

OSSERVAZIONI RELATIVE AL DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE 397/2019.

Servizio di salvaguardia per i clienti finali domestici e piccole imprese del settore dell'energia elettrica di cui all'art. 1, comma 60 della legge n. 124/17.

Premessa.

Visti il protrarsi del silenzio delle istituzioni preposte ad emettere i decreti attuativi, l'avvicinarsi della data di termine delle tariffe tutelate e la conseguente cessazione dei contratti di fornitura a tali condizioni, condividiamo la propositività di codesta autorità. Riteniamo che quanto contenuto nel DCO di cui in oggetto, sia una buona base di partenza da cui partire per pianificare e realizzare il superamento della "maggior tutela" così come previsto dalla Legge Concorrenza 4 agosto 2017, n. 124.

In estrema sintesi, si ritengono positivi i seguenti elementi:

- l'introduzione di un nuovo servizio transitorio – tra maggior tutela e mercato libero – che sia contendibile anche per gli operatori del mercato libero;
- i requisiti richiesti agli operatori per poter proporsi come esercenti il Servizio di salvaguardia per i clienti finali domestici e piccole imprese (d'ora in avanti, la "Nuova Salvaguardia").

In generale, consideriamo imprescindibile la data di termine delle offerte tutelate al 1° luglio 2020. Da questo punto di vista, qualsiasi sia il modello relativo all'assetto del servizio (modello 1, 1bis e 2) può funzionare, a patto che non si proceda a un nuovo rinvio.

Risposte ai singoli quesiti.

A. REQUISITI DI ACCESSO AL SERVIZIO DA PARTE DEI CLIENTI FINALI

Q1. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità in merito alle condizioni di accesso al servizio? Se no, per quali motivi?

Q2. Si condivide l'orientamento secondo cui non sia possibile richiedere l'attivazione del servizio da parte di clienti finali titolari di un contratto a condizioni di libero mercato? Se no per quali motivi? Quali specifiche criticità si rinvergono in proposito?

Condividiamo innanzitutto il richiamo alla *ratio* della Legge 124/17, che va tenuta come presupposto fondamentale, ovvero: "la legge concorrenza concepisce il mercato libero come l'unica forma di approvvigionamento di energia da parte di tutti i clienti finali" (p. 17 del DCO). La Nuova Salvaguardia dovrà quindi svolgere un ruolo transitorio, con il preciso obiettivo di favorire l'entrata nel mercato libero, e di assumere nel tempo un ruolo sempre più residuale, "finalizzato alla sola garanzia di continuità della fornitura", come richiamato in apertura del DCO (p. 6).

Se questo è l'assunto di base, non possiamo che concordare nel ritenere "senza fornitore" i clienti inerti che al 1 luglio 2020 siano ancora forniti dal servizio di maggior tutela e che, conseguentemente, debbano confluire in una Salvaguardia a loro dedicata, con il preciso scopo di favorire l'approdo al mercato libero. Ne consegue altresì che i clienti già presenti nel mercato libero non possano essere forniti nell'ambito della Nuova Salvaguardia (salvo i casi di risoluzione del contratto di fornitura).

Per la stessa ragione, crediamo che la stessa misura vada estesa anche alle nuove attivazioni, ai subentri – al contrario rispetto a quanto proposto nel DCO – e alle volture.

B. ASSETTO DEL SERVIZIO

Q3. Si concorda con l'implementazione del modello 1? Per quali motivi?

Q4. Si ritiene preferibile l'implementazione del modello 1bis? Per quali motivi?

Q5. Si rinvencono elementi di criticità rispetto all'implementazione dei modelli 1 e/o 1bis? Indicare distintamente per ciascun modello tali elementi.

Si ritiene il *modello 1* il meno preferibile tra quelli proposti, per diverse ragioni. Innanzitutto, replicare l'assetto di un servizio che per legge deve essere superato, appare contraddittorio. In secondo luogo, come già affrontato nel DCO, si replicherebbero anche problematiche relative alla gestione dell'incremento del rischio credito e delle relative garanzie che Acquirente Unico si troverebbe a dover gestire. Infine, si toglierebbe in questo modo spazio agli operatori per operare all'ingrosso e ridurre i già minimi margini del settore.

