



Iren S.p.A.  
www.gruppoiren.it  
irensa@pec.gruppoiren.it  
Capitale Sociale i.v. Euro 1.300.931.377,00  
Registro Imprese di Reggio Emilia,  
C.F. 07129470014 - RE-281364 (CCIAA RE)

Società partecipante al Gruppo IVA Iren  
Partita IVA del Gruppo 02863660359

**Sede Legale**  
Via Nubi di Magellano,30  
42123 Reggio Emilia  
Tel. +39 0522 2971  
Fax +39 0522 286246

## Considerazioni di carattere generale

Preliminarmente Il Gruppo Iren intende rappresentare a Codesta Autorità il proprio apprezzamento con riguardo alla **progressività dell'approccio adottato nell'implementare la legge 124/2017**, consentito dalle recenti modifiche introdotte dalla legge di conversione del DL 6 novembre 2021, n. 152.

Un percorso graduale di apertura del mercato, potrebbe infatti consentire di valutare gli esiti delle procedure concorsuali delle microimprese prima di disegnare il meccanismo di superamento della tutela di prezzo per i clienti domestici, evitando al contempo di coinvolgere nella medesima procedura concorsuale clienti finali con caratteristiche molto diverse e che, per questo motivo, potrebbero richiedere un disegno dei meccanismi di rimozione delle tutele di prezzo e della configurazione del servizio differenti.

Il delineato percorso in due fasi consentirà inoltre di **semplificare anche le attività di trasferimento massivo dei punti di prelievo ai nuovi esercenti selezionati**, tenendo conto delle diverse numeriche associate rispettivamente alle microimprese ed al segmento domestico.

La scrivente intende infine segnalare il rilievo di una definizione del DM relativo all' Elenco Venditori preventiva rispetto alle tempistiche di assegnazione del Servizio a Tutele Graduali del segmento domestico, al fine di garantire adeguati livelli di tutela ai clienti che necessitano di maggiore protezione.



Iren S.p.A.  
www.gruppoiren.it  
irensa@pec.gruppoiren.it  
Capitale Sociale i.v. Euro 1.300.931.377,00  
Registro Imprese di Reggio Emilia,  
C.F. 07129470014 - RE-281364 (CCIAA RE)

Società partecipante al Gruppo IVA Iren  
Partita IVA del Gruppo 02863660359

**Sede Legale**  
Via Nubi di Magellano, 30  
42123 Reggio Emilia  
Tel. +39 0522 2971  
Fax +39 0522 286246

Con riferimento alle **condizioni di accesso**, il Gruppo Iren ritiene **preferibile l'ammissione dei soli soggetti che possano svolgere direttamente o tramite una Società del medesimo Gruppo Societario anche il servizio di dispacciamento**: tale approccio garantirebbe la partecipazione alle procedure competitive di operatori con livelli di *performance* gestionali e di solidità economico-finanziaria adeguati all'esercizio di un servizio, come quello a Tutele Graduali, che ha le caratteristiche di Servizio di Ultima Istanza.

Analogamente, la Scrivete ritiene da un lato accettabile l'estensione ai soggetti attivi nella vendita gas, dall'altro la **prospettata estensione a società attive in altri settori diversi da quelli energetici potrebbe esporre i clienti finali a rischi**, poiché l'attività di commercializzazione di energia elettrica presenta caratteristiche peculiari e diverse rispetto ad altri settori anche nell'ambito dei servizi (Telecom, ecc.).

A tal proposito si osserva che il numero di venditori presenti nell'ambito della filiera dell'energia elettrica e del gas naturale è ritenuto tale da garantire già di per sé un adeguato livello di competizione nell'ambito delle procedure per il superamento delle tutele di prezzo, anche con riferimento al segmento domestico.

Il Gruppo Iren ritiene peraltro che l'apertura del settore a Società operanti in ambiti diversi dovrebbe avvenire nel mercato libero e non in un contesto come quello dei Servizi di Ultima istanza, che necessitano di requisiti gestionali adeguati a garantire continuità ed efficienza della gestione del servizio.

