prezzo dovrebbe quindi essere allineato ai livelli di costo di un venditore nel mercato libero, in modo da non generare potenziali barriere all'uscita dei clienti dai servizi di tutela. Al contempo, deve essere altresì valutato il corretto dimensionamento del corrispettivo a remunerazione dell'esercente il regime di tutela, al fine di evitare che egli ottenga benefici, o sopporti oneri, anche potenzialmente elevati e in modo ingiustificato.

- 1.4 In particolare, nel presente documento per la consultazione vengono sinteticamente riprese le attuali modalità di determinazione dei prezzi al fine di valutarne una potenziale evoluzione, volta a promuovere ulteriormente lo sviluppo della concorrenza nel mercato *retail* (paragrafo 2). Anche alla luce di tali modalità, vengono definiti gli obiettivi dell'intervento (paragrafo 3). Successivamente l'analisi si concentra sulla metodologia che si intende proporre ai fini della determinazione dei prezzi di commercializzazione, della remunerazione da garantire ai diversi operatori, nonché dei criteri per il loro aggiornamento (paragrafo 4). Inoltre, vengono indicate nello specifico le modalità di articolazione delle componenti unitarie (paragrafo 5), nonché le proposte in termini di livello di tali componenti (paragrafi 6 e 7). Infine, viene consultata la revisione dei criteri generali, indicati dal TIVG, per la regolazione dei corrispettivi (paragrafo 8). Tale revisione viene proposta anche sulla base della segnalazione da parte di alcuni esercenti la vendita che hanno evidenziato l'esistenza di variazioni sistematiche del valore del

---

<sup>1</sup> Per maggiori dettagli circa l'attività di commercializzazione si veda il paragrafo 3.

potere calorifico superiore, coefficiente utilizzato ai fini della conversione dei corrispettivi espressi in euro/GJ in corrispettivi espressi in euro/Smc, determinate dall'entrata in funzione di nuove infrastrutture di approvvigionamento nazionale del gas naturale. Tenuto conto delle attuali modalità di conversione dei corrispettivi applicati nell'ambito del servizio di tutela le variazioni del potere calorifico superiore potrebbero non essere completamente considerate se inferiori ad una determinata soglia e, conseguentemente, rimanere in capo agli esercenti la vendita.

## **2 Prezzi di commercializzazione: situazione attuale**

### ***Modalità di determinazione***

- 2.1 Il TIVG ha, tra l'altro, ridefinito il livello e l'articolazione della componente QVD a copertura dei costi di commercializzazione al dettaglio. In particolare, anche in considerazione del fatto che le società svolgono congiuntamente l'attività di vendita per i clienti del servizio di tutela e per i clienti nel mercato libero, l'Autorità non ha fin qui effettuato una differenziazione tra il livello di prezzo applicato ai clienti finali e il livello del corrispettivo a remunerazione delle attività di commercializzazione relative ai clienti del servizio di tutela, come invece attuato per il settore elettrico<sup>2</sup>.
- 2.2 Il livello della componente QVD è stato definito con una metodologia di riconoscimento dei costi relativi all'attività di commercializzazione analoga a quella utilizzata ai fini del calcolo della remunerazione degli esercenti la maggior tutela nel settore elettrico. La quantificazione è stata effettuata sulla base dei dati aggiornati trasmessi dagli esercenti l'attività di vendita ai sensi della deliberazione n. 311/01. Inoltre sono state tenute in considerazione le modifiche in tema di regolazione dell'attività di misura effettuate con la deliberazione ARG/gas 159/08. In particolare, in passato la parte relativa alla rilevazione e alla registrazione dei dati di misura era di competenza dell'esercente la vendita, per cui i costi di tale attività erano remunerati attraverso la componente QVD. La citata deliberazione ha previsto l'attribuzione di tutta l'attività di misura all'impresa di distribuzione e i relativi costi sono pertanto stati espunti nella determinazione del nuovo livello della componente QVD. Nell'ambito della determinazione sono stati però considerati i costi che l'esercente la vendita avrebbe continuato a sostenere con riferimento alla gestione dell'attività di rilevazione dei dati di misura comunicati direttamente dal cliente finale (autolettura), nonché i costi relativi agli adeguamenti dei sistemi informativi necessari all'implementazione dei flussi informativi per lo scambio dei dati di misura con le imprese di distribuzione.
- 2.3 Il TIVG ha poi previsto una revisione biennale del livello della componente QVD. Su tale aspetto, l'Autorità è successivamente intervenuta, con la deliberazione ARG/gas 233/10, prevedendo di prorogare fino al 30 giugno 2011 il valore vigente della componente QVD, anche al fine di effettuare analisi di dettaglio sugli elementi di costo risultanti dai dati di bilancio *unbundlizzati*. In seguito, in considerazione della proroga concessa per la trasmissione delle informazioni richieste ai principali operatori ai fini delle suddette analisi di dettaglio, con la deliberazione ARG/gas 84/11 l'Autorità ha confermato il valore della componente QVD previsto dal TIVG anche per il trimestre 1 luglio – 30 settembre 2011.

---

<sup>2</sup> Nel presente documento per la consultazione viene invece proposta questa differenziazione (cfr. paragrafo 4).

### *Articolazione dei corrispettivi*

- 2.4 Con il TIVG è stata definita una nuova articolazione della componente QVD sulla base dell'analisi dei costi sostenuti per servire il singolo cliente e della natura di tali costi<sup>3</sup>. Nell'ambito di tale analisi è stato altresì valutato il mantenimento di una componente QVD differenziata per ambito tariffario<sup>4</sup>, in continuità con il passato.
- 2.5 Le valutazioni effettuate hanno portato a omogeneizzare la componente QVD a livello nazionale, dal momento che si è ritenuto che la precedente differenziazione per ambito tariffario non trovasse più riscontro nella diversità dei costi di commercializzazione effettivamente sostenuti. Per quanto riguarda l'articolazione della componente QVD, la nuova articolazione prevede una quota fissa, relativa alla quota dei costi che ha natura di costi fissi, pari a circa il 90% del totale, e una quota variabile – applicata ai consumi - che riflette sostanzialmente i costi relativi ai diversi obblighi di fatturazione previsti dalla regolazione vigente.
- 2.6 Infine, per contenere l'impatto dovuto alla variazione dell'articolazione della componente QVD sulla spesa dei clienti finali caratterizzati da bassi livelli di consumo, il TIVG ha introdotto, nella tariffa obbligatoria dei servizi di distribuzione e misura, una componente aggiuntiva (componente UG<sub>2</sub>), attualmente di carattere solo redistributivo.

