

1641 - RIFORNIMENTI AEROPORTUALI

Provvedimento n. 15604

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 14 giugno 2006;

SENTITO il Relatore Professor Carlo Santagata;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 81 del Trattato CE;

VISTO l'articolo 54 della legge 6 febbraio 1996, n. 52;

VISTO il Regolamento del Consiglio n. 1/2003 del 16 dicembre 2002;

VISTA la segnalazione del 9 aprile 2004 relativa all'esistenza di un'intesa tra alcune società attive nel settore dei carburanti per aviazione volta alla ripartizione delle forniture alle compagnie aeree;

VISTA la propria delibera del 9 dicembre 2004 con cui è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Eni S.p.A., Esso Italiana S.r.l., Kuwait Petroleum Italia S.p.A., Shell Italia S.p.A., Tamoil Petroli S.p.A., Total Italia S.p.A., Disma S.r.l., Seram S.p.A., Hub S.r.l., Rifornimenti Aeroporti Italiani S.r.l., al fine di accertare l'eventuale esistenza di un'intesa restrittiva della concorrenza volta a coordinare i comportamenti commerciali delle stesse nei mercati dei carburanti per aviazione e dei servizi di rifornimento aeroportuale, in violazione dell'articolo 81 del Trattato CE ed è stato fissato al 31 marzo 2006 il termine di conclusione del procedimento;

VISTA la propria delibera del 6 aprile 2005, con cui l'istruttoria è stata estesa nei confronti delle società R.A.M.–Rifornimenti Aeroportuali Milanesi S.r.l., Shell Italia Aviazione S.r.l. e Par S.r.l.;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie alla data del 14 dicembre 2005;

VISTE le istanze della società Total Italia S.p.A., pervenute in data 27 dicembre 2005 e 18 gennaio 2006, con le quali è stata richiesta una proroga del termine infraprocedimentale di chiusura della fase istruttoria, al fine di poter esercitare pienamente il diritto di difesa;

VISTA la propria delibera del 18 gennaio 2006, con la quale il termine di conclusione del procedimento è stato prorogato al 31 maggio 2006;

VISTA la propria delibera del 26 maggio 2006, con la quale il termine di conclusione del procedimento è stato prorogato al 15 giugno 2006;

VISTE le memorie conclusive delle parti, pervenute in data 24, 26 e 28 aprile e 4 maggio 2006;

SENTITI in audizione finale i rappresentanti delle società Eni S.p.A., Esso Italiana S.r.l., Kuwait Petroleum Italia S.p.A., Shell Italia S.p.A. e Shell Italia Aviazione S.r.l., Tamoil Italia S.p.A., Total Italia S.p.A., Disma S.p.A., Hub S.r.l., Par S.r.l., Ram S.r.l., Rai S.r.l., Seram S.p.A., Alitalia S.p.A., Maxoil S.p.A., in data 9 maggio 2006;

VISTI tutti gli altri atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

I. PREMESSA

1. La presente istruttoria trae origine da una segnalazione pervenuta all'Autorità in data 9 aprile 2004, relativa all'esistenza di un'intesa tra alcune società petrolifere nel mercato della commercializzazione di carburante per aviazione (di seguito, "*jet fuel*"). Tale intesa si sarebbe realizzata anche attraverso l'attività delle società - partecipate dalle società petrolifere - operanti nei servizi di stoccaggio e messa a bordo di *jet fuel* presso gli aeroporti di Roma Fiumicino, Milano Malpensa, Milano Linate. A detta del segnalante, le pattuizioni intercorrenti tra le società petrolifere per la gestione e il funzionamento delle imprese comuni avrebbero infatti consentito di ripartire preventivamente e in pieno accordo l'intero mercato della fornitura di carburante per aeromobili, a livello nazionale ed europeo, eliminando la concorrenza tra le imprese madri con conseguenze pregiudizievoli per le compagnie aeree e, in ultima istanza, i passeggeri.

2. L'Autorità sulla base della denuncia e della documentazione in proprio possesso, in data 9 dicembre 2004 ha avviato un'istruttoria nei confronti delle società Eni S.p.A., Esso Italiana S.r.l., Kuwait Petroleum Italia S.p.A., Shell Italia S.p.A., Tamoil Petroli S.p.A., Total Italia S.p.A., Disma S.r.l., Seram S.p.A., Hub S.r.l., Rifornimenti Aeroporti Italiani S.r.l..

3. Il 6 aprile 2005, sulla base della documentazione raccolta nel corso dell'attività istruttoria svolta sino a quella data, l'Autorità ha deliberato l'estensione dell'istruttoria nei confronti delle società R.A.M.–Rifornimenti Aeroportuali Milanesi S.r.l., Shell Italia Aviazione S.r.l. e Par S.r.l..

II. LE PARTI

II.1 LE SOCIETÀ PETROLIFERE CHE FORNISCONO CARBURANTE PER AVIAZIONE

4. Eni S.p.A. ("ENI") svolge, attraverso numerose società controllate, attività nei settori del petrolio, del gas naturale, della petrolchimica, della finanza, dell'ingegneria e dei servizi. Nel settore del carburante per aviazione, ENI opera tramite la propria Divisione Refining & Marketing, con il marchio "Agip", nell'attività di distribuzione e vendita alle compagnie aeree in circa quaranta scali aeroportuali, più della metà dei quali ubicati in Italia. Il capitale sociale di ENI è detenuto per il 20,3% dal Ministero dell'Economia e Finanze e per il 10% dalla Cassa Depositi e Prestiti. Nel 2005 il fatturato realizzato da ENI è stato di circa 44.812 milioni di euro al netto di IVA e accise.

5. Esso Italiana S.r.l. ("ESSO") è una società attiva nel settore della raffinazione, commercializzazione e distribuzione di prodotti petroliferi. Il capitale sociale di ESSO è detenuto per il 100% dalla ExxonMobil Mediterranea S.r.l. Il fatturato realizzato nel 2005 da ESSO è stato di circa 9.805 milioni di euro al netto delle accise.

6. Kuwait Petroleum Italia S.p.A. ("KUWAIT"), svolge attività di raffinazione, commercializzazione e distribuzione di prodotti petroliferi. Il capitale sociale di KUWAIT è detenuto in misura pari al 100% dalla Kuwait Petroleum Europe BV, società di diritto olandese, a sua volta appartenente al gruppo facente capo alla Kuwait Petroleum Corporation, compagnia di Stato del Kuwait. Il fatturato consolidato realizzato da KUWAIT nel 2005 è stato pari a 3.943 milioni di euro, al netto delle accise.

7. Shell Italia S.p.A. ("SHELL") è una società attiva nella produzione, raffinazione e commercializzazione di prodotti petroliferi. SHELL è posseduta al 100% da Shell Italia Finanziaria S.p.A. e fa parte del Gruppo Royal Dutch/Shell. La società ha commercializzato per conto del gruppo di appartenenza carburante avio in Italia fino al novembre 2004. A decorrere dal 1° dicembre 2004 a SHELL è succeduta la società Shell Italia Aviazione S.r.l. ("SHELL IAV") in tutte le attività di commercializzazione di carburante avio per il gruppo Shell in Italia. Anche SHELL IAV è posseduta al 100% da Shell Italia Finanziaria S.p.A. Nel seguito, laddove non diversamente specificato, si farà indistintamente riferimento a "SHELL" sia con riguardo a Shell Italia S.p.A. che a Shell Italia Aviazione S.r.l. Il fatturato realizzato in Italia da SHELL, nel 2005, è stato di circa 2.776 milioni di euro, al netto dell'IVA e delle accise. Il fatturato realizzato da SHELL IAV, nel 2005, è stato di 122 milioni di euro.

8. Tamoil Petroli S.p.A. è una società attiva nel settore della raffinazione, commercializzazione e distribuzione di prodotti petroliferi. Nel corso del procedimento Tamoil Petroli S.p.A. è stata fusa per incorporazione in Tamoil Italia S.p.A. (nel seguito ci si riferirà ad entrambe le società come "TAMOIL"), controllata dalla società di diritto olandese Oinvest Netherlands B.V. Il fatturato consolidato realizzato da TAMOIL in Italia nel 2005, al netto di IVA e accise, è stato pari a circa 3.770 milioni di euro.

9. Total Italia S.p.A. ("TOTAL") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di oli minerali, carburanti, prodotti chimici e petrolchimici. Il capitale sociale di TOTAL è interamente detenuto dalla società di diritto francese Total Fina Elf Holdings Europe S.A. a sua volta controllata da Total S.A., società a capo del gruppo franco-belga Total Fina Elf Aquitaine. Il fatturato realizzato nel 2005 da TOTAL è stato di circa 3.499 milioni di euro al netto di IVA e accise.

II. 2 LE SOCIETÀ COMUNI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI STOCCAGGIO E MESSA A BORDO DI JET FUEL

10. Seram S.p.A. ("SERAM") è una società che gestisce il sistema di deposito e rifornimento statico (tramite idranti) di carburante per aerei nell'aeroporto di Roma Fiumicino. Il capitale sociale di SERAM è posseduto al 25% da ENI (tramite la controllata AgipRete S.p.A.), al 37,5% da TOTAL e al 12,5% ciascuna da KUWAIT, SHELL ed ESSO. Nel 2005 SERAM ha realizzato un fatturato di circa 3 milioni di euro.

11. Disma S.p.A. ("DISMA"), già S.r.l., è una società che gestisce il sistema di deposito e rifornimento statico (tramite idranti) di carburante per aerei nell'aeroporto di Milano Malpensa. Il capitale sociale di DISMA è posseduto al 25% da ENI (tramite la controllata AgipRete S.p.A.), al 12,5% ciascuna da ESSO, SHELL e KUWAIT, nonché, al 18,75% ciascuna da TOTAL e dalla Società per Esercizi Aeroportuali - SEA S.p.A. ("SEA"), che detiene la gestione degli aeroporti di Milano Linate e Malpensa. Nel 2005 DISMA ha realizzato un fatturato di circa 5,6 milioni di euro.

12. Rifornimenti Aeroporti Italiani S.r.l. ("RAI") è una società attiva nello stoccaggio e messa a bordo di prodotti petroliferi destinati all'aviazione, costituita nel corso del 2004 a seguito della modifica della denominazione sociale della Rifornimenti Aeroporti Fiumicino S.r.l. ("RAF") e dell'acquisizione di attività delle società Airport Refuelling Service S.r.l. (di seguito "ARS") e Rifornimenti Aeroporti Milanese S.r.l. ("RAM"), poi messe in liquidazione. Attualmente, RAI svolge le stesse attività che fino alla sua costituzione erano svolte da RAF, ARS e RAM, ovvero lo stoccaggio e messa a bordo negli aeroporti di Roma Fiumicino, Milano Malpensa e Milano Linate. Il capitale sociale di RAI è detenuto con quote paritetiche da SHELL, TAMOIL e TOTAL. Nel 2005 il fatturato di RAI è corrisposto a circa 9 milioni di euro.

13. Rifornimenti Aeroporti Milanesi S.r.l. è una società posseduta con quote paritetiche da SHELL, TAMOIL e TOTAL, attualmente in stato di liquidazione. Fino alla fine del 2004 RAM ha svolto attività di stoccaggio e messa a bordo nell'aeroporto di Milano Linate e di sola messa a bordo nell'aeroporto di Milano Malpensa.

14. Hub S.r.l. ("HUB") è una società che svolge attività di stoccaggio e messa a bordo di prodotti petroliferi destinati all'aviazione presso l'aeroporto di Milano Linate e di sola messa a bordo di tali prodotti presso gli aeroporti di Roma Fiumicino e Milano Malpensa. HUB è posseduta con quote paritetiche da ENI (tramite la controllata AgipRete S.p.A.), da ESSO e da KUWAIT. La costituzione di HUB è avvenuta nel 1998. Nel 2005 HUB ha realizzato un fatturato di circa 15,3 milioni di euro.

15. PAR S.r.l. ("PAR") è una società che svolge attività di stoccaggio e messa a bordo di prodotti petroliferi destinati all'aviazione presso gli aeroporti di Napoli Capodichino e Palermo Punta Raisi. PAR è controllata con quote paritetiche da ENI (tramite la controllata AgipRete S.p.A.), ESSO e KUWAIT. Il fatturato di PAR nel 2005 è stato di circa 3,7 milioni di euro.

II. 3 SOGGETTI CHE HANNO FORMULATO RICHIESTA DI PARTECIPARE AL PROCEDIMENTO

16. Alitalia Linee Aeree Italiane S.p.A. (di seguito Alitalia) è una società per azioni quotata in borsa, il cui controllo è detenuto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Alitalia esercita l'attività di trasporto di persone e merci, nazionale e internazionale; detiene altresì partecipazioni in altre società esercenti attività di trasporto aereo, Alitalia Express S.p.A. ed Eurofly S.p.A., nonché in società operanti in settori collegati al trasporto aereo, quali, ad esempio, il settore dei servizi telematici, quello delle attività turistiche, quello dei servizi e dei lavori aerei, quello della manutenzione e della revisione aerea e quello della spedizione di merci.

17. Iata - International Air Transport Association - è l'associazione internazionale dei trasporti aerei e raggruppa circa 265 compagnie aeree - tra cui le maggiori al mondo - di 140 diverse nazioni, i cui voli corrispondono all'incirca al 94% dell'intero traffico internazionale programmato.

18. Maxoil S.p.A. (di seguito "Maxoil") ha per oggetto sociale il commercio all'ingrosso di combustibili per riscaldamento solidi, liquidi e gassosi. La società dispone di un deposito fiscale ubicato nei pressi dell'aeroporto di Fiumicino che gestisce in regime di concessione assentita fino al 2023.

III. IL PROCEDIMENTO

19. A seguito dell'avvio del procedimento, l'attività ispettiva ha complessivamente interessato tredici società.

Richieste di informazioni sono state inviate a tutte le Parti del procedimento, a società petrolifere terze (Air BP Italia S.p.a., API S.p.a., Sasol Italy S.p.a., Erg Petroli S.p.a.) e a numerosi altri soggetti quali Platts, l'organizzazione che rileva i prezzi dei prodotti petroliferi nelle diverse regioni del mondo, Aeroporti di Roma S.p.A., Raffineria di Roma S.p.A., le compagnie aeree Alitalia, Airone, Meridiana, Blue Panorama, Air France, British Airways, TAP, American Airlines, Lufthansa, Iberia e KLM, le associazioni di compagnie aeree operanti in Italia (IATA, IBAR e Assaereo).

Le Parti hanno ripetutamente esercitato il diritto di accesso agli atti del procedimento.

20. Le Parti hanno esercitato il diritto di essere sentite in audizione. In particolare sono state sentite: TAMOIL il 31 maggio 2005, SHELL e SHELL IAV il 15 giugno 2005, SERAM il 16 giugno 2005, HUB il 21 giugno 2005, DISMA il 22 giugno 2005, TOTAL il 27 giugno 2005, RAI il 28 giugno 2005, PAR il 30 giugno 2005, ENI il 7 luglio 2005). Sono state inoltre sentite la società petrolifera Maxoil (1 agosto 2005), IATA (21 aprile 2005), ALITALIA (4 maggio 2005), nonché le società Meridiana S.p.A. ("Meridiana") (8 giugno 2005), AirOne S.p.A. ("AirOne") (2 agosto 2005), Aeroporti di Roma S.p.A. ("ADR") (13 settembre 2005), l'ente nazionale di gestione del traffico aereo ENAC (13 ottobre 2005)¹. ESSO e KUWAIT hanno espressamente rinunciato ad esercitare il diritto di audizione. Il 9 maggio 2006 si è tenuta l'audizione finale del procedimento, alla quale hanno partecipato le società Eni S.p.A., Esso Italiana S.r.l., Kuwait Petroleum Italia S.p.A., Shell Italia S.p.A. e Shell Italia Aviazione S.r.l., Tamoil Italia S.p.A., Total Italia S.p.A., Disma S.p.A., Hub S.r.l., Par S.r.l., Ram S.r.l., Rai S.r.l., Seram S.p.A., Alitalia S.p.A. e Maxoil S.p.A..

IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

IV.1 I MERCATI INTERESSATI

21. Il settore economico interessato dalla fattispecie in esame è quello petrolifero, la cui filiera produttiva si articola in tre fasi principali: raffinazione, logistica e distribuzione.

