

ciascun ramo assicurativo danni, i mercati produttivi nazionali corrispondenti a ciascun ramo assicurativo vita e, infine, i mercati distributivi provinciali distintamente per i rami danni e i rami vita.

Nella valutazione degli effetti dell'operazione, l'Autorità ha prestato particolare rilievo allo specifico contesto in cui la stessa sarebbe stata realizzata, ossia la presenza di particolari legami azionari, personali e di finanziamento tra le parti ed altri operatori attivi nei servizi finanziari e assicurativi. Tali legami vedevano coinvolti, da un lato, il gruppo Premafin/FonSai, che per effetto dell'operazione sarebbe stato integrato nel gruppo UGF e, dall'altro, Mediobanca - Banca di Credito Finanziario Spa, ovvero la più importante banca di credito finanziario in Italia, nonché Assicurazioni Generali Spa, importante operatore assicurativo in Italia, in rami dove avrebbe operato il gruppo UGF *post merger*. Tali rapporti hanno ricevuto attenzione non solo per il ruolo rivestito da Mediobanca come finanziatore del gruppo Premafin e, nello specifico, per la realizzazione del Progetto di integrazione, ma anche in quanto gli altri soggetti coinvolti (Generali e Mediobanca) risultavano attivi, direttamente e indirettamente, nei mercati del settore assicurativo ove erano stati rilevati i rischi di effetti restrittivi della concorrenza.

Più specificamente, Mediobanca aveva un importante ruolo quale soggetto finanziatore del gruppo Premafin, la cui posizione era oggetto del Piano di Risanamento approvato dal CdA nel marzo 2012. Le condizioni di ristrutturazione del debito fissate dal suddetto Piano di risanamento avrebbero inciso direttamente sull'entità *post-merger* e tale indebitamento costituiva un primo legame finanziario tra UGF *post-merger* e Mediobanca.

Inoltre, Mediobanca aveva stipulato diversi contratti di finanziamento in favore di Fonsai e Milano Assicurazioni, controllate da Premafin, ed inoltre in favore di società del gruppo UGF. L'insieme di tali contratti sarebbero confluiti nell'entità *post merger* e, quindi, il gruppo UGF, a seguito dell'operazione sarebbe diventato uno dei più importanti soggetti debitori di Mediobanca. Alla luce di tali rapporti di finanziamento, l'operazione avrebbe determinato, quindi, un rafforzamento dei legami e delle cointeressenze tra UGF e Mediobanca. Quest'ultima, in particolare, in qualità di creditore e in ragione dell'esposizione finanziaria in essere, avrebbe avuto uno specifico interesse economico nell'entità *post merger* e, a sua volta, UGF, alla luce dei legami azionari e dell'incidenza dei finanziamenti sul patrimonio ai fini regolamentari e del debito in essere, sarebbe stata incentivata a tenere in conto gli interessi di Mediobanca, principale soggetto finanziatore. Infine, la partecipazione di Mediobanca a due consorzi di garanzia connessi ai due previsti aumenti di capitale di UGF e Fonsai nell'ambito del Progetto di integrazione costituiva un ulteriore legame rispetto ad UGF e Premafin nell'ambito dell'operazione.

Accanto a tali legami di Mediobanca con l'entità *post-merger*, hanno assunto rilievo anche i legami di questa con il gruppo Generali, su cui esercitava un controllo di fatto e con la quale aveva dei rapporti di finanziamento. Infine, esistevano anche legami diretti tra Premafin-FonSai e Generali in quanto Premafin deteneva una partecipazione direttamente in Assicurazioni Generali e anche questa partecipazione sarebbe confluita in UGF.

In tale contesto, l'istruttoria ha evidenziato che, con riferimento ai mercati produttivi nazionali rami danni, l'operazione avrebbe determinato la costituzione di una posizione dominante in capo all'entità *post-merger* e, quindi, una sostanziale riduzione della concorrenza, nei rami 1, 3, 10, 12, 13, 15, 18. In ciascuno di tali mercati, l'entità *post merger* sarebbe diventata infatti il primo operatore: (i) incrementando considerevolmente la quota che già vedeva il gruppo Premafin prima compagnia per premi raccolti (rami 3, 10, 12, 15) o (ii) diventandolo per effetto dell'operazione (rami 1, 13, 18). Il secondo operatore sarebbe stato sempre Generali, tranne nel ramo 12 ove è risultata terza compagnia per premi raccolti dopo l'entità *post merger* e Allianz.

L'Autorità ha anche considerato che tra questi mercati, il ramo 10 RC Auto risultava essere quello più rilevante in assoluto, rappresentando circa il 50% del totale dei premi raccolti rispetto al totale dei mercati danni, sicché in esso è stato approfondito specificamente l'impatto concorrenziale dell'operazione, anche alla luce delle politiche commerciali osservate sul mercato. In tale mercato, la peculiare scarsa mobilità della domanda e l'evoluzione dei premi nel passato hanno consentito di ritenere che l'operazione avrebbe permesso alla nuova entità di adottare nel futuro politiche commerciali con premi crescenti senza il rischio di subire pressioni concorrenziali da terzi operatori i quali, viceversa, avrebbero avuto maggiori incentivi a seguire la strategia di aumento dei prezzi. Gli effetti in termini di riduzione degli incentivi a competere, connessi all'operazione, sarebbero derivati altresì dal fatto che il primo concorrente della nuova entità sarebbe stato il gruppo Generali. Tale soggetto avrebbe ancor meno incentivi a politiche di prezzo aggressive rispetto all'entità *post merger*, in funzione dei legami diretti ed indiretti che, attraverso Mediobanca, sarebbero stati ulteriormente estesi per effetto della operazione di concentrazione.

Con riguardo ai mercati produttivi nazionali rami vita, l'istruttoria ha evidenziato che il solo ramo dove l'operazione avrebbe modificato gli assetti concorrenziali era il ramo VI. L'entità risultante dall'operazione avrebbe infatti incrementato le quote detenute, conseguendo la prima posizione, con circa il 27% del mercato in termini di premio raccolti.

Infine, nei mercati distributivi provinciali rami danni, l'istruttoria ha evidenziato che in 78 province italiane (su 110 totali), l'entità *post merger* avrebbe superato il 30% di quota di mercato aggregata sia nel totale dei rami danni che nel solo ramo RCAuto, il quale, nella quasi totalità di queste province, è il ramo con la raccolta premi più rilevante sul totale (ciò a dimostrazione della incidenza di tale ramo sul totale); in 22 delle 78 province individuate, la quota *post merger* avrebbe superato il 40% e in altre 4 la quota sarebbe stata addirittura superiore al 50%. Inoltre, in 15 province (ulteriori rispetto alle 78 sopra indicate), la raccolta RC Auto dell'entità *post-merger* avrebbe superato livelli compresi tra il 30% fino ad oltre il 40%.

