

UN NUOVO PARADIGMA REGOLATORIO PER I MISURATORI 2.0

RIFERIMENTI NORMATIVI

- [Delibera 646/2016/R/eel.e Allegato A1](#)
- [Delibera 87/2016/R/eel.e Allegato A, B, C](#)

ARTICOLI CORRELATI

- [Regolazione 2.0 per gli smart meter](#) (Newsletter 202)
- [La misurazione e le nuove sfide regolatorie](#) (Newsletter 201)

TAG

electricity, network regulation, smart metering

Il metodo di riconoscimento dei costi per i misuratori di seconda generazione rappresenta il primo passo verso un cambiamento radicale del paradigma regolatorio. I misuratori 2G, che dovranno soddisfare una serie di requisiti e performance richieste dall'Autorità, saranno riconosciuti attraverso una nuova metodologia, che rappresenta una leggera evoluzione rispetto all'approccio RAB-based, che tenderà poi nel 2020 all'approccio finale, il TOTEX. Tra le innovazioni: un processo pubblico dei piani di installazione, il riconoscimento dei costi CAPEX attraverso un piano d'ammortamento a rate costanti, un approccio incentivante basato sulla matrice IQI e il controllo del raggiungimento degli obiettivi.

Il nuovo meccanismo per il riconoscimento dei costi dei misuratori elettronici di seconda generazione - cosiddetti 2G - (delibera 646/2016) si applica a una casistica ristretta, si tratta infatti delle imprese di distribuzione con più di 100 mila clienti che decidono autonomamente di avviare un programma di sostituzione dei contatori. Tuttavia il documento potrebbe avere una portata storica, e non limitata alla distribuzione elettrica ma indicativa per tutti i settori regolati, per almeno due motivi.

Innanzitutto per la prima volta la regolazione prende in considerazione i piani di sviluppo delle imprese: sebbene non si arrivi ancora a anticipare la remunerazione rispetto all'effettiva spesa, per la prima volta l'Autorità si riserva di ammettere alla remunerazione non un singolo investimento ma un programma elaborato su base pluriennale e discusso pubblicamente.

In secondo luogo viene modificata la modalità classica di riconoscimento dei costi: pur non effettuando ancora il passaggio al più evoluto meccanismo TOTEX (DCO 646/2015), che rimane comunque in programma, viene inaugurato un nuovo meccanismo incentivante e si supera la logica delle rate decrescenti di riconoscimento dei costi di capitale.

Non è quindi ancora chiuso un percorso iniziato nel 2015 e che ha finora visto la pubblicazione di sei DCO e tre delibere¹. Sia per le imprese grandi che non abbiano ancora avviato i piani di sostituzione, sia per le piccole² rimane infatti da decidere (l'idea è di rimandare al 2018) la procedura di definizione di un percorso obbligatorio di sostituzione dei misuratori.

La delibera in oggetto non mette nemmeno la parola definitiva sulla decisione di procedere effettivamente alla sostituzione dei contatori: un evento che è in grado di modificare radicalmente il sistema elettrico e i paradigmi storici di funzionamento e che potrebbe comportare investimenti per più di 4 miliardi di euro³. Infatti per adesso si procederà solo in caso di adesione volontaria al programma da parte delle imprese, mentre per la decisione sui piani obbligatori da parte dell'Autorità si dovrà aspettare inizio 2017.

Il regime specifico, quello già normato e dedicato alle imprese con oltre 100,000 punti di prelievo e che avranno iniziato l'installazione dei misuratori 2.0 prima dell'inizio dei piani previsti dall'Autorità, prevede un meccanismo di riconoscimento dei costi sulla base di una opzione intermedia rispetto a quelle messe in consultazione: la IQI (*Information Quality Incentive*), un compromesso tra l'approccio RAB-based e il TOTEX. Quest'ultimo, che prevede una logica di riconoscimento dei costi fondata sulla spesa totale, entrerà in vigore nel 2020 (almeno nelle intenzioni dell'Autorità). L'IQI modificherà esclusivamente il riconoscimento dei CAPEX, senza intaccare il riconoscimento dei costi operativi (OPEX), che rimarrà il medesimo per tutto il quadriennio 2016-2019.