La raffinazione si configura come un'attività di processo in cui l'impiego di una materia prima sostanzialmente indifferenziata (il petrolio) consente di ottenere una molteplicità di prodotti (gasoli, benzine, GPL, ecc.), sulla base di specifiche relazioni di natura tecnica.

¹ [L'Ente Nazionale Aviazione Civile è succeduto nel 1997 a Civilavia, l'organo interno al Ministero dei Trasporti fino ad allora responsabile del controllo sul traffico aereo civile. Ai sensi del decreto legislativo 25 luglio 1997, n. 250, l'ENAC è un ente pubblico non economico sottoposto all'indirizzo, vigilanza e controllo del Ministero dei Trasporti.]

La fase successiva alla raffinazione è quella della logistica, che consiste nell'insieme delle infrastrutture (depositi, oleodotti e autobotti) e dei servizi necessari allo stoccaggio ed al trasferimento dei prodotti della raffinazione. L'ultima fase, infine, è quella della distribuzione, che consiste nell'attività di commercializzazione dei prodotti petroliferi raffinati.

IV.1.1 IL MERCATO DEI CARBURANTI PER AVIAZIONE

IV.1.1.1 IL MERCATO DEL PRODOTTO

22. Il caso di specie interessa, in primo luogo, la commercializzazione del carburante per aviazione denominato *jet fuel*. Si tratta del carburante destinato agli aeromobili con motore a reazione e a turboelica, utilizzato attualmente da quasi tutti i velivoli commerciali da trasporto passeggeri e merci e non sostituibile con alcun altro tipo di carburante; il *jet fuel*, in considerazione delle specifiche tecniche stabilite dai regolamenti internazionali, è un prodotto omogeneo².

23. Il *jet fuel* può essere ottenuto in misura variabile fino al 10-12% del totale dei prodotti finali della raffinazione, insieme a benzine e gasoli. La sezione della colonna di distillazione primaria del petrolio (c.d. *topping*) utilizzata per la produzione di *jet fuel* si sovrappone in buona parte a quella utilizzata per produrre gasolio.

Peraltro, la lettura dei documenti agli atti dà conto del fatto che, nonostante la programmazione del fabbisogno globale venga effettuata dalle società petrolifere su un arco temporale annuale, la programmazione della produzione e, in generale, dell'approvvigionamento di *jet fuel* è strettamente commisurata al fabbisogno di breve periodo dell'impresa (assimilabile ad una produzione *just in time*), tanto che spesso si verificano delle situazioni di deficit di prodotto presso le imprese comuni aeroportuali di logistica, le quali devono tempestivamente adottare misure di approvvigionamento d'urgenza per mantenere la propria operatività.

IV.1.1.2 IL MERCATO GEOGRAFICO

24. Per la definizione della dimensione geografica del mercato interessato dall'intesa, è utile prendere le mosse dall'organizzazione commerciale dei vari operatori presenti sullo stesso per l'acquisto e la vendita del prodotto.

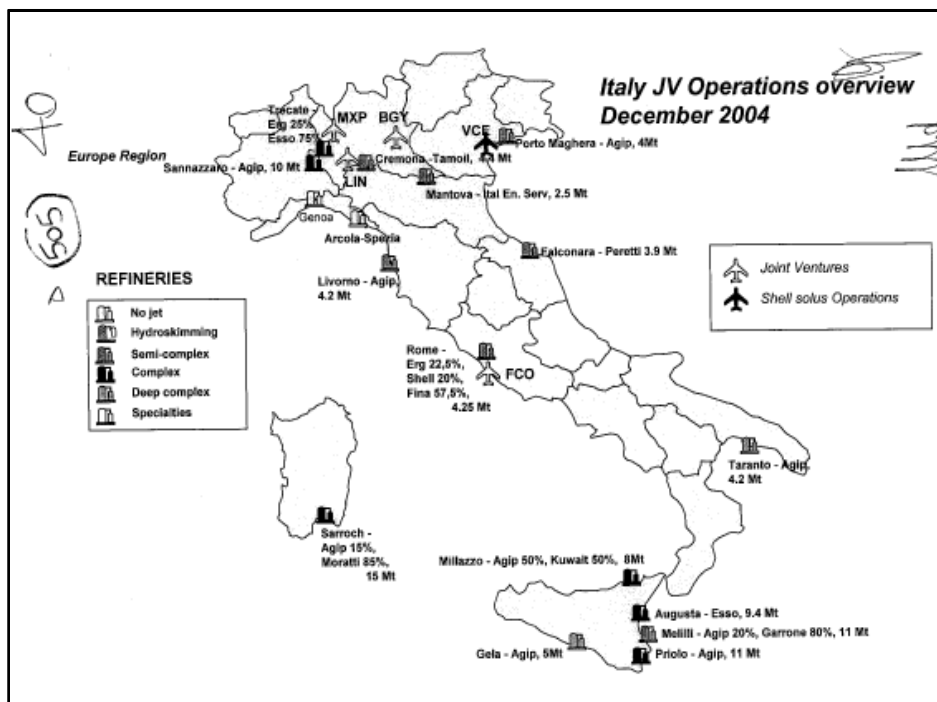
IV.1.1.2.1 Come l'offerta si organizza per soddisfare la domanda

25. Come tutti gli altri prodotti petroliferi, il *jet fuel* può essere ottenuto o dalla produzione delle raffinerie vicine al luogo di consumo o rivolgendosi ad altre raffinerie nazionali oppure a produttori e trader internazionali (cd. "mercato cargo"). Affinché sia possibile utilizzarlo negli aerei, il *jet fuel* deve essere condotto dai punti di origine (raffineria o terminale del trasporto via mare) fino agli aeroporti. Tale operazione può essere svolta attraverso infrastrutture dedicate (oleodotti, che in Italia esistono solo per gli aeroporti di Roma Fiumicino e Milano Malpensa) o facendo ricorso al trasporto con autobotti.

26. Data la loro dislocazione geografica, le strutture per la raffinazione di cui dispone ciascuna società petrolifera non sono, ovviamente, posizionate in maniera ugualmente vantaggiosa rispetto a tutti gli aeroporti italiani. Del pari, non tutte le società petrolifere dispongono di collegamenti logistici che consentano di operare direttamente in tutto il territorio nazionale. La cartina che segue ("*Italy JV operation overview*") riporta in una visione unitaria la localizzazione delle raffinerie rispetto ai principali aeroporti.

Figura 1: Posizione delle raffinerie nazionali rispetto ad alcuni aeroporti

² [Un mercato del prodotto distinto dal precedente è quello dell'avgas, un carburante destinato ad aeromobili ad elica con motori a pistoni, quali i velivoli privati da diporto ma anche i piccoli velivoli commerciali appartenenti a grandi flotte aeree. Va considerato che, a seguito dell'ammmodernamento dei velivoli da turismo e da diporto, il jet fuel sta sostituendo l'utilizzo di avgas, la cui domanda registra da tempo una contrazione. Tenuto conto di tali dinamiche e del fatto che le condotte segnalate concernono soprattutto i voli dei grandi vettori aerei, il mercato interessato dall'intesa è limitato a quello del jet fuel.]



27. Al fine di superare questi vincoli e di disporre del carburante avio nei diversi siti aeroportuali le società petrolifere parti del procedimento che operano nella commercializzazione di *jet fuel* nei principali aeroporti italiani (ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL, TAMOIL e TOTAL) hanno sviluppato una fitta rete di relazioni fatta di vendite reciproche, scambi e permutate, che si attuano in diversi momenti della filiera del carburante, dal cancello della raffineria o del terminale marittimo fino al deposito aeroportuale di destinazione. All'interno di quest'ultimo, in particolare, il prodotto viene stoccato in promiscuo tra gli utilizzatori sfruttando la sua omogeneità e si effettuano di frequente passaggi di proprietà da una società petrolifera all'altra (cd. "transfer-stock").

28. Nella tabella che segue si evidenzia, sulla base dei volumi di *jet fuel* acquistati nell'anno 2004, che l'incidenza percentuale del ricorso alle produzioni di terzi da parte delle società petrolifere è elevatissima. È anche evidente come per alcune società petrolifere l'acquisto di *jet fuel* da altre società petrolifere sia tale da coprire quasi interamente le vendite effettuate sul mercato, con quote superiori all'80% come avviene per KUWAIT, SHELL ed AirBp.

Tab. IV.1: Peso percentuale degli acquisti di jet fuel da società petrolifere, anno 2004

| A società/ Da società | Eni | Esso | Kuwait | Total | Shell | Tamoil | AirBP |
|--------------------------------|-----|------|--------|-------|-------|--------|-------|
| Eni | - | 15% | 25% | 31% | 1% | 43% | 37% |
| Esso | - | - | 18% | - | 6% | 31% | 15% |
| Kupit | - | 4% | - | 2% | - | - | - |
| Total | 5% | 57% | 4% | - | - | 6% | 1% |
| Shell | - | 6% | - | - | - | 11% | - |
| Tamoil | 6% | 18% | - | 4% | 12% | - | 3% |
| AirBP | - | - | - | - | - | - | - |
| Erg | 28% | - | 46% | 23% | 81% | 9% | 41% |
| Saras | - | - | 3% | - | - | - | - |
| Altri ³ | 16% | - | 4% | - | - | - | 1% |
| Trading e Raff. Internazionali | 45% | - | - | 40% | - | - | 3% |
| Totale | 100 | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

³ [Ies (per TOTAL); Sasol (ENI); Ies-Maxcom-Aeronavale (Kupit); Maxcom, Geac, GS Av., ATA, Aerdorica (AirBp).]

| | % | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Quota degli acquisti rispetto alle vendite effettuate | 22% | 51% | 82% | 74% | 81% | 56% | 96% |
| Quota degli acquisti da concorrenti rispetto alle vendite effettuate | 2% | 51% | 39% | 27% | 15% | 51% | 54% |

Fonte: elaborazioni di dati forniti dalle Parti

29. ENI, che dispone della più ampia dotazione di infrastrutture logistiche in Italia, effettua il 45% dei propri acquisti sul mercato cargo (per poi ridistribuire parte degli acquisti come fornitore complessivamente più importante sul mercato) e TOTAL nonché AirBp si avvalgono marginalmente anche delle loro strutture internazionali di raffinazione e trading (assimilate al mercato cargo). Se il volume delle transazioni tra società petrolifere tracciate nella tabella (pari a circa 1,6 milioni di tonnellate) si valuta rispetto alle vendite effettuate nel 2004 in Italia (pari a 3,6 milioni di tonnellate), si ottiene che il 45% della domanda finale è soddisfatta dalle società petrolifere non con proprio prodotto, ma con scambi e compravendite di prodotto con altri soggetti. A sua volta, una metà circa di tale prodotto proviene da società petrolifere attive nella vendita di *jet fuel* alle compagnie aeree: in altre parole, tra un quarto e un quinto del prodotto rivenduto alle compagnie aeree dagli operatori di questo mercato è stato reperito acquistandolo da concorrenti. Come si vedrà meglio più avanti, tale prassi ha anche delle ovvie implicazioni dal punto di vista della trasparenza informativa tra società petrolifere in merito a quantità vendute e costi di approvvigionamento (vedi para. IV.2.2.1.2).

30. Ad ogni buon conto, sia che provenga da concorrenti sia che provenga da soggetti non integrati a valle nella vendita alle compagnie aeree, il prodotto oggetto degli scambi proviene essenzialmente dalla raffinazione nazionale (oltre l'80%) e la sua distribuzione in ambito nazionale impegna le strutture logistiche di ingresso ai siti di consumo del carburante. Si rileva, inoltre, che il residuo 20% di *jet fuel* che proviene dal mercato cargo è comunque intermediato dalle società petrolifere già attive sul mercato.

31. Si osserva, infine, che il prezzo al quale una società petrolifera cede il carburante ad un concorrente appare influenzato dalla reciprocità di questi rapporti di compravendita. In altre parole, tale prezzo non potrà essere troppo elevato rispetto a quello necessario per poter operare su un determinato scalo, in quanto al tempo stesso su un altro scalo i ruoli di venditore e compratore si invertono, creando dunque per l'acquirente la possibilità di reagire alla eventuale fissazione di prezzi troppo elevati.

IV.1.1.2.2 Come la domanda organizza le procedure di acquisto

32. La domanda di *jet fuel* è rappresentata dalle compagnie aeree le quali, per la maggior parte, organizzano gare con cadenze annuali per l'acquisizione del prodotto su più scali. In particolare, ciascuna compagnia aerea avanza ai potenziali fornitori una richiesta d'offerta nella quale sono indicati gli scali per i quali si richiede il rifornimento ed una stima delle quantità di *jet fuel* delle quali la compagnia ritiene di aver bisogno in ciascuno scalo per l'anno contrattuale. Le società petrolifere non devono necessariamente fare un'offerta per tutti gli scali, né per tutte le quantità richieste. All'esito della gara, la compagnia aerea aggiudica la fornitura ai migliori offerenti, che possono essere diversi da scalo a scalo. In altre parole, la procedura si può configurare come un'unica gara nella quale ogni scalo rappresenta un lotto che può essere aggiudicato separatamente.

33. Come si è detto, l'offerta della società petrolifera può anche coprire solo una parte della fornitura richiesta dalla compagnia aerea su un determinato scalo. Ciò avviene con maggiore probabilità per le richieste delle compagnie maggiori sugli scali principali, che coinvolgono volumi relativamente elevati di prodotto. In questi casi, la compagnia aerea individua il miglior offerente e gli aggiudica la fornitura corrispondente al quantitativo che la società petrolifera si è dichiarata disponibile a fornire al prezzo proposto. A seguire, viene scelta la seconda migliore offerta, alla quale viene allocata un'ulteriore quota della fornitura, e così via fino all'esaurimento del fabbisogno stimato dalla compagnia aerea per lo scalo in questione. In questi casi, nei quali si parla della compagnia aerea come "cliente condiviso", la fornitura di una compagnia su un singolo scalo viene, pertanto, aggiudicata a più fornitori, ciascuno per una parte, e a prezzi diversi per ciascun fornitore.

34. È importante sottolineare che, al momento di bandire la gara, la compagnia aerea non è in grado di individuare con esattezza il quantitativo di *jet fuel* che consumerà in ciascuno scalo nell'anno contrattuale. Le quantità indicate nella richiesta di offerta sono dunque delle stime ex-ante e la compagnia aerea non è vincolata all'acquisto dell'esatto ammontare di *jet fuel* che per ogni scalo è indicato nel bando di gara. I contratti per la fornitura di *jet fuel* normalmente riconoscono tale diritto alla compagnia aerea, rifacendosi ad una clausola delle condizioni standard per la fornitura di carburante avio predisposte dalla IATA e richiamate in quasi tutti i contratti. Tale clausola prevede infatti che il compratore non potrà comunque essere obbligato dal venditore ad acquistare più carburante di quello che gli sia effettivamente necessario per lo svolgimento delle proprie attività.

35. Il principale soggetto acquirente di *jet fuel* in Italia è Alitalia, con una quota pari ad un terzo della domanda complessiva nazionale e cinque volte superiore rispetto al secondo vettore. Tale asimmetria tuttavia si riduce considerevolmente se si considera in primo luogo che anche la domanda di Alitalia, come quella delle altre compagnie,

è ripartita in tanti lotti quanti sono gli scali nei quali la stessa opera. Inoltre, la fornitura di Alitalia è appannaggio di tutti gli operatori del settore, ciascuno dei quali per uno scalo e/o per una quota-parte degli scali principali. Le singole parti della domanda di Alitalia soddisfatte da ciascuna società petrolifera sono quindi di un ordine di grandezza non troppo dissimile da quello delle forniture richieste dalle altre principali compagnie aeree (cfr. il capitolo IV.1.1.3, "Struttura del mercato dei carburanti per aviazione").

36. Complessivamente, in Italia la domanda è rappresentata da circa tremila operatori. Il gran numero di soggetti che operano dal lato della domanda fa sì che, contrariamente a quanto sostenuto dalle parti, il contesto competitivo sia caratterizzato da numerose occasioni di confronto tra domanda e offerta, benché ciascuna di esse conduca alla stipula di un contratto di fornitura che almeno in teoria non è più contendibile per un intero anno. Tutte le gare che interessano le compagnie che operano in più scali, poi, sono divise in diversi lotti e, in molti casi, come si è visto per Alitalia, anche su un medesimo scalo una compagnia aerea può essere rifornita da più società petrolifere (cd. cliente condiviso). Non è raro, infine, come è successo di recente per la stessa Alitalia, che compagnie importanti scaglionino le loro gare, organizzando nel corso dell'anno più procedure parziali.