L'entrata di un soggetto terzo potrebbe essere considerata solo nella misura in cui favorisse uno svolgimento efficiente del servizio. Potrebbe essere, questo, il caso del *modello 1bis*, che ipotizza lo scenario della "Centrale Pubblica di Incasso" proposto recentemente dalle associazioni di categoria del settore. Tale modello ha il pregio di sollevare gli operatori dal peso delle garanzie e dall'obbligo di versare gli oneri di sistema non incassati dal cliente finale (applicando finalmente quanto sancito dal Consiglio di Stato). Il *modello 1 bis* porta tuttavia con sé la criticità dei tempi necessari per l'attuazione: da questo punto di vista, se l'introduzione di questo modello dovesse mettere in dubbio la data del 1/7/2020, riteniamo sia preferibile non percorrere questa strada. Diversamente, sarebbe interessante fare gli opportuni approfondimenti.

Q6. Si concorda con l'implementazione del modello 2? Per quali motivi?

Q7. Si rinvencono elementi di criticità nell'implementazione del modello 2? Per quali motivi?

Il *modello 2* è quello che si avvicina maggiormente ad un servizio di salvaguardia contendibile che possa garantire ai clienti finali una maggiore stabilità e certezza di prestazioni in linea con le normative attuali. Questa soluzione, infatti, lascia autonomia ai singoli venditori sugli aspetti di approvvigionamento e gestione delle offerte nelle fasi concorsuali. Autonomia che si tradurrà in maggiori benefici a favore di tutti i clienti, non necessariamente solo a quelli del mercato della Nuova Salvaguardia. Inoltre, dovrebbe anche trattarsi della strada più rapida ed efficiente, data l'assenza di un soggetto terzo come Acquirente Unico, rispetto al quale vanno delineate deleghe e responsabilità.

Complessivamente, come già richiamato in premessa, **si ritengono percorribili tutti e tre i modelli. Proponiamo di adottare quello più rapidamente applicabile e che scongiuri quindi un ulteriore rinvio della scadenza del 1/7/2020.**

Al di là del modello proposto, infine, risulta fondamentale un set di dati, anche in forma aggregata, messo a disposizione degli esercenti assegnatari il servizio. In particolare:

- informazioni relative ai consumi degli ultimi anni;
- il numero di sospensioni per morosità;
- i profili di prelievo con le relative opzioni tariffarie;
- il numero di entrate e uscite dall'attuale mercato di tutela;
- i valori di *unpaid ratio*;
- tempi medi di pagamento;
- modalità di pagamento (bollettino/SEPA);
- reclusività, richieste di informazioni e numero di chiamate verso gli operatori;
- la dislocazione geografica, almeno a livello provinciale.

Identificazione del responsabile della continuità della fornitura in caso di indisponibilità del servizio di salvaguardia per i piccoli clienti.

Q8. Quale tra le soluzioni prospettate è preferibile e per quali ragioni?

Q9. Si ritiene vi siano altre soluzioni che possano essere implementate in caso di indisponibilità dell'esercente il servizio di salvaguardia per i piccoli clienti? Quali e per quali motivi?

Condividiamo, innanzitutto, la necessità di prevedere una sorta di servizio universale, così come accade per il gas, a garanzia della continuità del servizio, con una importante puntualizzazione: a nostro parere questo servizio deve essere finalizzato alla sottoscrizione di un contratto sul mercato libero, ovvero alla cessazione fisica della fornitura. Le ragioni sono le medesime già riportate nelle nostre risposte relative alla sezione A) del DCO: obiettivo della legge concorrenza è quello di adottare il mercato libero come l'unica forma di approvvigionamento di energia per i clienti finali.