Una delle principali novità è rappresentata dalla richiesta di presentazione pubblica dei piani di messa in servizio dei distributori. L'obiettivo della pubblicazione del piano è duplice: da un lato obbliga le imprese a rendere pubblici e aperti alla discussione i loro piani di investimento pluriennali (anche se non è prevista analisi costi-benefici come per le reti) e la spesa prevista. C'è quindi un tema di asimmetria informativa. Dall'altro

¹ Newsletter 201.

² Le imprese con meno di 100,000 clienti.

³ Secondo stime REF-E.

responsabilizza anche l'azienda verso il rispetto del piano stesso, sia in termini di tempistiche e di spesa totale. In particolare sarà sottoposto sia a consultazione pubblica che al confronto con un piano "parallelo" definito dall'Autorità stessa. Il percorso di approvazione sarà facilitato (*fast-track*) per i piani che prevedono una spesa massima al di sotto di una soglia predefinita.

LE TAPPE DEL PERCORSO

Dalla presentazione del piano all'effettivo riconoscimento dei costi il percorso previsto è piuttosto complesso e prevede una serie di verifiche. Il distributore crea un piano di messa in servizio e una relazione illustrativa, nella quale dovrà descrivere in maniera puntuale una serie di dati richiesti dall'Autorità. Questo piano sarà pubblicato sul sito Internet e potrà essere oggetto di verifiche e domande da terze parti. L'Autorità, una volta ricevuto il piano di messa in servizio finale creerà un piano parallelo rispetto al piano del distributore, al fine di valutarne la possibilità di accesso al *fast track* e l'ammissibilità al riconoscimento tariffario che spetterà a ciascuna impresa. L'Autorità, infatti, valuterà la spesa prevista dell'operatore, confrontandola con la sua spesa standard, che, come si vedrà in seguito, determinerà la posizione del distributore all'interno delle differenti colonne che compongono la matrice IQI (Figura 1).

In questo lungo e un po' tortuoso procedimento, è essenziale il rispetto di ciascun punto, sebbene alcuni elementi richiedano una specifica attenzione. Si è cercato, dunque, di valutare con maggior attenzione, anche attraverso l'utilizzo di un piccolo caso studio, i principali punti:

- la determinazione della spesa massima di capitale
- gli obiettivi che il distributore dovrà esplicitare nel proprio piano
- il piano convenzionale dell'Autorità
- il riconoscimento tariffario
- il monitoraggio delle *performance*.

FIGURA 1. FASE PROCESSUALE



Fonte: REF-E

SPESA MASSIMA PREVISTA DI CAPITALE PER IL FAST TRACK

I distributori dovranno presentare una spesa prevista inferiore rispetto alla spesa di capitale calcolata dall'Autorità, data dal prodotto tra spesa unitaria massima di capitale al netto dell'inflazione e il numero controfattuale dei misuratori 1G. Vale a dire, ogni distributore potrà presentare una spesa unitaria massima data dalla somma tra:

- la spesa unitaria di un misuratore 1G sostenuta nel 2015, maggiorata del 25%
- 51 euro, al netto dell'inflazione, relativi all'installazione dei misuratori 1G e ai costi dei concentratori e sistemi centrali.

