



GALA

Risposta al DCO 397/2019/R/EEL

“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”

Il presente DCO introduce dei meccanismi e delle modalità per uscire dall’attuale assetto di mercato caratterizzato, ad oggi, da una grande rilevanza del mercato tutelato. Si ritiene che i meccanismi proposti rappresentino una sorta di “rimedio palliativo” e non un punto di rottura sufficiente con l’attuale configurazione di mercato basata sull’esistenza del mercato tutelato, il quale non esisterebbe più nel nome, ma continuerebbe a sopravvivere nei fatti.

L’Autorità mette un forte accento sulla tutela dei clienti finali, tuttavia la garanzia di queste tutele non dovrebbe trasformarsi in un alibi per evitare il raggiungimento di una reale liberalizzazione del mercato dell’energia elettrica. Le proposte formulate da ARERA in questo DCO sembrano infatti preludere alla creazione di un servizio di salvaguardia analogo al mercato tutelato, ovvero un mercato simile ed in competizione con il mercato libero. Il rischio che ciò avvenga è chiaramente inaccettabile, in quanto è solo all’interno del mercato libero che, per definizione e nelle intenzioni del legislatore, dovrebbero venirsi a creare le migliori condizioni per il cliente. La natura del servizio di salvaguardia per i piccoli clienti, al contrario, dovrebbe solamente essere di mera garanzia della continuità della fornitura a scapito delle condizioni economiche, le quali dovrebbero essere in questo senso penalizzanti, fin dalle sue fasi iniziali, rispetto a quelle del mercato libero così da non disincentivare il passaggio dei clienti proprio all’interno di quest’ultimo. Gli orientamenti dell’Autorità non sembrano tuttavia andare in questo senso. Infatti, i vari assetti ipotizzati non garantiscono una sconvenienza strutturale del prezzo del servizio di salvaguardia per piccoli clienti rispetto al mercato libero: solamente in linea teorica, il prezzo del servizio di salvaguardia per piccoli clienti potrebbe risultare più sconveniente dei prezzi sul mercato libero ed, inoltre, questa eventuale sconvenienza si manifesterebbe lentamente e senza generare alcun segnale di discontinuità con l’attuale configurazione di mercato della maggior tutela. Tuttavia, verosimilmente, ciò non accadrà. Questo perché, dal punto di vista degli operatori coinvolti e quindi del livello di competitività del mercato, è difficile immaginare che si venga a formare un assetto diverso dall’attuale status quo, a causa sia delle complesse modalità di gestione ed elevate barriere previste all’ingresso del servizio per gli esercenti, che quindi potrebbero risultare accettabili solo dagli operatori verticalmente integrati, che a causa dei notevoli vantaggi per gli esercenti attivi anche nella distribuzione (oggi operatori della maggior tutela) che alcuni modelli proposti dall’autorità prevedono. In tali modelli infatti si mira a ridurre quanto più possibile il rischio di credito ed i tempi di incasso per i soggetti diversi dall’esercente, senza però che ciò si rifletta sul livello di

marginalità. Si genera quindi uno squilibrio nel rapporto rischio/premio al rischio: un chiaro spostamento di rischio, ma non di premio, dalla parte alta della filiera (distribuzione e trasporto) a quella bassa (vendita di energia). Ciò va a chiaro vantaggio solamente degli operatori verticalmente integrati, per i quali questo spostamento del rischio è un “gioco a somma zero”. Le società di vendita indipendenti saranno dunque in competizione con le società di vendita di gruppi verticalmente integrati che godranno del privilegio di una marginalità complessiva di gruppo che rimarrebbe inalterata a parità di rischio e potranno dunque sopportare qualche anno di margini bassi come esercenti di salvaguardia, pur di assicurarsi minor competitività sugli anni futuri.

In definitiva riteniamo che le proposte dell’Autorità difficilmente comporteranno la realizzazione di un libero mercato dell’energia ed, anzi, ne sposteranno ulteriormente avanti nel tempo l’effettiva instaurazione.

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?