IV.1.1.2.3 Conclusioni sul mercato geografico

37. Sulla base delle informazioni disponibili, la dimensione geografica del mercato della commercializzazione del *jet fuel* è da ritenersi nazionale. La Commissione Europea, nel definire la dimensione geografica di questo mercato ai fini della valutazione della concentrazione Exxon/Mobil⁴, ha rilevato l'importanza, dal lato dell'offerta, delle condizioni di accesso alla fornitura nei singoli aeroporti. Nel caso specifico, relativo all'aeroporto di Gatwick, nel quale l'accesso alle infrastrutture poteva essere fortemente limitato, la Commissione ha concluso propendendo per l'individuazione di un mercato corrispondente a quell'aeroporto. Proprio sulla base degli stessi criteri utilizzati dalla Commissione nel citato caso, e tenendo conto sia della diffusa prassi in Italia della compravendita di prodotto tra società petrolifere, che rende relativamente agevole per tutte le società attive sul mercato spostarsi sui diversi scali, sia della presenza delle stesse *joint venture* su tutti i principali scali nazionali, il mercato rilevante per la valutazione della presente fattispecie risulta di ampiezza nazionale⁵.

38. Le stesse parti, pur ritenendo in genere che la dimensione geografica appropriata per questo mercato sarebbe quella locale, hanno sostenuto nelle memorie che le permutate e gli scambi di *jet fuel* "aumentano in maniera esponenziale la flessibilità della logistica; riducono notevolmente i [...] costi [delle società petrolifere]" e che "il principale effetto di tali transazioni è di aumentare il numero di scali su cui ciascuna compagnia petrolifera è in grado di competere"⁶. D'altra parte, quantomeno sui principali scali nazionali sono attivi contemporaneamente tutti gli operatori e, dal punto di vista organizzativo, le società petrolifere utilizzano strutture di vendita centralizzate.

39. Dal lato della domanda poi, come sopra esposto, le compagnie aeree organizzano in genere procedure per l'acquisizione simultanea di forniture su diversi scali, spesso per tutti gli scali sui quali operano nel territorio nazionale. Pertanto, a prescindere dalla circostanza che la fornitura oggetto di gara si articoli in diversi "lotti" corrispondenti a vari aeroporti, rileva l'unitarietà della procedura di gara, che vede la compagnia aerea formulare una domanda complessiva di fornitura per il soddisfacimento della quale tutte le società petrolifere operanti sul territorio nazionale possono competere. Le offerte da queste avanzate, a loro volta, sono formulate in un'unica soluzione per tutti gli scali ai quali fanno riferimento, e nel corso della trattativa, l'offerta può variare anche effettuando modifiche e compensazioni tra scalo e scalo.

IV.1.1.3 STRUTTURA DEL MERCATO DEI CARBURANTI PER AVIAZIONE

40. Nel 2004, secondo le stime dell'Unione Petrolifera, il consumo totale di *jet fuel* in Italia è stato di circa 3,6 milioni di tonnellate⁷. Questo dato è coerente con la somma di quelli forniti dalle Parti e da AirBp e utilizzati per le elaborazioni che seguono, pari a 3,4 milioni di tonnellate nel 2004⁸. Sempre secondo la stessa fonte, il totale fatturato nel mercato, al netto delle *fee* aeroportuali, di transito (nelle strutture DISMA e SERAM) e della componente fiscale ove presente, è stato nel 2004 di circa 1,3 miliardi di euro.

41. Oltre il 65% dei consumi nazionali di *jet fuel* è ascrivibile ai rifornimenti effettuati presso gli aeroporti di Roma Fiumicino e Milano Malpensa, mentre l'insieme degli scali principalmente interessati dal presente procedimento (oltre ai due suddetti, anche Milano Linate, Palermo e Napoli) rappresenta oltre il 75% della domanda nazionale. Tenendo

⁴ [Caso IV/M.1383 Exxon/Mobil.]

⁵ [Com'è noto, peraltro, la dimensione geografica del mercato individuata nel caso di un'intesa può non coincidere con quella individuata per la valutazione di un'operazione di concentrazione. Al riguardo si veda, tra le pronunce più recenti, Consiglio di Stato, sentenza del 2 marzo 2004, n. 926, Pellegrini-Consip, la quale afferma che "l'individuazione del mercato di riferimento è funzionale al tipo di indagine in corso" e prosegue distinguendo le diverse esigenze che ricorrono, in materia, nel caso della valutazione di una operazione di concentrazione, dell'accertamento della posizione dominante di un'impresa sul mercato e della valutazione di intesa restrittiva della concorrenza.]

⁶ [Memoria conclusiva ESSO, p. 131; memoria economica TOTAL, pag. 6.]

⁷ [Unione Petrolifera - Relazione Annuale 2005.]

⁸ [Cfr. doc. 1112, 1115, 1118, 1119, 1121, 1122, 1124, 1161 e successive integrazioni e precisazioni fornite dalle parti. La differenza rispetto al dato dell'Unione Petrolifera attiene alle vendite di operatori marginali, operanti soprattutto negli aeroporti minori.]

conto dei volumi di carburante venduti nei singoli scali nazionali, la tabella che segue riporta le vendite complessive di *jet fuel* negli aeroporti che superano l'1% dei consumi nazionali.

Tab. IV.2: Volumi di vendita di jet fuel negli aeroporti principali consumatori (tonn./000 2004)

| Aeroporto | Volumi | Quota |
|-------------------------|--------------|-------------|
| Fiumicino | 1.145 | 34% |
| Malpensa | 1.051 | 31% |
| Linate | 193 | 6% |
| Venezia | 117 | 3% |
| Napoli | 90 | 3% |
| Catania | 89 | 3% |
| Bergamo | 69 | 2% |
| Bologna | 69 | 2% |
| Torino | 69 | 2% |
| Verona | 68 | 2% |
| Ciampino | 63 | 2% |
| Palermo | 60 | 2% |
| Pisa | 33 | 1% |
| Altri aeroporti (26) | 284 | 7% |
| Totale | 3.400 | 100% |

Fonte: elaborazioni di informazioni fornite dalle Parti

42. La domanda in questo mercato si presenta relativamente concentrata, specialmente se confrontata con quella degli altri mercati dei carburanti. Alitalia è il principale operatore, con il 30% del mercato. Subito dopo Alitalia, i maggiori consumatori di *jet fuel* in Italia sono le principali compagnie aeree nazionali commerciali. Nessuna compagnia estera supera il 3% dei consumi nazionali. Selezionando le compagnie aeree per dimensione in un arco temporale (2001-2004) che consente di eliminare l'effetto della variabilità della loro presenza sul mercato nazionale da un anno all'altro, le compagnie che hanno consumato nei quattro anni complessivamente più di 20.000 tonnellate di *jet fuel* sono 110 (il 4% del totale) e rappresentano l'87% della domanda in volume. La tabella che segue riporta le principali compagnie aeree in termini di consumi di *jet fuel* nel 2004:

Tab. IV.3: Volumi di jet fuel venduto alle principali compagnie aeree (tonn./000, 2004)

| Compagnia aerea | 2004 | quota 2004 |
|-----------------|---------|---------------|
| Alitalia | ~1.000 | ~30% |
| AirOne | 190-200 | 5-6% |
| Meridiana | 120-130 | 3-4% |
| Volare Airlines | 110-120 | 3-4% |
| Delta Airlines | 90-100 | 2-3% |
| Eurofly | 60-70 | 1-2% |
| Lufthansa | 50-60 | 1-2% |
| Air Europe | 50-60 | 1-2% |
| British Airways | 50-60 | 1-2% |
| Ryan Air | 50-60 | 1-2% |
| Lauda Air | 40-50 | 1-1,5% |
| Blue Panorama | 40-50 | 1-1,5% |
| Thai Airways | 40-50 | 1-1,5% |

| Compagnia aerea | 2004 | quota 2004 |
|------------------------------------|-----------|---------------|
| Cathay Pacific | 40-50 | 1-1,5% |
| Air France | 40-50 | 1-1,5% |
| Japan Airlines | 30-40 | 0,5-1,5% |
| Air China | 30-40 | 0,5-1,5% |
| Wind Jet | 30-40 | 0,5-1,5% |
| Korean Airlines | 30-40 | 0,5-1,5% |
| Alpi Eagles | 30-40 | 0,5-1,5% |
| Continental Airlines | 30-40 | 0,5-1,5% |
| Altre compagnie sotto l'1% (2.887) | 900-1.000 | 25-30% |

Fonte: elaborazioni di informazioni fornite dalle Parti

43. [omissis]⁹.

44. Il relativo grado di concentrazione della domanda non è idoneo a conferire alle compagnie aeree un potere di mercato tale da controbilanciare quello delle società petrolifere. In primo luogo si ricorda infatti che le gare per l'acquisizione di *jet fuel* non consentono di assegnare l'intera fornitura di una compagnia ad un unico fornitore. L'unica compagnia aerea che potrebbe porsi come controparte significativa delle società petrolifere, Alitalia, è messa nelle condizioni, come si è visto, di distribuire la propria fornitura tra diversi operatori anche all'interno del singolo scalo, con il che si riduce di molto il potere contrattuale che potrebbe derivare dall'assegnazione in un'unica soluzione ad un unico fornitore di una commessa di elevate proporzioni.

45. A ciò si aggiunge che, come si è visto, l'offerta di *jet fuel* è relativamente scarsa, con una produzione eseguita con un criterio assimilabile al *just in time* e con offerte delle società petrolifere che possono, in prima battuta, non soddisfare completamente le richieste del bando di gara¹⁰ (*infra*, para. IV.2.3.2.1), nonché il fatto che l'operatore principale (Alitalia), sta fronteggiando dal 2004 una crisi che la pone in condizioni di particolare debolezza, [omissis]¹¹. Del resto, il carburante, che incide per più del 10% dei costi di una compagnia aerea, rappresenta un fattore produttivo assolutamente insostituibile per le compagnie aeree, il cui consumo non è neanche immediatamente riducibile al diminuire della domanda di trasporto aereo, nella misura in cui quest'ultimo fenomeno si traduca in una riduzione del fattore di carico dei velivoli e non nel taglio del numero dei voli.

46. Al contrario, come si vedrà meglio anche in seguito (si veda para. IV.2.4.2.2), dalle evidenze disponibili risulta che sono le società petrolifere a disporre di notevole potere contrattuale. Tale potere viene dalle stesse utilizzato al fine di spuntare alle compagnie aeree condizioni di fornitura particolarmente favorevoli.

47. Dal lato dell'offerta, sul mercato della fornitura di *jet fuel* sono attive tutte le principali società petrolifere operanti in Italia¹², le cui quote di mercato sono riportate nella seguente tabella, che prende a riferimento un arco temporale che va dal 2001 al 2004¹³:

Tab. IV.5: Quote in volume (range) delle forniture ai principali clienti nel periodo 2001-2004

⁹ [Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto sono stati ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]

¹⁰ [In audizione, Alitalia ha dichiarato "Riguardo le specifiche condizioni di fornitura sperimentate da Alitalia, secondo quest'ultima risulta peculiare la ricorrente situazione di emergenza sulla disponibilità di prodotto a fronte di una pianificazione delle forniture che Alitalia è in grado di presentare ai propri fornitori secondo un arco temporale di lungo periodo" (Verbale audizione Alitalia, doc. 1072, pag. 3).]

¹¹ [omissis].

¹² [Alcuni operatori petroliferi non attivi nella commercializzazione del *jet fuel* hanno illustrato nel corso del procedimento le opzioni produttive e commerciali alla base della loro scelta di non operare su questo mercato. Api dispone della raffineria di Falconara (AN) e fino al 1988 ha prodotto anche *jet fuel*. Successivamente, l'inasprimento delle specifiche qualitative dei gasoli per tale destinazione d'uso e il non favorevole posizionamento della raffineria rispetto al mercato di sbocco hanno indotto la società ad interrompere tale produzione, decidendo di massimizzare l'output di gasolio per altri usi (doc. 1227). Diversa è la strategia di Erg, la quale nelle proprie raffinerie Sarpom a Trecate e RDR a Roma produce *jet fuel* che poi rivende ad altre società (doc. 1229). Infine, la società Sasol, che compare tra i fornitori di *jet fuel* indicati dalle parti, ha dichiarato di non possedere un impianto di raffinazione in Italia, ma due impianti di estrazione di normali paraffine ad Augusta e Sarroch, alimentati con *jet fuel* e gasolio che vengono riconsegnati ai fornitori "deparaffinati". Sasol non opera sul mercato avio in quanto non dispone di una struttura logistica e commerciale idonea (doc. 1228).]

¹³ [La tabella è stata costruita con i dati forniti dalle società petrolifere riferiti alle prime 110 compagnie aeree clienti, le quali, come si è già indicato, rappresentano l'87% del mercato. In questa maniera, restano esclusi dal campione anche soggetti che non sono compagnie aeree in senso stretto, quali le forze armate, gli aeroclub e le flotte private, nonché le società petrolifere stesse. In ogni caso, le elaborazioni simili compiute sul totale del data base hanno dato risultati analoghi.]

| Società | Quote (range) 2001-2004 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | Coeff. di variazione 2001-2004 | Diffe renz a 200 1- 200 4 |
|---------|----------------------------|------------|--------|--------|--------|--------------------------------------|---|
| Eni | 43%-47% | 44- 46% | 44-46% | 45-47% | 43-45% | 0,02 | - 0,59 |
| Esso | 16%-22% | 20- 22% | 19-21% | 16-18% | 16-18% | 0,08 | - 2,29 |
| Kuwait | 6%-12% | 10- 12% | 9-11% | 6-8% | 6-8% | 0,25 | - 4,58 |
| Shell | 4%-8% | 6-8% | 5-7% | 4-6% | 5-7% | 0,18 | - 1,38 |
| Tamoil | 4%-11% | 4-6% | 6-8% | 7-9% | 9-11% | 0,34 | +5,4 9 |
| Total | 11%-15% | 10- 12% | 11-13% | 15-17% | 15-17% | 0,17 | +4,5 3 |
| AirBP | <4% | 2-4% | 2-4% | 2-4% | 1-3% | 0,25 | - 1,19 |

Fonte: elaborazioni di informazioni fornite dalle Parti

48. Più precisamente, ad eccezione di Air BP, le società petrolifere che operano negli aeroporti italiani sono tutte integrate verticalmente e sono attive in Italia in tutte le fasi della filiera produttiva del settore petrolifero: raffinazione, logistica e distribuzione¹⁴. È da osservarsi, parallelamente, che questo mercato risulta molto concentrato e il numero degli operatori è inferiore a quello della vendita in rete dei carburanti per autotrazione. Si tratta quindi di un mercato avente una struttura oligopolistica, nel quale ENI rappresenta l'operatore più importante, con una quota più che doppia rispetto al secondo operatore. Prendendo a riferimento le quote in volume dei vari operatori per l'anno 2004, il valore dell'indice Herfindhal - Hirschman è pari a 2507, dunque di molto superiore alla soglia di 1.800 che, comunemente, viene ritenuta indice di un mercato a elevata concentrazione. Facendo invece riferimento all'indice di concentrazione delle prime due e prime quattro imprese sul mercato, si rileva come i valori siano estremamente elevati, rispettivamente pari a circa il 60% (CR2) e l'84% (CR4), ed il primo operatore, ENI, detiene una quota pari a circa il 45%.

49. Risulta evidente, dai dati riportati nella tabella precedente, come la variabilità delle quote di mercato sia risultata nel periodo molto bassa, essendo il coefficiente di variazione per tutte le società inferiore a 0,25 e solo per una società appena superiore (TAMOIL 0,34)¹⁵. Tale stabilità si è realizzata, nonostante shock di mercato quali l'avvento delle compagnie aeree low-cost e, soprattutto, le eccezionali vicende dell'11 settembre 2001, che hanno determinato una importante flessione dei consumi nel 2002. Peraltro, a tale proposito, va rilevato che ad una riduzione della domanda pari all'8% dal 2001 al 2002, le quote di mercato delle parti nel biennio in esame sono rimaste invariate (le variazioni sono in media dell'ordine di grandezza dell'1%)¹⁶.