GLI ELEMENTI ESSENZIALI PER IL PIANO DI MESSA IN SERVIZIO DEI MISURATORI 2.0 E LA RELAZIONE ILLUSTRATIVA

Per quanto riguarda il piano, il distributore, innanzitutto, dovrà distinguere la fase di posa massiva (sostituzione di misuratori 1G o meccanici) con la fase di gestione utenza (sostituzione di misuratori 2G guasti). Il piano dovrà poi descrivere in maniera dettagliata l'investimento monetario e le consistenze fisiche dei misuratori 2G, esponendo le loro funzionalità e le *performance*, anche alla luce delle criticità che possono emergere nei 15 anni. Il piano può essere aggiornato ogni tre anni e viene valutato dall'Autorità entro massimo 165 giorni dal ricevimento della proposta. Inoltre, in maniera straordinaria, il piano potrà essere revisionato nel caso in cui l'Autorità procedesse a definire le *performance* e i requisiti funzionali dell'Allegato C della delibera 87/2016, riguardante il misuratore 2.1.

Nella relazione illustrativa, richiesta insieme al piano di messa in servizio, il distributore dovrà fornire alcune delle informazioni già previste nel piano descritto precedentemente, e inoltre dare evidenza ai tassi di guasto dei misuratori 1G e 2G e specificare la spesa annua di questi ultimi.

IL PIANO CONVENZIONALE DELL'AUTORITÀ

Per la valutazione del piano del distributore, l'Autorità ne crea un altro parallelo, che comprende:

- il numero di misuratori 2G, installati ogni anno, stimato sulla base della stratificazioni degli 1G esistenti all'anno precedente, valutati in base ai dati preconsuntivi o previsionali disponibili
- una spesa standard annuale di capitale, differenziata per ogni distributore e aggiornata annualmente, attraverso il tasso di variazione medio annuo del deflatore degli investimenti fissi lordi. Sarà fissata dall'Autorità utilizzando una media pesata data da:
 - misuratori 2G monofase (installati prevalentemente presso i clienti domestici) rispetto alle consistenze fisiche dei misuratori 1G
 - misuratori 2G monofase e trifase sull'intero parco dei misuratori 1G differenziati tra fase massiva e gestione utenza
- un fattore che aggiusta la spesa considerando i costi derivanti dalla sostituzione per guasti.

Se il distributore può aggiornare ogni tre anni il proprio piano di messa in servizio, l'Autorità modifica la spesa standard annualmente, per tenere conto dell'inflazione. La spesa standard unitaria è il principale valore sul quale, come si vedrà in seguito, si basa l'approccio IQI e sulla quale i distributori si orientano per vincere l'incentivo della matrice.

L'INCENTIVO IQI

La IQI, già utilizzata dal regolatore britannico, è una matrice che racchiude diverse informazioni: la previsione di spesa del regolatore, la previsione di spesa dell'impresa e la sua spesa effettiva. Il suo *output*, ottenuto applicando una formula matematica che utilizza i tre *input*, è l'incentivo riconosciuto al distributore. L'Autorità ha previsto che la matrice coinvolga esclusivamente le spese di capitale e che possa essere aggiornata per tenere conto dell'aumento delle *performance*, e dunque anche dei costi, dei misuratori 2.1. La spesa di capitale riconosciuta è differenziata tra sistemi centrali, concentratori e misuratori. Per i sistemi centrali e i concentratori, i costi riconosciuti sono dati dalla somma della spesa di capitale effettiva e l'incentivo dato dalla matrice IQI.

Per i misuratori occorre prima calcolare la spesa unitaria, che è data dalla somma tra:

- la spesa effettiva per ogni misuratore
- l'incentivo della matrice IQI.

La spesa unitaria è poi moltiplicata per il numero di misuratori effettivamente installati ogni anno.

