Successivamente, nel gennaio 2004, è stata deliberata un'estensione del procedimento avente ad oggetto due delibere consortili dell'estate 2001, della cui approvazione e applicazione non si aveva conoscenza al momento dell'avvio dell'istruttoria, volte a incentivare, attraverso l'erogazione di sussidi, la vendita di latte per utilizzi diversi dalla produzione di Grana Padano. L'Autorità ha, infatti, ritenuto che tali delibere, incentivando la vendita di latte da parte dei consorziati e la conseguente sottrazione dello stesso dalla produzione di Grana Padano, appaiono caratterizzarsi come ulteriori manifestazioni della volontà del Consorzio di porre in essere meccanismi di contingentamento della produzione di Grana Padano, suscettibili di porsi in contrasto con le norme a tutela della concorrenza. Al 31 marzo 2004 l'istruttoria è in corso.

BRITISH AMERICAN TOBACCO-ENTE TABACCHI ITALIANI

Nel dicembre 2003 l'Autorità ha autorizzato, subordinatamente al rispetto di alcuni impegni assunti dalle parti, l'acquisizione da parte di British American Tobacco plc (BAT) della totalità del capitale sociale di Ente Tabacchi Italiani Spa (ETI), già detenuto dal Ministero dell'economia. L'operazione è stata realizzata nel contesto della privatizzazione delle attività di produzione e vendita di tabacchi lavorati: BAT è, infatti, risultata vincitrice nel luglio 2003 della gara indetta dal Ministero dell'economia.

L'operazione era stata inizialmente comunicata alla Commissione europea in quanto rientrante nell'ambito di applicazione del Regolamento comunitario in materia di controllo delle concentrazioni[26]. Su richiesta dell'Autorità, la Commissione ha successivamente disposto il rinvio dell'operazione all'autorità nazionale ai fini di una valutazione dei possibili effetti della concentrazione sui mercati italiani delle sigarette, dei sigari e del tabacco da fumo.

L'istruttoria ha inteso verificare se la concentrazione fosse nel suo insieme suscettibile di determinare la costituzione di una posizione dominante collettiva in capo a Philip Morris e alla nuova entità BAT-ETI nel mercato italiano delle sigarette. L'ipotesi derivava dall'osservazione dei seguenti elementi fattuali: *a*) le elevate quote di mercato di Philip Morris (superiore al 60% in valore), tradizionale leader del mercato italiano, ETI (superiore al 20%) e BAT (5-10%), rispetto a quelle degli altri concorrenti (uguali o inferiori al 5%); *b*) la circostanza che BAT, il soggetto che sarebbe diventato il secondo operatore con una quota di mercato superiore al 30%, negli ultimi mesi era stato il concorrente più dinamico, adottando strategie di riduzione del prezzo di alcune marche di sigarette (in particolare, le *Pall Mall*) e riuscendo ad incrementare notevolmente la propria quota di mercato; *c*) il mono-

[26] Regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, così come modificato dal regolamento (CE) n. 1310/97, in GUCE L 180/1 del 9 luglio 1997.

polio di fatto detenuto da ETI, attraverso la società controllata Etinera, nella distribuzione all'ingrosso di tabacchi lavorati sull'intero territorio nazionale; *d)* la presenza di preesistenti rapporti contrattuali tra Philip Morris ed ETI, consistenti sia in un contratto di produzione in virtù del quale ETI produceva per conto di Philip Morris le marche *Marlboro Soft* e *Diana*, sia in un contratto di distribuzione dei prodotti Philip Morris da parte di ETI attraverso la controllata Etinera, contratti che prevedevano un diritto di recesso unilaterale a favore di Philip Morris; *e)* precedenti comportamenti collusivi tra Philip Morris ed ETI, accertati dall'Autorità nel corso dell'istruttoria conclusasi nel marzo 2003[27]. Contestualmente, nel provvedimento di avvio venivano ipotizzati anche possibili effetti restrittivi dell'operazione nei mercati dei sigari e del tabacco da fumo (per pipa e *roll your own* - RYO).

Le risultanze istruttorie hanno confermato che l'operazione di concentrazione avrebbe determinato la creazione di una posizione dominante collettiva nel mercato italiano delle sigarette. Infatti, tenuto conto della quota congiunta di Philip Morris e di BAT-ETI (85-95%), è stata riscontrata la sussistenza dei tre elementi costitutivi della posizione dominante collettiva individuati dalla giurisprudenza comunitaria[28]: *i)* la possibilità di conoscere il comportamento dell'altro oligopolista, al fine di verificare se venga o meno adottata la stessa linea di azione sul mercato (trasparenza del mercato); *ii)* la possibilità che il coordinamento tacito possa mantenersi in ragione dell'esistenza di adeguati incentivi a non discostarsi dalla comune linea di azione nel mercato (capacità dissuasiva); *iii)* l'impossibilità per gli altri concorrenti e per i consumatori di influenzare significativamente il coordinamento tacito dei due operatori.

La trasparenza del mercato è stata rinvenuta nella circostanza per cui le variazioni di prezzo e l'iscrizione di nuovi marchi di sigarette vengono pubblicate sulla Gazzetta Ufficiale con una tempistica tale da consentire alle imprese la conoscenza sufficientemente precisa e immediata dell'evoluzione del comportamento dei concorrenti.

In merito al secondo elemento, è stata accertata l'esistenza di meccanismi ritorsivi a disposizione dei due operatori nel caso in cui uno dei due avesse adottato un comportamento concorrenziale aggressivo, in particolare attraverso riduzioni di prezzo. Per Philip Morris, tale strumento dissuasivo è stato individuato nella possibilità di recedere anticipatamente, o di non rinnovare alla scadenza del 31 dicembre 2005, il contratto di produzione a favore di ETI, che rappresentava circa il 60% della produzione di

---

[27] Provvedimento VARIAZIONE DI PREZZO DI ALCUNE MARCHE DI TABACCHI, in Bollettino n. 11/03.