Alla luce delle risultanze istruttorie, l'Autorità ha ritenuto che l'operazione di concentrazione avrebbe determinato la costituzione di una posizione dominante in capo all'entità *post merger* e, quindi, una sostanziale riduzione della concorrenza nei mercati produttivi nazionali rami danni: 1, 3, 10, 12, 13, 15, 18, nonché nei mercati distributivi rami danni relativi a 93 province. In particolare, si sarebbe venuto a creare un operatore che, per quote di mercato, indice di concentrazione e differenza rispetto al primo altro concorrente,

sarebbe stato in grado di porre in essere politiche di prezzo indipendenti dai concorrenti e dai consumatori finali. Il mercato ove tali effetti sarebbero stati più significativi era il ramo produttivo RC Auto, il quale rappresentava, in termini di premi raccolti a livello nazionale, quasi il 50% del totale dei rami danni.

In considerazione di ciò, l'Autorità ha autorizzato l'integrazione tra i due gruppi subordinatamente a talune condizioni in grado di sciogliere i legami con Mediobanca (che controlla Generali, principale concorrente sui mercati interessati dall'operazione) e di ridurre, attraverso la cessione di asset, la posizione dominante altrimenti acquisita nei mercati danni (in particolare per le polizze RC Auto) a livello nazionale e, per quanto riguarda la distribuzione delle polizze, in 93 province. In particolare, le misure prescritte dall'Autorità sono raggruppabili, in funzione dell'oggetto, in tre tipologie: (i) misure volte a garantire la cessione di asset; (ii) misure finalizzate a superare i legami azionari e finanziari tra la nuova entità e Mediobanca; (iii) misure a carico di Mediobanca.

Sotto il profilo della cessione di asset, UGF dovrà cedere società e rami di azienda, composti, tra l'altro, da marchi, da portafogli assicurativi (rappresentati da un significativo ammontare di premi) e rapporti di agenzia, da infrastrutture e da risorse necessarie a garantirne l'operatività. Il gruppo risultante dall'operazione dovrà ridurre, per effetto di tali cessioni (corrispondenti ad un rilevante e definito ammontare di premi), le proprie quote di mercato sotto il 30% a livello nazionale e provinciale (o garantire la cessione dell'intera quota acquisita per effetto di tale operazione se la quota del 30% fosse già detenuta prima della concentrazione) in ciascun ramo danni e vita, sulla base dei dati fonte ISVAP. Le cessioni dovranno essere effettuate in una tempistica circoscritta in un breve arco temporale e con il ricorso ad un *advisor* indipendente, di primario *standing* internazionale, gradito all'Autorità, cui dovrà essere conferito apposito mandato.

Sotto il profilo dello scioglimento dei legami azionari e finanziari con Unicredit (azionista di rilievo di Mediobanca) e Mediobanca, UGF dovrà sciogliere il patto parasociale in essere tra Unicredit e Premafin avente ad oggetto le azioni di Fondiaria Sai e dovrà adottare le iniziative necessarie affinché gli attuali amministratori di Fondiaria Sai nominati da Unicredit presentino le proprie dimissioni dal consiglio di amministrazione di FonSai. Inoltre, UGF e Fondiaria Sai dovranno cedere l'intera partecipazione di Fondiaria Sai in Assicurazioni Generali a soggetti che non siano in alcun modo controllati o collegati con UGF, Premafin, Fondiaria Sai, Milano Assicurazioni, Unicredit e Mediobanca, o aderenti a patti parasociali relativi alla gestione di Mediobanca. Fino alla cessione, UGF e Fondiaria Sai si asterranno dall'esercizio di qualunque diritto amministrativo, compresi i diritti di voto, relativi a tale partecipazione. Inoltre, UGF, Fondiaria Sai e Milano Assicurazioni dovranno cedere l'intero pacchetto azionario allo stato detenuto dal gruppo Premafin/Fondiaria Sai in Mediobanca, conferendo mandato a vendere a una o più banche d'affari di primario *standing*, gradite all'Autorità. Nel frattempo dovranno individuare un fiduciario, gradito all'Antitrust, presso il quale depositare con contratto di deposito vincolato le azioni di Mediobanca. Il fiduciario non potrà né partecipare alle assemblee Mediobanca né esercitare i diritti di voto connessi. Prima del deposito Fondiaria Sai e Milano Assicurazioni si dovranno astenere

dall'esercitare qualunque diritto amministrativo relativo alla *governance* di Mediobanca. UGF, Fondiaria Sai e Milano Assicurazioni dovranno attivarsi affinché gli attuali amministratori di Mediobanca nominati o comunque aventi legami diretti o indiretti con tali società presentino le proprie dimissioni dal consiglio di amministrazione. UGF dovrà inoltre garantire che negli organi di *governance* di Mediobanca non siano nominati soggetti in qualche modo ad essa riconducibili e non dovrà stipulare alcun accordo parasociale avente ad oggetto azioni Mediobanca. UGF non dovrà infine detenere azioni Mediobanca e, nell'eventualità che le dovesse detenere a meri fini di investimento finanziario, non dovrà esercitare alcun diritto amministrativo, inclusi i diritti di voto.

UGF non dovrà stipulare alcun accordo parasociale su azioni Fondiaria Sai con Mediobanca e Unicredit. Finsoe, in qualità di controllante di UGF, non dovrà stipulare accordi parasociali su azioni UGF con Mediobanca e Unicredit; UGF dovrà assicurare che nella *governance* del Gruppo post fusione non siano nominati soggetti legati, direttamente o indirettamente, a Mediobanca, Unicredit o Generali; UGF dovrà iniziare a ridurre l'attuale debito di Unipol, Fondiaria Sai e Milano Assicurazioni verso Mediobanca, azzerandolo in prospettiva. UGF, Fondiaria Sai e Milano Assicurazioni dovranno adottare idonee modalità affinché sia garantito che Mediobanca non acquisisca informazioni di natura strategico commerciale ultronee a quelle strettamente necessarie per la tutela del proprio credito.

Infine, Mediobanca dovrà: cedere tutte le eventuali partecipazioni azionarie che dovesse acquisire in UGF e/o Fondiaria Sai e/o nel gruppo risultante dalla fusione; fino all'avvenuta cessione non potrà esercitare alcun diritto amministrativo per tutta la durata del possesso delle medesime azioni; accettare qualsiasi offerta di rimborso anticipato nonché cessione di quote dei contratti di finanziamento nella misura individuata da UGF; astenersi, fintantoché mantenga la propria posizione di soggetto creditore, dal richiedere, a Unipol, Fondiaria Sai e Milano Assicurazioni Spa, informazioni di natura strategico commerciale ultronee a quelle strettamente necessarie per la tutela del proprio credito; non esercitare la facoltà di conversione dei prestiti in titoli equity; non partecipare alla *governance* del gruppo *post merger*, vale a dire non indicare, né concorrere in alcun modo alla nomina di un proprio rappresentante nelle liste di maggioranza o minoranza relative agli organi sociali di tale entità; non acquistare, fino a quando permarrà il controllo di fatto di Mediobanca su Generali, partecipazioni azionarie in Finsoe, UGF o altre società facenti parte del Gruppo UGF.