TABELLA 1. MATRICE IQI

		spesa prevista assunta pari a 100 la previsione di spesa del regolatore										
		75	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125
Spesa effettuata	75	5.78	5.75	5.66	5.50	5.28	5.00	4.66	4.25	3.78	3.25	2.66
	80	4.47	4.50	4.47	4.38	4.22	4.00	3.72	3.38	2.97	2.50	1.97
	85	3.16	3.25	3.28	3.25	3.16	3.00	2.78	2.50	2.16	1.75	1.28
	90	1.84	2.00	2.09	2.13	2.09	2.00	1.84	1.63	1.34	1.00	0.59
	95	0.53	0.75	0.91	1.00	1.03	1.00	0.91	0.75	0.53	0.25	-0.09
	100	-0.78	-0.50	-0.28	-0.13	-0.03	0.00	-0.03	-0.13	-0.28	-0.50	-0.78
	105	-2.09	-1.75	-1.47	-1.25	-1.09	-1.00	-0.97	-1.00	-1.09	-1.25	-1.47
	110	-3.41	-3.00	-2.66	-2.38	-2.16	-2.00	-1.91	-1.88	-1.91	-2.00	-2.16
	115	-4.72	-4.25	-3.84	-3.50	-3.22	-3.00	-2.84	-2.75	-2.72	-2.75	-2.84
120	-6.03	-5.50	-5.03	-4.63	-4.28	-4.00	-3.78	-3.63	-3.53	-3.50	-3.53	
125	-7.34	-6.75	-6.22	-5.75	-5.34	-5.00	-4.72	-4.50	-4.34	-4.25	-4.22	
		incentivi ogni 100 euro di spesa prevista dal regolatore										

Fonte: Autorità

Per quanto riguarda l'incentivo della matrice IQI si consideri, ad esempio, che un'impresa distributrice abbia preventivato nel piano una spesa unitaria per misuratore pari a 90 euro, ben al di sotto del massimo di spesa possibile (118 euro a misuratore) e minore della spesa prevista dall'Autorità, posta pari a 100, scommettendo sulla sua capacità di contenimento dei costi. L'obiettivo del distributore è quello di battere la spesa prevista dall'Autorità e guadagnare l'incentivo descritto nella matrice (Tabella 1). Il principale scopo della IQI è di incentivare il distributore a dichiarare il più possibile spese unitarie sincere e di non superare la spesa prevista dall'Autorità. Da sottolineare che le imprese sono chiamate a stabilire il piano di spesa prima di conoscere la spesa standard dell'Autorità.

Questo rende chiaro come il principale obiettivo dell'Autorità sia il superamento delle asimmetrie informative: come vedremo tutto il sistema di incentivo è infatti orientato a fare in modo che l'operatore riveli correttamente la previsione di spesa, utilizzando la spesa standard fissata dall'Autorità solo come variabile di "controllo" che tuttavia risulta determinante nella definizione del livello di incentivo. Il sistema di incentivi è comunque disegnato in modo che vi sia un *profit sharing* tra impresa e consumatori in tutte le situazioni.

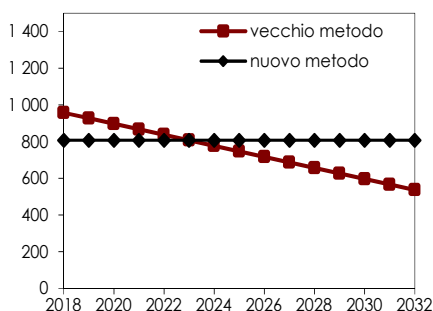
La matrice definisce il livello dell'incentivo a partire da due valori:

TABELLA 2. FORMAZIONE DELL'INCENTIVO

Spesa prevista	90	90	90
Spesa effettuata	75	90	125
Incentivo totale	5.5	2.13	-5.75
Efficienza rispetto Autorità	5	2	-5
Incentivo su previsione	0.5	0.13	-0.75

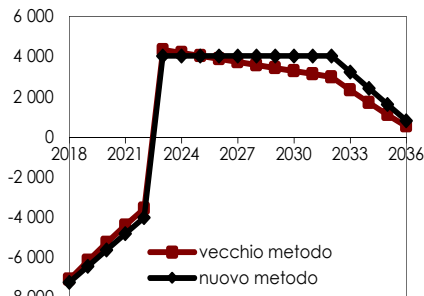
Fonte: REF-E

FIGURA 2. TENDENZA DELLA REMUNERAZIONE (migliaia di euro)