[28] Sentenza del Tribunale di Primo Grado del 6 giugno 2002, causa T-342/99, *Airtours/Commissione*; sentenza della Corte di Giustizia del 31 marzo 1998, cause riunite C-68/94 e C-30/95, *Francia e altri/Commissione*; sentenza del Tribunale di Primo Grado del 25 marzo 1999, causa T-102/96, *Gencor/Commissione*.

quest'ultima. Per BAT, lo strumento consisteva nel possibile utilizzo, ai danni di Philip Morris, della rete distributiva controllata da ETI (Etinera), monopolista di fatto nella distribuzione all'ingrosso di tabacchi lavorati, con possibilità di ostacolare o di rendere più disagevole, in termini di tempistica, la collocazione dei prodotti del concorrente nelle tabaccherie; peraltro, dall'istruttoria sono emerse le difficoltà per Philip Morris di realizzare, in tempi relativamente rapidi e a costi contenuti, una propria rete alternativa di distribuzione.

Infine, le quote assai modeste (spesso inferiori all'1%) di gran parte dei produttori concorrenti e i limitati effetti determinatisi sul mercato a seguito delle riduzioni di prezzo adottate dall'altro principale concorrente (Japan Tabacco) hanno indotto ad escludere la capacità dei concorrenti di influenzare il comportamento delle due imprese leader.

L'Autorità ha quindi concluso che sussistevano i presupposti per la costituzione di una posizione dominante collettiva tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nel mercato italiano delle sigarette. In particolare, la disponibilità da parte di Philip Morris e BAT/ETI di strumenti "credibili" di reazione punitiva a eventuali comportamenti aggressivi del concorrente avrebbe fatto venire meno i già deboli incentivi a competere che caratterizzano i contesti oligopolistici concentrati, trasparenti e con scarse possibilità di reazione da parte di terzi. L'operazione avrebbe, infatti, comportato la perdita proprio dell'operatore più dinamico del mercato, rappresentato da BAT, per risultare in un nuovo assetto di mercato in cui ciascuna delle due imprese avrebbe valutato come economicamente razionale l'astensione da comportamenti concorrenziali.

Nel corso dell'istruttoria BAT ha manifestato l'intenzione di assumere alcuni impegni volti a rimuovere gli effetti distorsivi della concorrenza derivanti dalla prospettata operazione. In particolare, BAT si è impegnata a non rinnovare, alla scadenza del 31 dicembre 2005, il contratto di produzione per conto stipulato da ETI con Philip Morris, nonché ad invitare, entro un mese dall'acquisizione effettiva del controllo di ETI, la stessa Philip Morris a decidere se esercitare o meno la facoltà di recesso a seguito dell'avvenuta modifica nella compagine sociale di ETI. Contestualmente, BAT si è impegnata a formulare a Philip Morris un'offerta di vendita dello stabilimento di Bologna, dove avveniva la produzione per conto di Philip Morris. BAT si è altresì impegnata a rispettare e a rafforzare la separazione gestionale tra ETI ed Etinera. L'Autorità ha valutato tali impegni idonei a eliminare il pericolo che, a seguito della concentrazione, si venisse a costituire una posizione dominante collettiva. Infatti, il venire meno del contratto di produzione faceva decadere lo strumento ritorsivo a disposizione di Philip Morris e capace di dissuadere BAT/ETI dal competere, rimuovendo un elemento essenziale per la stabilità dell'equilibrio collusivo. L'Autorità ha, dunque, ritenuto che la mancanza anche di uno solo dei due possibili strumenti di reazione punitiva rappresentava

una condizione proporzionata e sufficiente all'eliminazione del rischio che l'operazione comportasse la costituzione di una posizione dominante collettiva tra le due imprese leader.

L'istruttoria poi, tenuto conto delle effettive quote di mercato delle parti e della loro evoluzione nel tempo, ha condotto ad escludere che l'operazione potesse esplicare effetti restrittivi della concorrenza sul mercato dei sigari, del tabacco da pipa e del tabacco RYO. L'Autorità ha pertanto autorizzato l'operazione, prescrivendo, ai sensi dell'articolo 6, comma 2 della legge n. 287/90, il rispetto della misura consistente nel non rinnovo alla scadenza del contratto di produzione per conto stipulato tra ETI e Philip Morris.

TERZIA-DACI

Nell'agosto 2003 l'Autorità ha sanzionato, ai sensi dell'articolo 19, comma 2 della legge n. 287/90, la società Terzia Spa per inottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva di un'operazione di concentrazione. In particolare, l'operazione, tardivamente comunicata all'Autorità, riguardava l'acquisizione da parte di Terzia del 100% del capitale della società Daci Srl. Terzia, impresa comune controllata al 51% da Ente Tabacchi Italiani Spa e al 24,5% ciascuno da Poste Italiane Spa e Federazione Italiana Tabaccai-FIT, svolge attività di commercializzazione e distribuzione alle tabaccherie di prodotti "non fumo", attraverso un portale Internet. Daci Srl è attiva nel commercio all'ingrosso di articoli dolciari, da regalo e oggettistica per tabaccherie.

In via preliminare, l'Autorità ha ritenuto che la responsabilità della mancata ottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva fosse da attribuire esclusivamente a Terzia, potendo escludere un diretto coinvolgimento delle società madri di Terzia nella gestione dell'operazione. Pur in assenza di una volontà volta ad eludere dolosamente il controllo sulle operazioni di concentrazione, l'Autorità ha considerato sussistente un omissione colposa in quanto l'operazione risultava soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva, essendo il fatturato realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate superiore alla soglia prevista dall'articolo 16, comma 1 della legge n. 287/90. Peraltro, l'Autorità non ha ritenuto che la parte potesse invocare un'eventuale incertezza interpretativa in merito alla sussistenza o meno dell'obbligo di notifica preventiva delle operazioni di concentrazione laddove fosse stato ritenuto applicabile l'articolo 8, comma 2-*ter* della legge n. 287/90, che prevede l'obbligo di comunicazione preventiva delle operazioni che conducono alla costituzione o acquisizione di posizioni di controllo in società operanti in mercati diversi da quelli in cui le medesime imprese godono di diritti speciali o esclusivi, come nel caso della costituzione di Terzia; tale norma, infatti, non esclude l'applicazione dell'articolo 16 della legge n. 287/90. In considerazione del modesto impatto concorrenziale della concentrazione realizzata, dell'assenza di dolo, della comunicazione spontanea, seppure tardiva, dell'operazione e della collaborazione prestata dalla società nel corso del procedimento, l'Autorità ha irrogato una sanzione di 2.000 euro.