Per quanto riguarda i titolari di questo servizio, nel DCO si ipotizzano quattro alternative: i) le imprese distributrici; ii) Acquirente Unico (nel caso del *modello 1* o *1bis*), iii) altri esercenti di aree con punti di prelievo analoghi a quella in oggetto, iv) indire nuove gare ad hoc. Riteniamo che la seconda e la quarta siano le strade più appropriate. Affidare il servizio ai Distributori, infatti, replicherebbe tutte le problematiche relative all'*unbundling* che già oggi stiamo scontando.

C. CONDIZIONI ECONOMICHE DI EROGAZIONE DEL SERVIZIO

Q10. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di mantenere una struttura di prezzo per il servizio di salvaguardia per i piccoli clienti analoga a quella della maggior tutela? Se no per quali motivi?

Q11. Si concorda con l'applicazione al cliente di un prezzo variabile e unico al livello nazionale? Se no per quali motivi?

In questa fase di transizione verso l'apertura definitiva del mercato libero, condividiamo la necessità di garantire ai clienti finali le condizioni economiche di fornitura che più gli sono familiari e soprattutto condividiamo l'esigenza di non creare disparità, adottando un unico prezzo valido su tutto il territorio nazionale; meglio se valorizzato all'andamento del PUN.

Q12. Si condividono le valutazioni dell'Autorità in merito al mantenimento di una metodologia di determinazione ex ante dei corrispettivi a copertura dei costi di approvvigionamento e dispacciamento con riferimento ai clienti domestici - opzione (a) - ed ex post con riferimento alle piccole imprese - opzione (b)? Se no per quali motivi?

Q13. Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle prefigurate modalità di determinazione dei predetti corrispettivi di cui all'opzione (a)?

Q14. Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle prefigurate modalità di determinazione dei predetti corrispettivi di cui all'opzione (b)?

Q15. Indicare, in particolare, gli interventi necessari e le relative tempistiche per l'implementazione rispettivamente delle opzioni di intervento (a) e (b).

Tra le soluzioni prospettate quella che appare di più facile implementazione è la soluzione *ex post* per tutte le tipologie di clienti. Questa metodologia, infatti, garantisce il corretto trasferimento dei corrispettivi ai clienti finali evitando così in larga parte continui aggiustamenti nei periodi di fatturazione successivi. I clienti finali, quindi, avrebbero da un lato, la certezza di vedersi applicato il corrispettivo corretto, dall'altro una maggiore trasparenza e semplicità nelle fatture.

Q16. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle modalità di determinazione del corrispettivo a copertura dei costi di commercializzazione? Se no per quali motivi?

Al fine della corretta determinazione del corrispettivo a copertura dei costi di commercializzazione è necessario che agli esercenti vengano forniti tutti i dati riguardanti la localizzazione e la composizione dei lotti. Il set di informazioni minimo per poter formulare una offerta rispondente ai reali costi di gestione dei clienti dovrebbe contenere almeno i dati elencati in risposta alla domanda Q7.

Altro aspetto fondamentale da considerare per poter correttamente definire il corrispettivo, che nel DCO non è declinato nel dettaglio, è la modalità di contrattualizzazione dei clienti acquisiti. L'invio, la ricezione, la digitalizzazione e la conservazione dei plichi contrattuali, nonché il sollecito per l'eventuale mancata ricezione comporterebbero notevoli costi che immancabilmente si riverserebbero sul cliente finale.

Q17. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di prevedere l'applicazione della componente α del corrispettivo di commercializzazione dopo un anno ai clienti domestici e 6 mesi alle piccole imprese nel caso di prezzi offerti in sede di gara superiori a quelli applicati al cliente? Se no per quali motivi?

Non riterremmo indispensabile questo tipo di gradualità, tanto più che la Nuova Salvaguardia è concepita – come già detto – per far confluire i clienti finali nel mercato libero. Comprendiamo, tuttavia, che un eventuale aumento repentino dei prezzi possa pregiudicare la già fragile fiducia dei consumatori verso il settore dell'energia elettrica.

