



## Presentazione Studio

Il ruolo dell'informazione  
nei mercati dell'energia  
post - liberalizzazione

## IL PESO DEI COSTI DI TRANSAZIONE

---

**Sono tanti sassolini nell'ingranaggio del mercato, che ne aumentano i costi e ne riducono l'efficienza (riducendo gli scambi).**

**Le determinanti principali sono rappresentate da:**

- razionalità limitata degli agenti economici**
- informazione limitata e asimmetrica**
- investimenti specifici**

# L'OPPORTUNISMO INDOTTO DA INFORMAZIONE ASIMMETRICA

---

Alimentano l'opportunità degli agenti economici

Due tipi di opportunità:

pre-contrattuale

post-contrattuale

In un mercato retail:

1) possibile opportunità pre-contrattuale del venditore che tende a dichiarare caratteristiche del bene o servizio superiori rispetto a quelle effettive

2) possibile opportunità post-contrattuale del consumatore che sfrutta la difficoltà del venditore a monitorare il rispetto delle condizioni contrattuali

Questi due comportamenti possono essere evitati grazie a correttivi privatistici (es. forme di garanzia o possibilità di rescissione del contratto) oppure all'intervento pubblico (es. regolazione settoriale o intervento antitrust)

---

# LE RELAZIONI (A VOLTE) PERICOLOSE TRA INFORMAZIONE E CONCORRENZA

---

**Nella prospettiva dell'economia dei costi di transazione, c'è una relazione positiva tra informazione e concorrenza. Più informazione vuol dire mercati più concorrenziali ed efficienti.**

**Tuttavia la relazione può diventare negativa quando, in un mercato oligopolistico, uno scambio di informazioni tra operatori può favorire la collusione.**

**Quale può essere il rimedio?**

- posizione tradizionale: lo scambio di informazioni è generalmente vietato quando fornisce dati disaggregati**
- sviluppi più recenti (casi Airline Tariff Publishing Company e Asnef-Equifax): lo scambio può avvenire se favorisce gli interessi dei consumatori e del mercato**

# LIBERALIZZAZIONE & INFORMAZIONE NEI MERCATI ENERGETICI

---

**Emergono o sono enfatizzate criticità che riguardano l'informazione, ad esempio:**

- ❑ a monte, rischio di mercato (particolarmente elevato nel caso di investimenti ad alta intensità di capitale e payback period elevati)**
- ❑ a valle, opportunismo degli agenti economici, in un contesto di scarsa preparazione al mercato (specie lato consumatori con un'accentuazione ulteriore delle problematiche già viste)**

**Nel primo caso si possono trovare rimedi di tipo privatistico (integrazione verticale, mercati o contratti di lungo termine, strumenti di allocazione ottimale del rischio), da discutere se siano sempre adeguati o meno (e se possano essere accettabili in termini antitrust).**

**Nel secondo, rimedi privatistici più difficili, occorre in qualche forma un intervento di carattere pubblicistico, più forte nelle prime fasi di liberalizzazione**

---

# LA REGOLAZIONE DELL'INFORMAZIONE NEI MERCATI ENERGETICI RETAIL

---

## la regolazione dei flussi informativi – lato offerta

1. obblighi in regime di unbundling
2. modalità degli scambi
3. standardizzazione del formato

## la regolazione dei flussi informativi – lato domanda

1. indicazione di standard di qualità commerciale
2. diritto di recesso
3. trasparenza offerte commerciali
4. trasparenza bollette
5. strumenti di empowerment dei consumatori (trova offerte, pesa consumi, atlante dei diritti del consumatore, glossario in bolletta, sportello del consumatore, ecc.)