PRODOTTI PETROLIFERI

IPLOM-RAMO DI AZIENDA INDIVIDUALE

Nell'aprile 2003 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio nei confronti della società Iplom Spa per inottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva di un'operazione di concentrazione. L'operazione, tardivamente comunicata all'Autorità, consisteva nell'acquisizione da parte di Centro Calor Srl, società controllata da Iplom, di un ramo di azienda di un'impresa costituito da alcuni beni immobili (deposito di prodotti petroliferi, serbatoi di stoccaggio, costruzioni ad uso ufficio), mobili (automezzi, attrezzature, giacenze di magazzino), immateriali (marchio) e dalle relative autorizzazioni per l'esercizio delle attività di vendita al dettaglio di prodotti petroliferi e lubrificanti nella provincia di Cuneo.

L'Autorità ha considerato che l'operazione risultava soggetta all'obbligo di notifica preventiva in quanto il fatturato realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate nell'esercizio precedente alla realizzazione dell'operazione era superiore alla soglia prevista dall'articolo 16, comma 1 della legge n. 287/90. In merito alla responsabilità per la mancata ottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva, l'Autorità ha ritenuto che essa fosse da attribuire esclusivamente a Iplom in quanto, benché Centro Calor fosse la società che aveva direttamente acquisito il controllo del ramo di azienda, tale operazione si inseriva nell'ambito di un più ampio piano strategico della stessa Iplom, volto alla razionalizzazione della propria presenza nel mercato della distribuzione extra-rete al dettaglio nella Regione del Piemonte. In considerazione della modesta incidenza concorrenziale della concentrazione realizzata, dell'assenza di dolo, nonché della comunicazione spontanea, seppure tardiva, dell'operazione, l'Autorità ha ritenuto opportuno comminare a Iplom una sanzione di circa 10.000 euro.

PRODOTTI FARMACEUTICI

TEST DIAGNOSTICI PER DIABETE

Nell'aprile 2003 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio accertando una violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90 in relazione ad alcuni comportamenti posti in essere dalle società Roche Diagnostics Spa, Ortho Clinical Diagnostics Spa, Bayer Spa, A. Menarini - Industrie Farmaceutiche Riunite Srl, Abbott Spa e dall'Associazione Nazionale tra le imprese operanti nel settore delle tecnologie Biomediche e Diagnostiche (Assobiomedica), nella fornitura di test diagnostici per diabetici.

L'Autorità ha ritenuto che il mercato rilevante dal lato del prodotto fosse quello dei test diagnostici per la rilevazione della glicemia, formati da lettori e strisce reattive che devono essere utilizzati in combinazione (prodotti complementari). Infatti, nonostante la domanda di lettori e strisce si esprima in un arco temporale differenziato (il lettore viene utilizzato per alcuni anni mentre è necessaria una striscia reattiva per ogni singola misurazione della glicemia)

e vi sia un'incompatibilità tecnologica tra lettori e strisce di test diversi, nel corso dell'istruttoria è emerso un elevato livello di sostituibilità tra i diversi test, indotto dalle politiche promozionali delle imprese incentrate sulla dazione gratuita dei lettori o a prezzi inferiori ai costi, nonché dalla facilità di sostituzione dei test da parte dei pazienti in virtù dell'evoluzione tecnologica che comporta la continua commercializzazione di nuovi test e la contestuale sostituzione di quelli passati. Sotto il profilo geografico, il mercato è stato ritenuto di dimensione nazionale.

Nel periodo 1996-2001, il mercato dei test per la misurazione del diabete ha registrato una crescita notevolissima, pari al 90% in volume e superiore in valore, in ragione della crescente diffusione dell'autocontrollo domiciliare della glicemia da parte dei pazienti diabetici. Tale crescita è peraltro riferibile esclusivamente alle forniture delle strisce reattive, per le quali si registra un significativo incremento dei consumi unitamente ad un aumento dei prezzi.

Dal punto di vista normativo, il sistema si caratterizza per: *i*) la previsione del rimborso da parte del SSN delle sole strisce e non dei lettori; *ii*) l'assenza di una regolamentazione di prezzo; *iii*) la differenziazione a livello regionale, nonché di singole ASL, in merito ai criteri di acquisto, rimborso ed erogazione delle strisce reattive. In particolare, sono state individuate due distinte modalità distributive delle strisce reattive: la modalità prevalente è rappresentata dalla distribuzione attraverso il canale delle farmacie, alle quali viene riconosciuto un prezzo di rimborso (distribuzione indiretta); un secondo sistema è la distribuzione diretta effettuata dalle stesse strutture pubbliche (ASL e ospedali), che procedono ad acquistare tali prodotti dalle imprese attraverso gare (distribuzione diretta).

Nel corso del procedimento istruttorio, l'Autorità ha accertato che l'aumento dei prezzi derivava da una serie di condotte concordate fra le imprese fornitrici, definite prevalentemente in ambito associativo, volte ad eliminare ogni possibile confronto concorrenziale relativamente al prezzo di cessione delle strisce. Tale concertazione aveva come fine ultimo quello di favorire il sistema di distribuzione attraverso le farmacie, in quanto tale sistema era in grado di eliminare qualsiasi situazione di concorrenza diretta fra le varie imprese produttrici e di assicurare il controllo del prezzo di cessione delle strisce, aspetti che invece venivano lasciati al confronto competitivo nel caso della distribuzione diretta e delle procedure di gara effettuate dalle ASL. In particolare, dalla documentazione raccolta è emerso che tale concertazione si era sviluppata soprattutto in sede associativa, ove le imprese discutevano e definivano i comportamenti da tenere nei singoli contesti regionali e locali, affidando alla stessa associazione un ruolo di rappresentanza comune nelle trattative con Regioni, ASL e associazioni dei farmacisti per la definizione dei prezzi di cessione delle strisce. A tale proposito, in seno ad Assobiomedica era stato costituito uno specifico raggruppamento fra le imprese, denominato "Gruppo Dispositivi Diagnostici", cui partecipavano i direttori commerciali delle imprese (o loro delegati), la cui attività andava

ben oltre una mera attività di *lobbying*, influenzando direttamente l'attività commerciale delle imprese.

La strategia concordata si è peraltro articolata in distinti comportamenti, differenziati a seconda delle diverse scelte distributive effettuate da ASL e Regioni, ma coerenti e funzionali a progredire nella realizzazione di una medesima strategia collusiva, volta ad eliminare la concorrenza di prezzo e arrivare alla definizione di un prezzo concordato per la cessione delle strisce.