## **3 Obiettivi dell'intervento**

### *Principali obiettivi*

- 3.1 Ai fini della definizione dei prezzi per l'attività di commercializzazione relativa al regime di tutela, l'Autorità intende prevedere che la componente QVD sia determinata in modo tale da:
- a) non alterare la concorrenza o creare potenziali barriere alla scelta da parte dei clienti del venditore nel mercato libero e in modo tale da garantire parità di trattamento tra i clienti aventi le medesime caratteristiche, indipendentemente dal mercato in cui sono serviti (libero o di tutela);
  - b) trasferire ai clienti finali il corretto segnale di prezzo relativo alla commercializzazione.
- 3.2 Al fine di perseguire gli obiettivi sopra evidenziati, l'Autorità intende stabilire il principio, già adottato per il settore elettrico, per il quale la definizione dei prezzi nei regimi di tutela debba essere in linea con i costi di commercializzazione sostenuti da un venditore non integrato. In particolare, l'Autorità intende definire tale livello sulla base dei costi di vendita *stand alone*, che corrispondono ai costi complessivamente sostenuti per l'attività di commercializzazione della vendita al dettaglio da un soggetto non integrato che, quindi, non svolge altre attività di commercializzazione al dettaglio nell'ambito del medesimo settore.
- 3.3 L'Autorità intende proporre questa metodologia nonostante il contesto normativo e regolatorio del settore del gas naturale. Nel settore del gas naturale, infatti, il regime di tutela consiste nell'obbligo da parte di tutte le società di vendita di comprendere, tra le offerte proposte ai

---

<sup>3</sup> In particolare, attraverso tale analisi è stata fatta una valutazione circa quale parte dei costi abbia natura di costi fissi e per quale parte i costi dipendano invece dai consumi dei singoli clienti.

<sup>4</sup> Ambito tariffario è l'area geografica dove trovano applicazione le medesime tariffe per i servizi di distribuzione e misura, attualmente identificato ai sensi dell'articolo 36 del RTDG. In particolare tale articolo ha individuato i seguenti sei ambiti tariffari: *nord occidentale* (Valle d'Aosta, Piemonte e Liguria); *nord orientale* (Lombardia, Trentino – Alto Adige, Veneto, Friuli - Venezia Giulia, Emilia – Romagna); *centrale* (Toscana, Umbria e Marche); *centro-sud orientale*, (Abruzzo, Molise, Puglia, Basilicata); *centro-sud occidentale* (Lazio e Campania); *meridionale* (Calabria e Sicilia).

clienti oggetto di tutela, l'offerta delle condizioni economiche definite dall'Autorità<sup>5</sup>, e ciò comporta un assetto in cui potenzialmente tutte le società di vendita servono sia clienti nel mercato libero che clienti nel servizio di tutela. Nonostante questo assetto, in cui, a differenza del settore elettrico, non è individuato un unico soggetto territorialmente competente per l'erogazione del servizio di tutela, l'Autorità ritiene che sia comunque presente una differenziazione tra i costi di commercializzazione sostenuti da un operatore nuovo entrante nel mercato libero e quelli sostenuti per l'erogazione del servizio di vendita ai clienti storicamente forniti. La definizione di un unico livello da riconoscere a tutti gli operatori nel mercato del gas naturale potrebbe quindi comportare, in un contesto di sviluppo del mercato della vendita al dettaglio ancora immaturo, una potenziale barriera all'ingresso di soggetti operanti nel mercato libero e diversi dall'operatore "storico". Gli interventi di seguito proposti devono essere considerati di natura transitoria, in quanto volti a favorire lo sviluppo del mercato nella prima fase di apertura in condizioni di non completo sviluppo della concorrenza. Con lo sviluppo del mercato, infatti, le differenze di costo tra gli operatori dovrebbero tendere a ridursi e, conseguentemente, rendere non più necessari tali strumenti di regolazione.

- 3.4 In ragione di quanto sopra, l'Autorità ritiene opportuno adottare strumenti di regolazione che consentano al tempo stesso di rimuovere le barriere all'ingresso di nuovi concorrenti nonché di mantenere la remunerazione percepita dai venditori per i clienti precedentemente serviti allineata ai costi; prevedendo quindi una remunerazione differenziata tra i diversi operatori. Nello specifico, si intende introdurre una differenziazione tra i venditori storici integrati e gli altri, dove i primi sono definiti come i venditori che:
- a) sono collegati all'impresa distributrice<sup>6</sup> che gestisce la rete cui è connesso il cliente; oppure
  - b) includono rami d'azienda relativi alla vendita di gas naturale che, nel periodo antecedente la liberalizzazione, facevano parte dell'impresa che serviva il cliente finale in regime di esclusiva.
- 3.5 Nel caso di venditori storici integrati, infatti, i costi tipici per un nuovo entrante non integrato possono non esserci o essere inferiori: si pensi, a titolo di esempio, alle sinergie di cui possono godere i venditori storici nell'ambito delle attività funzionali alla promozione e al riconoscimento del marchio aziendale e alla conseguente minimizzazione dei costi relativi alle attività di marketing. I venditori storici integrati che si confrontano nel mercato liberalizzato con un nuovo entrante hanno quindi un potenziale vantaggio, con particolare riferimento ai clienti precedentemente serviti in regime di esclusiva.

#### **Spunti per la consultazione**

- Q.1** *Quali ulteriori obiettivi dovrebbero essere presi in considerazione ai fini della determinazione dei prezzi relativi all'attività di commercializzazione?*
- Q.2** *Si ritiene che ai fini della identificazione dei venditori storici integrati debbano essere considerati ulteriori aspetti? Se sì, indicarli sinteticamente.*

<sup>5</sup> Si veda a tale proposito quanto previsto dalla legge n. 125/07 in tema di obbligo di offerta da parte degli esercenti la vendita di gas naturale.

<sup>6</sup> Per la nozione di impresa collegata si fa riferimento all'articolo 2 punto 22 delle direttive 2009/72/CE e 2009/73/CE.