50. A ben guardare, la crescita della quota di Tamoil nel periodo 2001-2004, della quale si parlerà più diffusamente in seguito e che costituisce l'unico caso di comportamento relativamente aggressivo rilevato su questo mercato nel periodo considerato, è la principale responsabile della seppur limitata variabilità delle quote aggregate che è registrata dai coefficienti di variazione. La lieve crescita della quota di mercato di Total che risulta dall'osservazione della tabella precedente costituisce, invece, l'esito di un altro evento del tutto episodico, anch'esso illustrato più dettagliatamente in seguito: la perdita, da parte di Total, della fornitura ad Alitalia per il contratto 2001-2002, che incide sulla quota di mercato di questa società nei due anni coinvolti¹⁷. Dalla tabella nella quale si riporta la quota di rifornimenti ad Alitalia attribuibile agli operatori presenti su questo mercato, tuttavia, appare chiaro che, subito dopo l'episodio del contratto

¹⁴ [Shell è uscita dalla raffinazione in Italia solo a fine 2005.]

¹⁵ [Il coefficiente di variazione è un indice di dispersione definito dal rapporto fra deviazione standard e media, $V = \sigma/M$ che fornisce una indicazione della variabilità delle osservazioni rilevate. In particolare, se: $V > 0,5$, per l'alta variabilità della distribuzione, la media non è un indice corretto; $V < 0,5$, la media, tanto più il valore del coefficiente si avvicina allo zero, è un indice corretto; al limite, $V = 0$ se $\sigma = 0$ e la media è un indice perfetto della distribuzione.]

¹⁶ [Le variazioni delle quote tra 2001 e 2002 sono state le seguenti: ENI: +0,58%; ESSO: -0,82%; KUWAIT: -0,76%; SHELL: -1,14%; TAMOIL: +1,40%; TOTAL: +0,83%; AirBP: -0,09%.]

¹⁷ [La fornitura andava dal 1 maggio 2001 al 30 aprile 2002. Le quote della fornitura Alitalia comunque assegnate a Total nella tabella corrispondono alle forniture dei primi mesi del 2001 (contratto 2000-2001) e degli ultimi mesi del 2002 (contratto 2002-2003).]

2001-2002, Total è tornata alla quota di propria spettanza e quella che sembra una crescita di lungo periodo rappresenta in realtà solo il ritorno al proprio livello dopo la perdita, per un solo anno, della fornitura ad Alitalia.

51. In conclusione, se si tiene conto del fatto che, pur al lordo dei due episodi citati, la variabilità delle quote di mercato delle società petrolifere risulta del tutto marginale, non si può non rilevare la notevole tendenza alla stabilità delle quote che caratterizza questo mercato.

52. Ferme restando le motivazioni che inducono a ritenere che la dimensione del mercato in esame sia nazionale, anche a voler ulteriormente dettagliare l'analisi della presenza delle parti nei principali aeroporti, quelli di Roma, Milano, Napoli e Palermo, continua ad emergere una tendenza alla stabilità delle quote, soprattutto a Malpensa, Napoli e Palermo (la tabella che segue riporta le quote delle vendite in volume nel periodo 2001-2004). La maggiore variabilità è costantemente attribuibile all'operatore marginale, AirBP, che ha comunque una quota molto ridotta e peraltro è l'unica impresa che non è socia delle joint venture aeroportuali. Per le società petrolifere parti del procedimento, al contrario, la variabilità registrata è principalmente riconducibile ai due eventi già sopra ricordati (crescita di TAMOIL e perdita del contratto Alitalia da parte di TOTAL per il 2001-2002). A livello disaggregato acquista maggior rilievo anche la decisione di KUWAIT di rinunciare alla fornitura Alitalia a Malpensa, Linate e Fiumicino per rifornire la compagnia in altri aeroporti minori (si veda infra)¹⁸.

Tab. IV.6. Quote delle vendite del jet-fuel in alcuni aeroporti (2001-2004)

| Aeroporto | Società petrolifera | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | coeff. di variazione |
|-----------|---------------------|--------|--------|--------|--------|----------------------|
| Fiumicino | Eni | 35-40% | 25-30% | 25-30% | 25-30% | 0,20 |
| | Esso | 15-20% | 20-25% | 15-20% | 15-20% | 0,10 |
| | Kuwait | 10-15% | 10-15% | <5% | <5% | 0,52 |
| | Shell | 15-20% | 10-15% | 10-15% | 10-15% | 0,10 |
| | Tamoil | <5% | <5% | 5-10% | 5-10% | 0,31 |
| | Total | 10-15% | 20-25% | 25-30% | 30-35% | 0,38 |
| | AIRBP | <5% | <5% | <5% | <5% | 0,98 |
| Linate | Eni | 40-45% | 55-60% | 40-45% | 10-15% | 0,45 |
| | Esso | 5-10% | 5-10% | <5% | <5% | 0,58 |
| | Kuwait | <5% | <5% | <5% | 0 | 1,06 |
| | Shell | <5% | <5% | <5% | 5-10% | 0,33 |
| | Tamoil | 10-15% | 15-20% | 35-40% | 65-70% | 0,74 |
| | Total | 25-30% | 5-10% | 5-10% | 5-10% | 0,82 |
| | AIRBP | <5% | 5-10% | <5% | <5% | 0,69 |
| Malpensa | Eni | 45-50% | 50-55% | 50-55% | 50-55% | 0,05 |
| | Esso | 20-25% | 15-20% | 15-20% | 20-25% | 0,19 |
| | Kuwait | 5-10% | 5-10% | 5-10% | <5% | 0,28 |
| | Shell | <5% | <5% | <5% | <5% | 0,63 |
| | Tamoil | 5-10% | 5-10% | 5-10% | 5-10% | 0,13 |
| | Total | 5-10% | 10-15% | 10-15% | 10-15% | 0,20 |
| | AIRBP | <5% | <5% | <5% | <5% | 0,70 |
| Napoli | Eni | 55-60% | 55-60% | 50-55% | 50-55% | 0,07 |
| | Esso | 15-20% | 20-25% | 15-20% | 20-25% | 0,10 |
| | Kuwait | 20-25% | 15-20% | 20-25% | 20-25% | 0,13 |
| | AIRBP | <5% | <5% | <5% | <5% | 0,32 |
| Palermo | Eni | 45-50% | 50-55% | 55-60% | 50-55% | 0,09 |
| | Esso | 25-30% | 15-20% | 15-20% | 15-20% | 0,28 |
| | Kuwait | 20-25% | 25-30% | 25-30% | 25-30% | 0,11 |
| | AIRBP | <5% | <5% | <5% | <5% | 0,88 |

Fonte: elaborazioni di informazioni fornite dalle Parti

¹⁸ [Si osserva che sull'andamento delle contrattazioni e delle forniture ad Alitalia nel 2004 ha avuto una importante influenza anche la diffusione delle informazioni sulle critiche condizioni economiche della società.]

53. Occorre altresì evidenziare come nell'ultimo decennio il numero di nuovi ingressi sul mercato sia risultato pressoché nullo; corrispondentemente, la fusione di tre importanti operatori precedentemente indipendenti e tutti presenti sul mercato italiano, ovvero TOTAL, Fina ed Elf¹⁹, ha ristretto sensibilmente l'offerta. Tale processo di riduzione dei concorrenti indica indirettamente l'esistenza di forti barriere all'entrata, costituite in primo luogo dalla necessità per i soggetti che intendano operare nella fornitura di *jet fuel* di disporre di infrastrutture logistiche. In particolare, risulta cruciale la circostanza per cui le infrastrutture per condurre il prodotto ai due principali aeroporti nazionali (Fiumicino e Malpensa) siano sotto il controllo delle società petrolifere verticalmente integrate che sono già attive sul mercato del *jet fuel*.

54. In conclusione, da quanto sopra evidenziato emerge che il mercato in esame ha una struttura fortemente oligopolistica, più concentrata rispetto a quanto avviene nel mercato della vendita in rete di carburanti, dove operano le stesse imprese verticalmente integrate nella raffinazione; inoltre, i rapporti dimensionali tra le imprese sono risultati stabili nel tempo, anche a fronte di uno shock di mercato del biennio 2001-2002 il quale, peraltro, come risulta dalle evidenze agli atti, avrebbe dovuto invece penalizzare maggiormente le società petrolifere fornitrici di compagnie aeree nord-americane o medio-orientali, ovvero ESSO, SHELL e KUWAIT.

IV.1.1.4 LA FORMAZIONE DEL PREZZO DEL JET FUEL E LE QUOTAZIONI PLATTS

IV.1.1.4.1 La composizione del prezzo

55. Il prezzo che le compagnie aeree pagano per il *jet fuel* risulta dalla somma di numerose componenti. La principale, per dimensioni, è il valore attribuito al *jet fuel* sul mercato internazionale, come rilevato da una organizzazione internazionale (Platts²⁰), e non è oggetto di contrattazione tra le parti²¹.

56. Altre voci che incidono sul prezzo applicato alle compagnie aeree ma il cui ammontare è fissato al di fuori del rapporto contrattuale tra queste e le società petrolifere sono: i diritti aeroportuali; il costo del mantenimento delle scorte d'obbligo; il costo delle strutture fisse (impianti per lo scarico di carburanti nei porti, strutture di stoccaggio e sistemi idranti, ecc.). La variabile commerciale vera e propria di questo mercato è espressa normalmente sotto forma di un "differenziale" rispetto alla quotazione Platts di riferimento ed è costituita da una componente volta a remunerare i costi per il riposizionamento del carburante, dalla base di partenza fino agli aeromobili, e il margine per la società petrolifera²².

IV.1.1.4.2 Le quotazioni effettuate da Platts

57. Le modalità seguite da Platts per giungere alla quotazione del prezzo del *jet fuel* sul mercato internazionale in diverse regioni d'Europa hanno una rilevanza diretta per l'analisi condotta nel caso di specie. I prezzi dei prodotti petroliferi in Europa riportati da Platts nel bollettino "*Platts European Marketscan*" (in seguito anche Platts EM) riguardano sostanzialmente due aree geografiche: il Mediterraneo (MED) e l'Europa Nord-occidentale (NWE). In particolare, la principale rilevazione del prezzo europeo del *jet fuel* è quella del prezzo *cargo* NWE CIF rilevata nei porti di Amsterdam, Rotterdam e Anversa ("ARA"), determinato sulla base delle effettive transazioni di mercato nel giorno di riferimento. Il prezzo *cargo* del *jet fuel* si riferisce a lotti standard di 27-30.000 tonnellate.

58. L'altra quotazione Platts che qui rileva, quella del prezzo sul mercato *cargo* del *jet fuel* nel Mediterraneo, è stata oggetto di alcune modifiche negli anni recenti. In particolare dall'ottobre 1998 Platts ha iniziato a calcolare il prezzo FOB del *jet fuel* nel Mediterraneo partendo dal prezzo CIF NWE diminuito dei costi di trasporto e dei diritti portuali pagati a Rotterdam²³ sul presupposto che il 70% del *jet fuel* che approda nei porti del Nord Europa proviene dal Golfo Persico attraverso il Mediterraneo. La stima dei costi di trasporto è stata rivista da Platts nel 2001, dando luogo ad una nuova quotazione che, dopo un periodo di sovrapposizione, ha definitivamente sostituito la precedente nei primi mesi

¹⁹ [Cfr. caso COMP/M.1628 - TOTALFINA/ELF, decisione della Commissione del 9 febbraio 2000, in G.U.C.E. L 143 del 29 maggio 2001, pagg. 1 ss.]

²⁰ [Platts è una organizzazione che fa capo alla divisione "Information and Media Services" del gruppo editoriale McGraw-Hill, specializzata nella ricerca e pubblicazione di informazioni sul settore energetico. Le informazioni che seguono sono tratte dal sito www.platts.com, consultato il 12 aprile 2005. Si è tenuto, inoltre, conto anche delle informazioni inviate da Platts in data 31 ottobre 2005 (doc. 1260).]

²¹ [Poiché le quotazioni Platts sono pubblicate in forma di intervallo, residua alle parti una possibilità di scelta in relazione al valore di riferimento da utilizzare (cd. Low, Medium o High) nello stabilire le condizioni contrattuali. Si osservi, tuttavia, che lo spread per il *jet fuel* nel Mediterraneo è di 1 \$/ton, che costituisce un valore estremamente basso rispetto a quello del prodotto, che nel novembre 2004, ad esempio, andava da 459,75 (low) a 460,75 (high) \$/ton.]

²² [In alcuni paesi una o più delle voci esogenamente determinate sopra ricordate possono essere incluse nel differenziale. Ad esempio, secondo quanto riportato da IATA, in Italia il costo del mantenimento delle scorte d'obbligo viene in genere incluso nel differenziale. In altri paesi, invece, viene incluso nel differenziale il costo delle strutture fisse, che in Italia viene in genere indicato separatamente nei contratti tra società petrolifere e vettori aerei (doc. 1039).]

²³ [Il risultato viene poi trasformato in un intervallo, come tutte le quotazioni Platts, attraverso l'applicazione di uno spread di +/- 0,50 US\$/ton. Platts ricorre abbastanza spesso a calcoli di questo tipo (cd. "freight formulae") per valutazioni su mercati su cui si effettua un limitato numero di transazioni osservabili. È importante osservare che secondo Platts lo scopo di questi esercizi non è quello di arrivare ad un valore teorico, bensì di approssimare nella maniera più accurata possibile l'effettivo valore commerciale del prodotto in questione: "The aim of such formulae is not to establish a theoretical value for the oil, but to come to as accurate assessment as possible of the tradeable value of the commodity" ("Platts FOB Med jet fuel assessment: revision of freight calculation", p. 1).]

del 2003. La nuova quotazione Platts del prezzo FOB del *jet fuel* nel Mediterraneo è più elevata della precedente: pertanto, col passaggio alla sua adozione, i differenziali praticati alle compagnie aeree avrebbero potuto essere rivisti verso il basso²⁴.

59. In occasione della revisione della descritta metodologia di calcolo, *Platts* ha anche stabilito di iniziare la rilevazione di un premio sul prezzo del *jet fuel* nell'area del Mediterraneo, il Jet FOB Med Prem²⁵. Si tratta di un aggiustamento che vale pochi punti percentuali (1-2%) rispetto alla quotazione principale e che *Platts* ritiene necessario aggiungere alla quotazione FOB del *jet fuel* nel Mediterraneo per motivi legati alle contrattazioni locali non chiaramente specificati²⁶. In audizione il rappresentante di ENI ha affermato che questo premio serve a tener conto del maggior prezzo del gasolio nell'area del Mediterraneo rispetto all'Europa Settentrionale²⁷, problema del quale si parlerà diffusamente più avanti. Qui rileva sottolineare in primo luogo, che diversamente dalla quotazione principale, il premio è il risultato della rilevazione di dati reali, normalizzati con stime sui costi di trasporto per avere il dato FOB con base in Italia e, in secondo luogo, che *Platts* tiene separate le due rilevazioni (JET FOB MED e Premio), senza consolidarle in un unico dato.

IV.1.1.5 LE RELAZIONI DI SOSTITUIBILITÀ DEL JET FUEL CON IL GASOLIO

60. Posto che il mercato interessato è quello del *jet fuel*, la circostanza che il processo di raffinazione consente di decidere quanto *jet fuel* produrre al posto del gasolio impone di chiarire le relazioni di sostituibilità industriale dal lato dell'offerta alla luce degli effetti economici delle alternative di produzione. Le diverse quotazioni dei due prodotti pongono, infatti, un problema di valutazione del "costo opportunità" di produrre *jet fuel* invece di gasolio.

61. Va in primo luogo osservato al riguardo che i due prodotti hanno diverse densità (0,800 il jet, 0,845 il gasolio). Ciò rende maggiore (di circa il 5,6%) la resa di una unità di petrolio a favore del gasolio. Quindi, secondo quanto asserito dalle stesse società petrolifere parti del procedimento, un prezzo del jet superiore del 5,6% al gasolio è la mera trasposizione del costo opportunità di produrre il primo combustibile al posto del secondo.

62. E in effetti, secondo le informazioni raccolte nel corso del procedimento, il rapporto tra prezzo CIF NWE del *jet fuel* e prezzo del gasolio nell'Europa del Nord tende a rimanere attorno al valore di 1,05²⁸.

63. Ora, venendo alla specifica situazione italiana, è importante innanzitutto richiamare il fatto che per determinare il prezzo nazionale del *jet fuel*, la procedura seguita da *Platts*, in assenza di un numero di transazioni sufficiente a dar luogo ad una rilevazione diretta, consiste nel partire dal prezzo del *jet fuel* rilevato nell'Europa del nord, CIF NWE, e sottrarvi i costi di trasporto commisurati alla distanza con l'Italia, ottenendo così il prezzo FOB MED, che riflette la situazione del mercato internazionale. Con riguardo al gasolio invece, la determinazione della quotazione *Platts* per il Mediterraneo si basa sulla rilevazione dell'esito delle contrattazioni realizzate sui mercati locali, riflettendo le specifiche condizioni di questi ultimi.