Con riferimento al parametro della soglia minima di clienti serviti ai fini della partecipazione alle procedure concorsuali, si anticipa in questa sezione di risposta che il **numero minimo di POD per accedere alle presenti procedure concorsuali** dovrebbe essere posto **pari ad una soglia prossima al numero dei POD ricompresi in ciascuna area**, anche al fine di testimoniare il possesso delle dovute capacità operative e gestionali, ovvero **innalzato alle 100.000 unità** rispetto alle 50.000 indicate dal documento per la consultazione.

Con riguardo all'**assetto del servizio**, la scrivente ritiene che sia importante **preservare l'unicità del contratto di dispacciamento al fine di ridurre i costi di gestione del STG** per questi clienti, considerato che il monitoraggio degli ingressi e delle uscite dal servizio potrebbe comunque essere svolto, come meglio specificato in risposta ai quesiti, sfruttando le funzionalità già oggi presenti nel SII.

In materia di **condizioni economiche**, la scrivente ritiene che il **segnale di prezzo** dato da questo servizio debba essere **tale da spingere i clienti in esso serviti verso contrattualizzazioni di mercato libero**, in conformità alla sua natura di servizio di ultima istanza: tale obiettivo potrebbe esser perseguito prevedendo degli incrementi di prezzo al crescere della permanenza in tale servizio da parte del cliente finale, similmente a quanto previsto nel Servizio di Salvaguardia.

Infine, per quanto concerne il **disegno delle procedure concorsuali** proposto, il Gruppo Iren ritiene **adeguata la proposta di ricorrere ad un'asta multisessione ascendente** che garantisce un efficiente processo di *price discovery* agli operatori.

La possibilità offerta ai partecipanti alla procedura competitiva di riposizionarsi su lotti diversi ad ogni turno cogliendo i segnali di prezzo forniti ad ogni sessione d'asta risulta molto apprezzata in quanto potrebbe consentire agli operatori di evitare il rischio di risultare assegnatari su un numero di lotti non sostenibile, tenuto in conto che il numero complessivo dei punti posti a gara e la dimensione dei singoli lotti risulta di dimensioni ben più rilevanti rispetto alla procedura svolta per le piccole e medie imprese.

La scrivente riterrebbe utile, tuttavia, valutare l'introduzione di un limite massimo al numero di *round* d'asta, da preservare come non noto prima dell'esecuzione della procedura, al fine di evitare un eccessivo protrarsi della procedura stessa con il rischio di mancata chiusura. L'introduzione di un limite massimo di turni potrebbe rendere preferibile una modifica del disegno a favore di un modello di asta multisessione in cui siano gli operatori a definire il prezzo con regole di ribasso minimo tra un turno e il successivo: in tal modo se l'asta arrivasse all'ultimo round l'assegnazione avverrebbe al miglior offerente su ciascun lotto. Alternativamente, mantenendo l'attuale disegno in cui è il banditore a definire il prezzo ad ogni *round*, qualora all'ultimo turno l'asta non si sia conclusa con l'aggiudicazione si potrebbe indire un *round* supplementare di chiusura in cui si lascino liberi gli operatori di scegliere il livello di sconto sull'ultimo prezzo di riferimento.

Le sopracitate soluzioni potrebbero contribuire, a giudizio della scrivente, a ridurre il rischio residuo di mancata chiusura della procedura.

## Risposte agli spunti di consultazione

Q1. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità riguardanti le condizioni di attivazione del servizio? Se no per quali motivi?

Q2. Si concorda con le proposte dell'Autorità con riferimento agli strumenti a tutela del credito dell'esercente il STG? Se no per quali motivi?

La scrivente concorda con quanto proposto in consultazione.

Q3. Si condivide la proposta di permettere all'esercente il STG per le microimprese di avvalersi anche di soggetti terzi non necessariamente appartenenti al medesimo gruppo societario in qualità di utente del dispacciamento e del trasporto? Se no, per quali motivi?