Si condivide l’approccio secondo il quale all’inizio aderiranno al servizio i cosiddetti clienti “inerti” e poi quelli che rimarranno senza un contratto di fornitura valido. Tuttavia, si ritiene che l’attivazione di un nuovo punto di prelievo o la voltura di un punto precedentemente disattivato possa avvenire in salvaguardia, e non nel mercato libero, solo dopo aver dimostrato il rifiuto da parte di almeno 3 venditori diversi ad acquisire il punto.

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 rinvencono in proposito?

Si condivide il fatto che non sia possibile per un cliente titolare di un contratto nel mercato libero richiedere l’attivazione del servizio di salvaguardia. Prevedere tale libertà rappresenterebbe un meccanismo controproducente rispetto all’obiettivo di promuovere l’uscita dalla salvaguardia e contrario alla legge sulla concorrenza, secondo la quale dovrebbe essere auspicato e garantito il progressivo ingresso di tutti i clienti finali nel libero mercato. Si ritiene inoltre opportuno far notare come la definizione di adeguati meccanismi di incentivazione al passaggio al mercato libero dovrebbero automaticamente assicurare la permanenza di un qualunque cliente razionale all’interno del mercato libero. Prevedere la possibilità di uscite volontarie significa, in questo senso, ammettere la possibilità di avere un servizio di salvaguardia a condizioni di favore rispetto al mercato libero, il che sarebbe un controsenso vista la sua configurazione di mercato “residuale”.

B. ASSETTO DEL SERVIZIO

Modello 1: separazione della funzione di approvvigionamento e commercializzazione del servizio

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

Non si concorda con l’implementazione del modello 1 in quanto un qualunque esercente del libero mercato dovrebbe essere in grado di gestire in modo ottimale e strategico l’approvvigionamento producendo un vantaggio anche per il cliente finale. Inoltre, questa

implementazione potrebbe essere onerosa per tutti gli esercenti che non sono già esercenti della maggior tutela.

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

Il modello 1 bis di fatto snatura il ruolo dell'esercente che in questo scenario è ridotto a mero fatturatore, postalizzatore e agenzia di recupero crediti. Inoltre, da un punto di vista operativo e di sistemi il modello prevede un'implementazione di notevole complessità. In questo caso infatti si dovrebbe prevedere un coordinamento e rapporto stretto tra AU ed esercente essendo la gestione degli incassi in capo ad AU e la gestione del recupero del credito in capo all'esercente. Per poter effettuare un'attività di recupero credito, l'esercente dovrebbe ricevere tutte le informazioni dall'AU riferite al pagamento dei clienti. Ciò comporterebbe l'implementazione di complessi sistemi informatici di Credit Management, sia lato AU sia lato esercente.

Se l'Autorità decidesse tuttavia di adottare questo modello, si ritiene importante sottolineare che la ripartizione degli incassi dei clienti fra i vari attori della filiera dovrebbe essere effettuata su base singolo cliente e/o fattura, in maniera proporzionale, se non invertendo la priorità tra i soggetti della filiera coinvolti (AU, distributori, Terna, CSEA, esercente), in modo da non comportare artificiali spostamenti di rischio sulla parte debole della filiera elettrica, ovvero gli esercenti.

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

Entrambi i modelli non rispettano i principi indicati, e quindi l'assetto auspicato, nella legge sulla concorrenza (come pare peraltro indicato al punto 3.33 del DCO stesso).

Inoltre, in entrambi questi modelli, viene praticamente azzerato il rischio credito per distributori e Terna. Rischio che viene totalmente ribaltato solo ed esclusivamente sull'esercente. Da un punto di vista economico ciò sarebbe realizzabile solo se associato ad una riduzione del margine per i soggetti privi di rischio e l'istituzione di un corrispettivo a vantaggio dell'esercente per la remunerazione di tale rischio.

In particolare, nel modello 1bis, si condivide in linea teorica, l'impostazione con priorità dei pagamenti di AU ma non si condivide lo spostamento di tutto il rischio di credito sull'esercente. Nel modello, i gestori dei servizi di rete hanno priorità nella distribuzione del credito rispetto a CSEA e all'esercente. Questo appare ingiustificato in quanto il rischio di credito dovrebbe essere distribuito su tutta la filiera, anche sui responsabili della trasmissione non possedendo i loro crediti una natura privilegiata rispetto ai crediti degli altri soggetti che sarebbero penalizzati dalla proposta dell'Autorità.