*ALITALIA - COMPAGNIA AEREA ITALIANA/RAMO DI AZIENDA DI WIND JET (NEWCO)*

Nel luglio 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90, autorizzando, subordinatamente al rispetto di alcune condizioni, l'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione da parte di Alitalia – Compagnia Aerea Italiana Spa delle attività di WindJet Spa.

L'Autorità ha considerato che i mercati rilevanti su cui valutare l'impatto dell'operazione fossero costituiti da alcuni collegamenti di trasporto aereo passeggeri effettuato su voli di linea, tutti interni al territorio nazionale – segnatamente rappresentati

dalle rotte Catania-Milano Linate, Palermo-Milano Linate, Catania-Roma Fiumicino, Palermo-Roma Fiumicino, Catania-Bologna, Catania-Pisa, Catania-Venezia, Palermo-Torino – sui quali si sarebbe verificata una sovrapposizione delle attività dei due operatori a seguito della concentrazione. Tale operazione dunque, avrebbe potuto determinare o rafforzare una posizione dominante in capo alla nuova entità *post merger*, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

Nella valutazione degli effetti dell'operazione l'Autorità ha tenuto conto del complesso quadro regolamentare di riferimento, che prevede l'esistenza di un'apposita normativa relativa ad alcuni aspetti gestionali condizionanti in maniera diretta l'esercizio di attività in regime di concorrenza, a partire dall'assegnazione alle compagnie aeree dei permessi di utilizzo delle infrastrutture aeroportuali. Sulla base degli elementi acquisiti, l'Autorità ha ritenuto che l'operazione di concentrazione, consentendo ad Alitalia di acquisire una serie di slot in alcuni aeroporti caratterizzati da rilevanti barriere all'ingresso, e nuovi assets, tra cui il marchio "WindJet", avrebbe determinato un incremento generale del potere di mercato in capo all'acquirente, di portata superiore a quello definibile dalla semplice somma algebrica delle quote di mercato sulle singole rotte interessate dall'operazione.

In particolare, sulle rotte Catania-Milano e Palermo-Milano, a seguito di un'analisi compiuta circa la segmentazione della domanda è emerso che la capacità disciplinante dei concorrenti non risulterebbe sufficiente a contrastare il potere di mercato di Alitalia/WindJet, venendosi a costituire una posizione dominante, quantomeno rispetto all'insieme di consumatori rappresentati dalla clientela time-sensitive. Questo tipo di clienti, infatti, prediligerebbe i collegamenti da/per l'aeroporto di Milano Linate, dove opera un solo concorrente e dove la possibilità di ingresso di nuovi operatori è di fatto esclusa stante il contingentamento degli *slot* a disposizione, imputabile a ragioni regolamentari/amministrative.

Per quanto riguarda la rotta Catania-Roma la quota attribuibile ad Alitalia dopo l'acquisizione di WindJet risulterebbe elevata, attestandosi al 78% dei passeggeri trasportati. Date le difficoltà espresse dagli operatori concorrenti a esercitare attività in concorrenza a quelle di Alitalia e WindJet, e data la scarsa contendibilità di tale rotta soprattutto nelle fasce orarie della mattina e della sera, l'Autorità ha rilevato un forte potere di mercato tale da ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza.

Con riferimento alle altre rotte in esame, l'Autorità ha osservato che l'operazione di acquisizione non avrebbe sollevato le stesse preoccupazioni di tipo concorrenziale, tenuto conto sia delle dimensioni più limitate di tali attività, sia della piena contendibilità dovuta all'assenza di insormontabili barriere all'ingresso.

In considerazione di ciò l'Autorità ha autorizzato l'operazione di concentrazione subordinatamente al rispetto di alcune condizioni relative alla cessione di slot. In particolare l'Autorità ha prescritto che Alitalia rilasciasse per le quattro stagioni IATA successive alla stagione Summer 2012 i seguenti diritti di decollo e atterraggio: sulla rotta Catania-Milano Linate fino a 2 coppie di *slot*, corrispondenti ai voli operati da WindJet nelle stagioni IATA

Summer 2012 e Winter 2011/2012; sulla rotta Palermo-Milano Linate 1 coppia di *slot*, corrispondente ai voli operati da WindJet nelle stagioni IATA Summer 2012 e Winter 2011/2012; sulla rotta Catania-Roma Fiumicino fino a 2 coppie di *slot* (equivalenti a due diritti di decollo e due diritti di atterraggio), corrispondenti ai voli operati nelle fasce della mattina e della sera da WindJet nelle precedenti stagioni IATA Summer 2012 e Winter 2011/2012. L'Autorità ha inoltre deliberato che la gestione del procedimento di allocazione degli *slot* resi disponibili fosse svolta da un soggetto terzo (*monitoring trustee*), avente caratteristiche di indipendenza da Alitalia, necessaria qualificazione per svolgere il suo mandato e non esposizione a conflitti di interesse. Tale soggetto, selezionato da Alitalia, e successivamente approvato dall'Autorità, avrebbe raccolto le richieste dei vettori concorrenti (necessariamente privi di legami societari, finanziari e commerciali con Alitalia e non facenti parte dell'alleanza SKYTeam) i quali avrebbero dovuto contemplare l'impegno ad operare, per almeno quattro stagioni IATA, i voli sugli *slot* ottenuti con vincolo di destinazione sulle corrispondenti rotte interessate. Il *monitoring trustee*, sulla base di una procedura comparativa che tenesse conto di una serie di requisiti, avrebbe deciso a chi assegnare gli *slot*. Alitalia, infine, avrebbe avuto il compito di presentare all'Autorità una relazione illustrativa sull'ottemperanza delle misure prescritte entro il termine di due settimane successive all'inizio di ogni stagione IATA, con periodicità fino alla stagione IATA Summer 2014.

#### *BOLTON ALIMENTARI SPA/ SIMMENTHAL*

Nel dicembre 2012 l'Autorità ha deliberato la chiusura del procedimento istruttorio avviato ai sensi dell'art. 16, comma 4 della legge 287/90, per valutare se l'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione del controllo del ramo d'azienda Simmenthal da parte della società Bolton Alimentari comportasse la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato in grado di eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

La concentrazione si configurava, infatti, come l'acquisizione del marchio *leader* nelle conserve di carne e nella trippa al sugo ("Simmenthal") da parte di Bolton (già proprietario del marchio "Manzotin"), secondo operatore nei medesimi mercati.