Come anticipato nelle considerazioni di carattere generale, pur comprendendo la finalità di garantire un'ampia partecipazione alle procedure concorsuali al fine di incentivare la concorrenzialità tra gli operatori si ritiene che, ai fini di una più solida configurazione del sistema e in considerazione della delicata natura rivestita dal Servizio a Tutele Graduali quale servizio di ultima istanza, si ritiene preferibile che **l'esercizio di tale attività sia svolto solamente da operatori già titolari di (o in grado di ottenere) un contratto di dispacciamento**. Tale condizione consentirebbe infatti di porre ulteriori garanzie rispetto alla solidità dell'impresa di vendita ed eviterebbe il rischio di affidare il servizio a soggetti non pienamente in grado di gestire un imponente afflusso di clienti come quello verrebbe a prospettarsi a fronte dell'assegnazione dei lotti in gara.

Q4. Si condivide la proposta di prevedere un distinto contratto di dispacciamento per i clienti serviti nell'ambito del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

Fermo restando quanto esposto nel precedente spunto di consultazione e per quanto già espresso nelle considerazioni generali, si reputa **preferibile adottare la medesima logica già applicata per quanto concerne il Servizi di Salvaguardia e di Tutele Graduali per le PMI destinando quindi i nuovi punti acquisiti al contratto di dispacciamento del mercato libero**, ritenendo che la previsione di un distinto contratto di dispacciamento riservato al perimetro di utenza in analisi rischierebbe di tradursi in un mero costo aggiuntivo in capo agli operatori assegnatari. Per consentire il monitoraggio del passaggio delle utenze in ingresso e in uscita dal Servizio potrebbe essere possibile ricorrere alle informazioni contenute all'interno del Sistema Informativo Integrato (in particolare il dato relativo ai flussi UI2 e alla controparte commerciale). Per quanto concerne il corrispettivo del Capacity Market si osserva che tale corrispettivo è definito su base orario ed è pertanto indipendente dall'unicità del contratto di dispacciamento (ad esempio si potrebbe prevedere come per altri corrispettivi di non includerlo nel corrispettivo CDISP ma di consentire all'esercente di fatturarlo distintamente come per altri corrispettivi).

Q5. Si condividono le soluzioni prospettate nel caso di indisponibilità degli esercenti? Motivare la propria risposta indicando eventualmente le soluzioni alternative.

Si condivide quanto proposto anche in un'ottica di coerenza rispetto a quanto già prospettato per gli altri servizi di ultima istanza.

Q6. Si condivide la formulazione dell'offerta in €/POD/anno? Se no, motivare.

Q7. Si condivide l'applicazione ai clienti finali di un prezzo del servizio indifferenziato al livello nazionale? Se no per quali motivi?

Q8. Si ritiene opportuno convertire il parametro  $\delta$  in quota energia con riferimento ai punti di prelievo per illuminazione pubblica? Motivare la risposta indicando quali elementi dovrebbero essere presi in considerazione ai fini della determinazione del coefficiente di conversione.

Si condivide quanto proposto. Tuttavia, come già rappresentato nelle considerazioni generali, la scrivente intende suggerire un meccanismo di incremento del costo per il cliente finale al crescere della permanenza nel servizio da parte del cliente finale, in modo da incentivarne l'uscita attraverso il segnale di prezzo, coerentemente con la natura di ultima istanza del servizio.

Q9. Si condivide che il corrispettivo CPSTGM sia espresso in quota energia oppure sarebbe preferibile articolarlo in due componenti rispettivamente in quota fissa e in quota energia? Motivare la risposta.

Nell'ottica di semplificare l'implementazione dei nuovi processi di fatturazione si ritiene preferibile che il corrispettivo CPSTGM sia articolato in un'unica componente ed espresso come quota energia.

Q10. Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti il STG per le microimprese? Se no, per quali motivi?