# GLI INTERVENTI DELL'AUTORITÀ ANTITRUST

---

## Tipologia di condotte commerciali censurate dall'AGCM:

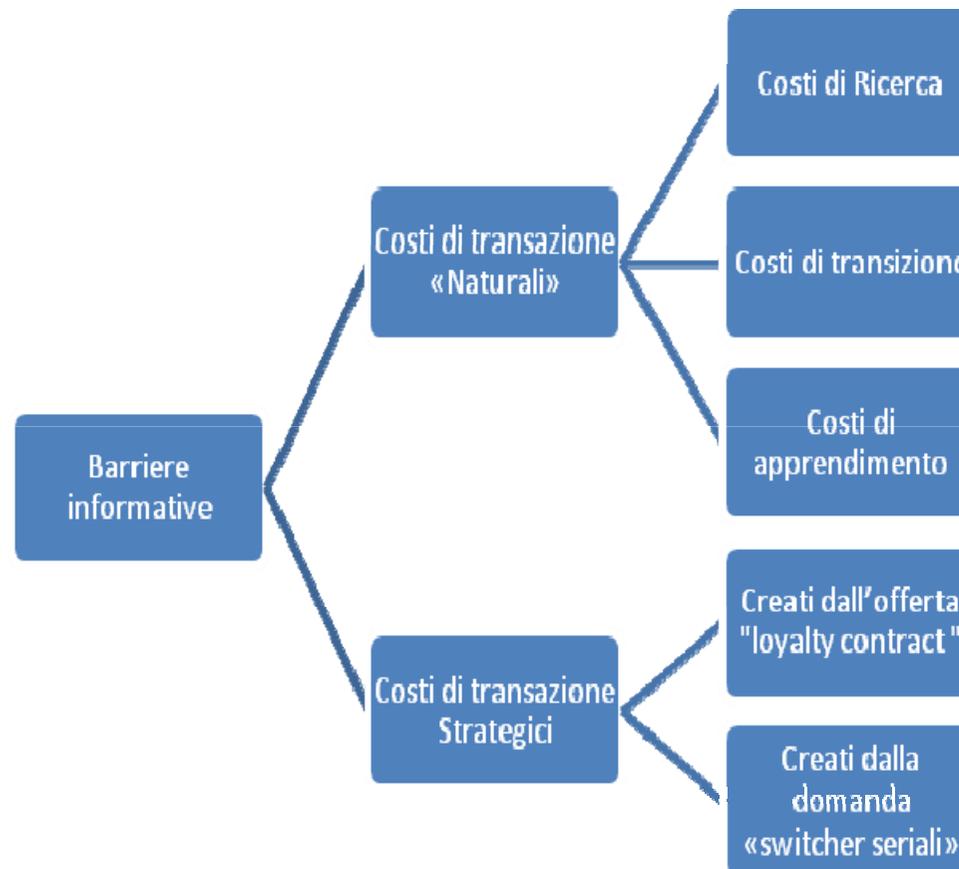
- Subordinare l'attivazione delle forniture ad uso domestico al pagamento delle morosità pregresse
- Attivazione non richiesta
- Mancata lettura e richiesta di pagamenti non dovuti
- Pubblicità ingannevole
- Informazioni rilevanti false, carenti o omesse (ad esempio sul distacco della fornitura)

## Impegni delle imprese:

- Procedure di rimborso rapido dei consumatori
- Obblighi di formazione operatori contact center
- Definizione violazioni codici di condotta contact center
- Struttura interna di monitoraggio dei contact center