In particolare, l'operazione riguardava i seguenti distinti mercati del prodotto: i) la produzione e commercializzazione di conserve di carne di bovino con e senza gelatina (cd. *corned beef*) e ii) la produzione e commercializzazione di conserve di trippa al sugo. Si tratta di prodotti non sostituibili per la diversa materia prima utilizzata e per le modalità di consumo. Entrambi i mercati indicati sono di dimensione nazionale in considerazione, tra l'altro, della specificità dei gusti e delle abitudini dei consumatori in ciascun Paese.

L'operazione avrebbe prodotto un impatto diretto, determinato da una significativa sovrapposizione orizzontale tra le parti nei mercati rilevanti, a fronte di una struttura fortemente asimmetrica, di una scarsa concorrenza effettiva e potenziale e di un'elevata capacità disciplinante dell'operatore dominante sulla concorrenza. Essa avrebbe avuto, inoltre, un impatto indiretto in termini di rafforzamento del potere negoziale nei confronti

della domanda, prevalentemente rappresentata dalla grande distribuzione organizzata. L'operazione avrebbe consentito, infatti, a Bolton, già operatore di rilievo nel contiguo mercato delle conserve di tonno, di ampliare la gamma dei prodotti e, in particolare, di acquisire nel proprio portafoglio marchi noti in categorie merceologiche contigue (conserve di carne e conserve di tonno).

Nel mercato delle conserve di carne di bovino, su cui l'operazione avrebbe avuto maggiore impatto per la dimensione e il volume di affari e per la presenza storica del marchio Simmenthal, percepito come coincidente con il mercato stesso, l'operazione avrebbe dato luogo ad un operatore con quote non inferiori all'80% (in volume e valore). In particolare, nel canale della distribuzione moderna (esclusi i *discount*), che rappresenta più del 70% delle vendite per entrambe le Parti, la quota residuale *post merger* eventualmente contendibile dalla concorrenza sarebbe stata meno del 10% (in volume e in valore). L'impatto strutturale dell'operazione sarebbe stato ancor più accentuato nel mercato delle conserve di trippa, che costituisce comunque un mercato di nicchia.

In particolare, l'analisi economica dei dati ha evidenziato che il marchio acquisito "Simmenthal" rappresentava un vincolo concorrenziale importante per Manzotin (in caso di aumento del prezzo di "Manzotin", circa il 60% dei suoi consumatori avrebbe preferito acquistare "Simmenthal"). Applicando ipotesi particolarmente garantiste per le parti, sono stati stimati significativi effetti unilaterali, con un incremento dei prezzi del 10% circa per "Simmenthal" e del 20% circa per "Manzotin". L'effetto medio dell'incremento del prezzo di mercato avrebbe raggiunto il 9% circa.

Nei mercati interessati, la combinazione di un marchio *leader* storico, con una forte reputazione e saldamente dominante nel tempo, unitamente alla percezione di un livello qualitativo superiore di "Simmenthal", rappresentava un *sunk cost* difficilmente replicabile dalla concorrenza sia effettiva che potenziale. Pertanto, anche in ragione della limitata quota contendibile, la concorrenza non avrebbe avuto incentivi a sostenere ingenti costi reputazionali e pubblicitari per erodere la significativa quota di mercato della nuova entità. A ciò si aggiunga l'assenza di convenienza economica all'avvio di nuovi impianti di produzione. Gli unici stabilimenti attivi in Italia, infatti, sono il ramo d'azienda Simmenthal, oggetto di acquisizione, e l'impianto del gruppo Cremonini/Inalca (marchio Montana) - entrambi con capacità inutilizzata - dai quali si riforniscono anche i concorrenti con *private label*.

In tale contesto, la nuova entità *post merger* sarebbe stata in grado di mettere in atto strategie commerciali volte a sterilizzare eventuali tentativi di espansione e/o di nuovo ingresso dei concorrenti (ad es. ampliando la fornitura alle *private label* o ponendo in essere strategie commerciali di differenziazione di prezzo volte a promuovere il marchio "Manzotin" prevalentemente nei canali in cui "Simmenthal" è presente solo in modo marginale).

In conclusione, le risultanze istruttorie hanno evidenziato come, nel suo complesso, l'operazione fosse in grado di conferire alla nuova entità una posizione strutturale di assoluto rilievo nei mercati rilevanti in assenza di effettivi vincoli all'esercizio del potere di mercato, conferendogli quel grado di indipendenza di comportamento dai concorrenti e dai clienti che

caratterizza la posizione dominante. La concentrazione esaminata avrebbe altresì consentito a Bolton di ampliare la gamma di marchi noti a sua disposizione in mercati contigui, accrescendo il proprio potere contrattuale con la grande distribuzione organizzata, con il rischio di imposizione di condizioni economiche meno vantaggiose.

Per tali motivi l'Autorità ha autorizzato l'operazione di concentrazione prescrivendo a Bolton il rispetto di una serie di misure tra cui:

a) la cessione del ramo d'azienda Manzotin composto da: i) diritti di proprietà intellettuale sul marchio; ii) contratto di produzione attualmente in essere con INALCA; iii) eventuale magazzino e iv) tutte le informazioni commerciali relative al marchio, ad un soggetto terzo che sia in grado di disporre di idonea capacità produttiva autonoma all'atto della vendita;

b) il mantenimento di una divisione vendita separata per i prodotti "Simmenthal" per una durata prestabilita.

Tali condizioni sono state ritenute sufficienti e proporzionali ad eliminare gli effetti strutturali dell'operazione. L'alienazione del marchio, accompagnata da una capacità produttiva autonoma (la cessione dell'attuale contratto di fornitura in essere con Cremonini/INALCA), consentirà all'acquirente di operare immediatamente sul mercato, laddove non disponga di impianti propri. Il mantenimento di una divisione di vendita distinta per il marchio "Simmenthal" determinerà una negoziazione separata di tale marchio rispetto agli altri marchi di Bolton in settori contigui (tonno), in tal modo ridimensionando il potere negoziale della nuova entità nei confronti della grande distribuzione.

## **Le indagini conoscitive**

---

### *IMPIANTI DI DISTRIBUZIONE CARBURANTI INDIPENDENTI*

Nel dicembre 2012 è stata conclusa l'indagine conoscitiva sull'attività di distribuzione dei carburanti in Italia, avente ad oggetto l'assetto generale del sistema di distribuzione, lo sviluppo ed il ruolo degli impianti indipendenti, l'utilizzo della quotazione *Platts*, come riferimento per la formazione dei prezzi.

L'indagine, svolta con la collaborazione del Gruppo Antitrust del Nucleo Speciale Tutela Mercati della Guardia di Finanza, era stata avviata in quanto era stato osservato che il livello dei prezzi dei carburanti per auto-trazione in Italia è particolarmente elevato, specialmente se confrontato con la media europea. Obiettivo dell'indagine è stato dunque quello di valutare se esistono criticità di natura concorrenziale riconducibili alla struttura oligopolistica del settore, sia nei mercati a valle della distribuzione in rete che in quelli a monte della logistica e della raffinazione. Inoltre, si è inteso verificare i modelli operativi ed

il potenziale competitivo degli operatori indipendenti e della grande distribuzione organizzata (“GDO”), nei mercati della distribuzione in rete di carburanti.