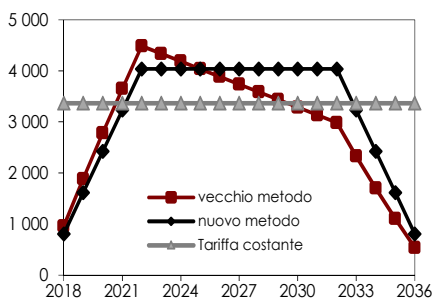
Fonte: elaborazioni REF-E

FIGURA 3. CASH FLOW DEL DISTRIBUTORE (migliaia di euro)



Fonte: elaborazioni REF-E

FIGURA 4. SPESA SOCIALIZZATA (migliaia di euro)



Fonte: elaborazioni REF-E

- l'efficienza dell'impresa rispetto alle proprie previsioni
- la capacità di rimanere al di sotto della spesa prevista dall'Autorità.

Di seguito si illustrano alcuni possibili risultati (**Tabella 2**) rappresentativi di alcune soluzioni della matrice.

- Se l'impresa riesce a mantenere l'impegno, la spesa di capitale unitaria riconosciuta è data da 90 euro a cui se ne aggiungono 2.13 di incentivo, composto da 2 euro che premiano l'efficienza del distributore rispetto alla spesa prevista dall'Autorità e 0.13 euro che premiano la sua capacità di aver rispettato le proprie previsioni. In caso di costo standard applicato nella forma pura la remunerazione sarebbe stata comunque 100, con maggior rendita per l'operatore.
- Se l'impresa spende 125 euro, la spesa di capitale unitaria riconosciuta risulta di 119.25 euro (125-5.75 euro). In questo caso il distributore ha una penalità, infatti ha dichiarato una spesa nettamente inferiore a quella descritta dall'Autorità (90), ma non è riuscita a rispettare l'obiettivo spendendo 35 euro in più per ogni misuratore. Perde dunque 5 euro perché non è stato efficiente nei propri costi rispetto alla *baseline* dell'Autorità e -0.75 euro per aver dichiarato una spesa prevista troppo alta. In questo caso viene comunque penalizzato meno del caso di puro costo standard in cui avrebbe comunque ottenuto solamente 100 euro.
- Se l'impresa riesce invece a diminuire i costi, sia rispetto alla propria previsione che a quella dell'Autorità, e a spendere 75 euro, la spesa di capitale unitaria riconosciuta risulta pari a 80.5 euro. L'incentivo di 5.5 è composto da 5 che è l'incentivo all'efficienza e 0.5 per la capacità del distributore di aver previsto una spesa minore. Un incentivo superiore al primo caso in cui il contenimento di spesa era minore, ma comunque inferiore a quello che si avrebbe con l'applicazione del puro costo standard.

L'impresa distributrice ha quindi un duplice incentivo: contenere la spesa rispetto a quella fissata dall'Autorità, il che comporta un incentivo da 1 a 5 euro per misuratore, e rispettare il più possibile la spesa prevista.

IL RICONOSCIMENTO DEI COSTI

Una volta fissato l'ammontare riconosciuto di capitale investito (o spesa), il ricavo tariffario viene definito con una modalità leggermente diversa dal passato e come già detto basata sul concetto delle rate costanti. Per semplicità riprendiamo l'esempio del paragrafo precedente. Supponendo che il distributore riesca a spendere 75 euro per misuratore, la spesa di capitale riconosciuta per i misuratori (comprensiva di incentivo) nel primo anno in caso di installazione di 100,000 misuratori, sarà di circa 8 milioni di euro. La remunerazione riconosciuta ogni anno, con un WACC del 5.6% e ipotizzando inflazione nulla, risulta costante per il periodo di vita dei misuratori (15 anni) e pari a 800,000 €/anno (**Figura 2**). Rispetto alla ipotesi di rata decrescente la remunerazione, con la nuova metodologia, risulta più elevata in quasi tutto il periodo dell'ammortamento. Infatti, sebbene nei primi 5 anni la remunerazione sia più bassa, nel resto dei 10 anni la remunerazione è più alta. Il posticipare parte della remunerazione in futuro è premiato da un tasso di rischio del tempo di quasi l'1%, il che permette di conseguire anche un *cash flow* maggiore (**Figura 3**⁴ che ipotizza un percorso che concentra l'installazione di 500,000 misuratori nei primi 5 anni). La spesa dei consumatori per ripagare gli investimenti risulta effettivamente più stabile nel tempo (**Figura 4**). La massima stabilità si raggiungerebbe con la metodologia della tariffa costante, che tuttavia implicherebbe la remunerazione nei primi anni di investimenti ancora da effettuare, soluzione quindi per ora non adottata dall'Autorità.