64. Ciò premesso, è interessante rilevare che, contrariamente a quanto avviene sul mercato internazionale, in Italia, il prezzo domestico del gasolio, nonostante la maggior "resa produttiva" di questo combustibile, non è inferiore nella misura necessaria rispetto al prezzo che il *jet fuel* dovrebbe avere, cioè il FOB MED, e spesso è sostanzialmente pari o addirittura superiore a quest'ultimo.

Poichè però questa struttura dei prezzi non rifletterebbe i costi opportunità a livello nazionale nella raffinazione dei due prodotti, (posta, come detto, la loro diversa densità) il prezzo che le società petrolifere in realtà richiedono in Italia ai clienti di *jet fuel* è pari al prezzo FOB MED (la quotazione *Platts*), più una maggiorazione (cd. premio) che è necessaria a ristabilire anche sul territorio nazionale la cosiddetta indifferenza gasolio, ma su livelli assoluti complessivamente più elevati di quelli che si registrano sul mercato estero.

Del resto, ciò è confermato anche dalla figura che segue dalla quale emerge che il prezzo del gasolio per autotrazione al dettaglio in Italia è almeno del 7% superiore alla media degli altri paesi considerati dell'Unione²⁹.

Figura 2. Prezzi del gasolio per autotrazione in vari paesi d'Europa, media annuale 2004 (euro/mc)

²⁴ ["Typically, oil companies and airlines have told Platts that the high premiums seen in recent years have been negotiated to compensate for the difference between the freight as calculated in the formula introduced in 1998 (and subsequently updated in 2000) and the actual freight incurred on the open market. As such, steps taken by Platts to make the formula more responsive to market conditions may impact the premium" ("Platts FOB Med jet fuel assessment: revision of freight calculation", p. 4).]

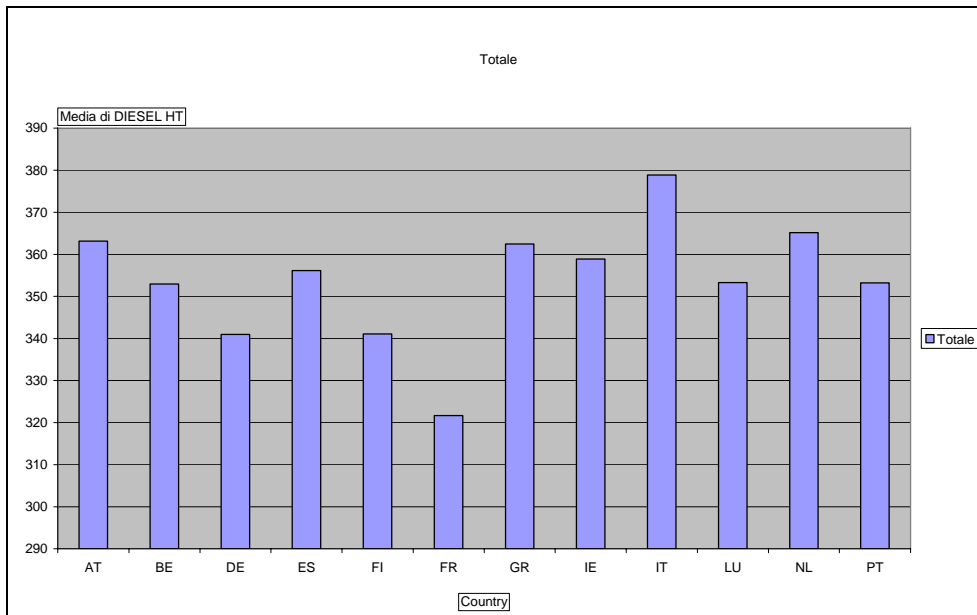
²⁵ [La pubblicazione di questa rilevazione su *Platts EM* è iniziata il 2 gennaio 2002.]

²⁶ [Nella risposta alla richiesta di informazioni dell'Autorità, *Platts* ha affermato che l'aggiunta di questo premio alla quotazione FOB MED del *jet fuel* servirebbe a cogliere "the underlying level of buying and selling activity, that is the supply-demand fundamentals of the Med market". Doc. 1260.]

²⁷ ["Nel Mediterraneo [...] va applicato alla quotazione del jet anche un premio che serve a rendere indifferente per il produttore produrre gasolio o cherosene (cd. premio "indifferenza gasolio"). Tale premio è a sua volta quotato dal *Platts* e adesso vale circa 6\$/ton, cui si aggiunge normalmente 1\$/ton per la contrattazione commerciale". Doc. 1174, pp. 4-5.]

²⁸ [Sulla base delle quotazioni *Platts* fornite da ENI in allegato alla propria memoria finale, la media dei rapporti mensili jet/gasolio nel periodo luglio 2004- febbraio 2006 nel Nord Europa è stata di 1,061 per le quotazioni FOB e 1,034 per le quotazioni CIF. La stessa ENI, peraltro, nella propria memoria finale, rileva questo stesso fenomeno.]

²⁹ [Risulta altresì importante sottolineare che l'Italia esporta gran parte della propria produzione di gasolio (il 25% nel 2004 secondo la Relazione annuale 2005 dell'Unione Petrolifera), mentre le importazioni sono trascurabili.]



Fonte: Commissione Europea, http://europa.eu.int/comm/energy/oil/bulletin/time_series/index_en.htm

65. Dai fatti sopra esposti si può concludere che il “premio” che le società petrolifere addebitano ai loro clienti in Italia, lungi dall’essere necessariamente determinato dalle diverse rese produttive di gasolio e *jet fuel*, di cui in realtà già il prezzo FOB MED non può non tener conto essendo stato prodotto da raffinatori che hanno deciso di produrre *jet fuel* anziché gasolio, riflette invece l’esercizio congiunto di potere di mercato da parte delle società petrolifere, che porta il prezzo in Italia ad essere superiore a quello pagato all’estero.

IV.1.2 IL MERCATO DEI SERVIZI DI STOCCAGGIO E MESSA A BORDO

IV.1.2.1 IL MERCATO DEL PRODOTTO E GEOGRAFICO

66. In linea con numerosi precedenti nazionali e comunitari, il mercato dei servizi di stoccaggio e messa a bordo va inteso come distinto dagli altri servizi aeroportuali per le sue specifiche caratteristiche in termini di infrastrutture necessarie e requisiti tecnico-amministrativi. L’estensione geografica delle attività di stoccaggio e messa a bordo di prodotti petroliferi per aviazione è circoscritta al singolo scalo aeroportuale³⁰. Nel caso in esame, gli aeroporti interessati sono quelli di Roma Fiumicino, Milano Malpensa, Milano Linate, Napoli Capodichino e Palermo Punta Raisi, ove operano le imprese comuni DISMA, HUB, PAR, RAI e SERAM.

67. L’ingresso di nuovi concorrenti in ciascun mercato locale è reso particolarmente difficoltoso dalla scarsa duplicabilità delle infrastrutture necessarie all’attività, in primo luogo per i costi di realizzazione e gestione delle stesse rispetto ai volumi oggetto delle operazioni, nonché per la necessità di ottenere apposite concessioni e autorizzazioni di esercizio. Pertanto, la concorrenza rispetto al singolo scalo aeroportuale risulta necessariamente condizionata da tale elevata barriera all’entrata.

68. In Italia, la filiera distributiva del *jet fuel* è caratterizzata strutturalmente dalla presenza delle società petrolifere che, attraverso strutture proprie o in *joint venture*, svolgono i servizi di stoccaggio e messa a bordo di carburanti presso gli aeroporti nazionali. Le società che non dispongono di una struttura logistica all’interno di un aeroporto possono rifornire di *jet fuel* i vettori aerei propri clienti solo attraverso contratti di fornitura con le società petrolifere operanti sullo scalo che dispongano anche delle infrastrutture logistiche necessarie o, laddove esistano, con le società comuni di stoccaggio e messa a bordo.

69. In considerazione di questa peculiarità, può risultare utile considerare le dinamiche concorrenziali – in primo luogo rispetto alla limitata possibilità per nuovi concorrenti di entrare nei mercati locali esistenti – non solo a livello di singolo scalo ma anche considerando i diversi aeroporti parallelamente e nel loro insieme.

IV.1.2.2 LE IMPRESE COMUNI PARTI DEL PROCEDIMENTO

70. Negli aeroporti di Roma Fiumicino e Milano Malpensa l’attività di stoccaggio viene svolta rispettivamente dalle società SERAM e DISMA, mentre i servizi di trasferimento del carburante dal deposito, integrato con un sistema idrante, fino all’aeromobile (attività di “messa a bordo” o di *into-plane*) viene svolto da altre imprese comuni tra società petrolifere, HUB e RAI (nella quale sono confluite le attività già svolte dalle società RAF e RAM). In tutti gli altri scali nazionali, chi svolge il servizio di messa a bordo - siano esse imprese comuni, quali HUB e RAI a Linate e PAR a

³⁰ [Si veda, ad esempio, provvedimento n. 6001 del 20/5/1998, caso 1325 AGIPPETROLI/ESSO ITALIANA/KUWAIT PETROLEUM ITALIA, Bollettino n. 21/1998.]

Napoli e a Palermo, o direttamente le società petrolifere - deve anche gestire il deposito aeroportuale di carburante. Le partecipazioni al capitale delle predette società comuni sono illustrate nella tabella che segue.

Tab. IV.7. Imprese comuni del procedimento operanti nel settore petrolifero aeroportuale

| Impresa comune | Servizio fornito | Aeroporto | Eni | Esso | Kuwait | Shell | Tamoil | Total | Altri |
|----------------|---|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| DISMA | deposito e rifornimento statico (idranti) | Malpensa | 25% | 12,5% | 12,5% | 12,5% | | 18,75% | 18,75% (SEA) |
| SERAM | deposito e rifornimento statico (idranti) | Fiumicino | 25% | 12,5% | 12,5% | 12,5% | | 37,5% | |
| RAI | messa a bordo | Malpensa | | | | | | | |
| | messa a bordo | Fiumicino | | | | | | | |
| | deposito e messa a bordo | Linate | | | | 33,33% | 33,33% | 33,33% | |
| HUB | messa a bordo | Malpensa | | | | | | | |
| | messa a bordo | Fiumicino | 33,33% | 33,33% | 33,33% | | | | |
| | deposito e messa a bordo | Linate | | | | | | | |
| PAR | deposito e messa a bordo | Napoli | 33,33% | 33,33% | 33,33% | | | | |
| | deposito e messa a bordo | Palermo | | | | | | | |

Le principali caratteristiche delle società comuni (modalità di gestione, regole per l'utilizzo e per il passaggio di proprietà, modalità di determinazione della tariffa, composizione degli organi sociali) sono riassunte nelle tabelle riportate in appendice, che costituiscono parte integrante del presente provvedimento.

IV.1.2.21 SERAM

71. La costituzione di SERAM da parte di alcune società petrolifere è da mettere in connessione con accordi (risalenti agli anni sessanta) con il Ministero della Difesa e dell'Aeronautica per la fornitura di carburante negli aeroporti nazionali. A seguito di tali accordi SERAM ha costruito e gestito un impianto statico a carattere unitario per l'immagazzinamento e la distribuzione dei carburanti avio nell'aeroporto di Fiumicino. Attualmente, secondo quanto già detto, la società è controllata congiuntamente da TOTAL, ENI, KUWAIT, SHELL IAV ed ESSO. Oltre che dai soci, SERAM è utilizzata anche da TAMOIL e Air BP.

72. [omissis].

73. [omissis].

74. [omissis].

75. Sulla base di quanto precede, SERAM è unica responsabile della gestione del deposito fiscale del carburante avio a Fiumicino. In ragione di tale titolarità, la società deve tenere per conto delle società petrolifere utilizzatrici una contabilità fiscale e mantenere le scorte d'obbligo. Gli utilizzatori possono svolgere verifiche sulle proprie giacenze e sulle modalità qualitative con le quali SERAM gestisce il loro prodotto³¹.

76. Per quel che riguarda la proprietà del carburante in entrata nel deposito e la sua rilevanza fiscale, viene fatto riferimento ai documenti amministrativi di accompagnamento (c.d. DAA) rilasciati dagli uffici doganali, mentre rispetto al prodotto in uscita dal deposito rilevano le bollette di messa a bordo del carburante, emesse dalle società che svolgono il servizio di *into-plane* HUB e RAI³².

77. Il deposito della società è collegato a due oleodotti, uno proveniente dalla Raffineria di Roma ("RdR") e uno dal deposito Praoil (ENI). Il deposito SERAM alimenta il c.d. sistema idrante statico che si dirama all'interno dell'aeroporto. SERAM riceve dalle società petrolifere a ogni inizio mese i rispettivi programmi d'immissione di prodotto nel suo deposito, salva la possibilità di cambiamenti della proprietà del carburante all'interno del deposito (c.d. pratica del *transfer stock*). La società dà corso ai programmi ricevuti, controllando che gli ingressi di prodotto siano sempre sufficienti a controbilanciare le uscite.

IV.1.2.22. DISMA

78. Disma S.p.A. è una società che gestisce il sistema di deposito e rifornimento statico (tramite idranti) di carburante per aerei nell'aeroporto di Milano Malpensa. Il deposito è alimentato a mezzo di due oleodotti con partenza dalla raffineria di Sannazzaro (di proprietà ENI) e dalla raffineria Sarpom (di proprietà ESSO ed ERG) di Trecate.

³¹ [Doc. 1151.]

³² [In particolare, le società che forniscono i servizi di messa a bordo del jet fuel provvedono a un riepilogo del quantitativo dalle stesse imbarcato sui singoli aeromobili delle diverse compagnie aeree: in base a tale documentazione, SERAM compila una dichiarazione riepilogativa giornaliera per gli uffici doganali.]

79. Il capitale sociale di Disma è posseduto dalle società ENI, ESSO, SHELL IAV, KUWAIT e TOTAL, nonché dalla Società per Esercizi Aeroportuali SEA S.p.A., che detiene la gestione degli aeroporti di Milano Linate e Malpensa. Disma è attiva dal 1995 e la sua costituzione come impresa comune di natura cooperativa è stata autorizzata il 19 luglio 1993 a mezzo di una c.d. *comfort letter* della Commissione Europea.

80. In tale atto, la Commissione ha rilevato come la costituzione e il funzionamento dell'impresa comune conducessero *"ad un coordinamento del comportamento concorrenziale delle società petrolifere fondatrici, in altre attività che esse continuano ad esercitare"*, tenuto conto dell'esistenza di vincoli economici molto stretti tra i campi di attività della prima e delle seconde, ovvero della *"contiguità del mercato dei servizi di deposito e trasporto di carburanti e lubrificanti per uso aviazione con il mercato della loro produzione e vendita"*. Nondimeno, il caso è stato archiviato a fronte dell'ottenimento di alcune modifiche degli accordi inizialmente stipulati dalle società petrolifere socie, sostanzialmente volti a garantire l'accesso da parte di terzi non soci ai servizi dell'impresa, attraverso la libera cedibilità delle quote societarie a terzi e l'applicazione di una tariffa uguale sia per i soci che per i non soci. La Commissione ha stabilito, ad ogni modo, come *"il caso potrà essere nuovamente esaminato se la situazione di fatto e di diritto venga a mutare per quel che concerne un aspetto essenziale degli accordi"*.

81. Come si è detto, sotto il profilo operativo, DISMA gestisce un deposito situato nei pressi dell'Aeroporto di Milano Malpensa, collegato a mezzo di due oleodotti con la raffineria di Sannazzaro e la raffineria di Trecate. [omissis].

82. [omissis].

83. Come nel caso di SERAM, DISMA è responsabile sotto il profilo fiscale per il prodotto giacente nel proprio deposito, riceve la documentazione sulla messa a bordo di *jet fuel* dalle società di *into-plane* e, su tale base, compila una dichiarazione riepilogativa giornaliera per gli uffici doganali, è soggetta a periodiche visite ispettive da parte dei singoli soci finalizzate allo svolgimento di controlli di qualità, sicurezza e contabili. In sede di audizione, il rappresentante di DISMA ha escluso che controlli di questo genere abbiano avuto luogo, tuttavia ha fatto presente che *"la società condivide le preoccupazioni che tali informative possano essere divulgate e si sta attivando per evitare che anche tali eventuali controlli determinino la possibilità per ciascun socio di conoscere i dati relativi agli altri soci, ad esempio vincolando l'esercizio delle ispezioni all'impiego di auditor terzi"*³³.