Non si hanno particolari osservazioni in merito a quanto descritto per le modalità di remunerazione, nonostante che si ravvisi, a differenza di quanto prospettato nel DCO, l'opportunità di prevedere l'**applicazione di un meccanismo di ristoro per i crediti relativi alle**

**utenze non disalimentabili e di un meccanismo per la compensazione degli effetti causati dai prelievi fraudolenti.** Non appaiono infatti comprensibili le motivazioni per cui tale meccanismo non sia stato previsto stante la natura di ultima istanza delle Tutele Graduali, considerando anche quanto già previsto per gli altri Servizi.

Q11. Si ritiene che nell'ambito della perequazione si debba tenere conto anche del rischio profilo insito nelle modalità di quantificazione del corrispettivo CELM? Motivare la risposta.

La scrivente concorda con quanto proposto in merito alla **previsione di tenere conto del rischio profilo in perequazione**, considerandone il rilievo: occorrerebbe valutare il differenziale tra il costo orario della CELM e il ricavo conseguito attraverso la componente energia della tariffa. Siffatto calcolo potrebbe essere realizzato anche in presenza di un unico contratto di dispacciamento mediante la definizione di una curva oraria separata fornita da Acquirente Unico contestualmente alla definizione della curva aggregata dell'UdD.

Q12. Si condividono le modalità operative per l'espletamento della perequazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

Si condivide quanto proposto.

Q13. Si concorda con il contenuto delle condizioni contrattuali applicate ai clienti finali? Se no per quali motivi?

La scrivente ritiene che la scelta di utilizzare la disciplina delle offerte PLACET rappresenti la soluzione migliore e di più facile implementazione anche alla luce di quanto già implementato rispetto alle Tutele Graduali per le PMI.



Q14. Si concorda con il contenuto e le tempistiche di invio da parte degli esercenti della comunicazione di attivazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

Si ritiene che le tempistiche prospettate siano sufficienti al fine di consentire il corretto espletamento di tutte le procedure di comunicazione previste dal DCO.

Q15. Si concorda con l'orientamento di prevedere una comunicazione a carico degli esercenti la maggior tutela uscenti per informarli in merito alle conseguenze dell'attivazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?

La scrivente accoglie con favore la proposta di **prevedere una comunicazione ad hoc, riportante un testo standard predisposto da ARERA, da inviare al cliente finale** al fine di informarlo circa il suo prossimo trasferimento al Servizio a Tutele Graduali.

Tale passaggio risulta infatti importante per incrementare la consapevolezza del cliente finale rispetto alle procedure che vedono coinvolta la sua utenza, consentendo così di mitigare – almeno in parte – il ricorso ai servizi di *customer care* per reclami o di richieste di informazioni. In quest'ottica, al fine di garantire la massima trasparenza del processo informativo, si ritiene necessario prevedere che il gestore uscente invii tale informativa a valle dell'esito delle procedure concorsuali dando evidenza, a seconda della località, del nominativo del gestore entrante assegnatario del Servizio.

Q16. Si condividono i requisiti di puntualità di pagamento nei confronti delle imprese di distribuzione e di Terna prospettati? Se no, per quali motivi?

Si condivide quanto proposto ritenendo che tale requisito debba configurarsi tra le

condizioni minime per la corretta valutazione riguardo l'affidabilità dell'operatore assegnatario.

Q17. Si concorda con la proposta di ammettere alla partecipazione anche gli operatori che si impegnano a contrattualizzare come utente di dispacciamento e trasporto un'impresa che abbia approvvigionato almeno 50.000 POD? Se no per quali motivi? Indicare eventuali criticità associate alla proposta in questione.