Esaminando gli attori economici attivi sul mercato, è emerso che le società petrolifere verticalmente integrate, operatori tradizionali del settore, all’inizio del 2011, presentavano elementi di significativa eterogeneità, sia con riferimento al grado di efficienza delle proprie reti di distribuzione che all’estensione territoriale della propria dotazione logistica. Ciò ha consentito di identificare due tipologie principali di operatori verticalmente integrati: *a)* le c.d. “società autonome”, ovvero società dotate di capacità di raffinazione e di logistica tali da essere autosufficienti ed in grado di approvvigionare con la propria rete di distribuzione l’intero territorio nazionale [es. Eni Spa ed Esso Italiana Srl] e *b)* le c.d. “società dipendenti”, ovvero società che, per alimentare le loro vendite ricorrevano, ancora nel 2010, al prodotto principalmente acquistato presso terzi e che, pur essendo specializzate nella distribuzione, presentavano reti distributive tendenzialmente meno efficienti.

A fronte di tale eterogeneità, tuttavia, i prezzi praticati nel canale rete dalle società petrolifere apparivano, almeno fino al 2011, tendenzialmente omogenei, senza penalizzare le imprese meno efficienti.

Con riguardo alle pompe bianche, i modelli di sviluppo emersi in termini di prezzi praticati e, dunque, di pressione concorrenziale che tali operatori esercitano nei confronti degli operatori tradizionali verticalmente integrati, sono abbastanza diversi a livello geografico. Infatti nelle macroregioni del Nord-Ovest e del Nord-Est, le pompe bianche tendono a praticare prezzi più bassi che in altre zone d’Italia. Nel Nord-Ovest, in particolare, il dinamismo degli impianti no-logo sembra derivi dalla grande disponibilità di prodotto e di infrastrutture logistiche esistenti, anche se queste ultime sono in gran parte controllate da società petrolifere. Nel Nord-Est, viceversa, le spinte concorrenziali delle pompe bianche provengono dalla presenza di molteplici operatori indipendenti, sia con riguardo alla logistica che all’approvvigionamento del prodotto. Al Centro ed al Sud, invece, il grado di concorrenzialità delle pompe bianche è più contenuto. Ciò è dovuto alla minore presenza di strutture logistiche ed al ruolo meno significativo degli operatori indipendenti, soprattutto al Sud. Infatti, in questa macroregione la distribuzione indipendente è caratterizzata dalla presenza di imprese di grandi dimensioni che, avendo molti impianti legati a contratti di convenzionamento colore con le principali società petrolifere, appaiono influenzate dalle politiche commerciali di queste ultime.

Dall’indagine è emerso, inoltre, che gli operatori della GDO risultano i più competitivi, specialmente laddove espongono soltanto il proprio marchio. In tale caso, infatti, la GDO è in grado di attivare meccanismi concorrenziali ancora più significativi di quelli riconducibili alle pompe bianche, che fanno capo ad operatori indipendenti. Ciò è dovuto all’elevato livello di efficienza della loro rete ed alla notevole disponibilità di attrezzature self-service, che si traducono in un erogato medio molto elevato, pari a quasi cinque volte quello di un impianto colorato ed a quattro volte e mezzo quello di un impianto indipendente.

Lo sviluppo di nuovi operatori (GDO, indipendenti) particolarmente aggressivi, favorito anche dall'evoluzione della normativa che a partire dal 2008 ha avviato un processo di liberalizzazione del settore, ha contribuito a determinare una rottura degli equilibri oligopolistici di mercato vigenti almeno sino al 2010. Tale rottura nei meccanismi di interazione tra le società petrolifere è emersa con forza l'estate scorsa, quando il *market leader* Eni ha avviato una campagna promozionale di sconti molto elevati che solo alcune delle società petrolifere attive a livello nazionale sono state in grado di seguire.

Ad esito delle iniziative concorrenziali dell'estate scorsa, dunque, alcuni operatori - ed in particolare i grandi raffinatori effettivamente integrati a valle nella distribuzione (Eni ed Esso), gli operatori bianchi più dinamici e la GDO - hanno guadagnato posizioni sul mercato, a scapito di società che, pur detenendo reti di distribuzione a dimensione nazionale, hanno una presenza insufficiente o addirittura assente nella raffinazione/logistica.

L'indagine non ha individuato criticità suscettibili di dare origine, nell'immediato, ad approfondimenti istruttori. Tuttavia, sulla base dei recenti sviluppi, anche normativi, del settore, sono stati identificati alcuni obiettivi da raggiungere anche attraverso ulteriori modifiche del quadro giuridico esistente nell'ottica di: a) favorire le condizioni che hanno indotto alla diffusione del modello di pompe bianche nel Nord-Est, anche in altre aree del paese; b) promuovere lo sviluppo della GDO, specialmente attraverso l'installazione di impianti a marchio proprio; c) incentivare un'evoluzione più efficiente delle reti colorate che non dispongono di infrastrutture logistiche e di raffinazione adeguate ad una presenza uniforme sul territorio nazionale, ad esempio attraverso processi di *regionalizzazione*, in modo da svincolarle il più possibile dal ricorso alle vendite incrociate tra concorrenti.

In quest'ottica, nelle conclusioni dell'Indagine, si valuta positivamente la costituzione di un mercato della logistica petrolifera e di un mercato all'ingrosso dei prodotti petroliferi liquidi per autotrazione, prevista nel d. lgs. di recepimento della direttiva 2009/119/CE, sulle scorte petrolifere d'emergenza. L'avvio di tali mercati potrebbe favorire, infatti, un'evoluzione del settore in senso pro-concorrenziale contribuendo ad aumentare la disponibilità di prodotto, anche importato, ampliando l'offerta dei servizi di stoccaggio, facilitando il confronto tra le condizioni economiche offerte dalle diverse infrastrutture e, in ultima analisi, ampliando il bacino di strutture logistiche a cui potenzialmente rivolgersi. L'avvio dei mercati organizzati, inoltre, potrebbe favorire la progressiva riduzione dei rapporti di interdipendenza tra società petrolifere, sia per quel che concerne la fornitura di servizi di logistica che di prodotto.

Per il perseguimento degli obiettivi sopra indicati, ed in particolare per sviluppare al Sud il "modello Nord-Est", ovvero incrementare il numero di operatori indipendenti presenti in tale macrozona, si potrebbe ipotizzare la cessione da parte delle società petrolifere verticalmente integrate di alcuni depositi di stoccaggio a società che non operano a valle, nella distribuzione in rete di carburanti. Tale cessione potrebbe riguardare, in particolare, le infrastrutture di raffinazione investite da processi di ristrutturazione ed oggetto di riconversione in depositi per lo stoccaggio. In tal modo aumenterebbero le infrastrutture

logistiche di cui sarebbero titolari operatori indipendenti, proprio nelle aree del paese in cui allo stato esse sono assenti o esigue.