IV.1.2.2.3 RAI e RAM

84. RAI è stata costituita nel 2004 dalle società SHELL, TAMOIL e TOTAL³⁴ a seguito della modifica della denominazione sociale della società RAF³⁵ e dell'acquisizione delle attività delle società ARS e RAM³⁶, poi messe in liquidazione, operanti negli aeroporti di Fiumicino, Linate e Malpensa³⁷.

³³ [Doc. 1160.]

³⁴ [La costituzione di RAI è stata oggetto di comunicazione all'Autorità nel febbraio 2004, come intesa ai sensi dell'art. 13 della legge n. 287/1990. L'Autorità, ritenuto che l'operazione potesse avere rilevanza ai sensi dell'art. 81 del Trattato CE in quanto intesa suscettibile di pregiudicare il commercio tra Stati membri, in data 14 giugno 2004 ha comunicato alle imprese madri l'improcedibilità dell'istanza ai sensi dell'art. 5 del Regolamento CE n. 1/2003.]

³⁵ [La costituzione di RAF è stata oggetto di comunicazione all'Autorità nel dicembre 1993, originariamente come concentrazione ai sensi dell'art. 16, comma 1, della legge n. 287/1990. L'Autorità ha ritenuto che l'operazione integrasse un'intesa ai sensi dell'art. 2 della medesima legge e, con riferimento a tale fattispecie sulla base delle informazioni al tempo in proprio possesso, ha deliberato di non avviare istruttoria (cfr. Provv. n. 1704 del 10 gennaio 1994, C1206 - SHELL-TOTAL/R.A.F., non pubblicato; provv. n. 1802 del 21 febbraio 1994, 199-SHELL-TOTAL/R.A.F., non pubblicato). In base all'accordo comunicato, le imprese controllanti RAF (SHELL, TOTAL e TAMOIL) avrebbero continuato ad occuparsi direttamente della stipula dei contratti con i vettori aerei e dell'approvvigionamento di carburanti e di lubrificanti all'interno dell'aeroporto di Roma Fiumicino, mentre la società RAF si sarebbe incaricata di rendere più efficiente l'attività di messa a bordo per conto delle società madri, mediante l'uso di strutture logistiche comuni. A seguito dell'approvazione di tale schema operativo, RAF ha proceduto alla ripartizione fra le tre società fondatrici dei costi da essa sostenuti, in funzione del volume di carburante effettivamente fornito per conto di ciascuna di esse. Con riferimento alle possibilità di controllo dei soci sulle attività di RAF, i patti parasociali prevedevano una clausola c.d. di audit in base alla quale i soci avevano il diritto, individualmente o congiuntamente, di effettuare verifiche sulle operazioni fisiche e contabili della società, potendo accedere "a tutte le evidenze contabili ed extracontabili relative alle operazioni della società stessa" (art. 9).]

³⁶ [RAM è una società, attualmente in stato di liquidazione volontaria, originariamente costituita dalle società petrolifere KUWAIT, SHELL, TOTAL, Elf e Fina (queste ultime due poi fuse in TOTAL) per le attività di stoccaggio e messa a bordo di carburante avio negli aeroporti di Malpensa e Linate. Nel settembre 1994 è stata notificata all'Autorità - come concentrazione ai sensi dell'art. 16, comma 1, della legge n. 287/1990 - una complessa operazione a mezzo della quale RAM acquisiva le attività delle società Totam S.r.l. (controllata congiuntamente da TAMOIL, TOTAL ed Elf) e Mars S.r.l. (controllata congiuntamente da KUWAIT, SHELL e Fina) relative all'into-plane nell'aeroporto di Milano Linate. L'Autorità ha deliberato che sulla fattispecie concentrativa non vi fosse luogo a provvedere (cfr. Provv. n. 2370 del 12 ottobre 1994, C1667 - TAMOIL/RAM, non pubblicato; provv. n. 2420 del 26 ottobre 1994, C1667B - TAMOIL/RAM, non pubblicato), ritenendo piuttosto che l'operazione integrasse un'intesa ai sensi dell'art. 2 della medesima legge. Con riferimento a tale fattispecie, sulla base delle informazioni al tempo in proprio possesso (tra cui i testi di atto costitutivo e statuto della società, ma non dei patti parasociali, acquisiti nel corso dell'ispezione presso la sede romana di TOTAL, doc. 748), nel 1995 ha avviato e poi concluso un'istruttoria, senza ravvisare gli elementi per vietare l'intesa (Cfr. provv. n. 2792 del 2 febbraio 1995, 1117 - RAM-RIFORNIMENTI AEROPORTI MILANESI, in Bollettino n. 5/1995; provv. n. 3163 del 20 luglio 1995, 1117 - RAM-RIFORNIMENTI AEROPORTI MILANESI, in Bollettino n. 29/1995).

All'interno dei patti parasociali di RAM era inclusa una espressa clausola di audit che stabiliva il diritto per i soci di effettuare, individualmente o congiuntamente, "verifiche di tutte le operazioni fisiche e contabili della società", avendo accesso "a tutte le evidenze contabili relative alle operazioni della società stessa".]

³⁷ [Le società citate operavano tutte nei servizi di into-plane: in particolare, ARS, interamente controllata da TOTAL, provvedeva come RAF alla messa a bordo all'interno dell'aeroporto di Fiumicino.]

85. Il CdA mantiene competenza esclusiva sull'approvazione del bilancio e del budget³⁸, mentre lo svolgimento delle attività gestionali e operative della società è demandato a un direttore appositamente nominato³⁹. Il CdA tiene conto dei costi operativi e del volume di attività (volume movimentato e numero di rifornimenti) previsti per l'anno di riferimento, secondo stime basate su dati storici e sulle previsioni fornite da ciascun utilizzatore. Nel mese di settembre di ogni anno viene verificata la correttezza dei dati previsionali per determinare i conguagli calcolati, tenendo conto dei volumi e del numero di rifornimenti effettuati rispetto a quelli dichiarati ad inizio anno in sede previsionale.

86. Come per le altre imprese comuni, le imprese madri possono eseguire ispezioni a rotazione almeno due volte l'anno.

IV.1.2.2.4 HUB

87. HUB è stata costituita nel 1998 dalle società ENI (allora Agip Petroli S.p.A.), ESSO e KUWAIT, le quali hanno conferito alla nuova società i propri beni e attività già esistenti per la gestione della messa a bordo di *jet fuel* presso gli aeroporti di Roma Fiumicino e Milano Malpensa, e per la gestione di stoccaggio e messa a bordo presso l'aeroporto di Milano Linate⁴⁰.

88. Con riferimento ai controlli esercitabili dalle imprese madri sulle attività dell'impresa comune, i patti parasociali prevedono visite ispettive periodiche da parte dei singoli soci a rotazione, secondo uno schema che prevede un'ispezione internazionale e una nazionale all'anno. A tali ispezioni si aggiungono quelle derivanti dal diritto riconosciuto ai soci di accertare in ogni momento la corretta tenuta della contabilità sociale di HUB e il rispetto delle procedure, con possibilità di svolgere controlli in modo autonomo o congiuntamente.

IV.1.2.2.5 PAR

89. PAR è stata costituita nel 1996 dagli stessi soci di HUB (ENI, ESSO e KUWAIT), che hanno conferito alla nuova società, anche in affitto, i propri beni e attività già esistenti per la gestione del deposito, lo stoccaggio e la messa a bordo di *jet fuel* presso l'aeroporto di Napoli⁴¹. In seguito, PAR ha iniziato a operare anche nell'aeroporto di Palermo Punta Raisi⁴².

Le modalità di controllo della società coincidono sostanzialmente con quelle della collegata.

IV.1.2.3 L'OFFERTA DI SERVIZI LOGISTICI AEROPORTUALI TRA SOCIETÀ PETROLIFERE

90. Come detto le società petrolifere non possono operare direttamente negli aeroporti in cui non dispongono di infrastrutture logistiche e di autorizzazioni allo svolgimento dell'attività. Al fine di rifornire la propria clientela, quindi, esse sottoscrivono contratti con le società che svolgono i servizi di stoccaggio e di messa a bordo in loco, ricorrendo spesso anche all'acquisto del carburante dalle imprese madri. Alternativamente, per semplificare la procedura contabile ed amministrativa aeroportuale (autorizzazioni, contratti di transito, contabilità separate ecc.) possono vendere il proprio prodotto "all'esterno dell'aeroporto" al soggetto che detiene il controllo dell'infrastruttura il quale poi glielo "rivende" prima della messa a bordo ad un prezzo che compensa il costo della logistica e del servizio.

91. Le informazioni fornite dalle Parti fanno comprendere che l'attività di stoccaggio e messa a bordo di *jet fuel* viene svolta in ciascuno scalo aeroportuale con modalità, dimensioni, costi e tariffe notevolmente differenziati, non necessariamente correlati al traffico aereo che deve essere soddisfatto.

92. Più precisamente, le *joint venture* operative nelle attività di stoccaggio e messa a bordo di *jet fuel* sono presenti in aeroporti di dimensioni molto diverse tra di loro: gli *hub* nazionali Fiumicino (34%) e Malpensa (31%) da un lato, gli aeroporti notevolmente più piccoli, Linate (6%), Napoli (3%), Bergamo (2%), Palermo (2%) e Pisa (1%), dall'altro.

93. Peraltro, in altri aeroporti, alcuni di dimensioni comparabili ai precedenti, più società operano con strutture indipendenti senza il ricorso alla costituzione di *joint venture*. È il caso, secondo quanto indicato dalle parti, di:

ENI, SHELL e KUWAIT a Venezia (3% dei consumi nazionali);

ENI ed ESSO a Catania (3%) e ad Olbia (1%);

ENI e TOTAL a Ciampino (2%), dove ESSO si avvale della logistica indipendente di Maxcom;

³⁸ [Doc. 1167.]

³⁹ [Cfr.doc. 1298bis (patti parasociali di RAI) e 1298ter (patti parasociali di RAM). Si segnala altresì come, nel corso dell'ispezione presso la sede milanese di TOTAL, sia stata rinvenuta una bozza di patti parasociali relativi a una società denominata RAI S.c.a.r.l., datati gennaio 2002 e riportanti quali soggetti vincolati le società SHELL, TAMOIL e TOTAL (doc. 543). Il documento contiene, tra l'altro, un'apposita clausola c.d. di audit, secondo cui i soci hanno il diritto, individualmente o congiuntamente, di effettuare verifiche sulle operazioni fisiche e contabili della società, potendo accedere "a tutte le evidenze contabili relative alle operazioni della società stessa".]

⁴⁰ [L'operazione è stata comunicata ai sensi dell'art. 13 della legge n. 287/1990 all'Autorità, la quale, sulla base delle informazioni al tempo in proprio possesso, ha deliberato di non avviare istruttoria (cfr. provv. n. 6001 del 20 maggio 1998, I325 – AGIPPETROLI/ESSO ITALIANA/KUWAIT PETROLEUM ITALIA, in Bollettino n. 21/1998).]

⁴¹ [L'operazione è stata comunicata ai sensi dell'art. 13 della legge n. 287/1990 all'Autorità, la quale, sulla base delle informazioni al tempo in proprio possesso, ha deliberato di non avviare istruttoria (cfr. provv. n. 4447 del 21 novembre 1996, I235 – AGIPPETROLI/KUWAIT PETROLEUM ITALIA/ESSO ITALIANA/PAR, in Bollettino n. 47/1996).]

⁴² [Anche l'estensione dell'attività della società all'aeroporto di Palermo è stata comunicata ai sensi dell'art. 13 della legge n. 287/1990 all'Autorità, la quale, sulla base delle informazioni al tempo in proprio possesso, ha deliberato di non avviare istruttoria (cfr. provv. n. 5787 del 12 marzo 1998, I314 – AGIPPETROLI/KUWAIT PETROLEUM ITALIA/ESSO ITALIANA/PAR, in Bollettino n. 11/1998).]

ENI, KUWAIT ed AirBp a Torino (2%);

ENI e KUWAIT a Cagliari (1%);

ENI e AirBp a Bologna (2%), Firenze (quasi 1%) e Genova (0,5%).

94. Per gli aeroporti di minori dimensioni di traffico aereo, si registra normalmente una situazione di monopolio locale nella fornitura di servizi di logistica, perlopiù in capo ad ENI. In questi casi, una società petrolifera controlla l'unico impianto di stoccaggio e messa a bordo esistente nell'aeroporto e offre alle società petrolifere che vendono *jet fuel* sullo stesso scalo il transito nella propria struttura (come accade a Bari, Brescia, Brindisi, Cagliari, Forlì, Lamezia, Reggio Calabria, Rimini, Taranto e Treviso, dove KUWAIT ed AirBp utilizzano la logistica ENI, e a Bologna e Verona, dove TAMOIL, KUWAIT ed AirBp (solo a Verona) si avvalgono delle strutture e dei servizi di ENI)⁴³.

In altri 11 aeroporti dove sono presenti anche altre società petrolifere nella logistica (con strutture autonome o in joint venture), ENI, per la sua posizione di fornitore più importante di prodotto, è la controparte indispensabile per i servizi di stoccaggio e messa a bordo.

95. Il modello organizzativo fin qui descritto, secondo il quale l'attività di stoccaggio e messa a bordo è svolta dalle società petrolifere o da loro controllate, con strutture che in ciascun aeroporto sono in numero ridottissimo o, più spesso, uniche, non è ritenuto inevitabile o immodificabile dagli operatori del settore. In relazione alla riscontrata unicità ed accentramento in imprese comuni tra società petrolifere delle strutture logistiche aeroportuali, in audizione ENAC, riguardo a Fiumicino, ha dichiarato che *"La struttura di SERAM non è stata riconosciuta come struttura centralizzata [ma è] assimilabile a servizi centralizzati. [Questi] per loro natura sono unici, ma può avvenire che [...], per ragioni operative od altro, perdano tale requisito e si diversifichino in più servizi della stessa tipologia offerti sul mercato. Per fare un esempio, una richiesta di autorizzazione alla realizzazione di nuovi depositi potrebbe essere rifiutata dal momento che manca lo spazio di sedime aeroportuale necessario, ma nulla impedisce che depositi del genere vengano realizzati in spazi finitimi all'aeroporto e poi collegati con il sistema idrante. Naturalmente, se ciò accadesse, il deposito esistente perderebbe la sua caratteristica di struttura assimilabile ad una struttura centralizzata"*. ENAC ritiene inoltre possibile che soggetti diversi dalle società petrolifere svolgano attività di stoccaggio e messa a bordo di carburante negli aeroporti, soprattutto negli scali maggiori: *"ENAC non vede alcun vincolo rispetto alla possibilità che soggetti diversi da quelli esistenti, e comunque non posseduti dalle società petrolifere, operino nei servizi citati, salva naturalmente la necessità che questi rispondano ai requisiti amministrativi previsti dalla normativa di settore. D'altra parte, [...] la possibilità di una concorrenzialità dei servizi di deposito e di distribuzione è puramente teorica, dal momento che il sistema attuale risponde alle esigenze operative di settore e difficilmente un soggetto terzo potrebbe essere in grado di svolgere questi servizi, in particolare per quel che riguarda il reperimento del prodotto"*⁴⁴.

96. Sullo stesso argomento, ENI ha dichiarato in audizione che "non ci sono motivi industriali che impediscano che le società di into-plane siano possedute da terzi. Anzi [...] la situazione ottimale sarebbe proprio che a gestire Hub, ad esempio, ci fosse un privato e non le società petrolifere, che attualmente si devono invece fare carico di una miriade di problemi gestionali senza avere un apprezzabile ritorno commerciale"⁴⁵.

97. Inoltre, il gestore Aeroporti di Roma ha chiarito che "In via di principio, è solo la rete di distribuzione entro il sedime aeroportuale che non può essere duplicata, mentre i serbatoi di stoccaggio che la alimentano potrebbero essere più di uno e di soggetti diversi. Per quel che riguarda le attività di handling (into plane), si tratta di un caso che le diverse società operanti siano JV costituite da petrolieri, ma potrebbero anche presentarsi altri operatori"⁴⁶.