Come già accennato all'interno della risposta al Q3 e nelle considerazioni di carattere generale, in virtù del delicato carattere di servizio di ultima istanza è fondamentale assicurare che tale attività sia svolta da esercenti in grado di gestire l'intera operatività del servizio, soprattutto nelle prime e più critiche fasi dello stesso, al momento cioè della migrazione massiva di punti. In tal senso, oltre ai già novellati requisiti di carattere economico-finanziario, riteniamo sia opportuno che **la partecipazione alle già menzionate procedure sia limitata ad operatori che abbiano le capacità previste dai requisiti in consultazione necessarie per gestire l'intera filiera** ivi compresa la titolarità del contratto di trasporto e dispacciamento: si suggerisce pertanto di limitare la partecipazione alle Società che gestiscano direttamente tali contratti o al più che li gestiscano attraverso una Società appartenente al medesimo Gruppo Societario.

Q18. Si ritiene che vi siano altre soluzioni preferibili a quella prospettata al Q17 per ampliare la potenziale partecipazione senza compromettere la finalità di selezionare imprese, per quanto possibile, affidabili? Motivare la risposta

Q19. Si concorda con la soglia minima di clienti serviti che devono essere raggiunti ai fini della partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Come espresso nelle Considerazioni generali, il Gruppo Iren ritiene che il **numero di operatori già attivo sul segmento della vendita retail** che svolgono contestualmente l'attività di dispacciamento sia già **sufficiente al fine di assicurare un livello di partecipazione alle aste capace di garantire un adeguato livello di competizione.**

Per quanto già rappresentato al precedente quesito Q17 riteniamo utile suggerire una rivalutazione del livello minimo di clienti serviti necessario ai fini dell'ammissione alle procedure concorsuali rispetto a quanto richiesto per le precedenti procedure concorsuali per l'affidamento del Servizio alla PMI al fine di tener conto della diversa numerosità dei clienti appartenenti al bacino delle microimprese dei lotti. In tal senso la scrivente riterrebbe utile che il **numero minimo di POD per accedere alle presenti procedure concorsuali sia posto pari ad una soglia prossima al numero dei POD ricompresi in ciascuna area**, anche al fine di testimoniare il possesso delle dovute capacità operative e gestionali. Tale **soglia dovrebbe quindi essere innalzata alle 100.000 unità** rispetto alle 50.000 attualmente previste.

Q20. Quale dovrebbe essere il contenuto minimo della relazione che i futuri esercenti selezionati dovranno presentare per dimostrare di disporre delle necessarie risorse a erogare il STG per le microimprese? Motivare la risposta.

Q21. Vi sono ulteriori aspetti e/o criticità da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.

Q20 la scrivente ritiene che dei requisiti di accesso alle procedure sufficientemente stringente in termini di dimensione ed economico finanziarie dovrebbero essere di per sé sufficienti a garantire l'efficienza dell'operatore all'esercizio del Servizio. Tuttavia, laddove l'Autorità ritenga necessaria la produzione di tale relazione, riteniamo che essa debba essere presentata solamente in fase di accesso alle procedure concorsuali.

Q22. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?

Fermo restando quanto già ribadito in relazione ai requisiti minimi di partecipazione, la Scrivente rileva una certa sproporzione rispetto agli ammontari proposti rispetto a quanto richiesto per le procedure di cui alla delibera 491/2020/R/eel. In quest'ottica, sempre nel principio di voler salvaguardare l'accesso al servizio da parte di soggetti pienamente qualificati, si ritiene necessario rivedere a rialzo i suddetti livelli di garanzia.

Q23. Come potrebbe essere valutata l'adeguatezza, sotto il profilo delle risorse disponibili, di potenziali partecipanti nuovi entranti nel settore energetico ovvero attivi in altri mercati non energetici ai fini dell'ammissione alle prossime procedure per l'assegnazione del servizio a tutele gradualmente destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta

Come espresso nelle considerazioni generali, stante le note complessità che

contraddistinguono il settore energetico, tanto nelle fasi di approvvigionamento quanto in quello di rapporto con gli operatori di sistema e con il cliente finale stesso, ed in considerazione del già novellato ruolo ricoperto dall'esercente come fornitore di ultima istanza, la scrivente ritiene opportuno **limitare l'accesso ai soli operatori già attivi nel segmento della vendita di energia elettrica** rispondenti ai parametri minimi di requisito qui oggetto di discussione, **estendendolo al più agli operatori attivi nel segmento gas**.