Infine, per quel che concerne l'utilizzo della quotazione *Platts* per la determinazione del prezzo di equilibrio sui mercati della distribuzione di carburanti, è emerso che, per tutti i canali e per tutti gli operatori, i prezzi di vendita dipendono dal valore e dall'andamento di tali quotazioni. In particolare, l'indagine ha evidenziato che gli operatori indipendenti e la GDO, in genere, acquistano il prodotto a partire dalle quotazione *Platts* di riferimento e le società petrolifere verticalmente integrate utilizzano tale quotazione per la definizione dei prezzi consigliati.

L'utilizzo del *Platts* quale *benchmark* per la valorizzazione dei carburanti viene giustificato dalle peculiarità che contraddistinguono il processo industriale di raffinazione del petrolio e dalla asserita indivisibilità dei costi per singolo prodotto. Tali caratteristiche della produzione indurrebbero le società petrolifere a valorizzare i prodotti raffinati sulla base di un principio assimilabile al c.d. *mark to market*, in cui si fa ricorso alle quotazioni internazionali per l'individuazione dei valori di mercato.

Il *Platts* rappresenta, inoltre, il riferimento per la determinazione dei prezzi dei carburanti, a partire dal quale si articolano i prezzi nei mercati all'ingrosso ed al dettaglio, nella maggioranza dei paesi europei, come emerge dalla richiesta di informazioni inviata nel corso dell'indagine alle principali Autorità di concorrenza nazionali degli Stati Membri.

Allo stato, non sembrano infine sussistere elementi sufficienti per ritenere che il *Platts* possa essere un veicolo di concertazione tra operatori nazionali integrati verticalmente. Le sue quotazioni, infatti, non sembrano discostarsi significativamente dai valori di mercato indicati dai *competitors*, attivi nella fornitura di informazioni sulle quotazioni dei prodotti petroliferi finiti (ad es. *Argus*). Ciononostante, le quotazioni fornite da *Platts* e da altre agenzie simili, potrebbero essere manipolate laddove i prezzi comunicati dagli operatori di mercato, e sulla base dei quali tali agenzie elaborano le quotazioni dei prodotti finiti, non risultino pienamente affidabili.

### 3. L'ATTIVITÀ DI PROMOZIONE DELLA CONCORRENZA

#### Energia elettrica

---

##### *INTEGRITÀ E TRASPARENZA DEL MERCATO DELL'ENERGIA ALL'INGROSSO*

Nel gennaio 2012 l'Autorità ha trasmesso al Presidente dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas e al Direttore dell'Agenzia europea per la cooperazione dei regolatori dell'energia (di seguito, ACER) le proprie osservazioni ai sensi dell'articolo 22 della legge n. 287/90 in merito alle possibili conseguenze anticoncorrenziali di alcune modalità di ottemperanza agli obblighi di trasparenza previsti dal Regolamento UE n. 1227/2011 del 25 ottobre 2011, concernente l'integrità e la trasparenza del mercato dell'energia all'ingrosso (di seguito, REMIT), entrato in vigore nel dicembre 2011.

L'Autorità ha osservato che la criticità concorrenziale della pubblicazione di determinate informazioni sui mercati dell'energia all'ingrosso era strettamente connessa alla struttura dei mercati stessi. Le preoccupazioni concorrenziali sarebbero state, in particolare, minori per i mercati caratterizzati da una impresa largamente dominante (per i quali una maggiore trasparenza poteva addirittura rendere più difficile lo sfruttamento del potere di mercato unilaterale), e invece maggiori a fronte di situazioni di oligopolio più o meno concentrato, come nei mercati all'ingrosso italiani, caratterizzati da una conformazione geografica zonale che ne esalta, in particolare nelle due isole maggiori, il carattere oligopolistico. In tali mercati, una eccessiva trasparenza avrebbe potuto facilitare esiti collusivi (agevolando il monitoraggio e l'immediata identificazione di deviazioni) o comportamenti opportunistici volti a trarre vantaggio dalla tempestiva rivelazione delle informazioni, da parte di imprese *diverse* da quelle che avessero pubblicato le informazioni privilegiate di cui erano in possesso.

In ragione di ciò, l'Autorità ha ritenuto che le “informazioni privilegiate”, riguardanti “*la capacità e l'uso degli stabilimenti di produzione [...] inclusa l'eventuale indisponibilità pianificata o non pianificata di tali impianti*” (articolo 4 del REMIT), raccolte in forma disaggregata, dovessero essere pubblicate solo dopo la chiusura del Mercato del Giorno Prima (MGP), in forma aggregata e comunque anonima. Con riguardo al livello di aggregazione, si poteva ipotizzare una aggregazione a livello “macrozonale”, distinguendo la macrozona Nord da quella Sud e aggregando a quest'ultima le isole (come già attualmente fa Terna Spa nel fornire le informazioni ex-ante sulla capacità produttiva disponibile) e a livello di tecnologia.

L'Autorità ha rilevato anche che la questione del livello di aggregazione dei dati pubblicati non sembrava porsi in relazione né alle infrastrutture di trasporto dell'energia elettrica o del gas naturale, né alle infrastrutture di stoccaggio del gas naturale e di rigassificazione del GNL. Per queste ultime, anzi, in quanto operate in regime di sostanziale monopolio da imprese verticalmente integrate, una maggiore trasparenza non poteva che favorire lo sviluppo della concorrenza attraverso un accesso non discriminatorio.

L'Autorità ha sottolineato altresì che, ai sensi del REMIT lo stesso TSO (gestore della rete) era un operatore di mercato e che, pertanto, avrebbe dovuto essere soggetto ai medesimi obblighi di pubblicità riguardo allo stato della rete di trasmissione. Con particolare riferimento al TSO elettrico italiano, l'Autorità ha ritenuto che Terna Spa avrebbe dovuto fornire in maniera tempestiva le informazioni privilegiate sia sulle indisponibilità di rete - ivi incluse le motivazioni degli eventuali lavori e le conseguenze in termini di forzata indisponibilità delle unità di generazione connesse alle porzioni di rete interessate - sia sui transiti, sia sui principali vincoli intrazonali, sia sulle misurazioni effettuate nei nodi pilota della rete (tensione, ecc.). La stessa tipologia di informazioni avrebbe dovuto essere messa a disposizione da SNAM Rete Gas Spa. Infine, l'Autorità ha concordato con la posizione espressa da ACER in merito alla preferibilità della pubblicazione centralizzata delle informazioni privilegiate, così da favorire la standardizzazione delle modalità di ottemperanza agli obblighi informativi del REMIT.