98. Infine, nel prefigurare gli scenari possibili a seguito della prossima scadenza della concessione di SERAM, TOTAL nel marzo 2002 riteneva realistica, tecnicamente ed economicamente, l'esistenza di due sistemi di deposito (*"i due sistemi di alimentazione della rete idrante possono convivere"*), anche se al prezzo di una riduzione del valore di SERAM e di un aumento dei suoi costi⁴⁷.

IV.2 RISULTANZE ISTRUTTORIE SULLE FATTISPECIE OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

IV.2.1 PREMESA

99. Nel contesto strutturale fin qui delineato si inseriscono i comportamenti degli operatori nei mercati interessati, desumibili dalle risultanze istruttorie. Di essi si dà conto in ciò che segue, secondo uno schema ripartito in tre sezioni.

100. Una prima sezione illustra le evidenze relative al flusso informativo a favore delle società petrolifere che si genera grazie all'esistenza e all'operatività delle società comuni di stoccaggio e di messa a bordo. Si tratta anche di

⁴³ [A tale proposito, va considerato che sebbene in molti degli aeroporti citati ENI detenga la proprietà dei depositi i quali vengono ceduti in affitto a società terze operanti nei servizi di messa a bordo, KUWAIT ha dichiarato che il suo contratto di servizio into-plane è a cura di ENI. Neanche i dati sui volumi di vendita e sui fatturati di tali aeroporti sono stati indicati dalla società, in quanto riferibili ad ENI (doc. 1122). Quanto alla società AirBp, ha dichiarato che laddove si avvalga della struttura di ENI, quest'ultima fornisce sia il jet fuel sia il servizio di messa a bordo.]

⁴⁴ [Verbale audizione Enac, Doc. 1246, pag. 3.]

⁴⁵ [Verbale audizione ENI, Doc. 1174, pag. 7.]

⁴⁶ [Verbale audizione ADR, Doc. 1213, pag. 3.]

⁴⁷ [Doc. 753.]

informazioni non aventi collegamento con quelle necessarie al mero funzionamento delle joint venture e che risultano utili al coordinamento del comportamento delle parti sul mercato del *jet fuel*.

101. Una seconda sezione documenta le condotte ripartitorie ed escludenti tenute dalle parti nel mercato del *jet fuel*. In particolare saranno esposte in primo luogo le evidenze da cui risulta che le società petrolifere hanno adottato un approccio volto a non contendere i clienti altrui, a collaborare nella partecipazione alle gare e a considerare i comportamenti aggressivi come anomali e soggetti a ritorsioni. In secondo luogo, verranno descritte le barriere all'ingresso riconducibili al controllo esercitato - anche attraverso le società comuni - da parte delle società petrolifere verticalmente integrate sulle infrastrutture logistiche necessarie a trasferire il carburante dal porto o dalla raffineria fino agli aeromobili. Approfittando di tale controllo, le parti non hanno consentito l'ingresso di nuovi operatori, incluse le compagnie aeree in autoproduzione, che invece in altri paesi sono riusciti ad entrare nel mercato. In particolare, Alitalia ha visto fallire fino ad oggi i tentativi compiuti almeno a partire dal 1998 di partecipare direttamente alla attività di fornitura del carburante (self-supply), sull'esempio di quanto fatto nei propri paesi di origine da importanti compagnie estere.

102. La terza sezione considera le evidenze disponibili circa gli effetti dei comportamenti sopra descritti e riguarda le condizioni economiche vigenti nel mercato del *jet fuel* in Italia. Tali condizioni, come si vedrà, sono del tutto compatibili con un assetto non concorrenziale del mercato stesso. In particolare, risulta che i differenziali sulla quotazione Platts sono più elevati che all'estero.

IV.2.2 LE SOCIETÀ COMUNI E LO SCAMBIO DI INFORMAZIONI TRA GLI OPERATORI

103. Dall'istruttoria è emerso che l'attività delle società comuni aeroportuali genera un flusso di informazioni che possono essere acquisite dagli esponenti delle società petrolifere sia grazie al fatto che questi siedono negli organi direttivi di queste *joint venture*, sia attraverso apposite informative, spesso sollecitate dalle stesse società petrolifere. E' qui necessario osservare, in via preliminare, che anche le informazioni ottenute dalle società petrolifere attraverso la presenza di loro rappresentanti negli organi direttivi delle imprese comuni non sono comunque, in buona parte, indispensabili per assicurare il funzionamento di queste ultime.

104. Si rileva, altresì, che, contrariamente a quanto affermato da alcune delle parti nel corso del procedimento, dalle evidenze agli atti emerge chiaramente che le parti stesse non hanno messo in atto alcuna particolare barriera per impedire che i soci potessero usufruire delle informazioni generate dalle società comuni. Oltre a quanto riportato nei paragrafi successivi, nei quali si dà conto, tra l'altro, di esempi di informazioni sensibili chieste direttamente dalle società petrolifere alle società comuni, si ricordano qui: le numerose informative provenienti dalle società comuni e reperite presso le sedi delle società petrolifere⁴⁸; le previsioni in merito alla possibilità per i soci di compiere ispezioni presso le società comuni anche di carattere contabile⁴⁹; la gestione in *outsourcing* della contabilità delle imprese comuni effettuata direttamente da uno dei soci⁵⁰. Vale, dunque, anche per queste imprese comuni, come affermato anche da TAMOIL in audizione, la prassi generale secondo cui *"i soci di un'impresa hanno diritto di avere comunicazione di simili informazioni e, più in generale, di tutte quelle che riguardano le attività della controllata"*⁵¹. V'è addirittura traccia del fatto che i soci abbiano discusso alcune questioni relative alle proprie società comuni anche in presenza di società petrolifere appartenenti all'altro "pool"⁵².

105. Le informazioni scambiate possono essere ripartite in due categorie, sulla base delle diverse modalità attraverso cui influiscono sul gioco concorrenziale.

Una prima categoria riguarda informazioni utili a prevedere il comportamento che i concorrenti terranno sul mercato, particolarmente in occasione delle gare. Tra queste rientrano ad esempio le informazioni che consentono a ciascuna

⁴⁸ [Per limitarsi ai casi più rilevanti: presso SHELL IAV sono state reperite tre "note informative RAM" relative al 1996, che riportano, tra l'altro, la "stampa programma rifornimenti" dell'aeroporto di Linate, indicando, per tutti i voli di competenza di RAM previsti in tale aeroporto, la società petrolifera fornitrice, la compagnia aerea cliente e il numero di litri da imbarcare (doc. 511); presso ESSO si trovava una copia (relativa al giugno 2004 - sede PAR di Napoli) delle statistiche mensili di PAR contenenti l'erogato e i rifornimenti effettuati da tutti i soci (doc. 434), statistiche del cui invio ai soci è stata trovata presso le sedi di PAR ampia documentazione (doc. 794-796; 818-820; 887, 880, 879, 863, 864, 861, 853), inclusa una nota, successiva all'avvio del procedimento, con la quale si chiede al commercialista di non allegare più tali statistiche alle fatture mensili inviate ai soci (doc. 796 da PAR Palermo: "voglia prendere nota che copia della lettera NON DEVE ESSERE ALLEGATA alle fatture che invierà alle società (il singolo socio non deve conoscere i quantitativi movimentati dagli altri due soci)"; presso ESSO è stata rinvenuta altresì una lunga e dettagliata informativa inviata "come da intese" da HUB al responsabile operativo ESSO, contemporaneamente anche Direttore Generale di HUB, su "venduto 2004" e "venduto 2003", con dati mensili, scalo per scalo e disaggregati per ciascun socio, su: totale e alla sola Alitalia, tariffa applicata, mese per mese, per i servizi di HUB; numero di rifornimenti totali e alla sola Alitalia, rifornimenti superiori e inferiori a centomila litri, ancora totali e alla sola Alitalia (doc. 392).]

⁴⁹ [Previste dai Patti Parasociali di RAM (doc. 748).]

⁵⁰ [Dal 1 gennaio 1998 al 1° settembre 2003 RAM aveva un contratto con TOTAL per la tenuta della contabilità generale, la gestione fiscale, del personale, degli acquisti, degli investimenti e della manutenzione (Doc. 640, cap. 4, pp. 45 ss.).]

⁵¹ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 7.]

⁵² [Rileva, al riguardo, uno scambio di mail tra i soci di DISMA relativo ad una riunione tenuta il 14 aprile 2003 (doc. 793), alla quale, in quanto soci di DISMA, hanno partecipato anche membri del pool RAI. I messaggi fanno intendere che la discussione ha riguardato anche ipotesi di modifiche a Statuto e a Patti parasociali di HUB, PAR e SERAM e i messaggi stessi sono inviati anche a esponenti di SHELL e TOTAL, che non fanno parte né del pool HUB né del pool PAR.]

società petrolifera di conoscere, con riferimento ai propri concorrenti, i costi di fornitura del prodotto alla clientela o la disponibilità di prodotto su ogni singolo scalo.

Una seconda categoria di informazioni, invece, riguarda le condotte delle singole società a valle dello svolgimento delle gare, e appare funzionale ad effettuare un monitoraggio del rispetto delle regole di comportamento concordate. In questa categoria sono incluse ad esempio le informazioni attinenti gli esiti delle gare o l'andamento delle forniture in attuazione degli impegni contrattuali assunti nei confronti dei clienti.

106. L'utilità delle informazioni deve naturalmente essere commisurata alle modalità di funzionamento del mercato del *jet fuel*, descritte nella sezione relativa al mercato rilevante. In particolare, si deve tener presente che:

– il mercato funziona attraverso l'esperienza di un gran numero di gare per l'aggiudicazione di contratti annuali, ciascuna ripartita in lotti (scali);

– in alcuni casi la fornitura di una compagnia aerea su un singolo scalo viene assegnata per quota-parte a più di un fornitore, ciascuno con il proprio prezzo.

107. Di seguito si riportano le evidenze emerse dall'istruttoria sugli scambi di informazioni, considerando separatamente le due categorie sopra considerate. Come si vedrà, le informazioni provengono sia dalle società di stoccaggio (DISMA e SERAM) che da quelle che svolgono prevalentemente la messa a bordo (PAR e HUB, nonché RAM e RAF, oggi riunite in RAI). Naturalmente, i flussi disponibili divergono in funzione delle diverse caratteristiche delle attività svolte dalle due tipologie di società: le società di stoccaggio detengono e forniscono principalmente informazioni concernenti la disponibilità di prodotto di ciascun operatore, mentre quelle di messa a bordo detengono e forniscono soprattutto informazioni relative ai rapporti con i clienti finali (le compagnie aeree).

IV.2.2.1 LE INFORMAZIONI UTILI A PREVEDERE IL COMPORTAMENTO DEI CONCORRENTI

IV.2.2.1.1 Dati previsionali sugli erogati e sulle tariffe unitarie

108. L'informazione sulle quantità di carburante che una società petrolifera prevede di erogare in un determinato scalo in un determinato periodo di tempo, soprattutto se confrontate con quanto erogato nell'anno precedente, costituiscono un indicatore della politica commerciale che la medesima società intende attuare. Questa informazione viene normalmente raccolta preventivamente dalle imprese comuni di stoccaggio e messa a bordo per calcolare la tariffa da applicare agli utilizzatori. I servizi delle società comuni sono infatti remunerati sulla base di tariffe ed eventuali conguagli da queste definite. Le parti stesse affermano che il controllo della correttezza delle tariffe applicate, la determinazione degli eventuali conguagli e la predisposizione del budget richiedono la conoscenza dei dati annuali sull'erogato e sui rifornimenti effettivi e previsionali⁵³.

109. Più precisamente, i parametri utilizzati dalle imprese comuni per il calcolo delle tariffe per i servizi di stoccaggio e messa a bordo (*infra*, tabella in appendice) sono riconducibili tra l'altro: a) alle previsioni di traffico aereo stimate dagli enti preposti, a quelle di erogato comunicate dalle società petrolifere, nonché ai dati consuntivi dell'anno precedente; b) ai risultati in termini di costi fissi e variabili sostenuti a consuntivo e volumi di *jet fuel* effettivamente transitati, per la determinazione – anche più volte l'anno - dei conguagli.

110. La raccolta da parte delle società comuni delle informazioni sull'erogato storico e previsionale viene in genere organizzata e anche materialmente effettuata dai rappresentanti delle società petrolifere negli organi direttivi delle *joint venture*. Al riguardo, è d'interesse dar conto dello scambio di corrispondenza incluso in un documento acquisito nel corso della verifica ispettiva effettuata presso la sede legale di PAR, al tempo situata nella sede della KUWAIT a Roma⁵⁴. Lo scambio di mail risale all'ottobre-novembre 2004, periodo nel quale si stavano preparando i budget sia di PAR che di HUB, entrambe società partecipate da KUWAIT. Una dipendente KUWAIT, la quale collabora con il responsabile aviazione di KUWAIT "*sia in Q8 che in Par*"⁵⁵ richiede il 15 ottobre agli altri soci di PAR (ENI ed ESSO) le previsioni di erogato a Napoli e Palermo per il 2005 e lo stesso giorno ottiene questi dati da ENI⁵⁶. Il 9 novembre la stessa persona riceve – in qualità di rappresentante KUWAIT – da ESSO, che all'epoca esprimeva il direttore generale di HUB, la "speculare" richiesta di inviare i dati con le previsioni dell'erogato KUWAIT negli scali HUB, in quanto anche questa società stava predisponendo il proprio budget⁵⁷. Contestualmente, il rappresentante di ESSO informa che i dati ESSO per gli scali PAR sarebbero arrivati al massimo in giornata. La dipendente KUWAIT provvede poi ad inviare ad ESSO, il 18 novembre, le previsioni di vendita KUWAIT per gli scali HUB. Come emerge da questo esempio, i diversi

⁵³ ["Shell, ad esempio, risulta a conoscenza dei dati annuali previsionali e di quelli a consuntivo sui volumi movimentati dai soci delle proprie joint ventures, che sono i dati necessari rispettivamente a stabilire il budget delle joint ventures e a verificare la correttezza delle tariffe applicate ai soci", SHELL, verbale audizione SHELL, doc. 1149, p. 3.]

⁵⁴ [Doc. 856.]

⁵⁵ [Verbale audizione PAR, doc. 1169, p. 3.]

⁵⁶ [In un altro documento si dà conto di analogo ruolo svolto nel 2003 da un rappresentante di ENI, in qualità di amministratore di PAR. Egli è infatti il destinatario di una mail di ESSO del 21 agosto 2003, nella quale, dopo il seguente testo: "In riferimento agli accordi in essere, di seguito Le comunico la ns. migliore stima di erogato per l'anno 2004", vengono indicati i metri cubi che ESSO prevede di vendere a Napoli e a Palermo nell'anno (doc. 383, p. 45).]

⁵⁷ [In quella stessa data ENI ha, a sua volta, comunicato al rappresentante di ESSO le previsioni circa il proprio erogato 2005 a Linate, Malpensa e Fiumicino (doc. 386).]

soggetti svolgono contemporaneamente più ruoli, all'interno delle società comuni e delle società petrolifere socie, inviando e ricevendo, di conseguenza, le informazioni relative all'attività sia dei soci che delle *joint venture*.

111. Le informazioni raccolte dalle società comuni sull'erogato dei soci a consuntivo e prospettico vengono poi comunicate a tutti i soci, cioè anche a quelli che al momento non ricoprono cariche di coordinamento. Agli atti del procedimento si trovano evidenze di tale comunicazione, reperite sia presso le sedi delle società petrolifere che presso quelle delle società comuni.

112. Le evidenze più risalenti, su questo punto, sono quelle riferibili a RAM, per la quale si hanno documenti che attestano la comunicazione ai soci delle informazioni di questo tipo (riferite a dati annuali) fin dal 1991 e poi, continuativamente, fino al 2003⁵⁸. Sempre con riferimento a RAM, un documento del 2000 reperito presso SHELL IAV riporta gli erogati mensili (ottobre-dicembre 2000) di tutti i soci RAM a Malpensa e a Linate: secondo SHELL si tratta di un documento operativo della *joint venture* RAM che serve per calcolare eventuali somme dovute a conguaglio dai soci, trovato presso SHELL IAV in quanto nella disponibilità del rappresentante di SHELL in RAM⁵⁹.

113. Anche RAF, posseduta dagli stessi soci di RAM, risulta aver fatto circolare tra i soci dati, in prevalenza semestrali, sull'erogato previsionale di ciascuno di essi⁶⁰.