### ***Attività di commercializzazione ed evoluzione del mercato della vendita al dettaglio***

- 3.6 La corretta determinazione dei prezzi comporta innanzitutto l'analisi delle attività svolte nell'ambito della commercializzazione del servizio di vendita, delle relative funzioni svolte dal venditore e della potenziale evoluzione di tali funzioni. In tale ambito devono quindi essere esaminate le caratteristiche tipiche del mercato, con particolare riferimento all'attività svolta per servire i clienti finali di piccola dimensione, in quanto clienti potenziali beneficiari del regime di tutela.
- 3.7 L'attività di commercializzazione comprende tutte le funzioni finalizzate alla consegna del gas naturale al cliente finale, nel rispetto delle condizioni previste dal contratto di vendita. Con riferimento ai clienti di piccola dimensione, l'attività di commercializzazione è caratterizzata da:
- la rilevanza dei costi connessi alle attività di acquisizione del cliente;
  - l'importanza della presenza di una rete commerciale distribuita sul territorio, necessaria sia per la fase di acquisizione del cliente da parte di nuovi venditori, al fine della sottoscrizione dei contratti, sia per la fase di fidelizzazione e trattenimento, al fine di evitare la perdita del cliente e la sua acquisizione da parte di un altro venditore;
  - la necessità di predisporre strutture specifiche per l'assistenza e la gestione dei clienti, quali ad esempio i *call center*;
  - la necessità di dotarsi di adeguati sistemi informatici per la gestione delle informazioni, anche in considerazione della numerosità e della rilevanza delle medesime.
- 3.8 In particolare, le sub-attività di commercializzazione<sup>7</sup> comprendono:
- l'acquisizione del cliente finale;
  - l'attivazione della fornitura;
  - la gestione del contratto di vendita;
  - la gestione del rapporto con l'impresa di distribuzione e l'impresa di trasporto;
  - la gestione del rapporto con i fornitori grossisti a monte;
  - altre attività.
- 3.9 La Tabella 1 sintetizza le funzioni di ciascuna sub-attività sopra evidenziata.

<b>Sub-attività</b>	<b>Funzioni svolte</b>
Acquisizione del cliente	Ricerche di mercato
	Predisposizione canali di vendita
	Marketing pubblicitario
	Predisposizione delle offerte e comunicazione ai potenziali clienti
	Valutazione del merito creditizio
	Sottoscrizione contratto
	Archiviazione contratti
Attivazione della fornitura	Richieste di attivazione o switching
	Gestione anagrafica clienti
Gestione contratto di vendita	Gestione rapporto con il cliente finale
	Fatturazione
	Gestione dei pagamenti e del recupero crediti
Gestione rapporto con fornitori di servizi gas	Gestione rapporto con impresa distributrice
	Gestione rapporto con impresa di trasporto
	Gestione rapporto con grossisti/trader
Altre attività	Gestione rapporto con Autorità

<sup>7</sup> Per una analisi di dettaglio delle sub-attività e delle relative funzioni svolte evidenziate nella Tabella 1 si rimanda al documento per la consultazione 30 novembre 2007, atto n. 48/07.

Tabella 1 – Dettaglio sub-attività di commercializzazione

- 3.10 Rispetto alle sub-attività sopra evidenziate, nel presente documento per la consultazione l'analisi si concentra sui principali elementi che potrebbero avere un impatto rilevante in termini di variazione dei costi di commercializzazione, soprattutto in considerazione dell'evoluzione dell'attività svolta dal venditore.
- 3.11 In particolare, l'analisi si concentra sui seguenti aspetti:
- la regolazione del mercato, con particolare riferimento agli obblighi posti in capo al venditore in tema di tutela del cliente finale;
  - i processi per lo scambio delle informazioni e per la gestione dei clienti finali;
  - il fenomeno legato alla morosità.
- 3.12 Con riferimento alla regolazione del mercato, di cui alla lettera a) del punto 3.11, rispetto alla situazione relativa alla precedente determinazione dei corrispettivi si è assistito ad una evoluzione della regolazione e dei relativi obblighi posti in capo ai venditori. Tali obblighi possono avere impatto sui costi relativi all'attività:
- svolta nella fase di acquisizione del cliente finale, attraverso regole di comportamento relativamente alla fase pre-contrattuale;
  - di gestione del rapporto con il cliente finale, ad esempio attraverso regole in tema di risposta ai reclami, *call center*, qualità del servizio ed erogazione di indennizzi;
  - di fatturazione, attraverso regole in tema di trasparenza dei documenti di fatturazione.
- 3.13 I processi per lo scambio delle informazioni e per la gestione dei clienti finali, di cui alla lettera b) del punto 3.11, costituiscono un elemento di elevata rilevanza nell'attività di commercializzazione. Già nella fase di acquisizione del cliente, infatti, il venditore necessita di informazioni sulle caratteristiche identificative del medesimo cliente. Inoltre, per rendere operativa la fornitura a seguito della sottoscrizione del contratto di vendita è necessario inoltrare, attualmente all'impresa distributrice, apposita richiesta di *switching*. In tale attività il venditore deve rispettare quanto stabilito dalla normativa di riferimento, fornendo i dati necessari alla corretta individuazione del punto di riconsegna, interfacciandosi (in termini di scambio di dati) con l'impresa distributrice. Oltre a questo processo, che costituisce il punto cardine dell'inizio della fornitura con un cliente finale, nell'attuale contesto regolatorio è previsto che qualsiasi richiesta del cliente finale, anche relativa ad una prestazione che deve essere effettuata dall'impresa distributrice, avvenga per il tramite del venditore.
- 3.14 Le problematiche riscontrate nella gestione dei citati scambi di informazioni, in termini di difficoltà gestionali, limitata standardizzazione dei processi, difficoltà operative nell'interfacciarsi con diverse imprese distributrici, sono state spesso evidenziate da parte degli operatori come una delle cause di mancato sviluppo della concorrenza nel mercato della vendita al dettaglio. L'implementazione del sistema informatico integrato (SII) per la gestione dei flussi informativi relativi ai mercati dell'energia elettrica e del gas di cui alla legge del 13 agosto 2010, n. 129 è volta a minimizzare queste problematiche. Sul tema l'Autorità è intervenuta con la deliberazione ARG/com 201/10 che ha definito i criteri generali di funzionamento e gestione del SII prevedendo, tra l'altro, che la società Acquirente unico Spa, identificata dalla legge come gestore del SII, pianifichi e sviluppi il progetto per gradi, implementando le funzionalità e i processi per il funzionamento dei mercati energetici secondo le priorità fissate dalla medesima Autorità. Lo sviluppo e la presenza del SII dovrebbe quindi comportare, una volta a regime, una minimizzazione degli oneri complessivi relativi all'attività di commercializzazione, sia per la diminuzione degli oneri sostenuti con riferimento allo scambio di informazioni che per la diminuzione di altri costi che si

manifestano attualmente a causa di processi non fluidi<sup>8</sup>. Per quanto di interesse del presente documento per la consultazione, occorre comunque valutare come e in che momento questo incremento di efficienza potrà essere considerato nell'ambito della determinazione dei prezzi di commercializzazione. Al momento, i livelli delle componenti unitarie di seguito proposte non considerano ancora l'avvio del SII e i potenziali benefici che il medesimo potrà comportare<sup>9</sup>.