#### *MERCATO DELLA PRODUZIONE E VENDITA ALL'INGROSSO DI ENERGIA ELETTRICA*

Nel giugno 2012 l'Autorità, a seguito del ricevimento della relativa richiesta, ha trasmesso un parere ai sensi dell'articolo 22 della Legge n. 287/90 al Dipartimento per le Politiche Comunitarie in ordine alla sussistenza dei presupposti di cui all'articolo 219 del decreto legislativo n. 163/06, Codice dei Contratti Pubblici di Lavori, Servizi e Forniture, nell'ambito della procedura attivata dalla società EniPower Spa per l'esenzione dagli obblighi previsti dalla normativa sugli appalti. La Commissione europea, dopo un esame preliminare della domanda presentata da EniPower, aveva chiesto alle Autorità italiane di esprimere le proprie opinioni in merito alla sussistenza del requisito dell'esposizione alla concorrenza delle attività rispetto alle quali EniPower aveva presentato domanda di esenzione all'obbligo di gare per l'acquisto di beni e servizi, oltre che su una serie di questioni specifiche connesse al mercato della produzione e della vendita all'ingrosso di energia elettrica.

In particolare, la Commissione ha chiesto all'Autorità di pronunciarsi sulla possibilità di distinguere un mercato rilevante separato per la produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile.

L'Autorità ha ritenuto che ciò non fosse possibile, alla luce sia del fatto che la produzione rinnovabile partecipa alla formazione del prezzo all'ingrosso sul Mercato del Giorno Prima in diretta concorrenza con la produzione da fonti fossili, sia del fatto che la maggior parte della produzione rinnovabile italiana è soggetta ai prezzi di mercato e non a prezzi amministrati.

Quanto alla valutazione della domanda di esenzione di Eni, l'Autorità ha osservato che qualunque fosse la definizione dell'estensione geografica del mercato rilevante adottata, il mercato della produzione e vendita all'ingrosso dell'energia elettrica risultava certamente "esposto alla concorrenza" e soddisfaceva quindi i requisiti richiesti per la concessione dell'esenzione. Il livello di concorrenza nei mercati della produzione e vendita all'ingrosso di energia elettrica era, infatti, cresciuto nel tempo. ENEL Spa, pur rimanendo il maggior

operatore a livello nazionale, aveva visto il suo ruolo ridimensionarsi sensibilmente, mentre erano contemporaneamente cresciuti operatori di rilievo quali Edison Spa, E.ON Italia Spa e la stessa EniPower, ed operatori di medie dimensioni come Sorgenia Spa, Tirreno Power Spa e EGL Spa. L'Autorità ha altresì ricordato come la recente rescissione dei legami tra Edison Spa e A2A Spa avesse portato alla creazione di due operatori completamente indipendenti, aumentando nettamente il grado di concorrenza del mercato all'ingrosso italiano. Tali conclusioni risultavano altresì confermate dall'analisi dei volumi venduti su MGP nel 2011, sia avendo riguardo agli indici di concentrazione CR3 e alla quota del primo operatore (ENEL) sia nella definizione dei mercati geografici seguita dalla prassi dell'Autorità (che prevedeva una macrozona nord ed una macrozona sud), sia in base alla definizione alternativa proposta da EniPower (un unico mercato per l'Italia continentale).

#### *MECCANISMI DI PROMOZIONE PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI E ASSIMILATE*

Nell'ottobre 2012 l'Autorità ha inviato, ai sensi dell'articolo 21 della legge 287/90, una segnalazione ai Ministeri dell'Economia e delle Finanze e dello Sviluppo Economico, nonché all'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas, in merito ai possibili profili discriminatori contenuti nelle attuali modalità di ripartizione, sui grandi clienti elettrici, dei cd. "oneri generali di sistema" (o componenti A della bolletta).

Il sistema attuale di ripartizione sui grandi clienti elettrici dei cd "oneri generali di sistema" prevede un meccanismo decrescente basato sui valori assoluti dei consumi di energia<sup>25</sup>. In particolare, gli oneri sono fatti gravare sui clienti serviti in bassa tensione non domestici (che non hanno agevolazioni) e su quelli in media tensione (che hanno un'esenzione totale al di sopra di consumi mensili eccedenti gli 8 Gwh, non frequenti per questo tipo di clienti), e meno sui grandi clienti in alta ed altissima tensione. Come conseguenza, alcuni clienti allacciati ad alta ed altissima tensione, caratterizzati da bassi livelli di consumi in termini assoluti ma da alta intensità energetica dei processi produttivi, possono subire discriminazioni derivanti dall'attuale sistema. Il fatto che per anni questa evidente discriminazione a danno delle piccole e medie imprese ad alta intensità energetica non abbia prodotto forti lamentele è da imputarsi all'incidenza tutto sommato limitata degli oneri generali sul costo totale dell'energia. L'esplosione della componente A3 tra il 2010 ed il 2011 a seguito della forte crescita degli incentivi agli impianti fotovoltaici ha sicuramente reso molto più avvertito tale effetto discriminatorio.

L'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas, nel mese di aprile del 2012, ha avviato una fase di ricognizione delle modalità di ripartizione sui grandi clienti elettrici dei c.d. "oneri generali di sistema", finalizzata tra l'altro ad individuare eventuali esigenze di modifica del quadro normativo (primario e secondario) vigente. E' intervenuta anche una modifica della normativa primaria nel giugno 2012<sup>26</sup> che prevedeva che, con più decreti del Ministro

<sup>25</sup> Cfr. articolo 3, comma 11, ultimo capoverso, del Decreto Legislativo n. 79 del 16 marzo 1999.

<sup>26</sup> Cfr. articolo 39 del D.L. n. 83 del 22 giugno 2012 "Criteri di revisione del sistema delle accise sull'elettricità e sui prodotti energetici e degli oneri generali di sistema elettrico per le imprese a forte consumo di energia; regimi tariffari speciali per i grandi consumatori industriali di energia elettrica".

dell'economia e delle finanze, di concerto col Ministro dello sviluppo economico, da emanare entro il 31 dicembre 2012, fossero definite le “imprese a forte consumo di energia”, in base a requisiti e parametri relativi a livelli minimi di consumo ed incidenza del costo dell'energia sul valore dell'attività d'impresa.

In tale contesto di ridefinizione delle modalità di ripartizione degli oneri generali di sistema, l'Autorità ha dunque inteso segnalare alle amministrazioni competenti che tale processo, affinché abbia come risultato un meccanismo esente dai profili di discriminazione contenuti invece in quello attuale, debba necessariamente identificare le imprese energivore non più (o non solo) in virtù del livello assoluto dei consumi mensili di energia (con soglie di agevolazione o esenzione dopo il superamento di dati valori di consumo), ma utilizzando anche il concetto di intensità ritenuto idoneo a correggere eventuali distorsioni nella contribuzione tra imprese, di dimensioni assolute diverse ma con tassi di utilizzo di energia, sul valore della produzione, molto simili.