Q24. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pre-gara? Motivare la risposta.

Si ritiene che la struttura del set informativo prevista dal Regolatore possa considerarsi sufficientemente esaustiva. Tuttavia, si coglie l'occasione per segnalare la necessità di prevedere un'accurata attività di bonifica dei dati dei clienti che transiteranno nell'ambito del Servizio a Tutele Graduali da parte degli esercenti uscenti, al fine di agevolare l'attività dell'esercente entrante consentendogli di meglio gestire i processi di inserimento delle anagrafiche nella fase di avvio del servizio.

Q25. Si condividono le aree territoriali proposte? Motivare la risposta indicando eventualmente quali diversi criteri dovrebbero essere seguiti per la loro costruzione.

Benché la scrivente ritenga preferibile una maggiore continuità delle aree geografiche ricomprese all'interno di ciascun lotto anche al fine di meglio strutturare le operazioni commerciali da destinare ai clienti interessati dal Servizio, si comprende comunque la necessità di uniformare i lotti sotto i profili descritti affinché sia garantita una omogeneità

tra le aree oggetto di gara. Pertanto, in linea di massima non si ravvisano articolari criticità rispetto alla suddivisione proposta in consultazione.

Q26. Si condivide il prospettato meccanismo di asta iterativa ascendente simultanea? Per quali motivi? Nel rispondere indicare eventuali criticità di tale meccanismo.

Q27. Quale dei due criteri tra quelli proposti (possibilità di offrire un prezzo intermedio ovvero ordine di priorità in funzione della propria *eligibility*) si ritiene preferibile ai fini dell'identificazione dell'aggiudicatario temporaneo dell'area in cui al turno t+1 non sia presente alcun offerente? Per quali motivi?

Come già espresso in apertura, il Gruppo Iren condivide l'**orientamento ad utilizzare uno schema di gara del tipo asta multisessione ascendente**. In particolare, tale modello di gara consente un adeguato livello di *price-discovery*; è inoltre apprezzabile la previsione di poter ri-orientare la propria strategia di offerta nel corso della gara riposizionandosi, eventualmente, anche su lotti diversi a seguito dei segnali di prezzo forniti a termine di ciascun turno. Potrebbe inoltre essere **opportuno valutare l'introduzione di un limite massimo al numero dei turni di gara** che non dovrà essere reso noto agli operatori in ex-ante. Come già indicato nelle considerazioni generali dovrebbe però essere definita parallelamente una **regola di chiusura in caso l'asta arrivi all'ultimo turno senza chiudere**: mantenendo l'attuale disegno in cui è il banditore a definire il prezzo ad ogni round, qualora all'ultimo turno l'asta non abbia chiuso si potrebbe indire un round supplementare di chiusura in cui si lascino liberi gli operatori di scegliere il livello di sconto sull'ultimo prezzo di riferimento. **Alternativamente**, si potrebbe rivedere parzialmente il disegno stabilendo che siano gli operatori a decidere il prezzo ad ogni turno con **regole di ribasso minimo tra un turno e il successivo**: in tal modo, qualora si arrivasse all'ultimo round ammesso, i lotti verrebbero

assegnati all'operatore che ha fatto la migliore offerta. Simili correttivi potrebbero ridurre il rischio residuo di mancata chiusura della procedura.

Q28. Si condivide l'ipotesi di applicare un tetto massimo (cap) alle offerte ammissibili in sede di gara? Per quali motivi?

Non si ravvisano criticità relativamente a quanto esposto in merito all'introduzione di un cap sulle offerte presentate: si ravvisa tuttavia una maggiore utilità del cap nel caso in cui siano gli operatori a definire i prezzi ad ogni turno.

Q29. Si condivide la proposta di fissare un limite massimo alle aree aggiudicabili da ciascun partecipante? Per quali motivi? Nel rispondere indicare il livello a cui tale limite dovrebbe essere posto.