- 3.15 Il fenomeno della morosità, ricordato alla lettera c) del punto 3.11, ha costituito, e continua ad essere anche oggi, un elemento di elevata criticità nell'ambito della completa liberalizzazione del mercato della vendita al dettaglio ai clienti finali di piccola dimensione. L'Autorità è più volte intervenuta sul tema sia al fine di definire soluzioni che minimizzino il rischio creditizio in capo ai venditori, con particolare riferimento alle situazioni in cui si ritiene che tale rischio non risulti copribile, ma anche in modo da continuare ad incentivare il venditore ad effettuare una gestione efficiente degli incassi. Su tale aspetto occorre considerare l'impatto sui costi di commercializzazione dei nuovi strumenti previsti dalla deliberazione ARG/gas 99/11 sia con riferimento alla regolazione del servizio di default sia relativamente all'introduzione di procedure di dettaglio in tema di esecuzione delle prestazioni funzionali alla sospensione della fornitura.

#### **Spunti per la consultazione**

- Q.3** *Quali ulteriori elementi relativi all'attività di commercializzazione al dettaglio potrebbero avere un impatto rilevante in termini di variazione dei costi di commercializzazione?*

### **4. Criteri generali per la determinazione dei prezzi di commercializzazione**

#### ***Proposte di intervento***

- 4.1 Sulla scorta delle considerazioni sopra svolte, l'Autorità intende:
- a) prevedere la definizione dei corrispettivi a copertura dei costi di commercializzazione sulla base dei costi sostenuti da un venditore non integrato nel mercato liberalizzato;
  - b) definire una specifica regolazione per i venditori storici integrati con riferimento all'attività di vendita verso i clienti del servizio di tutela e verso i clienti precedentemente serviti in regime di esclusiva;
  - c) definire specifiche modalità di restituzione della differenza tra quanto conseguibile dall'applicazione del prezzo di cui alla lettera a) ai clienti finali serviti e la remunerazione definita ai sensi della lettera b) per i venditori storici integrati;
  - d) definire specifiche soluzioni in tema di determinazione ed aggiornamento dei prezzi di commercializzazione che tengano conto dell'evoluzione del mercato della vendita al dettaglio e del relativo impatto sui costi di commercializzazione.

#### ***Prezzi di commercializzazione e remunerazione per i venditori storici integrati***

- 4.2 La componente QVD da applicare ai clienti finali cui è erogato il servizio di tutela dovrebbe essere determinata sulla base dei costi sostenuti da un operatore che svolge l'attività di vendita nel libero mercato, diverso dal venditore storico integrato.

---

<sup>8</sup> Nelle situazioni di mancato completamento di un processo è altamente probabile infatti che si generino ulteriori costi relativi, a titolo di esempio, all'assistenza al cliente finale, alla risposta a lettere di chiarimento o reclamo da parte del cliente, alla gestione del rapporto con le imprese distributrici.

<sup>9</sup> Questo anche tenuto conto che l'implementazione del SII sarà inizialmente rivolta al settore dell'energia elettrica e solo successivamente estesa al settore del gas naturale.

- 4.3 La componente QVD costituisce un riferimento per gli operatori del mercato libero che possono, nelle proprie offerte, comunque proporre strutture e livelli di prezzo diversi rispetto a quanto definito nell'ambito del servizio di tutela dall'Autorità.
- 4.4 Per quanto riguarda la regolazione dei venditori storici integrati l'Autorità intende fissare il livello di remunerazione ritenuto congruo a garantire l'equilibrio economico-finanziario di tali operatori nelle aree di pertinenza del distributore collegato o del ramo di azienda che faceva parte del venditore che serviva i clienti in regime di esclusiva (di seguito: aree di fornitura storica).
- 4.5 L'Autorità ritiene che per tali operatori alcuni costi, tipici del nuovo entrante, siano inferiori nelle aree di fornitura storica con riferimento ai clienti storici, indipendentemente dal fatto che questi clienti siano serviti a condizioni di tutela o a condizioni di libero mercato. In questo caso, infatti, il passaggio dal servizio di tutela al mercato libero nell'ambito del medesimo operatore non comporta i medesimi costi che sosterebbe un operatore nuovo entrante sul libero mercato.
- 4.6 Per tali venditori sarebbe comunque previsto un uguale trattamento rispetto agli operatori sul mercato libero nel caso di clienti acquisiti al di fuori delle proprie aree di fornitura storica: per tali clienti, infatti, non verrebbe previsto nessun meccanismo di regolazione specifica in termini di remunerazione riconosciuta per l'attività di commercializzazione.
- 4.7 Di conseguenza, le proposte prevedono la determinazione di una componente ( $RCV_{GAS}$ ) da riconoscere ai venditori storici integrati con riferimento ai clienti delle proprie aree di fornitura storica, siano essi clienti del servizio di tutela o del mercato libero.
- 4.8 Nella Figura 1 sono sintetizzate le modalità di remunerazione per un venditore storico integrato, distinguendo la remunerazione conseguibile nelle aree di fornitura storica da quella delle altre aree.

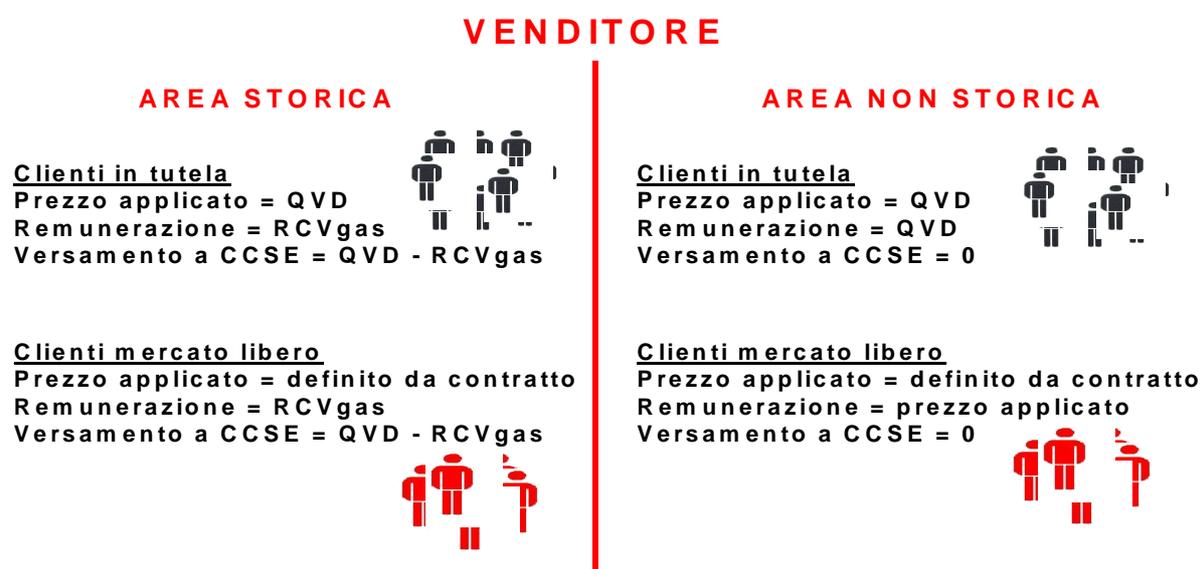


Figura 1 – Remunerazione dei venditori storici integrati

#### Spunti per la consultazione

- Q.4** Evidenziare le potenziali difficoltà che si riscontrano nelle metodologie proposte ai fini della determinazione dei prezzi di commercializzazione e della remunerazione per i venditori storici integrati.