*PARERE AI SENSI DELL'ARTICOLO 22 DELLA LEGGE 10 OTTOBRE 1990, N. 287 IN MATERIA DI “STRATEGIA ENERGETICA NAZIONALE”*

Nel dicembre 2012, l'Autorità ha trasmesso al Ministro dello Sviluppo Economico (di seguito MSE) e delle Infrastrutture e dei Trasporti un parere, ai sensi dell'articolo 22 della legge 287/90 (di seguito Parere) sul documento denominato “Strategia Economica Nazionale: per un'energia più competitiva e sostenibile” (di seguito SEN), predisposto dal MSE per consultazione pubblica e che stabilisce una serie di obiettivi<sup>27</sup> da perseguire attraverso sette priorità di intervento<sup>28</sup>.

L'Autorità ha ritenuto che alcune tra le linee di intervento individuate dal SEN avessero affinità con la propria sfera di competenze istituzionale, ovvero: i) la riforma della *governance* del comparto dell'energia; ii) la promozione di un mercato del gas competitivo unitamente al progetto di fare dell'Italia un *hub* sud europeo del gas; iii) il progetto di creare le condizioni per un mercato elettrico sempre più integrato con il resto d'Europa che sappia sfruttare l'attuale eccesso di capacità da fonte convenzionale (gas) anche in esportazione verso i paesi confinanti; iv) il progetto di razionalizzare l'industria della raffinazione e la rete di distribuzione carburanti.

In merito alla c.d. *governance* multilivello (Stato, Regioni, Province, Comuni, associazioni sul territorio, ecc.), attualmente prevalente nel comparto dell'energia, ed ai costi derivanti dalla stessa, l'Autorità ha formulato una specifica segnalazione<sup>29</sup>. L'elevata

<sup>27</sup> Tali obiettivi sono: i) ridurre il costo dell'energia per cittadini ed imprese (in particolare con l'obiettivo di azzerare il differenziale di costo con i principali paesi europei); (ii) raggiungere e superare gli obiettivi ambientali definiti dal cd. pacchetto 20/20/20 di direttive comunitarie; (iii) garantire la sicurezza energetica del Paese riducendo la dipendenza dall'estero; (iv) favorire la crescita sostenibile attraverso lo sviluppo del settore energetico.

<sup>28</sup> Esse sono: i) promozione dell'efficienza energetica; ii) promozione di un mercato del gas competitivo, integrato con l'Europa e con l'opportunità per l'Italia di divenire il principale hub sud-europeo; iii) sviluppo sostenibile delle energie rinnovabili anche superando gli obiettivi europei ma contenendo gli oneri conseguenti in bolletta; iv) sviluppo di un mercato elettrico pienamente integrato con quello europeo; v) ristrutturazione dell'industria nazionale della raffinazione e della distribuzione carburanti; vi) sviluppo sostenibile della produzione nazionale di idrocarburi; vii) modernizzazione del sistema di *governance* dell'energia con l'obiettivo di rendere più snelle e veloci le procedure decisionali.

<sup>29</sup> Cfr. da ultimo AS988 “*Proposte di riforma concorrenziale ai fini della legge annuale per il mercato e la concorrenza anno 2013*”, boll n. 38/2012.

conflittualità istituzionale tra poteri centrali e locali è, infatti, troppo spesso causa di ritardi ed incertezze nei processi di autorizzazione delle infrastrutture energetiche ritenute necessarie allo sviluppo dei mercati.

L'Autorità ha in particolare osservato come, al di là del possibile uso dei c.d. poteri sostitutivi da parte del Governo centrale<sup>30</sup>, si debba riflettere sull'attuale struttura del titolo V della Costituzione e sull'opportunità di eventuali modifiche dello stesso, per risolvere le criticità emerse in questi anni. In particolare, essa ritiene che un disegno finalizzato a sottrarre l'energia dalle materie sottoposte alla legislazione concorrente per ricondurla tra le materie di competenza esclusiva dello Stato potrebbe essere coerente con l'obiettivo di creare un mercato dell'energia caratterizzato da diverse fonti di approvvigionamento, liquido e, dunque, con prezzi decrescenti.

Per quel che concerne, invece, la proposta di fare dell'Italia un *hub* sud europeo del gas, essa potrebbe essere valida, ad avviso dell'Autorità, solo se coerente con l'obiettivo di riduzione dei prezzi del gas naturale. Pertanto, essa non dovrebbe presentarsi come un "progetto nazionale" (magari in opposizione a progetti simili, o a legittimi interessi, di altri paesi confinanti che potrebbero temere di venire spiazzati dal nostro) ma dovrebbe "imporsi" come un progetto europeo, derivante dal processo di creazione del "mercato unico" dell'energia.

Elemento necessario per la realizzazione del progetto dell'*hub* del gas è la previsione di una serie (limitata) di investimenti in nuove infrastrutture di importazione sia via tubo sia tramite rigassificatori di GNL. L'Autorità, al riguardo, richiamandosi a precedenti interventi<sup>31</sup>, ha auspicato che il Governo, nell'individuare le infrastrutture strategiche, come previsto dall'art. 57 bis comma 1 del d.l. n. 5 del 9 febbraio 2012: (i) effettui una rigorosa analisi dell'effettiva necessità di nuovi investimenti, al fine di escludere opere non indispensabili che finiscano per gravare eccessivamente sui consumatori finali e (ii) agisca in stretta coerenza con il processo di individuazione delle cd. infrastrutture di interesse comune europeo, ai sensi dell'emanando Regolamento del Parlamento e del Consiglio sulle infrastrutture energetiche. Inoltre, occorrerebbe creare un mercato del gas naturale organizzato efficiente e liquido. Al riguardo, si osserva che nel corso del 2012, complice l'eccesso di offerta di gas causato dalla congiuntura economica ed il progressivo funzionamento del mercato del bilanciamento di recente costituzione, si è sviluppato anche in Italia uno spazio per scambi di partite di gas su base *spot* valorizzate al prezzo prevalente sul cd Punto di Scambio Virtuale (PSV). Inoltre, vi è stata una progressiva riduzione dello *spread* tra il prezzo al PSV e quello sui principali *hub* liquidi europei (in particolare TTF), che ancora per tutto il 2011 era molto più elevato della componente legata ai costi di trasporto. L'Autorità è chiaramente a favore di un modello nel quale si sviluppi sempre più un sistema di scambi di gas su base *spot* rispetto alla attuale prevalenza di contratti di lungo periodo (quasi sempre su base *take or pay*)<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> Cfr. articolo 38 del decreto legge 22 giugno 2012 n. 83.

<sup>31</sup> AS988, cit.

<sup>32</sup> Le proposte contenute nella SEN auspicano una progressiva migrazione – nel mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso – da contratti di lungo periodo (*take or pay* e generalmente indicizzati al prezzo di prodotti petroliferi) a contratti *spot* che possono risentire maggiormente delle condizioni congiunturali del mercato del gas (nella giusta prospettiva di