Sempre nel modello 1 bis, un altro punto poco chiaro riguarda gli interessi di mora: non è infatti evidente se sia l'esercente o AU ad avere diritto al loro incasso.

Modello 2: unificazione delle funzioni di approvvigionamento e commercializzazione

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

Si condivide con l'implementazione del modello 2 in quanto il modello proposto rispetta i principi della legge della concorrenza e non snatura il ruolo dell'esercente. Oltretutto dà la possibilità all'esercente di utilizzare al meglio le sue conoscenze nell'ambito dell'ottimizzazione dell'approvvigionamento, e non necessita dell'implementazione di nuovi processi, procedure e sistemi, che sarebbero invece necessari negli altri due modelli proposti.

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

Sebbene accennato all'interno del DCO, manca nel modello 2 un meccanismo, a tutela dell'esercente, per la gestione dei clienti morosi non disalimentabili. Senza un meccanismo a tutela (o a compensazione) dell'esercente, la gestione di queste situazioni potrebbe essere assai complicata ed onerosa.

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?

Rispetto alle soluzioni prospettate a) e b) sarebbe certamente preferibile a), ovvero che sia AU il soggetto adibito al servizio universale di fornitura, affidando dunque questo servizio ad un ente super partes. Inoltre, a vantaggio di tutto il sistema, in questa configurazione sarebbe solo AU a dover sostenere i costi operativi e di sistemi, mentre nello scenario b) i costi verrebbero sostenuti singolarmente e in maniera ridondante da tutti gli innumerevoli distributori. Non di meno, l'eventualità in cui il servizio fosse affidato ai distributori comporterebbe una situazione non in linea ai principi dell'unbundling.

Per quanto concerne le ipotesi c) e d), si ritiene dovrebbe essere considerata la possibilità di riaggiudicare d'ufficio i lotti ai secondi classificati in fase di gara o in mancanza di secondi, compiere la riaggiudicazione secondo la soluzione c) tramite principi di attribuzione già definiti a priori e discussi all'interno dei bandi delle procedure concorsuali.

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?

Sarebbe possibile definire un lotto nazionale unico dove il vincitore avrebbe l'onere di subentrare nel caso di fallimenti nel sistema primario.

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?

Non si condivide l'orientamento generale che porta a vedere come equivalenti il mercato della salvaguardia per piccoli clienti al mercato della maggior tutela. Anche per dare un segnale di discontinuità, il prezzo della salvaguardia dei piccoli clienti dovrebbe ricalcare l'attuale struttura del prezzo di salvaguardia per grandi clienti quindi con una struttura del tipo PLACET variabile.

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

Sarebbe più sensato che il prezzo fosse fissato su base zonale per rispecchiare i diversi livelli di morosità (come avviene per il mercato della salvaguardia per i grandi clienti).

Corrispettivi applicati al cliente finale rifornito nell'ambito del servizio

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?

Sarebbe preferibile che il prezzo fosse determinato ex-post, seguendo quindi ad esempio la struttura delle offerte PLACET variabile. Il metodo ex-ante genererebbe un “segnale di prezzo” che non ha motivo di esistere. Il cliente non deve giudicare se sia o meno conveniente stare in salvaguardia, osservando il “segnale di prezzo”. Il cliente deve adoperarsi per trovare al più presto un fornitore nel mercato libero, indipendentemente dal prezzo. Quest’ultimo deve quindi essere alto, nel mercato della salvaguardia per piccoli clienti, in modo da incentivare il cliente ad essere celere nel trovare un fornitore del mercato libero.

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

I corrispettivi così calcolati non rispettano l’effettivo valore dei prezzi del mercato dell’energia, rendendo ancora più oscuro e non trasparente il mercato al cliente finale.

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

Nessuna. La metodologia ex-post dovrebbe essere applicata anche ai piccoli clienti domestici.