### ***Meccanismi di restituzione per i clienti finali***

- 4.9 La determinazione di una specifica remunerazione per i venditori storici integrati comporta la previsione, anche con riferimento al settore del gas naturale, di espliciti meccanismi di restituzione ai clienti finali del differenziale tra il prezzo di riferimento, definito dalla componente QVD, e la remunerazione garantita a queste società. Infatti, per le ragioni sopra illustrate, la quantificazione del livello del prezzo risulta superiore rispetto alla remunerazione unitaria (pari  $RCV_{GAS}$ ) garantita ai venditori storici integrati.
- 4.10 In particolare, dovrà essere previsto che ciascun venditore storico integrato versi in un conto istituito presso la Cassa la differenza tra:
- quanto ottenibile dall'applicazione della componente QVD, considerata come prezzo di riferimento anche per i clienti storici serviti nel mercato libero da tali operatori indipendentemente da quanto effettivamente applicato al cliente finale servito;
  - quanto previsto a remunerazione dei costi sostenuti per l'erogazione del servizio nelle proprie aree storiche (pari alla componente  $RCV_{GAS}$ ).

Il versamento sarà effettuato con riferimento ai clienti finali ubicati nelle proprie aree di fornitura storica serviti sia nel regime di tutela che a condizioni di libero mercato.

- 4.11 L'Autorità intende utilizzare per i versamenti dei venditori storici integrati il Conto per la gradualità della componente di commercializzazione della vendita al dettaglio gas. Il gettito derivante dai versamenti alla Cassa dovrebbe essere restituito a tutti i clienti finali aventi diritto al servizio di tutela attraverso la componente  $UG_2$ , applicata a tutti gli utenti della distribuzione con riferimento ai punti di riconsegna nella titolarità di clienti finali aventi diritto al servizio di tutela da essi serviti. Nella Figura 2 sono sintetizzate le modalità di funzionamento dei meccanismi di restituzione sopra descritti.

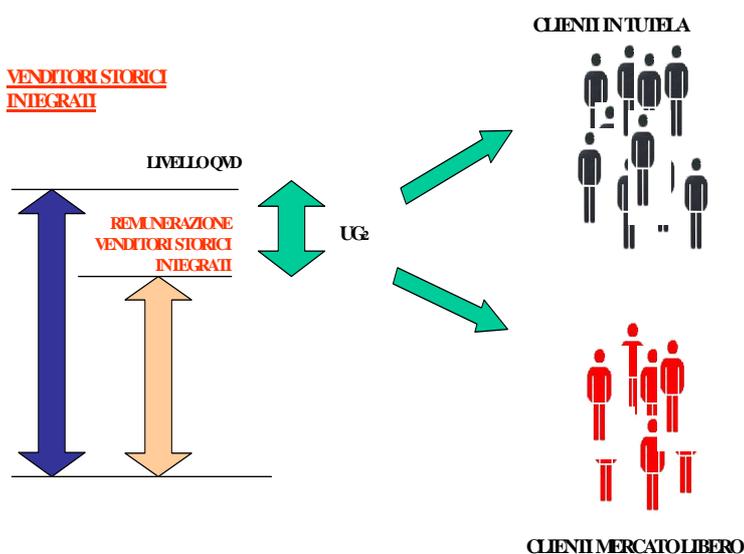


Figura 2 – Meccanismi di compensazione settore gas

***Determinazione dei corrispettivi: modalità di definizione dei costi riconosciuti e loro aggiornamento***

- 4.12 La determinazione e l'aggiornamento dei corrispettivi unitari devono essere effettuati in modo da tenere conto dell'evoluzione del mercato della vendita al dettaglio e dell'impatto che tale evoluzione ha sui costi di commercializzazione.
- 4.13 L'Autorità intende prevedere, una metodologia di determinazione dei corrispettivi unitari differenziata con riferimento alla natura dei costi di commercializzazione riconosciuti. In particolare, l'Autorità intende prevedere modalità specifiche di determinazione dei costi per:
- a) la parte diversa dagli oneri relativi alla morosità;
  - b) la parte a copertura degli oneri relativi alla morosità.
- 4.14 La parte diversa dagli oneri relativi alla morosità, di cui al punto 4.12, lettera a), comprende tutti i costi relativi all'attività di commercializzazione, con l'esclusione di quelli derivanti dagli inadempimenti contrattuali dei clienti finali. L'Autorità intende fissare il livello dei corrispettivi per questa parte sulla base dei dati di costo di consuntivo, al fine di avere dati verificabili ed attendibili. Per il riconoscimento degli oneri relativi alla morosità, di cui al punto 4.12, lettera b), l'Autorità intende prevedere invece la fissazione di un livello sulla base di una percentuale standard applicata al fatturato.
- 4.15 In sintesi, il livello dei costi riconosciuti utilizzato per la determinazione del corrispettivo sarà definito dall'Autorità, anche in coerenza con i principi generali di regolazione tariffaria, tenendo conto:
- a) per la parte diversa dagli oneri relativi alla morosità di:
    - i. costi operativi attribuiti all'attività di vendita al dettaglio;
    - ii. una congrua remunerazione del capitale investito netto;
  - b) per la parte a copertura degli oneri relativi alla morosità, del riconoscimento di una specifica remunerazione a copertura del rischio creditizio.
- 4.16 L'Autorità intende stabilire un criterio di aggiornamento della remunerazione per la parte diversa dagli oneri relativi alla morosità che abbia cadenza biennale. Tale cadenza risulta inferiore rispetto a quanto previsto per l'aggiornamento delle tariffe relative alle infrastrutture in quanto legata ad una maggiore dinamicità del mercato della vendita al dettaglio.
- 4.17 Nello specifico, l'aggiornamento della parte diversa dagli oneri relativi alla morosità dovrebbe prevedere:
- a) l'analisi biennale dei valori dei costi operativi e del capitale investito netto diversi dalle voci economiche e patrimoniali legate al riconoscimento degli oneri relativi alla morosità. Tale analisi, che avrebbe la finalità di verificare le variazioni dei costi di commercializzazione, verrebbe effettuata sulla base dei dati contabili di *unbundling* inviati dagli operatori e sulla base di una ulteriore richiesta specifica effettuata su un campione di imprese;
  - b) l'aggiornamento dei livelli, in caso di variazione dei costi riconosciuti superiore ad una determinata soglia;
  - c) il mantenimento dei livelli vigenti anche per il periodo successivo, in caso contrario.
- 4.18 Per quanto riguarda, invece, la quota dei costi a copertura degli oneri relativi alla morosità, la metodologia di aggiornamento che si intende adottare dovrebbe prevedere un percorso di avvicinamento agli standard europei, giustificato dalla graduale implementazione per i

venditori della nuova disciplina relativa alla morosità del settore del gas naturale<sup>10</sup>. Tale percorso di avvicinamento dovrebbe essere valutato anche sulla base dei dati di monitoraggio raccolti dall'Autorità ai fini della quantificazione del fenomeno relativo alla morosità<sup>11</sup>.