Q18. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di applicare valori crescenti della componente α in funzione del tempo di permanenza nel servizio? Se no per quali motivi.

Di principio, vista la finalità di far convergere i clienti inerti verso il mercato libero, condividiamo che il prezzo cresca nel tempo con scaglioni predeterminati.

Q19. Quali strumenti, diversi dal segnale di prezzo, si ritiene possano incentivare il cliente finale a passare al libero mercato? Per quali motivi?

Nei casi in cui la componente α risulti negativa, e quindi in favore dei clienti finali, potrebbe essere trasferita ai soli clienti del mercato libero. Questa soluzione rappresenterebbe un ulteriore incentivo verso il mercato libero.

Condizioni di remunerazione degli esercenti il servizio.

Q20. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle modalità di remunerazione degli esercenti il servizio? Se no per quali motivi?

Le modalità di remunerazione per gli esercenti appaiono adeguate ai servizi offerti purché i livelli dei corrispettivi a copertura dei costi di commercializzazione risultino effettivamente adeguati ai reali costi di gestione e non siano invece oggetto di eccessivi ribassi da parte di quei soggetti in grado di esercitare un forte potere di mercato. Riteniamo pertanto fondamentale che vengano individuati dei tetti minimi ai valori di commercializzazione (floor) offerti dagli esercenti in fase di procedura concorsuale.

Q21. Si condivide la proposta di dimensionare gli importi a restituzione degli esercenti in funzione degli insoluti di questi ultimi? Se no per quali motivi?

In linea di principio, l'ipotesi di riduzioni progressive alla remunerazione in relazione ai mancati versamenti da parte degli esercenti appare condivisibile. Allo stesso tempo, già la regolazione attuale da un lato e i requisiti stessi ipotizzati da questo DCO dall'altro, dovrebbero scongiurare situazioni di questo tipo.

Q22. Quali eventuali criticità si rilevano in merito alla predetta proposta?

La principale criticità che rileviamo è che se da un lato potrebbe apparire corretto ridimensionare la remunerazione degli esercenti sulla base della correttezza e puntualità dei loro versamenti verso la filiera, dall'altro lato riteniamo necessario che vengano previsti meccanismi di compensazione dei crediti non recuperabili da clienti non disalimentabili, importi che dovranno essere versati ai venditori.

D. CONDIZIONI CONTRATTUALI APPLICABILI AI CLIENTI FINALI

Q23. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle clausole contrattuali applicabili ai clienti finali? Se no per quali motivi?

Q24. Si ritiene che il contenuto degli obblighi informativi verso il cliente finale sia correttamente definito? Se no per quali motivi?

Q25. Si ritiene che vi siano altri obblighi informativi che debbano essere posti in capo agli esercenti? Se sì, quali?

Q26. Si concorda con il prospettato obbligo in capo agli esercenti di consegnare al cliente un prospetto di confronto tra la spesa del servizio di salvaguardia dei piccoli clienti e quella dell'offerta di mercato libero proposta? Se no per quali motivi?

Q27. Si ritiene vi siano altre misure adottabili per assicurare un passaggio consapevole del cliente finale al mercato libero? Quali?

Riteniamo che l'attuale regolamentazione riguardante le offerte obbligatorie PLACET possa essere trasposta totalmente nel nuovo servizio di salvaguardia in quanto rispecchia appieno le caratteristiche di trasparenza necessarie.

Il prospetto di confronto da fornire al cliente, verosimilmente costruito sulla fattispecie delle attuali schede di confrontabilità, è sicuramente un buon modo per informare il cliente sulle diverse possibilità presenti nel mercato.

E. IDENTIFICAZIONE DEGLI ESERCENTI IL SERVIZIO

Q28. Si condividono i requisiti di solidità economico-finanziaria prospettati? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q29. Si condividono i requisiti gestionali prospettati? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q30. Si condividono i requisiti operativi prospettati? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q31. Si condivide l'individuazione di un numero minimo di clienti serviti negli ultimi 12 mesi pari ad almeno 50.000 quale condizione di partecipazione alle procedure concorsuali? In caso contrario, si ritiene preferibile una soglia di clienti serviti pari a 100.000? Per quali motivi?