In primo luogo, le imprese hanno concordato azioni comuni per scoraggiare o impedire le gare effettuate dalle ASL e, dunque, l'attivazione dei principali meccanismi di confronto competitivo che si sarebbero inevitabilmente riflessi sulla principale variabile concorrenziale, quella del prezzo di cessione delle strisce. In tale contesto, la concertazione tra le imprese si è rivolta ad aumentare significativamente il prezzo delle offerte da presentare, in modo da non rendere in alcun modo conveniente il sistema della distribuzione diretta delle strisce reattive. Laddove le ASL effettuavano gare a fornitore unico che ponevano direttamente a confronto le imprese per l'offerta dei test diagnostici completi (così come avviene di regola nelle gare a fornitore unico per i consumi ospedalieri), le imprese avevano concordato di ostacolarne o impedirne lo svolgimento, attraverso la presentazione di offerte elevatissime (in un caso, ASL Viareggio, peraltro di importo uguale) o non partecipando alle procedure di gara. In tal modo, le imprese hanno effettivamente scoraggiato le ASL ad effettuare acquisti diretti e la conseguente distribuzione di questi prodotti da parte delle stesse strutture.

Nelle situazioni in cui l'ente pubblico (Regione o ASL) aveva poi scelto il sistema distributivo indiretto, le imprese hanno concordato le modalità di risposta alle richieste di offerta provenienti dalle associazioni di farmacisti, anche in questo caso al fine di impedire l'affermazione di sistemi di acquisto che potevano innescare un confronto concorrenziale fra le imprese produttrici sul prezzo di cessione delle strisce. Le imprese hanno, infatti, respinto tali richieste sia con veri e propri rifiuti di offerta, sia presentando offerte significativamente superiori a quelli normalmente praticati.

Sempre con riferimento agli ambiti in cui Regioni e ASL avevano scelto la distribuzione attraverso il canale delle farmacie, le imprese hanno definito congiuntamente il prezzo di cessione delle strisce da offrire agli operatori della catena distributiva indiretta. In tale contesto, un ruolo attivo è stato assunto da Assobiomedica, che ha rappresentato le imprese associate in numerose trattative con gli enti pubblici interessati volte alla definizione dei prezzi di cessione. Al riguardo, l'Autorità ha precisato che la definizione di un prezzo comune di cessione di tali prodotti non appariva giustificata o comunque conseguente alle disposizioni normative che prevedono la possibilità che Regioni, ASL e associazioni dei farmacisti procedano a stipulare convenzioni per la distribuzione di prodotti ulteriori rispetto ai medicinali, in quanto tali disposizioni prevedono che nelle convenzioni venga

definito esclusivamente il prezzo di rimborso che le ASL riconoscono alle farmacie e non anche il prezzo di cessione che ciascuna delle imprese fornitrici applicherà al canale distributivo, che deve invece scaturire dal confronto concorrenziale. Infatti, sebbene l'individuazione di un prezzo di rimborso interferisca sulla formazione del prezzo di cessione, in quanto il primo ricomprende necessariamente il secondo, l'Autorità ha rilevato che permaneva uno spazio sufficiente per il confronto concorrenziale fra le imprese fornitrici e, comunque, al dispiegarsi di strategie commerciali differenziate fra le singole imprese, nonché fra i diversi prodotti commercializzati da ciascuna.

L'Autorità ha ritenuto che le tre condotte descritte (impedire, ostacolare o alterare le procedure di gara effettuate dalle ASL; definire congiuntamente le condizione di offerta a fronte delle richieste provenienti dalle associazioni dei farmacisti; definire un prezzo unico di cessione delle strisce nell'ambito della distribuzione indiretta), ciascuna con un oggetto e un effetto già di per sé restrittivo, si inserissero in una medesima strategia avente come scopo quello di eliminare ogni possibile confronto concorrenziale relativamente al prezzo di cessione delle strisce reattive. In particolare, si è evidenziato che proprio la diversità dei comportamenti collusivi realizzati ha permesso alle imprese di neutralizzare ogni possibile ambito di interazione concorrenziale che poteva scaturire dalle diverse modalità di acquisto e distribuzione delle strisce reattive scelte dai soggetti pubblici, al fine di pervenire all'esito finale di una totale alterazione dei meccanismi competitivi sul prezzo, in violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

In conformità ad un consolidato orientamento del giudice comunitario e nazionale, l'Autorità ha poi considerato che in presenza di ampi elementi documentali rilevatori della concertazione, l'onere probatorio in merito alla razionalità dei comportamenti gravasse in capo alle imprese e che, comunque, le condotte accertate non potessero essere spiegate diversamente sulla base delle condizioni di concorrenza esistenti nel mercato in esame, prescindendo dalle evidenze raccolte circa i numerosi contatti, riunioni e discussioni intercorsi fra le imprese. In particolare, sono state rigettate quelle argomentazioni fondate sulla mera evidenziazione delle divergenze esistenti fra le condizioni dello specifico mercato esaminato con quelle che si riscontrano nel caso di un cartello tradizionale, ritenendo che la ricorrenza o meno delle condizioni strutturali che possono favorire la collusione è aspetto significativo ma non decisivo per l'accertamento di un'intesa, soprattutto quando esso si basa su precisi e concordanti riscontri documentali. Ad esempio, l'instabilità delle quote di mercato non è stata considerata condizione incompatibile con l'esistenza di una concertazione fra le imprese, quando quest'ultima ha avuto come obiettivo primario la limitazione della variabile prezzo e il mercato è stato caratterizzato da una forte crescita (in valore e volume) e dall'entrata di un nuovo operatore, elementi questi che rendevano conto di un dinamismo interno al mercato che

spiegava l'instabilità delle quote di mercato ma che non escludeva l'esistenza di una concertazione sui prezzi.

Con riferimento alla gravità delle condotte accertate, l'Autorità ha ritenuto che essa dovesse essere apprezzata con riferimento alle sue singole manifestazioni nonché all'effetto complessivo delle stesse, essendosi determinata una sistematica alterazione del confronto concorrenziale sia nelle procedure pubbliche di acquisto che nelle gare a fornitore unico. Si è tenuto conto, poi, del numero e dell'importanza economica delle società coinvolte e della durata dell'infrazione, irrogando una sanzione complessiva pari a 30,5 milioni di euro. L'Autorità ha quantificato tale sanzione in applicazione del nuovo disposto dell'articolo 15 della legge n. 287/90 e, dunque, non più sulla base del fatturato realizzato da ciascuna impresa nel mercato interessato, ma tenendo conto sia dell'effettiva capacità economica delle imprese interessate, sia della necessità di fissare un importo che avesse un'adeguata efficacia deterrente.