**La proposta inerente al limite massimo pari al 35% delle aree aggiudicabili appare condivisibile.** Tuttavia, fermo restando quanto già espresso al quesito Q17, si ritiene che, qualora codesta Autorità ritenga comunque di consentire l'accesso alle gare da parte di soggetti che si avvalgono di società terze per il servizio di dispacciamento, tale limite debba essere considerato non in riferimento della singola controparte assegnataria ma anche **con riferimento alla quota di mercato nella titolarità del medesimo utente del dispacciamento laddove tale soggetto si avvallesse di più controparti commerciali risultate aggiudicatrici del Servizio su aree diverse.**

Q30. Si condivide la soluzione prospettata in caso di aste andate deserte con riferimento a una o più aree? Per quali motivi?

Condividiamo quanto prospettato.

Q31. Si condivide la durata del periodo di assegnazione? Per quali motivi?

Si concorda con la durata dell'arco temporale proposta per il periodo di esercizio.

Q32. Si ritiene che le tempistiche di svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del STG per le microimprese siano compatibili con l'eventuale adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare a dette procedure? Indicare, in particolare, gli interventi necessari e le relative tempistiche.

La scrivente ritiene sfidanti le tempistiche proposte nell'ambito della presente consultazione: nell'ipotesi di chiudere il presente procedimento entro la prima metà del 2022 con la pubblicazione della delibera sembra probabile che l'asta si possa tenere non prima del mese di settembre 2022. In quest'ottica resterebbero agli operatori solamente tre mesi per predisporre le strutture: dette tempistiche risultano appena sufficienti per completare l'implementazione degli interventi richiesti, per cui qualsiasi ritardo metterebbe a rischio il tempestivo avvio del Servizio entro la data prevista del 1° gennaio 2023.

Q33. Si condividono le tempistiche intercorrenti tra la pubblicazione degli esiti di gara e l'attivazione del servizio? Se no, quali sarebbero i tempi necessari? Motivare la risposta.

Pur comprendendo la necessità di concludere il processo entro la data prevista dalla norma primaria (gennaio 2023), la scrivente ritiene particolarmente sfidanti le tempistiche prospettate da codesta Autorità in ragione dell'elevata numerosità dei punti oggetto di trasferimento. Tale considerazione trova ulteriore fondamento anche a fronte della necessità di procedere con le già menzionate procedure di controllo e bonifica dei dati presenti nelle



anagrafiche degli operatori, attività queste fondamentali per permettere il puntuale svolgimento dei processi necessario all'avvio del nuovo Servizio.

Q34. Entro quanto tempo dalla data di pubblicazione degli esiti di gara si ritiene debbano essere trasferite ai nuovi esercenti le anagrafiche dei punti di prelievo? Motivare la risposta.

La scrivente intende segnalare che la messa a disposizione delle anagrafiche al nuovo esercente prima dell'avvio del Servizio non risolve il problema delle discordanze e delle incongruenze presenti nei dati di anagrafica in quanto i clienti finali possono ancora entrare ed uscire dal bacino della tutela fino all'ultimo giorno di termine dello stesso. Viceversa, sarebbe utile **richiedere agli esercenti la maggior tutela di procedere già nei mesi antecedenti al passaggio con azioni di bonifica dei data-base** così da garantire un'informazione quanto più puntuale. In ogni caso, sarebbe utile consentire agli esercenti assegnatari l'accesso ad una preview di tali dati verso la fine del mese di novembre per poi rilasciare la versione definitiva entro il termine previsto per i flussi UI2 con decorrenza gennaio 2023.

Q35. Quale orizzonte temporale si ritiene debba intercorrere tra l'assegnazione del STG per le microimprese e quello destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.

In considerazione della numerosità dal parco clienti relativi al segmento domestico sarebbe opportuno rimandare la definizione delle modalità di assegnazione a valle delle procedure concorsuali per le microimprese, anche al fine di poter valorizzare gli esiti derivanti da questa nuova procedura di gara.