- 4.19 Dal punto di vista procedurale, l'eventuale aggiornamento dei corrispettivi avverrà entro la fine del mese di novembre dell'anno precedente rispetto all'entrata in vigore dei nuovi livelli dei corrispettivi.

**Spunti per la consultazione**

- Q.5** *Segnalare eventuali elementi a supporto di una modifica della metodologia di riconoscimento dei costi sopra esposta.*
- Q.6** *Quali ulteriori elementi andrebbero presi in considerazione per l'aggiornamento dei corrispettivi?*
- Q.7** *Quale intervallo di variazione del livello dei costi riconosciuti deve essere considerato per stabilire che se, a seguito dell'analisi, si verifica tale variazione l'Autorità provveda all'aggiornamento del corrispettivi unitari?*
- Q.8** *I tempi relativi alla periodicità di aggiornamento delle componenti sono stati correttamente individuati?*

## 5 Articolazione delle componenti unitarie

### *Componente QVD e componente RCV<sub>GAS</sub>*

- 5.1 L'Autorità intende proporre una differenziazione della componente QVD per tipologia contrattuale, distinguendo tra clienti domestici, da un lato, e condomini per uso domestico e altri clienti, dall'altro. Tale differenziazione trova giustificazione nella presenza di elementi di differenziazione dei costi di commercializzazione, quali ad esempio i costi inerenti all'approccio e al canale di vendita utilizzato (che si mantengono più elevati per i clienti non domestici) e alla fatturazione (che dipende dalla periodicità della fatturazione e che, normalmente, risulta mensile per i clienti non domestici e bimestrale o con cadenza più ampia per i domestici).
- 5.2 Inoltre, rispetto all'attuale articolazione della componente QVD, l'Autorità intende proporre una sua articolazione esclusivamente in quota fissa per tutte le tipologie contrattuali. Tale articolazione si giustifica nell'ottica di uniformare il settore elettrico e il settore del gas naturale anche al fine di favorire le offerte *dual fuel*.
- 5.3 L'Autorità intende proporre un'articolazione della componente RCV<sub>GAS</sub> in linea con quella della componente QVD, proponendo quindi che essa sia espressa in quota fissa e che risulti differenziata in relazione alla tipologia contrattuale servita.

**Spunti per la consultazione**

- Q.9** *Quali ulteriori elementi andrebbero presi in considerazione per una più corretta articolazione della componente QVD?*
- Q.10** *Quali ulteriori elementi andrebbero presi in considerazione per una più corretta articolazione della componente RCV<sub>GAS</sub>?*

<sup>10</sup> Si veda, a tale proposito, quanto previsto dalla deliberazione ARG/gas 99/11.

<sup>11</sup> Si veda a tale proposito il documento per la consultazione 22 aprile 2011, atto n. 10/11.

## ***Componente UG<sub>2</sub>***

- 5.4 Le proposte sopra delineate in termini di articolazione delle componenti unitarie QVD e RCV<sub>GAS</sub> dovrebbero avere un impatto anche in termini di articolazione della componente unitaria relativa ai meccanismi di restituzione ai clienti finali. Tuttavia, per tale componente l'Autorità intende mantenere continuità rispetto all'attuale articolazione, anche al fine di minimizzare l'impatto sul cliente finale e sugli operatori.
- 5.5 In particolare, le proposte in tema di articolazione delle componenti unitarie QVD e RCV<sub>GAS</sub> sopra riportate comporterebbero una nuova articolazione della componente UG<sub>2</sub>, prevedendone la differenziazione per tipologia di clienti. Su questo aspetto, tuttavia, l'Autorità ritiene che tale differenziazione comporterebbe difficoltà in termini di fatturazione del servizio di distribuzione, la cui tariffa non è attualmente differenziata a seconda della tipologia contrattuale, e conseguentemente propone il mantenimento di un'unica aliquota non differenziata per tipologia.

### **Spunti per la consultazione**

- Q.11** *Evidenziare le potenziali criticità circa la proposta di non differenziare la componente UG<sub>2</sub> per tipologia di clienti.*

## **6 Definizione della componente QVD e della remunerazione dei venditori storici integrati**

### ***Considerazioni generali sull'analisi dei dati di costo***

- 6.1 Ai fini delle determinazioni di seguito riportate l'Autorità ha utilizzato i dati risultanti dall'*unbundling* relativi all'anno 2009, nonché le informazioni relative ai costi per servire i clienti di piccola dimensione raccolte dall'Autorità presso alcuni operatori che svolgono l'attività di vendita nel settore del gas naturale. In particolare, con lettere in data 6 aprile 2011 gli Uffici dell'Autorità hanno richiesto, tra l'altro, ulteriori specifici dati ed informazioni sull'attività di commercializzazione della vendita al dettaglio di gas naturale.
- 6.2 Su tali aspetti si segnala che alcuni operatori hanno evidenziato come i dati risultanti dall'*unbundling* non possano ritenersi pienamente rappresentativi delle dinamiche dei costi funzionali alla gestione della clientela di piccola dimensione, anche per effetto degli attuali driver di imputazione delle diverse voci di bilancio. In particolare, i suddetti operatori hanno evidenziato come alcuni dei driver di imputazione per le funzioni operative condivise e per i servizi comuni previsti dalla deliberazione n. 11/07 possono non essere in grado di fornire una rappresentazione aderente alla effettiva ripartizione dei costi commerciali tra clienti finali di dimensioni diverse<sup>12</sup>.
- 6.3 A tale proposito si segnala che, nell'ambito della richiesta dati di cui al precedente punto 6.1, gli Uffici dell'Autorità hanno dato la possibilità ai singoli operatori di apportare rettifiche ai dati di *unbundling* per avere una rappresentazione il più attendibile possibile dei costi relativi all'attività di commercializzazione per i clienti di piccola dimensione. Nell'ambito delle determinazioni di seguito proposte, sono state considerate le rettifiche che gli operatori hanno

---

<sup>12</sup> Si pensi, a tale proposito, al diverso impatto in termini di attribuzione dei costi comuni della funzione operativa condivisa "commerciale, di vendita e gestione clientela" in caso di utilizzo del *driver* "Ricavi delle vendite e delle prestazioni delle singole attività" in luogo del *driver* "Numero delle fatture e delle bollette emesse per ciascuna attività".

fornito e sono state inoltre prese in considerazione anche ulteriori specifiche informazioni che alcuni operatori hanno inviato all’Autorità.