PRODOTTI DA COSTRUZIONE, CEMENTO E CALCESTRUZZO

MERCATO DEL CALCESTRUZZO

Nell'aprile 2003 l'Autorità ha avviato, a seguito di una denuncia, un'istruttoria nei confronti di undici società operanti nel mercato del calcestruzzo (Ambrosiana Calcestruzzi Srl, Calcestruzzi Spa, Cave Rocca Srl, Cemencal Spa, Colabeton Srl, CosmoCal Spa, Holcim Calcestruzzi Srl, Holcim Cementi Spa, Monteverde Calcestruzzi Srl, Monvil Beton Srl, Unicalcestruzzi Spa), tra le quali figurano alcuni dei principali produttori a livello nazionale, verticalmente integrati con i più importanti operatori nel mercato del cemento. In particolare, il procedimento istruttorio è volto ad accertare l'esistenza di un'intesa mirante a ripartire le forniture di calcestruzzo ai cantieri edili nella Regione Lombardia con fissazione di prezzi e condizioni contrattuali. A tal fine, le parti avrebbero organizzato incontri tra i propri rappresentanti e un sistema di scambio di dati sensibili, la cui gestione centralizzata su base continuativa sarebbe demandata a una delle società interessate dal procedimento, che avrebbe elaborato in via informatica i dati sui cantieri e sulle forniture.

Peraltro, la filiera produttiva del calcestruzzo risente delle dinamiche concorrenziali esistenti nel mercato a monte del cemento. Infatti, il cemento costituisce l'elemento principale per la produzione del calcestruzzo, rappresentando quasi il 70% della miscela, e non è sostituibile con altri materiali. Inoltre, come la struttura di controllo di molte parti del procedimento dimostra, esistono numerosi legami di partecipazione tra i principali produttori di cemento e calcestruzzo. Pertanto, l'istruttoria è volta anche ad accertare l'esistenza di eventuali violazioni all'articolo 2 della legge n. 287/90 nel mercato a monte della produzione e vendita di cemento dell'Italia settentrionale. Al 31 marzo 2004 l'istruttoria è in corso.

ALTRE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE

Nel periodo di riferimento l'Autorità ha avviato due procedimenti istruttori al fine di accertare eventuali intese restrittive della concorrenza tra imprese attive, rispettivamente, nel settore degli imballaggi metallici (ANFIMA-IMPRESS-CAVIONI FUSTITALIA-FALCO-LIMEA FISMA) e in quello dei gas tecnici (SAPIO PRODUZIONE IDROGENO OSSIGENO-RIVOIRA-SOCIETÀ ITALIANA ACETILENE E DERIVATI S.I.A.D.-SOCIETÀ OSSIGENO NAPOLI S.O.N.-LINDE GAS ITALIA-AIR LIQUIDE ITALIA-SOL).

ANFIMA-IMPRESS-CAVIONI FUSTITALIA-FALCO-LIMEA FISMA

Nel luglio 2003 l'Autorità ha avviato un'istruttoria nei confronti dell'Associazione Nazionale fra i Fabbricanti di Imballaggi Metallici e Affini (ANFIMA) e delle società Impress Spa, Cavioni-Fustitalia Spa, Falco Spa e Limea Fisma Spa, volta ad accertare una presunta violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90. In particolare, il procedimento è stato avviato in merito ad una circolare inviata nel novembre 2002 dall'ANFIMA alle imprese affiliate, nella quale si raccomandava l'aumento del prezzo di vendita degli imballaggi metallici cosiddetti *general line* (ovvero i contenitori metallici destinati prevalentemente al confezionamento di prodotti industriali quali vernici, pitture, smalti e oli) per un importo non inferiore al 5,5% a partire dal febbraio 2003, in ragione dell'incremento dei costi di produzione. Dalla documentazione a disposizione dell'Autorità al momento dell'avvio risultava, inoltre, che quattro imprese associate avevano dato seguito alle raccomandazioni dell'associazione, comunicando ai propri clienti un aumento dei prezzi corrispondente a quello indicato nella circolare. In ordine alla consistenza dell'intesa, essa coinvolgerebbe l'unica associazione rappresentativa delle imprese produttrici di imballaggi metallici, a cui aderiscono i principali soggetti operanti nel settore. L'Autorità ha pertanto avviato il procedimento istruttorio al fine di verificare se l'intesa risulti idonea a uniformare e coordinare le politiche di prezzo dei produttori di imballaggi metallici *general line*.

A seguito della documentazione acquisita nel corso degli accertamenti ispettivi, nell'ottobre 2003 l'Autorità ha disposto un'estensione soggettiva e oggettiva del procedimento, per accertare, con riferimento al primo profilo, se la concertazione sui prezzi dei prodotti *general line* sia imputabile, oltre che all'ANFIMA e alle società già parti del procedimento, anche alle altre imprese del gruppo *general line* associate all'ANFIMA (ASA Italia Spa, Baroni Srl, Casa Olearia Italia Spa, Eurograf Snc di Mezzalira & C., F. Ceredi Spa, Giorgio Fanti Spa, FA.BA. Sud Spa, I.C.M. Spa, Italgraf Spa, Legnani & Ferrari Srl, Metalscatola Spa, New Box Spa, Nuova Ital Srl, OCM Srl, Salerno Srl, Scatolificio Lecchese Srl, S.I.L.F.A. Società Imballaggi Latta Fusti Acciaio Srl e Venegoni Pietro di Vanola Anna Maria & C. Snc). In relazione all'oggetto del procedimento, esso è stato esteso al mercato degli imballaggi metallici cosiddetti *open top* (ovvero gli imballaggi metallici utilizzati per la conservazione di prodotti alimentari, quali pomo-

dori, frutta, verdura, carne, tonno e altri prodotti ittici, cibo per animali domestici), ipotizzando l'esistenza di una concertazione sui prezzi, una limitazione della produzione e una ripartizione del mercato, anch'esse imputabile tanto all'ANFIMA quanto alle associate del gruppo *open top* (Impress Spa, FA.BA Sirma Spa, FA.BA. Sud Spa, Idria Srl, IN.CAM. Fabbrica Barattoli Spa, Italian Can Srl, National Can Italiana-N.C.I. Spa, Salerno Srl e SI.CO.M. Srl). Nel febbraio 2004 l'Autorità ha deliberato un'ulteriore estensione del procedimento ad altre imprese (ASA San Marino SA, Faba Sirma Spa, Salerno Packaging Spa e GVT di Galvani Argentina e Vito & C. Sas) operanti nel settore degli imballaggi metallici *general line*, volta ad accertare l'esistenza di una concertazione sulle politiche di prezzo praticate. Al 31 marzo 2004 l'istruttoria è in corso.