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

Nessun intervento per l’implementazione dovrebbe essere necessario, in quanto l’opzione (a) corrisponderebbe all’attuale struttura di prezzo del mercato tutelato, per la quale quindi tutti gli esercenti sono già organizzati, mentre l’opzione (b), essendo una tariffa indicizzata al PUN, è già applicata ed utilizzata da tutti gli esercenti.

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?

Questo meccanismo di aggiudicazione penalizzerebbe i soggetti non verticalmente integrati che vedrebbero aumentare il proprio livello di rischio di credito, senza garanzia di adeguata remunerazione. Infatti, le società di vendita indipendenti entrerebbero in competizione con le società di vendita di gruppi verticalmente integrati che potrebbero fare offerte aggressive contando sulla marginalità della società di distribuzione che in tutti i modelli sembrerebbe sovra dimensionata, perché invariata nonostante la riduzione del rischio garantito dall’assetto ipotizzato.

L’orientamento di determinare il corrispettivo a copertura dei costi di commercializzazione allineandolo alla PCV rischierebbe di rendere il mercato della salvaguardia competitivo rispetto al mercato libero, rendendolo addirittura strutturalmente più economico. Nella determinazione del prezzo, oltre all’applicazione della componente alpha, non sono infatti previsti spread aggiuntivi al prezzo dell’energia, comuni invece nel mercato libero. Questi spread risultano essere indispensabili soprattutto nel modello 2.

Inoltre nel caso in cui il valore delle offerte presentate in sede di gara fosse mediamente inferiore a quello del corrispettivo PCV, le somme raccolte in eccesso, dovrebbero essere ridistribuite solo ed esclusivamente ai clienti del mercato libero in modo da generare un ulteriore segnale incentivante al passaggio verso il mercato libero.

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?

Assolutamente non si concorda con l'applicazione ritardata del coefficiente alpha in quanto lo scopo principale di tale coefficiente dovrebbe essere quello di incentivare i clienti a spostarsi al mercato libero. Il ritardo dell'applicazione del coefficiente comporterebbe un ulteriore ritardo nella fine della maggior tutela.

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?

Si condivide un meccanismo di incremento lineare, fino ad un massimo prefissato, del parametro in funzione del tempo di permanenza.

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

Sarebbe opportuno considerare l'applicazione di un'ulteriore componente fissa predeterminata dall'Autorità (es. 10 €/mese) da applicare al cliente servito dal servizio di salvaguardia. Tale componente dovrebbe alimentare un conto presso l'AU e dovrebbe essere restituita in bolletta al cliente come bonus (per un massimo di 3 mesi ad esempio) nel momento in cui venisse effettuato il passaggio al mercato libero. Ad esempio, un cliente che rimane nel mercato di salvaguardia per 6 mesi consecutivi pagherà 60€ in più, ma al momento del passaggio al mercato libero 30€ gli verrebbero restituiti. In questo modo il cliente sarebbe fortemente incentivato a passare il minor tempo possibile in salvaguardia, senza che ciò comporti per lui alcun vero danno economico, a patto che sia celere.

Un ulteriore incentivo potrebbe essere il divieto di eseguire variazioni sull'assetto della fornitura, ad esempio la potenza fornita, nel mercato della salvaguardia dei piccoli clienti. Il cliente che necessitasse tali modifiche dovrebbe necessariamente passare al libero mercato.

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?

La redistribuzione ex-post delle componenti perequative rappresenterebbe un problema finanziario notevole, in quanto genererebbe degli squilibri di cassa molto importanti per l'esercente. Inoltre, associare la redistribuzione alla puntualità dei pagamenti/garanzie rimarcherebbe ancora una volta la volontà di spostare in toto il rischio credito all'esercente, lasciando gli altri soggetti della filiera privi del rischio credito.

L'applicazione ritardata del coefficiente alpha, 12 mesi per i clienti domestici e 6 mesi per i clienti non domestici, comporterebbe all'esercente uno stress non sostenibile, in quanto fino al 13esimo mese non verrebbe remunerato della differenza tra l'offerta di gara e la PCV. Il meccanismo distorto prevederebbe infatti che l'esercente non incassi quanto offerto in sede di gara.