In questo caso studio è stato ipotizzato un distributore che è riuscito sia a mantenere la propria spesa reale simile alla spesa prevista sia a renderla inferiore alla spesa dell'Autorità, e grazie a un maggior riconoscimento dei costi, dato dall'incentivo, è riuscito a guadagnare maggiormente rispetto al vecchio approccio, sebbene i guadagni vengano posticipati in futuro. Gli obiettivi dell'Autorità, di raggiungere una maggiore stabilità finanziaria e di incentivare i distributori a ridurre le asimmetrie informative, sembrano essere raggiunti attraverso questa metodologia. Le imprese nelle risposte ai documenti di consultazione si sono dimostrate tuttavia poco entusiaste all'idea delle rate costanti proprio perché queste rimandano in futuro la remunerazione, ancorché

⁴ Date dalla somma tra la quota di ammortamento annuale e la remunerazione del capitale investito netto, senza la considerazione della rivalutazione inflazionistica.

con un premio.

MONITORAGGIO DELLE PERFORMANCE E DECURTAZIONI TARIFFARIE

Il nuovo procedimento prevede anche un attento monitoraggio, da parte dell'Autorità, degli obiettivi raggiunti dal distributore per ogni anno del piano di messa in servizio. Se il distributore non installa, ogni anno, almeno il 95% dei misuratori cumulati previsti dal proprio piano, gli verrà applicata una decurtazione dei riconoscimenti tariffari. Questa decurtazione sarà pari al 10% della spesa unitaria riconosciuta annualmente, moltiplicata per la differenza tra il 95% dei misuratori previsti e i misuratori effettivamente installati. Se l'anno successivo, il distributore riuscisse a raggiungere lo stesso numero di misuratori cumulati previsto per quell'anno (recuperando dunque i misuratori non installati l'anno precedente), la quota detratta verrebbe restituita. L'Autorità verificherà se il piano previsto dal distributore corrisponda ai dati consuntivi che il distributore le rende disponibile.

VERSO UN AVVIO EFFETTIVO DELLE SOSTITUZIONI

Il meccanismo previsto, pur prevedendo la possibilità di ottenere un incentivo, espone le imprese a molti rischi, primo tra tutti quello di dover dichiarare la spesa prevista prima di conoscere la valutazione dell'Autorità, anche perché la decisione di avviare autonomamente la sostituzione dei misuratori implica la rinuncia a un'eventuale futura remunerazione quando la sostituzione verrà richiesta dall'Autorità, che tuttavia a oggi non è nota né nel meccanismo né nel livello. Se ad esempio dovesse venire riconosciuto ancora il piè di lista (come rimane nello scenario BAU) le imprese che anticipano si sobbarcherebbero un rischio elevato che le altre invece non avrebbero. Tuttavia lo scenario più probabile è che l'Autorità passi, per le aziende minori o che aspettano a effettuare la sostituzione, a un costo standard. Diventerà quindi fondamentale capire verso che livello di costi standard si indirizza il regolatore. A pochi giorni dalla delibera è già stato pubblicato il piano di messa in servizio di Enel ed è presumibile che a breve anche gli altri distributori di grandi dimensioni prepareranno i loro piani.