SAPIO PRODUZIONE IDROGENO OSSIGENO-RIVOIRA-SOCIETÀ ITALIANA ACETILENE E DERIVATI S.I.A.D.-SOCIETÀ OSSIGENO NAPOLI S.O.N.-LINDE GAS ITALIA-AIR LIQUIDE ITALIA-SOL

Nel marzo 2004 l'Autorità ha deliberato l'avvio di un procedimento istruttorio in relazione a due intese, volontariamente comunicate ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90, rispettivamente, dalle imprese Società Italiana Acetilene e Derivati Spa (Siad), Rivoira Spa e Sapio Produzione Idrogeno Ossigeno Srl (Sapio), e dalle imprese Società Italiana Acetilene e Derivati Spa (Siad), Rivoira Spa e Società Ossigeno Napoli Spa (Son), aventi ad oggetto due distinti accordi di produzione in comune di gas tecnici mediante frazionamento dell'aria, già oggetto di un provvedimento di autorizzazione in deroga, ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90, per un periodo di dieci anni, a partire dal febbraio 1994[29]. Più specificamente, le due intese comunicate, per le quali è stata presentata una nuova richiesta di autorizzazione in deroga, riguardano il mantenimento in essere, fra le società Siad, Rivoira e Sapio da un lato, e fra le società Siad, Rivoira e Son dall'altro, di due imprese comuni di produzione di gas tecnici, denominate rispettivamente Chemgas e Igat, con sede a Brindisi e Caserta. L'avvio dell'istruttoria è stato deliberato a seguito del ricevimento di due segnalazioni con le quali si denunciava l'esistenza di un accordo fra Siad, Rivoira, Son, nonché Sapio, Linde Gas Italia Srl, Air Liquide Italia Spa avente ad oggetto la ripartizione dei mercati e della clientela, lo scambio di informazioni sensibili e il coordinamento delle condizioni di offerta.

Nel provvedimento di avvio, l'Autorità ha rilevato innanzitutto che gli accordi comunicati hanno il medesimo contenuto rispetto a quelli autorizzati nel 1994 e presentano una valenza restrittiva per lo meno eguale a quella allora dimostrata, trattandosi di accordi intercorrenti fra soggetti di primaria importanza nel settore dei gas tecnici, a livello nazionale e locale. Gli accordi riguardano infatti, nel complesso, una capacità produttiva idonea a soddisfare almeno il 50% del fabbisogno dell'intera area del Centro Sud e il 90% del fabbisogno delle

[29] Provvedimento SAPIO-IGI-SIAD/CHEMGAS e provvedimento SON-IGI-SIAD/IGAT, in Bollettino n. 4/94.

società partecipanti per la medesima area e presentano una portata restrittiva in ragione dello svolgimento in comune di rilevanti attività da parte delle imprese madri, della conoscenza di dati sensibili e dei possibili effetti di coordinamento nella successiva commercializzazione dei gas nei diversi ambiti geografici. In relazione alla valutazione della sussistenza dei requisiti previsti per la concessione di un'ulteriore autorizzazione in deroga, l'Autorità ha ritenuto, pertanto, indispensabile valutare gli effetti prodotti dagli accordi in questione e le condizioni concorrenziali nel mercato a distanza di dieci anni dalla concessione della prima autorizzazione in deroga. Al 31 marzo 2004 l'istruttoria è in corso.

ENERGIA ELETTRICA, GAS NATURALE E SERVIZI IDRICI

Evoluzione concorrenziale e della normativa

Nel corso del 2003 il processo di apertura a livello comunitario dei mercati dell'energia è proseguito con l'adozione di due nuove direttive relative a norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica e del gas naturale (direttive del Parlamento europeo e del Consiglio 2003/54/CE e 2003/55/CE[30], in sostituzione delle direttive 96/92/CE e 98/30/CE), e del regolamento CE n. 1228/03[31] del Parlamento europeo e del Consiglio relativo alle condizioni di accesso alla rete per gli scambi transfrontalieri di energia elettrica. Si tratta di norme finalizzate a completare il quadro di regole fissate dai primi provvedimenti di liberalizzazione. Nel caso italiano, a differenza di altri Stati membri, le normative di recepimento delle prime direttive di liberalizzazione, segnatamente il decreto legislativo 16 marzo 1999, n. 79, in materia di energia elettrica e il decreto legislativo 23 maggio 2000, n. 164, in materia di gas naturale, prevedevano già, in applicazione del principio di sussidiarietà, alcune delle disposizioni contenute nelle nuove normative comunitarie (con specifico riferimento all'obbligo dell'accesso ai terzi regolato e il conseguente abbandono dell'accesso negoziato, all'istituzione di autorità di regolazione indipendenti e, per quanto concerne il gas, all'apertura di tutta la domanda finale). Il principale elemento di novità delle nuove direttive comunitarie è, dunque, la previsione di una completa apertura della domanda di energia elettrica entro il 2007 (attualmente la normativa italiana prevede l'apertura della domanda sino a consumi pari a 100.000 KWh l'anno). Le nuove normative comunitarie, tuttavia, introducono alcune innovazioni che dovran-

---

[30] Direttiva 2003/54/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 26 giugno 2003, relativa a norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica che abroga la direttiva 96/92/CE, Dichiarazioni riguardanti lo smantellamento di impianti e le attività di gestione dei rifiuti, in GUCE L 176, del 15 luglio 2003; direttiva 2003/55/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 26 giugno 2003, relativa a norme comuni per il mercato interno del gas naturale che abroga la direttiva 98/30/CE.