# I COSTI DI TRANSAZIONE NEL MERCATO RETAIL: IL CASO DELLO SWITCHING

---



# APPROCCI DIVERSI DI DUE LIBERALIZZATORI PRECOCI

---

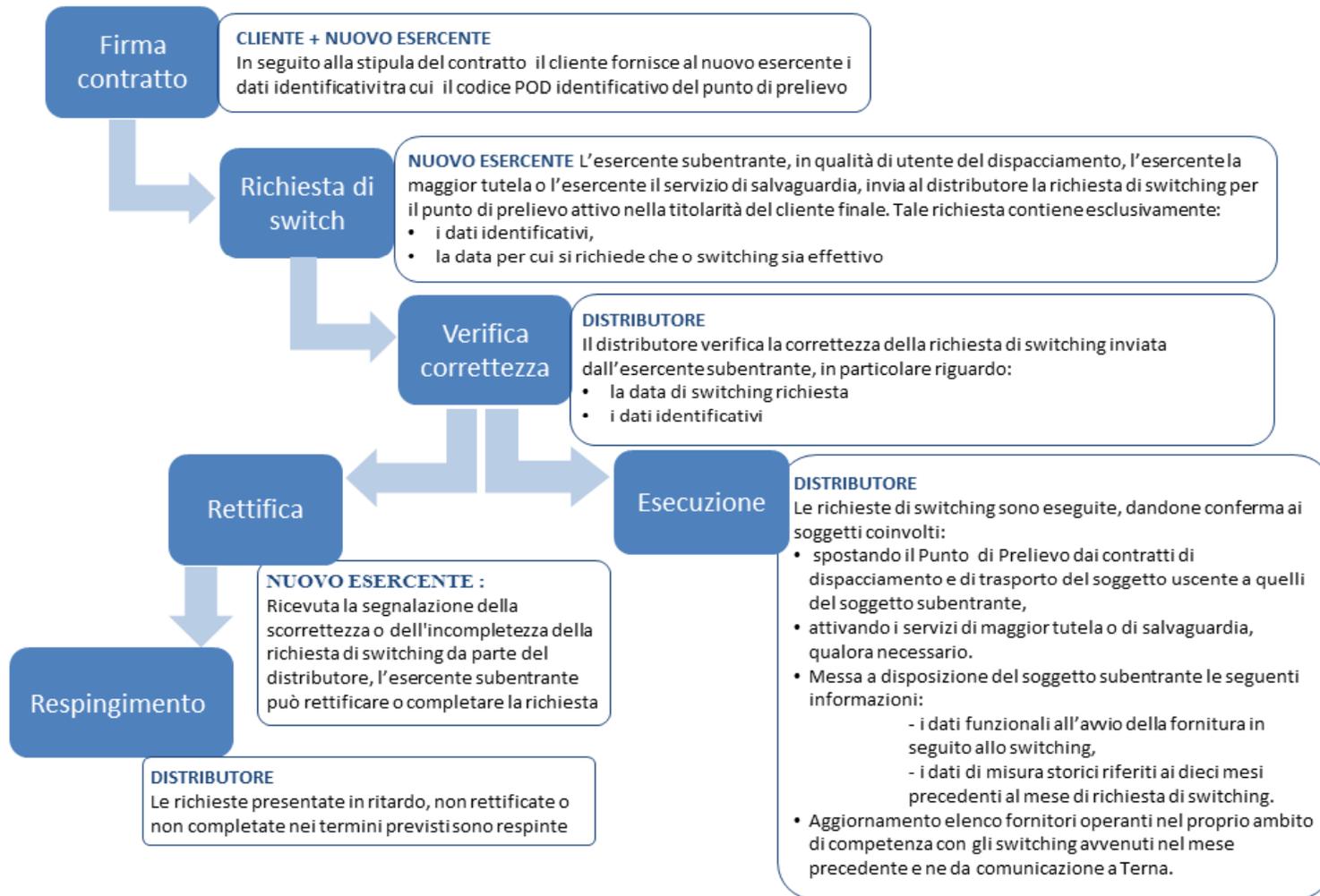
□ **INGHILTERRA** – mercato della vendita grande (molti consumatori) e meno concentrato (relativamente molti venditori)

➡ presenza di rimedi istituzionali di carattere informativo (creazione di un sistema informatico integrato, cioè **Electralink**)

□ **NORVEGIA** – mercato della vendita piccolo (pochi consumatori) con un forte controllo dei media e più concentrato (relativamente pochi venditori)

➡ assenza di rimedi istituzionali di carattere informativo

# IL PROCESSO DI SWITCHING OGGI IN ITALIA



# I POTENZIALI BENEFICI DI UN SISTEMA INFORMATIVO INTEGRATO: ANALISI STATICA

---

**Al netto dei costi informatici (che potrebbero richiedere agli operatori ulteriori investimenti rispetto a quelli fatti in precedenza e non ancora ammortizzati) un sistema informativo integrato dovrebbe assicurare:**

- 1. Dal lato degli operatori, minori perdite di tempo nelle procedure di switching sia per i venditori entranti che per i distributori**
- 2. Dal lato dei consumatori, maggiore certezza nel processo (con minor rischio associato alle procedure di switching)**

# I POTENZIALI BENEFICI DI UN SISTEMA INFORMATIVO INTEGRATO: ANALISI DINAMICA

---

Potenzialmente molto più elevati:

1. Aumento del tasso di switching
2. Riduzione dell'opportunità da parte delle imprese in fase pre- e post-contrattuale e dei consumatori in fase post-contrattuale



**RIDUZIONE DEI COSTI DI TRANSAZIONE**



**MERCATI PIU' CONCORRENZIALI (A VANTAGGIO DEGLI OPERATORI PIU' EFFICIENTI E DEI CONSUMATORI)**