- 6.4 In generale dall’analisi dei costi è possibile evidenziare come, in tutti i casi, ai fini della determinazione dei costi riconosciuti il peso della parte relativa ai costi operativi (comprensivi degli ammortamenti) risulti rilevante. Per quanto riguarda la parte relativa alla remunerazione del capitale investito netto, si segnala che il livello del capitale circolante netto risulta molto differente tra gli operatori. Inoltre, l’analisi relativa ai crediti iscritti in bilancio mostra un elevato livello di variabilità nel corso dell’anno. Ciò porta in molti casi ad una differenza, anche potenzialmente elevata, del livello del capitale circolante netto nel corso dell’anno.

### **Componente QVD**

- 6.5 Le informazioni relative all’attività di vendita del gas naturale per i clienti di piccola dimensione e l’analisi dei dati forniti dagli operatori evidenziano una situazione in cui l’entrata di operatori non integrati risulta ancora molto limitata. L’analisi continua a riferirsi ad un mercato in evoluzione, in cui il numero dei clienti di piccola dimensione attualmente serviti risulta molto inferiore al numero minimo di clienti tale da permettere lo sfruttamento di un certo livello di economie di scala.
- 6.6 Le quantificazioni dei costi riconosciuti risentono del fatto che l’attività è principalmente svolta nei confronti di clienti di grandi dimensioni e la quota attribuita direttamente ai clienti di piccola dimensione risulta molto limitata. Nell’ambito delle analisi effettuate è infatti possibile evidenziare come, pur permanendo il peso rilevante dei costi operativi sui costi riconosciuti, la voce di costo più importante che concorre a comporre i costi operativi risulta quella relativa all’attribuzione delle funzioni operative condivise e ai servizi comuni, che riguarda un livello pari a circa il 50% dei costi operativi. Conseguentemente, l’utilizzo dei driver di imputazione per le funzioni operative condivise e per i servizi comuni previsti dalla deliberazione n. 11/07 ha un impatto rilevante sulla ripartizione dei costi di commercializzazione tra clienti finali di dimensioni diverse.
- 6.7 Appare infine opportuno sottolineare come risulti ancora limitata l’attività di approccio ai clienti per offerte *dual fuel* e come i venditori continuino a focalizzare l’attività su un solo settore. Ciò comporta il mancato sviluppo di sinergie tra i due settori, energia elettrica e gas naturale, e di conseguenza, anche in considerazione del diverso sviluppo del mercato nei due settori, non sembra ancora possibile determinare dei corrispettivi di livello analogo con riferimento agli operatori non integrati.
- 6.8 Gli intervalli dei livelli che l’Autorità intende proporre per la componente QVD, differenziata per le tipologie di cui al comma 2.3 del TIVG, sono evidenziati nella successiva Tabella 2. La differenziazione proposta è stata effettuata sulla base di considerazioni teoriche, supportate per quanto possibile dall’analisi dei dati a disposizione.

<b>Clienti finali aventi diritto al servizio di tutela</b>	<b>Unità di misura</b>	<b>Componente QVD</b>
Domestici	€/punto/anno	51 - 55
Condomini domestici	€/punto/anno	78 - 82
UtENZE relative ad attività di servizio pubblico	€/punto/anno	78 - 82
Usi diversi	€/punto/anno	78 - 82

Tabella 2 – Livelli della componente QVD

- Q.12** *Si ritiene che l'intervallo dei livelli proposti sia adeguato rispetto ai costi sostenuti dal venditore non integrato? Se no, evidenziare gli ulteriori elementi che dovrebbero essere presi in considerazione per tale determinazione.*
- Q.13** *Si ritiene che esistano elementi a supporto di una ulteriore differenziazione dei costi di commercializzazione rispetto alle tipologie contrattuali?*
- Q.14** *Si ritiene che esistano elementi a supporto di una diversa differenziazione delle componenti tra le tipologie contrattuali?*

### **Remunerazione dei venditori storici integrati**

- 6.9 Le quantificazioni dei costi riconosciuti risentono del fatto che la mancata separazione tra l'attività di vendita al mercato libero e il servizio di tutela, nonché la possibilità di servire anche clienti di grandi dimensioni, aumentano gli elementi di incertezza circa il livello dei costi relativi all'attività di commercializzazione dei clienti di piccola dimensione. Anche con riferimento a tali operatori, nell'ambito delle analisi effettuate è possibile evidenziare come permanga il peso rilevante dei costi operativi sui costi riconosciuti e come la voce di costo più importante che concorre a comporre i costi operativi risulti quella relativa all'attribuzione delle funzioni operative condivise e ai servizi comuni, arrivando ad un livello superiore al 50% dei costi operativi.
- 6.10 Nonostante tali elementi di incertezza, l'analisi conferma, rispetto ai venditori non integrati che operano nel settore del gas naturale, la presenza di sinergie e di economie di scala relativamente ai venditori storici integrati.
- 6.11 L'intervallo dei livelli della componente a remunerazione dei venditori integrati è indicato nella successiva Tabella 3. La differenziazione proposta per la componente RCV<sub>gas</sub> per ciascuna delle tipologie di cui al comma 2.3 del TIVG, segue criteri analoghi a quanto proposto per la componente QVD.

<b>Clienti finali aventi diritto al servizio di tutela</b>	<b>Unità di misura</b>	<b>Componente RCV<sub>GAS</sub></b>
Domestici	€/punto/anno	42 - 46
Condomini domestici	€/punto/anno	64 - 68
Utenze relative ad attività di servizio pubblico	€/punto/anno	64 - 68
Usi diversi	€/punto/anno	64 - 68

*Tabella 3 – Remunerazione venditori integrati nel settore gas*

### **Spunti per la consultazione**

- Q.15** *Si ritiene che l'intervallo dei livelli proposti sia adeguato rispetto ai costi sostenuti dai venditori integrati del settore gas? Se no, evidenziare gli ulteriori elementi che dovrebbero essere presi in considerazione per tale determinazione.*
- Q.16** *Si ritiene che esistano elementi a supporto di una diversa differenziazione della componente RCV<sub>GAS</sub> tra le diverse tipologie contrattuali?*

## **7 Modalità di restituzione del differenziale tra prezzo e remunerazione riconosciuta: la componente UG<sub>2</sub>**

- 7.1 Come sopra evidenziato, il meccanismo di restituzione ha la finalità di trasferire a beneficio del cliente finale il differenziale tra il prezzo applicato ai clienti finali (componente QVD) e la remunerazione riconosciuta ai venditori storici integrati (componente RCV<sub>GAS</sub>). Tale

meccanismo deve essere determinato in modo da non alterare la concorrenza nel mercato e, conseguentemente, da non creare distorsioni tra il servizio di tutela e il mercato libero.