Si ritiene inoltre il meccanismo sulla compensazione delle morosità accennato in §3.91 necessario per il corretto funzionamento del sistema, come già accennato nella risposta a Q7.

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?

Certamente non si condivide tale approccio. Gli effetti della perequazione devono essere distribuiti indipendentemente dallo stato degli insoluti degli esercenti, altrimenti il rischio credito rimarrebbe in capo solo ed esclusivamente all'esercente, inoltre si lederebbero gli interessi dei creditori.

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

Il modello con la perequazione territoriale, come esposto in precedenza, presenta notevoli difficoltà di implementazione e innumerevoli svantaggi solo per l'esercente.

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?

L'allineamento alle offerte PLACET sembra essere la soluzione migliore.

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

Si.

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

Oltre agli obblighi informativi previsti, l'esercente potrebbe inviare comunicazioni bimestrali al cliente che resta in salvaguardia per più di tre mesi, ricordandogli la propria situazione anomala e invitandolo dunque a passare al mercato libero.

Inoltre, il mercato di salvaguardia dovrebbe rispecchiare quello che oggi viene applicato alla maggior tutela, cioè come meglio specificato da un chiarimento dall'Autorità: "si chiarisce che gli esercenti la maggior tutela, in qualità di soggetti incaricati per legge a erogare un servizio pubblico sottoposto a regolazione, sono tenuti a prestare lo stesso in conformità alle disposizioni del TIV e, in generale, alla regolazione in materia, astenendosi dal perseguire iniziative e attività, non strettamente funzionali alla fornitura di energia elettrica ai clienti finali aventi diritto al servizio. A titolo di esempio, rientrano tra queste attività, la divulgazione a terzi dei dati identificativi dei clienti finali serviti in maggior tutela, **l'applicazione di sconti alle condizioni economiche di maggior tutela** ovvero l'offerta di servizi aggiuntivi."

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?

Il prospetto di confronto tra i prezzi della salvaguardia e i prezzi applicati dall'esercente nel mercato libero non scongiurerebbe il fatto che venga considerato il prezzo della salvaguardia come un prezzo di riferimento come lo è oggi invece il prezzo della maggior tutela.

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

Una possibile misura da adottare potrebbe essere l'inserimento nel mercato della salvaguardia di un meccanismo di penalità e non di tutela (con una franchigia di uno o due mesi, come spiegato nella risposta a Q19).

Un'altra possibile misura riguarda la composizione della bolletta. La complessità della bolletta di energia elettrica non facilita il cliente finale a passare al mercato libero e non facilita la concorrenza all'interno del mercato stesso. Una bolletta semplificata (ad esempio unendo tutte le componenti passanti per il venditore) e comprensibile dal cliente, favorirebbe la concorrenza e invoglierebbe il cliente a rivolgersi al mercato libero.

E. IDENTIFICAZIONE DEGLI ESERCENTI IL SERVIZIO

Requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali

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

Riteniamo debba essere precisato che una società già aggiudicataria del servizio di salvaguardia non possa perdere il diritto ad effettuare il servizio in caso di procedure concordatarie, ammesso che mantenga i requisiti operativi. Se così non fosse si andrebbe a pregiudicare gravemente il funzionamento dell'istituto del concordato, che come noto è necessario a impedire l'assalto dei creditori ad aziende in difficoltà. Il meccanismo prospettato dall'Autorità rischia, infatti, di costituire un grave handicap per queste aziende, in contrasto con il *favor* per la conservazione e la prosecuzione dell'attività di recente ribadito dal d. lgs. 14/2019 (Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza), rendendo più improbabile il recupero del credito da parte dei creditori e danneggiando dunque l'intera collettività, in particolare quella elettrica.

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

Sì

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

Non si concorda con l'Autorità, la quale sostiene che per essere professionali sia condizione necessaria e sufficiente essere utente del dispacciamento. Riteniamo che molti reseller possano eseguire professionalmente la vendita di energia elettrica. Detto ciò, per quanto riguarda il modello 2 siamo concordi sul fatto che sia necessario per l'esercente avere contratto di dispacciamento e trasporto. Per quanto riguarda i modelli 1 e 1 bis, invece, non dovrebbe essere necessario avere il contratto del dispacciamento, in quanto totalmente inutile in tali modelli. In particolare, nel caso 1bis, in cui gli esercenti perdono il loro ruolo di venditori, dei requisiti così stringenti non trovano alcuna valida giustificazione.