Q32. Si condividono i requisiti che gli esercenti devono continuare a rispettare in esito all'assegnazione del servizio? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q33. Si ritiene corretto quanto prospettato in caso di perdita dei requisiti da parte dell'esercente? Se no per quali motivi?

L'elemento di maggiore preoccupazione in merito ai requisiti richiesti agli operatori per poter partecipare al servizio della Nuova Salvaguardia riguarda la possibilità di far partecipare esercenti

che operano esclusivamente nel mercato di maggior tutela. Se così fosse, il nuovo servizio immaginato non farebbe altro che favorire ulteriormente la concentrazione, contrariamente a quanto annunciato in apertura del DCO. In assenza di specifici limiti – che il DCO non menziona –, un Gruppo che avesse società operanti nel mercato libero e società operanti in maggior tutela potrebbe presentare entrambe le società, aggirando così i tetti dei lotti aggiudicabili menzionati dal DCO. Riteniamo questo sia un elemento da chiarire.

In generale, condividiamo l'esigenza che tale nuovo servizio debba essere assegnato solo a soggetti in grado di garantire al meglio tutte le competenze gestionali e tecniche, esigenza che peraltro ravvediamo anche nel mercato libero e per il quale caldeggiamo l'introduzione di un chiaro e definitivo albo dei venditori.

Condividiamo sicuramente i requisiti di onorabilità, solidità economico-finanziaria e gestionali presentati e la necessità di avere dei requisiti operativi stringenti, tra cui quello di operare come utente della distribuzione, ai quali aggiungeremmo il rispetto degli obblighi di *brand unbundling*. Tali requisiti riteniamo possano essere rispettati anche a livello di gruppo. Tuttavia, per evitare il proliferare di opportunistiche acquisizioni di piccole società al solo scopo di poter partecipare alle aste con più soggetti, riteniamo necessario dare questa possibilità solo ai soggetti facenti parte del gruppo al 1 gennaio 2019.

In merito alla soglia individuata come numero minimo di clienti medi serviti negli ultimi 12 mesi crediamo che l'ordine di grandezza di 50-100.000 riportato nel DCO, sia condivisibile purché il conteggio dei POD, funzionale al raggiungimento della soglia, avvenga sulla media di POD forniti mensilmente e non sui POD presenti stabilmente in fornitura per tutti i 12 mesi. Si tratta infatti di saggiare la capacità tecnica del singolo operatore di gestire un'importante mole di clienti e non la capacità di fidelizzazione dello stesso.

Misure per favorire esiti concorrenziali delle procedure.

Q34. Quali informazioni si ritiene debbano essere messe a disposizione dei partecipanti alle gare ai fini della formulazione delle offerte e con quale granularità? Per quali motivi?

Riteniamo che un buon set di dati sul quale basare i necessari processi di formulazione di offerte mirate potrebbe contenere:

- informazioni relative ai consumi degli ultimi anni;
- il numero di sospensioni per morosità;
- i profili di prelievo con le relative opzioni tariffarie;
- il numero di entrate e uscite dall'attuale mercato di tutela;
- i valori di *unpaid ratio*;
- tempi medi di pagamento;
- modalità di pagamento (bollettino/SEPA);
- reclusività, richieste di informazioni e numero di chiamate verso gli operatori;
- la dislocazione geografica, almeno a livello provinciale.

Q35. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di disporre l'assegnazione di un numero minimo di punti di prelievo per esercenti compreso tra 500.000 e 1.000.000? Se no per quali motivi?