- 7.2 In particolare, l’Autorità intende prevedere che la differenza tra i ricavi ottenibili dai venditori storici integrati dall’applicazione della componente QVD e la remunerazione loro riconosciuta venga restituita ai clienti finali aventi diritto al regime di tutela attraverso la componente UG<sub>2</sub>. In tale modo, rispetto all’attuale regolazione, la componente UG<sub>2</sub> ha delle finalità del tutto analoghe a quelle previste dalla componente DISP<sub>BT</sub> prevista per il settore elettrico. I livelli della componente UG<sub>2</sub> sono indicati nella successiva Tabella 4, articolati per scaglioni di consumo.

Clients aventi diritto al servizio di tutela	Unità di misura	Componente UG <sub>2</sub>
Parte fissa	€/punto/anno	-31 / -36
Parte variabile per scaglioni di consumo		
da 0 fino a 120 smc/anno	c€/mc	0,10 / 0,20
oltre 120 e fino a 480 smc/anno	c€/mc	2,70 / 3,10
oltre 480 e fino a 1.560 smc/anno	c€/mc	2,45 / 2,85
oltre 1.560 e fino a 5.000 smc/anno	c€/mc	2,45 / 2,85
oltre 5.000 e fino a 80.000 smc/anno	c€/mc	1,80 / 2,20
oltre 80.000 smc/anno	c€/mc	0

Tabella 4 – Componente UG<sub>2</sub>

#### Spunti per la consultazione

- Q.17** Evidenziare potenziali criticità rispetto al meccanismo di restituzione previsto per il settore del gas naturale, ai livelli e all’articolazione proposti per la componente UG<sub>2</sub>.

## 8 Modifiche ai criteri generali di applicazione dei corrispettivi per il gas naturale

- 8.1 In merito alle condizioni economiche applicate nell’ambito del regime di tutela del gas naturale, l’Autorità intende proporre una modifica dei criteri generali di applicazione dei corrispettivi attualmente indicati all’articolo 12 del TIVG per quanto riguarda il fattore di conversione dei corrispettivi espressi in euro/GJ in corrispettivi espressi in euro/Smc.
- 8.2 In particolare, ai fini di detta conversione l’articolo 22 della deliberazione n. 138/04 stabilisce le modalità di determinazione, da parte dell’impresa distributrice, e di pubblicazione, da parte dell’impresa di trasporto, del potere calorifico superiore convenzionale (di seguito: coefficiente P) del gas naturale per ciascun anno solare. In particolare, il coefficiente P relativo ad un anno solare è determinato nel mese di gennaio dell’anno di riferimento sulla base dei valori relativi al potere calorifico superiore e ai volumi di ciascun mese dell’anno precedente a quello della determinazione.
- 8.3 Nell’ambito del servizio di tutela, il TIVG prevede che, qualora al termine di ciascun anno solare si registri uno scostamento tra il coefficiente P utilizzato ai fini delle conversioni dei corrispettivi e il coefficiente P calcolato per l’anno solare appena concluso superiore al 5%, l’esercente la vendita provveda ad effettuare il relativo conguaglio al cliente finale, mentre per variazioni del potere calorifico superiore che si traducono in una variazione del coefficiente P in valore assoluto inferiore alla soglia del 5% non può avere luogo nessun conguaglio.

8.4 Alcuni esercenti la vendita hanno segnalato l'esistenza di variazioni sistematiche del valore del potere calorifico superiore determinate dall'entrata in funzione di nuove infrastrutture di approvvigionamento nazionale del gas naturale<sup>13</sup> che, pur determinando una variazione del coefficiente P inferiore alla soglia del 5% e, quindi, non consentendo di operare il conguaglio previsto dal TIVG, possono comunque avere impatto sull'equilibrio tra ricavi e costi nella vendita ai clienti finali a cui si applica il servizio di tutela.

8.5 Anche alla luce di quanto segnalato dagli operatori, l'Autorità intende prevedere una modifica delle modalità di conversione dei corrispettivi applicati nell'ambito del servizio di tutela. A tal fine si propone che la formula di calcolo indicata al comma 12.4 del TIVG sia sostituita dalla seguente formula:

$$T_v = T_e \times [P_t + (P_t - P_{t-1})]$$

dove:

$T_v$  è il corrispettivo unitario per unità di volume, espresso in euro/Smc;

$T_e$  è il corrispettivo unitario per unità di energia, espresso in euro/GJ;

$P_t$  è il potere calorifico superiore convenzionale relativo all'anno solare in corso, espresso in GJ/Smc;

$P_{t-1}$  è il potere calorifico superiore convenzionale relativo all'anno solare precedente, espresso in GJ/Smc.

8.6 Congiuntamente si propone la soppressione del comma 12.5 del TIVG che disciplina i casi di cui al punto 8.3 in cui sia possibile o meno procedere a conguagliare il cliente finale.

8.7 La proposta comporta che gli effetti derivanti da una qualsiasi variazione del coefficiente P vengano trasferiti al cliente finale nell'anno successivo attraverso la conversione dei corrispettivi applicati, minimizzando al contempo gli oneri connessi a eventuali conguagli.

8.8 L'Autorità intende prevedere che le proposte in termini di variazione delle attuali modalità di conversione dei corrispettivi vengano applicate a partire dall'1 gennaio 2012. Al fine di tenere in considerazione gli effetti segnalati dagli operatori nel corso del 2010 l'Autorità intende inoltre valutare la possibilità di tenerne conto nel primo periodo di applicazione, nei casi in cui non sia stato effettuato il conguaglio previsto dal comma 12.5 del TIVG. In particolare, ai fini della conversione dei corrispettivi per l'anno 2012 l'Autorità intende prevedere la seguente formula:

$$T_v = T_e \times [P_{2012} + (P_{2012} - P_{2011}) + (P_{2011} - P_{2010})]$$

#### **Spunti per la consultazione**

**Q.18** *Quali ulteriori aspetti dovrebbero essere presi in considerazione ai fini delle modalità di conversione dei corrispettivi espressi in euro/GJ in corrispettivi espressi in euro/Smc?*

**Q.19** *Si ritiene che per il primo periodo di applicazione (1 gennaio – 31 dicembre 2012) si debba tener conto anche delle variazioni del coefficiente P non considerate nella determinazione del valore vigente nell'anno 2011?*

<sup>13</sup> Le segnalazioni riguardano in particolare il rigassificatore Adriatic LNG.