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?

Il limite di 50.000 non dovrebbe essere limitato ai soli clienti aventi diritto al servizio di maggior tutela, ma dovrebbe essere esteso a tutti i punti di prelievo indipendentemente dalla natura del punto. Riteniamo che un valore di 50.000 clienti possa essere sufficiente in quanto i sistemi

utilizzati per fornire 50.000 clienti hanno lo stesso grado di complessità di quelli necessari a fornirne 100.000 o più.

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?

No, si veda Q28.

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

Sì, nelle more di Q32.

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?

Le informazioni che dovrebbero essere fornite ai partecipanti sono:

- Caratterizzazioni statistiche della distribuzione dei prelievi (nonché delle anagrafiche dei contatori, potenze ecc..) dei clienti che potenzialmente potrebbero entrare in salvaguardia
- Le informazioni relative alla morosità dei clienti in salvaguardia/tutela
- Le informazioni relative ai ritardi/comportamenti tipici di pagamento dei clienti

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

Il numero minimo o massimo di punti dovrebbe essere ponderato non sul numero di punti attualmente in maggior tutela, ma sul numero potenziale di clienti che hanno diritto alla tutela ovvero al nuovo mercato della salvaguardia per piccoli clienti. A titolo di esempio il numero di lotti nazionale potrebbe rispecchiare almeno la suddivisione dei lotti della convenzione Consip.

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.

L'adeguamento della struttura organizzativa e dei sistemi dipende dagli esatti requisiti che verranno definiti a seguito del presente DCO.

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.

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

Per garantire la concorrenza sarebbe utile prevedere un numero massimo di lotti aggiudicabili dallo stesso esercente.

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.)

Il principio cardine di definizione delle aree territoriali dovrebbe essere la contiguità geografica, sul modello di suddivisione dei lotti della convenzione Consip.

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?

Si ritiene 6 mesi un tempo ragionevole tra la fase di assegnazione e quella di attivazione.

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

Si ritiene l'AU il soggetto più idoneo alla gestione di tali procedure, essendo l'unico soggetto super partes nella filiera.

F. DURATA DEL PERIODO DI ASSEGNAZIONE SERVIZIO

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?

Sì

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

La durata, a tendere, dopo la prima edizione, potrebbe scendere a 2 anni ed allinearsi quindi alla durata del mercato della salvaguardia dei grandi clienti.

TEMPISTICHE DI ATTUAZIONE

Q44. Si condivide l'ipotesi di tracciare un percorso di implementazione graduale che veda dapprima l'implementazione del servizio per le piccole imprese e successivamente anche per i clienti domestici? Se no per quali motivi?

Non si condivide una differenziazione dei percorsi che potrebbe causare ulteriori ritardi nell'implementazione del mercato della salvaguardia. Fare due avvisi separati potrebbe confondere i clienti, in particolare chi possiede sia un contratto domestico che uno per la propria attività. Inoltre, facendo un unico ingresso sarà certamente più facile per l'Autorità programmare le campagne pubblicitarie necessarie a spiegare alla collettività questa riforma. Una doppia implementazione equivarrebbe ad un raddoppio dei costi.

Q45. Quale orizzonte temporale si ritiene necessario ai fini dello svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del servizio destinato rispettivamente alle piccole imprese e ai clienti domestici? Per quali motivi?

In analogia a quanto avviene nelle gare pubbliche, l'assegnazione potrebbe richiedere fino a 6 mesi.

Q46. Quale orizzonte temporale si ritiene necessario ai fini dell'adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare alle procedure per l'assegnazione del servizio di salvaguardia per i piccoli clienti? Indicare, in particolare, gli interventi necessari e le relative tempistiche.

Q47. Quale orizzonte temporale si ritiene necessario ai fini dell'attivazione del servizio rispettivamente per le piccole imprese e per i clienti domestici? Per quali motivi?

Si veda Q44.