Con il fine di rendere la Nuova Salvaguardia concorrenziale e accessibile ad un numero ampio di operatori, comunque capaci e affidabili, riteniamo che il numero di clienti assegnati in esito alle procedure concorsuali dovrebbe attestarsi tra i 100 mila e i 250 mila clienti. I lotti prospettati nel DCO, invece – tra i 500mila e 1 milione di clienti –, ci sembrano sproporzionati rispetto al tetto dei 50-100mila clienti ipotizzato come requisito gestionale per partecipare. Volumi più bassi dei lotti aggiudicabili ridurrebbe anche i tempi di implementazione dei sistemi informativi e gestionali e di conseguenza dell'assegnazione del servizio, che si avvicinerebbero maggiormente alle attuali tempistiche di switching. Infine, se dovessero essere adottati i principi di gradualità proposti, ovvero

partire dall'assegnazione delle sole utenze business, il numero di clienti assegnati dovrebbe essere ancor più ridotto, non oltre i 50 mila.

Q36. Indicare, in particolare, gli interventi e le tempistiche necessarie per l'adeguamento delle proprie strutture operative al fine di servire la predetta soglia minima di clienti finali.

Considerando che ormai da diversi anni si parla del superamento delle tariffe tutelate, Illumia ha investito notevoli risorse per farsi trovare pronta all'impatto di crescita attesa, rinnovando tutto il proprio sistema informatico. A partire dal 1 gennaio 2019 è stato introdotto il pacchetto software SAP, che permette la gestione di un numero molto più elevato di clienti rispetto a quello attuale. Da questo punto di vista, non ravvisiamo la necessità di particolari tempistiche, se non quelle dovute a preparare le offerte per i lotti e i tempi tecnici, quantificabili al massimo in un mese, per il caricamento a sistema delle anagrafiche dei nuovi clienti acquisiti.

Q37. In alternativa quale dovrebbe essere il numero minimo di punti di prelievo da assegnare per esercente? Per quali motivi? Indicare, in particolare, i criteri che si ritiene debbano essere seguiti nella definizione della composizione delle aree di assegnazione del servizio.

Per quanto concerne il numero minimo dei punti da assegnare, vedi risposta al Q35. In merito alla composizione delle aree di assegnazione del servizio, visti i tempi abbastanza ristretti per l'aggregazione, riteniamo che, oltre ai criteri proposti di omogeneità di punti e profili di prelievo, *unpaid ratio* e morosità, il criterio di base debba essere quello territoriale che garantirebbe per l'esercente una presenza stabile sul territorio così da fornire un servizio eccellente.

Q38. Quali misure si ritiene debbano essere implementate per garantire esiti concorrenziali delle procedure concorsuali? Per quali motivi?

Sono diverse le misure che riteniamo necessario introdurre:

- 1) **Tetto nazionale antitrust del 30%.** Data la forte concentrazione attuale del mercato, un operatore che dovesse detenere una quota di mercato libero superiore al 30% non dovrebbe partecipare alla gara. Allo stesso modo, una volta raggiunta la quota del 30% tramite l'aggiudicazione di uno o più lotti, l'operatore in oggetto dovrebbe essere escluso dalle aste per gli altri lotti.
- 2) **Tetto al numero di lotti aggiudicabili.** Data la forte disparità tra pochi tradizionali operatori e i nuovi operatori nati dal mercato libero, riteniamo necessari anche dei tetti alle assegnazioni in esito alle procedure concorsuali previsti, non solo per singoli partecipanti, ma anche per gruppi societari. In particolare, sarà indispensabile evitare rendite di posizione che favoriscano indebitamente gli attuali esercenti la Maggior Tutela, inibendo, per le società che operano esclusivamente nel mercato tutelato, la possibilità di accedere alle procedure concorsuali. Tali operatori, peraltro godono di un vantaggio particolarmente rilevante, come il possesso di set di informazioni di cui non dispongono invece tutti gli altri venditori. Sarà dunque necessario anche impedire il passaggio di tali informazioni ad altre società del gruppo. Dal punto di vista di misure antitrust, invece, un'ipotesi è quella di applicare una percentuale massima (ad esempio, il 10%) di lotti aggiudicabili per ciascun gruppo sul totale di quelli messi a gara. Tale tetto potrebbe essere derogato solo in caso di procedure concorsuali andate deserte.
- 3) **Floor all'offerta.** Un ulteriore elemento utile a contrastare un esito eccessivamente concentrato delle aste sarebbe l'introduzione di *floor* alle offerte, al di sotto dei quali non sia possibile andare.
- 4) **Garanzie per il deposito cauzionale.** Riteniamo che il deposito cauzionale che verrà richiesto per l'assegnazione dei clienti dovrà essere valorizzato in modo tale da non impedire l'accesso alle procedure concorsuali, e che possa essere fornito anche da forme diverse di