[31] Regolamento CE n. 1228/2003 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 26 giugno 2003, relativo alle condizioni di accesso alla rete per gli scambi transfrontalieri di energia elettrica, in GUCE L 176, del 15 luglio 2003.

no essere recepite nell'ordinamento nazionale. Ci si riferisce, in particolare, alla norma che prevede l'esame caso per caso per la concessione di una deroga al principio generale dell'accesso regolato nel caso di nuovi investimenti nel trasporto di gas (e rigassificazione di GNL) e nella trasmissione di energia, e al nuovo regolamento sugli scambi transfrontalieri di energia elettrica, che stabilisce che i problemi di congestione delle reti transfrontaliere siano risolti con soluzioni non discriminatorie fondate su criteri di mercato, definite da una autorità di settore indipendente e che forniscano segnali economici efficienti ai soggetti partecipanti al mercato e ai gestori del sistema di trasmissione. Da questo punto di vista, il progetto di riordino del settore dell'energia che è al momento in discussione al Parlamento (AS2421) dovrebbe contenere norme coerenti con la nuova impostazione comunitaria.

Al di là del processo di affinamento e successivo recepimento delle normative comunitarie, la creazione del mercato unico dell'energia deve pertanto necessariamente passare per uno stadio preliminare consistente nella definizione di condizioni strutturali idonee a migliorare la *performance* concorrenziale dei singoli mercati nazionali dell'energia elettrica e del gas. Sebbene, sulla base di un raffronto basato sul mero recepimento "formale" dei processi di liberalizzazione, l'Italia risulti stabilmente tra i paesi più virtuosi tra quelli comunitari[32], ad un esame più approfondito si osserva che le condizioni concorrenziali prevalenti sui mercati nazionali della vendita di energia elettrica e del gas, a circa cinque anni dall'avvio dei processi di liberalizzazione dei due settori, non paiono aver particolarmente risentito del progredire del processo formale di apertura, soprattutto per quanto riguarda l'apertura delle reti al passaggio dei terzi e la definizione di soglie di clienti finali idonei a ricercare le migliori forniture. Tale insoddisfacente apertura alla concorrenza risulta evidente, nonostante una oggettiva maggiore pluralità nell'offerta di energia elettrica e di gas rispetto al passato periodo di monopolio, dal livello dei prezzi finali dell'energia elettrica e del gas naturale (in particolare, per usi industriali e commerciali) tra i più alti in Europa (soprattutto se confrontato con quello prevalente in Paesi, quale la Francia, che si sono caratterizzati per modalità molto più timide di recepimento del processo di liberalizzazione).

Queste condizioni oggettivamente non concorrenziali nei mercati finali sono, dunque, dipese da cause strutturali, riconducibili, nel caso dell'energia elettrica, all'assenza di modalità competitive di formulazione delle offerte di energia (con l'*ex* monopolista che ancora riveste una posizione di particolare privilegio nella generazione) e nella presenza di un parco di impianti di generazione caratterizzato da un *mix* di combustibili squilibrato verso le fonti più inefficienti; nel caso del gas, dal perdurante controllo della fase dell'approvvigionamento e delle infrastrutture di trasporto internazionali da parte dell'operatore dominante, nonostante la completa apertura della domanda finale, che rende impossibile qualsiasi forma di concorrenza.

[32] Cfr. documento della Commissione europea "*DG TREN Draft working paper, third benchmarking report on the implementation of the internal electricity and gas market*" (1° marzo 2003).

Con specifico riferimento al settore dell'energia elettrica, nel corso del 2003 sono stati assunti alcuni provvedimenti che possono concorrere a eliminare la persistenza della cause strutturali che impediscono l'instaurarsi di condizioni concorrenziali nei mercati finali a valle. Nell'ottobre 2003 è stata decisa l'unificazione tra la proprietà e la gestione della rete elettrica nazionale[33]. Si tratta di un miglioramento della originaria impostazione del processo di liberalizzazione del settore elettrico (che aveva posto in capo ad Enel la "nuda proprietà" della rete di trasmissione elettrica, affidandone la gestione al Gestore della Rete di Trasmissione Nazionale), in quanto è un elemento che contribuisce a predisporre più stringenti incentivi a effettuare gli investimenti in infrastrutture di trasmissione idonei a sostenere l'incremento di offerta necessario a coprire il crescente fabbisogno interno. Le gravi debolezze del sistema nazionale di approvvigionamento elettrico si riflettono anche sullo specifico funzionamento del mercato, ostacolando la concorrenza tra gli operatori presenti e pregiudicando le condizioni di entrata da parte dei concorrenti potenziali.

Quanto alle modalità con cui procedere nei prossimi mesi a tale riunificazione tra proprietà e gestione della rete, si ritiene che i principi da seguire siano: *i*) l'attribuzione della proprietà e della gestione della rete ad un soggetto mosso da strette finalità pubblicistiche, sia per quanto riguarda le decisioni relative all'accesso, sia soprattutto per quanto attiene alle scelte di investimenti strutturali di rete; *ii*) la garanzia di una completa separazione proprietaria tra rete di trasmissione elettrica e operatori attivi nelle fasi a monte (generazione) e a valle (distribuzione e vendita).

Il 31 marzo 2004, dopo oltre quattro anni di ritardo rispetto al termine definito nel decreto legislativo n. 79/99, è stato finalmente dato avvio ad un meccanismo competitivo di formulazione delle offerte di energia (cosiddetta "borsa elettrica"); al contempo, è divenuto operativo il soggetto deputato a garantire il soddisfacimento del fabbisogno di energia del mercato vincolato, l'Acquirente Unico (l'*ex* monopolista Enel ha così cessato di svolgere il ruolo di acquirente unico *pro tempore*). Una valutazione degli effetti strutturali di queste due ultime innovazioni potrà essere fatta solo dopo un certo lasso di tempo dalla loro attuazione; questo perché il mercato dell'energia, in una prima fase, funzionerà senza la partecipazione attiva della domanda finale (prevista a partire dal gennaio 2005). Elementi centrali per stabilire, nel medio termine, il successo di queste iniziative saranno le misure regolamentari assunte per contrastare lo sfruttamento del potere di mercato nell'offerta di energia e per stimolare l'offerta di nuova capacità di generazione (cosiddetta "*capacity payment*").