garanzie come la *parent company* o certificazioni di *rating* maggiori di quelle attualmente accettate (ad esempio Cerved).

Q39. In particolare, indicare quali sono gli elementi che l'Autorità dovrà tenere in prioritaria considerazione per definire le aree territoriali (es. molteplici cluster omogenei ad esempio per tasso di morosità della clientela, contiguità geografica, ecc.)

Vedi risposta al Q37.

Q40. Al fine di favorire la partecipazione alle procedure concorsuali, quale orizzonte temporale dovrebbe intercorrere tra la fase di assegnazione del servizio e quella di attivazione del servizio stesso? Per quali motivi?

La risposta a questa domanda è strettamente legata al volume dei lotti sul quale si intende attestarsi. Se si dovesse propendere per lotti di minore dimensione, ad esempio tra i 100mila e i 250mila, la finestra temporale tra l'assegnazione del servizio e l'attivazione potrebbe corrispondere con quella attuale dello switching. Nell'ipotesi in cui, invece, i lotti siano come quelli proposti nel DCO, sarebbe più cautelare allungare la finestra temporale di un mese.

Fermo restando le tempistiche prospettate, è importante che vengano previsti degli strumenti di controllo mirati ad evitare azioni anticoncorrenziali da parte degli incumbent sulla customer base degli esercenti l'attuale servizio di tutela, ovvero campagne commerciali particolarmente aggressive mirate ad impedire la partecipazione di alcuni venditori ai procedimenti concorsuali minando il criterio di numero di POD serviti, pertanto riteremmo opportuno che Acquirente Unico definisca con almeno 3 mesi di anticipo le modalità di partecipazione alle procedure concorsuali e l'elenco dei venditori che vi potranno partecipare.

Infine, dopo l'assegnazione dei lotti agli esercenti aggiudicatari, gli switch dovrebbero essere inibiti fino all'inizio di permanenza sul nuovo contratto di trasporto.

Q41. Chi si ritiene essere un soggetto idoneo alla gestione delle procedure concorsuali?

Condividiamo l'indicazione di assegnare ad Acquirente Unico la gestione delle procedure concorsuali ed in particolare riteniamo che lo stesso Acquirente Unico disponga delle capacità tecniche e di tutti i dati necessari per effettuare le aggregazioni dei punti di fornitura e la creazione dei set di dati da fornire ai venditori.

Q42. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di disporre l'assegnazione del servizio per un periodo iniziale di tre anni? Se no, per quali motivi?

Q43. In alternativa, quale dovrebbe essere la durata del periodo di assegnazione del servizio? Per quali motivi?

Al di là del periodo di assegnazione del servizio, riteniamo sia di maggiore importanza che durante i 3 anni si monitori l'effettiva condizione di incentivazione al passaggio verso il mercato libero, valutando anche aggiornamenti in itinere se l'assetto della Nuova Salvaguardia dovesse rivelarsi poco efficace. L'obiettivo, infatti, come già detto, è arrivare al mercato libero come unica forma di approvvigionamento per i clienti finali. Una Nuova Salvaguardia che si rivelasse inefficace da questo punto di vista, rappresenterebbe una nuova maggior tutela, vanificando così la *ratio* della Legge Concorrenza 124/17.