In via generale, si osserva che la definizione di un meccanismo competitivo di formulazione delle offerte di energia elettrica è un prerequisito necessario per la transizione verso esiti concorrenziali del mercato nazionale del-

[33] Articolo 1-*ter* del decreto legge 29 agosto 2003, n. 239, recante "*Disposizioni urgenti per la sicurezza del sistema elettrico nazionale e per il recupero di potenza di energia elettrica*" convertito, con modifiche, nella legge 27 ottobre 2003, n. 290.

l'approvvigionamento di energia elettrica (generazione nazionale più importazioni) concorrenziale. Da un lato, infatti, l'esistenza del mercato elimina l'incertezza che sino ad ora aveva rallentato (o bloccato del tutto) la realizzazione di quei progetti di nuove centrali di generazione già autorizzati, ma i cui cantieri non sono mai partiti (nonostante i vari provvedimenti assunti dal Governo). Si tratta, infatti, di iniziative realizzate tramite l'utilizzo dello strumento del "*project finance*", per i quali gli istituti di credito finanziatori devono saper prefigurare un quadro economico di riferimento certo, nel medio-lungo termine, su cui costruire credibili scenari industriali nei quali configurare ipotesi di recupero dell'investimento iniziale (cosiddetta "bancabilità" del progetto). Inoltre, la creazione del mercato centralizzato delle offerte di energia gestito da un operatore indipendente, unitamente alla piena operatività dell'Acquirente Unico, dovrebbe far definitivamente venir meno la necessità che i generatori coordinino le loro politiche di programmazione della produzione al fine di garantire la copertura del fabbisogno di energia elettrica per il mercato vincolato.

Il settore del gas naturale risulta essere ancora troppo condizionato dall'assetto verticalmente integrato dell'operatore *ex* monopolista, e tuttora dominante in tutte le fasi della filiera, sia quelle teoricamente aperte alla concorrenza (approvvigionamento e vendita finale), sia quelle sottoposte all'attività di regolazione (trasporto, stoccaggio, distribuzione). Inoltre, assume rilevanza la circostanza che tutte le infrastrutture di trasporto internazionali attualmente esistenti sono, a vario titolo, controllate da Eni e tarate sulle sue disponibilità contrattuali (in ciò impedendo, senza il previo assenso di Eni a nuovi investimenti, che terzi possano usufruire in modo stabile di tali gasdotti).

Quest'ultima circostanza si è rilevata in tutta la sua criticità, con riferimento agli effetti che essa esercita nei mercati della vendita finale, allorquando Eni, nel giugno 2003, ha dichiarato di voler condizionare la realizzazione, entro il 2007, degli annunciati due potenziamenti dei gasdotti Tag e Ttpc a favore di terzi, alla mancata realizzazione entro il 2005, da parte di altri operatori, di due terminali di rigassificazione di GNL; nel caso della realizzazione dei terminali, Eni ha dichiarato di voler ritardare gli investimenti sino al 2012. Dietro questo cambio di strategia di Eni, vi sarebbe il timore del verificarsi di un eccesso di offerta di gas (cosiddetta "bolla gas") sul mercato nazionale, a partire dal 2008, a seguito della realizzazione da parte di Enel e British Gas a Brindisi e Exxon Mobil, Qatar Petroluem e Edison a Rovigo, di due terminali di rigassificazione di GNL capaci di immettere al consumo, a regime, circa 16 miliardi di metri cubi l'anno.

Eni, nei primi mesi del 2003, prima di modificare la propria strategia, aveva già dato inizio ad un processo di allocazione della nuova capacità che si sarebbe realizzato sul gasdotto algerino-tunisino Ttpc. Tale processo di allocazione si era concluso con l'individuazione di quattro *shipper* che si erano aggiudicati *pro quota* la nuova capacità di trasporto e che avevano già negoziato con il fornitore algerino Sonatrach la fornitura di gas a partire dal-

l'anno termico 2007-2008. La decisione di non procedere al potenziamento del gasdotto Ttpc entro il 2007 ha, dunque, inciso sul grado di concorrenza che si sarebbe potuto sviluppare sul mercato italiano a partire da quell'anno.

Dal punto di vista regolamentare, la principale novità registrata nel corso del 2003 è stata la creazione di un mercato degli scambi di gas e di capacità presso il cosiddetto Punto di Scambio Virtuale della rete di trasporto. Si tratta di un mercato non centralizzato (*over the counter*) e ancora assai marginale (gli scambi ammontano a circa 50 milioni di metri cubi giorno), unicamente utilizzato dagli operatori per bilanciare le proprie posizioni in immissione e prelevamento nella rete. Esso rappresenta, tuttavia, un'innovazione importante in quanto costituisce la base su cui costruire, sebbene non sia espressamente previsto dalla normativa di settore, un percorso che porterà alla creazione di un mercato giornaliero centralizzato del gas e della capacità di trasporto in grado di operare nella direzione di incentivare l'uso, da parte degli operatori, di tutta la flessibilità contrattuale possibile (dai propri contratti *take or pay*) e realizzare profitti in grado di soddisfare, con politiche aggressive, quote crescenti di domanda.

ENERGIA ELETTRICA

Nel corso del 2003 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio in relazione a comportamenti abusivi nel mercato della vendita di energia elettrica ai clienti idonei (ENEL TRADE-CLIENTI IDONEI). Al 31 marzo 2004 è in corso un'istruttoria volta a verificare un'eventuale violazione del divieto di intese restrittive della concorrenza in merito ad una procedura per la programmazione della produzione di energia elettrica destinata ai clienti vincolati (ENEL PRODUZIONE-ENDESA ITALIA).

ENEL PRODUZIONE-ENDESA ITALIA

Nel giugno 2003 l'Autorità ha avviato un procedimento istruttorio nei confronti delle società Enel Produzione Spa, Enel Green Power Spa, Endesa Italia Srl, Edipower Spa e Tirreno Power Spa al fine di verificare i possibili effetti anticoncorrenziali delle modalità di coordinamento per la cessione di energia elettrica a Enel Distribuzione Spa in qualità di vicario dell'Acquirente Unico Spa, cui spetta il compito di garantire la fornitura di energia elettrica ai clienti vincolati, fino all'entrata in funzione della borsa elettrica, secondo quanto previsto dall'articolo 4, comma 8, del decreto legislativo n. 16 marzo 1999, n. 79. In particolare, il procedimento ha preso avvio dalla comunicazione di un accordo, effettuata nel giugno 2002 da Enel Produzione e Endesa Italia, relativo a una procedura temporanea per la programmazione della produzione delle centrali di Endesa, denominata "TEM", alla quale hanno successivamente aderito anche le società Edipower e Tirreno Power. In base a tale procedura, a Enel Produzione spettava la programmazione della produzione di energia elettrica destinata ai clienti vincolati, attraverso uno scambio di informazioni sensibili sull'attività delle centrali dei produttori concorrenti relative alla domanda, al *mix* dei combustibili e ai costi di generazione. Tale