114. Per quanto riguarda HUB, la prima evidenza agli atti riguarda un fax inviato a tutti i soci nel settembre 2000 con una informativa su volumi previsti ed effettivi di ciascuno di essi nei tre aeroporti in cui opera la società comune⁶¹. Un secondo fax, del gennaio 2001, sempre inviato a tutti i soci, avente ad oggetto "Budget 2001" riepiloga l'erogato effettivo 2000 e previsto 2001 per ciascun socio nei tre scali in cui opera HUB, chiedendo di "*voler confermare i volumi previsti di vendita (comunicatici lo scorso settembre)*"⁶².

115. Occorre rilevare, infine, che, le modalità di calcolo della tariffa unitaria per i servizi delle *joint venture* implicano che ad ogni socio-utilizzatore venga praticata una tariffa unitaria diversa, con l'eccezione di PAR e di SERAM, per le quali la tariffa unitaria viene individuata semplicemente dividendo i costi totali per il numero di metri cubi movimentati⁶³. La conoscenza della tariffa applicata a ciascun utilizzatore comporta dunque la conoscenza di uno degli elementi di costo cui devono far fronte i concorrenti nello stabilire le proprie politiche commerciali⁶⁴. In merito all'importanza di questa informazione, si ricorda che in un foglio con appunti rinvenuto presso la sede di TOTAL, relativi alle offerte da presentare per il 2002 ad Alitalia, una delle considerazioni incluse riguarda proprio l'aumento della tariffa di messa a bordo di Agip [*omissis*]⁶⁵. In questo caso, peraltro, atteso che Agip appartiene al *pool* HUB, mentre TOTAL appartiene al *pool* RAM/RAI, TOTAL dà mostra di conoscere la tariffa praticata ad un concorrente da una società comune della quale non è nemmeno socia.

116. Con riferimento alla diffusione dei dati sulle tariffe unitarie praticate dalle *joint venture* si possono citare documenti di DISMA relativi agli anni dal 1998 al 2003, che riportano i risultati dell'*audit* svolto da una società di revisione sulle tariffe praticate in ciascun anno e includono per ogni utilizzatore (compreso TAMOIL che non è socio) sia gli erogati annui che la tariffa unitaria risultante. I documenti sono indirizzati al Consiglio di amministrazione, quindi agli esponenti dei soci⁶⁶, e le stesse informazioni risultano poi essere allegate alla nota di credito (o di debito) inviata all'utilizzatore dopo il calcolo del conguaglio⁶⁷.

⁵⁸ [Il primo documento (doc. 473 reperito presso SHELL IAV) è un "preventivo di gestione" RAM nel quale le prime informazioni sono costituite dall'erogato di ciascun socio, distinguendo tra "previsto 1991", "budget 1992" e "revisione budget 1992". Documenti analoghi, relativi nel complesso, a tutti gli anni novanta, sono: 471, 477, 466, 467, 474, 514, 497, 512, 496, 480, 495 tutti reperiti presso SHELL IAV, e il doc. 530 reperito presso TOTAL. Per anni più recenti si richiamano qui: il doc. 517 e 521, prospetti per la gestione di RAI a partire da erogati effettivi e previsti rispettivamente nel 2001-2002 e nel 2002-2003, reperiti presso SHELL IAV.]

⁵⁹ [Doc. 494 e verbale audizione SHELL, doc. 1149, p. 5.]

⁶⁰ [Con riferimento a dati di erogato del primo semestre 2001 e alla previsione per il secondo semestre si veda il doc. 491, verbale del Comitato Tecnico di RAF e relativi allegati, inviati a tutti e tre i soci. A tutti i soci è inviata anche la documentazione per un altro Comitato Tecnico, con, in allegato, erogato dei soci del primo semestre 2001 e del primo semestre 2002, più previsione per il secondo semestre 2002 (doc. 486; le stesse informazioni ritrovate presso TOTAL, doc. 761). Informazioni simili sono contenute negli allegati ad una convocazione del CdA del 24 settembre 2002 (doc. 764) e al verbale del medesimo CdA (doc. 765) con erogato dei soci al 31 agosto 2002 e previsioni al 31 dicembre 2002.]

⁶¹ [Doc. 68.]

⁶² [Doc. 80.]

⁶³ [In tutti gli altri casi, infatti, una parte dei costi viene ripartita tra gli utilizzatori secondo regole diverse dalla mera proporzionalità diretta rispetto ai volumi erogati: in proporzione alla quota di partecipazione al capitale sociale (RAF); in parti uguali tra gli utilizzatori (RAM e HUB); in proporzione al numero dei rifornimenti (RAI e HUB); in funzione dell'appartenenza ad una "fascia" di volume erogato (DISMA). In tutti questi casi, per ciascun socio-utilizzatore si avrà una diversa tariffa unitaria (Euro per metro cubo).]

⁶⁴ [Ad esempio, nei doc. 418 e 419 vengono inviati da Disma a Esso i dati sulla tariffa applicata per i servizi di Disma ad ogni singolo utilizzatore.]

⁶⁵ [Doc. 563.]

⁶⁶ [Doc. 249, 248, 247, 246, 245 e 244.]

⁶⁷ [Doc. 419 e 418, note di credito a favore di ESSO (per i pagamenti dell'anno 1999 e 2000), reperite presso la sede di quest'ultima. In allegato, come già rilevato, si trovano gli elementi per il calcolo di tariffa e conguaglio per tutti gli utilizzatori.]

IV.2.2.1.2 Dati sui transfer stock

117. La prassi di acquisto, scambio e permuta di prodotto tra gli operatori, descritta nella sezione relativa al mercato dei carburanti per aviazione, costituisce, di per sé, un importante fattore di trasparenza del mercato, in primo luogo perché genera occasioni di incontro tra le società petrolifere. In tal senso, depongono le dichiarazioni di ENI in merito ad un'agenda di incontri programmati tra ENI e le altre petrolifere (ESSO, Totalfina, Erg, Api e SHELL) da effettuarsi in sequenza tra l'11 e il 26 settembre 2001 e non legati, dunque, alla situazione di emergenza del volo aereo nel periodo indicato⁶⁸. Altri documenti agli atti, più recenti, testimoniano di incontri di questo tipo tra TAMOIL e KUWAIT⁶⁹ e tra TAMOIL ed ENI⁷⁰.

118. Il fatto che una quota che si aggira tra il 20 e il 25% della disponibilità di prodotto degli operatori di questo mercato sia stata loro procurata dai propri concorrenti genera, inoltre, una ulteriore condizione di trasparenza, posto che, quantomeno, rende nota al fornitore la disponibilità – e il costo – del carburante venduto al concorrente/acquirente su un determinato scalo e, spesso, anche i costi sostenuti per la logistica a monte di quella aeroportuale. Grazie alle informazioni disponibili presso le società di stoccaggio, la società fornitrice è in grado di valorizzare ulteriormente l'informazione sui costi e la disponibilità di prodotto del cliente/concorrente, in quanto può capire quale parte della disponibilità di carburante di quest'ultimo è rappresentata dalla fornitura effettuata.

119. Sia DISMA che SERAM sono responsabili della gestione del deposito fiscale del carburante e dunque tengono una contabilità di immissioni ed estrazioni verificata almeno tre volte l'anno da parte dell'ufficio doganale competente⁷¹. Sono agli atti del procedimento documenti relativi a questi adempimenti, che contengono dati sulle immissioni e le estrazioni di ciascun utilizzatore del deposito e che sono stati reperiti presso le sedi delle diverse società petrolifere. In particolare, rileva qui un documento del luglio 2000, reperito presso TOTAL, contenente informazioni molto dettagliate sulla movimentazione di carburante presso SERAM da parte di tutti gli utilizzatori nel primo semestre dell'anno 2000. Il documento, con intestazione "Seram S.p.A.", contiene: una tabella sulle vendite di tutte le società petrolifere; un elenco, con relativi volumi, di tutti i *transfer stock* effettuati su SERAM da e verso le diverse società; un elenco di introduzioni a SERAM, con indicazione della logistica utilizzata e della società di destinazione⁷².

120. Ma, ciò che è più importante, sono agli atti del procedimento evidenze dalle quali emerge che l'interazione tra le società petrolifere in merito agli approvvigionamenti di prodotto riguarda anche le condizioni economiche dello stesso. Il medesimo documento di fonte SERAM sopra citato, reperito presso TOTAL, riporta, scritti a mano, appunti relativi a diverse condizioni economiche di Agip, ESSO e TOTAL stessa a Fiumicino: "*Tieni presente che Agip ha come Δ [omissis] e Esso [omissis]. Noi essendo dei produttori abbiamo dei delta su Roma ben superiori*"⁷³. Sempre in merito alle condizioni economiche alle quali le società petrolifere possono ottenere il prodotto in aeroporto, rileva qui anche il documento, descritto più dettagliatamente in seguito, dal quale emerge che il prezzo al quale il prodotto è disponibile a Fiumicino per le società petrolifere (il cd. "*value of Rome*") è oggetto di consultazione reciproca tra le funzioni di approvvigionamento delle varie società⁷⁴.

IV.2.2.2 LE INFORMAZIONI UTILI AL MONITORAGGIO DELLE CONDOTTE DEI CONCORRENTI

IV.2.2.2.1 Dati sugli aggiudicatari delle gare

121. Come si è detto, le società di messa a bordo sono in grado di disporre di un gran numero di informazioni relative ai rapporti tra le società petrolifere e i loro clienti, a cominciare dall'individuazione di chi sia il fornitore (o i fornitori) di una determinata compagnia aerea. Non appena ottenuta una commessa, infatti, la società petrolifera lo comunica alla propria società di messa a bordo, affinché provveda al rifornimento del nuovo cliente. Contrariamente a quanto sostenuto dalle parti, l'informazione sull'identità dei vincitori delle gare non è pubblica, come dimostra il fatto che le imprese comuni siano in genere interpellate dalle società petrolifere su questo argomento. D'altra parte, è evidente la valenza strategica di questa informazione al fine di organizzare eventuali ritorsioni contro chi abbia contravvenuto alle regole di condotta concordate.

122. Tra le evidenze di questo tipo presenti agli atti del procedimento si ricorda innanzitutto una comunicazione inviata via fax da HUB a tutti e tre i soci (ENI, ESSO e KUWAIT) il 30 maggio 2002 riguardante i contratti per la fornitura Alitalia 2002-2003, appena aggiudicata. Nel fax si legge: "*qui di seguito i risultati in termini di volumi mensili e di quote che, secondo le nostre evidenze, derivano dalla stipula del contratto in oggetto*". Seguono tre tabelle con i volumi mensili e le quote di tutti i fornitori di Alitalia a Fiumicino, Linate e Malpensa⁷⁵. Si fa notare, tra l'altro, che

⁶⁸ [Doc. 376. In audizione il rappresentante di ENI ha precisato che si trattava di un'agenda di incontri aventi lo scopo di fissare i contratti di fornitura per l'anno successivo (verbale audizione ENI, doc. 1174, p. 8).]

⁶⁹ [Doc. 1006, incontro del 29 maggio 2003.]

⁷⁰ [Doc. 994, incontro del 27 aprile 2004.]

⁷¹ [Verbale audizione SERAM, doc. 1151, p. 2; verbale audizione DISMA, doc. 1160, p. 2.]

⁷² [Doc. 541.]

⁷³ [Doc. 541.]

⁷⁴ [Doc. 527.]

⁷⁵ [Doc. 67. Il fax in questione è stato reperito anche presso uno dei destinatari (KUWAIT, doc. 588).]

dette tabelle riportano dati relativi a tutti i fornitori, sia soci HUB che RAF e che il messaggio, inviato a tutti i soci HUB, rende nota anche la fornitura di Linate alla quale non partecipano né ESSO né KUWAIT. In merito a questo documento è anche interessante rilevare come le informazioni così raccolte vengano poi distribuite all'interno delle società petrolifere. Presso ESSO è stata infatti reperita una mail interna del 31 maggio 2002, cioè il giorno successivo a quello del fax di HUB, con la quale il destinatario del fax di HUB invia gli stessi dati ricevuti da HUB ad alcuni rappresentanti della società tra cui il responsabile commerciale, accompagnati dal seguente messaggio *"as promised I managed to put together the numbers for Alitalia at the three locations"*⁷⁶.

123. Sempre in merito al contratto Alitalia, ma con riferimento all'anno successivo (2003-2004), nell'agosto 2003 HUB risulta aver inviato a tutti i soci una informativa completa e dettagliata sull'esito della gara, che include anche un confronto tra le quote detenute da tutte le società petrolifere (sia soci HUB che soci RAI) nel contratto precedente e quelle effettivamente realizzate nell'anno trascorso⁷⁷. Nell'informativa agli atti, per ciascun fornitore sono infatti indicate, separatamente per i tre scali di riferimento, le quantità e le percentuali della fornitura ad Alitalia: (a) previste nel contratto 2002-2003; (b) effettivamente erogate nell'anno 2002-2003; (c) previste nel contratto 2003-2004. Per Linate e Malpensa le stesse informazioni sono anche disaggregate per semestri. Si osserva che l'informativa è stata mandata a tutti i soci, dunque anche ad ESSO, che per il 2003-2004 non è fornitore di Alitalia a Linate, e soprattutto a KUWAIT, che non risulta essere aggiudicatario della gara Alitalia, in quell'anno, per nessuno dei tre scali e presso la cui sede è stata reperita un'altra copia di questa informativa⁷⁸. In merito a questa informativa, infine, è importante ricordare che Alitalia, in sede di audizione, ha affermato di comunicare a ciascun aggiudicatario solo la parte dell'esito della gara che lo riguarda direttamente, rendendo noto solo alle società comuni il quadro completo. In particolare, il rappresentante di Alitalia ha affermato che *"il ciclo contrattuale si chiude con l'informativa inviata separatamente a ciascuna società petrolifera aggiudicataria in relazione ai volumi assegnati e al prezzo; le società petrolifere, a loro volta, separatamente dovrebbero informare le società che gestiscono la messa a bordo del carburante (HUB e RAI) sui volumi acquisiti perché le stesse provvedano alla opportuna programmazione dei rifornimenti. Segue il ciclo operativo in senso stretto, consistente in una informativa da parte di Alitalia a HUB e RAI relativa ai voli/volumi da rifornire, dato che andrebbe incrociato da queste ultime con quello già comunicato dalle società petrolifere"*⁷⁹.

124. Un'ulteriore evidenza, dell'aprile 2001, dell'uso di HUB come fonte di informazioni sull'andamento delle aggiudicazioni è contenuta in una e-mail interna di ESSO che dà conto di notizie sui concorrenti (*"Agip ha perso i volumi KLM su LIN"*) acquisite grazie all'impresa comune (*"così mi informa Hub"*), mettendo in evidenza che HUB funge da collettore e smistatore tra i soci di informazioni commerciali riservate attinenti alle rispettive posizioni di mercato⁸⁰. È interessante rilevare che il soggetto che firma la mail, e che dunque ha avuto il contatto diretto con HUB per l'informativa in questione, è colui che al tempo si occupava del settore commerciale di ESSO⁸¹. L'utilizzo delle società comuni come fonte informativa sulle aggiudicazioni dei contratti è confermato da un altro documento, sempre di provenienza ESSO e citato più dettagliatamente in seguito, nel quale il responsabile commerciale dell'impresa chiede espressamente al collega che rappresenta la società all'interno delle società comuni di scoprire *"chi ci ha preso i volumi Yemen su FCO"*⁸², mettendo nuovamente in evidenza come tali informazioni non siano affatto di pubblico dominio.

125. Anche il pool RAI (già RAM/RAF) viene utilizzato dai soci per raccogliere questo tipo di informazioni. Presso TAMOIL è stato reperito un documento con un prospetto dal titolo *"ripartizione fabbisogno Alitalia 2002-2003"*, che contiene l'esito della gara di Alitalia per quell'anno nei tre principali aeroporti italiani⁸³. Con riferimento a questo documento, in sede di audizione i rappresentanti della società petrolifera hanno confermato che Alitalia, dopo l'effettuazione delle gare, comunica ai depositi le percentuali dei fornitori, e che *"a noi i dati li passa il capo deposito RAI, che riteniamo li dia anche agli altri soci"*⁸⁴. Un prospetto analogo, ma riferito al contratto successivo (2003-2004)

⁷⁶ [Doc. 422.]

⁷⁷ [Doc. 97, acquisito presso la sede HUB di FIumicino. Il fax contiene il seguente messaggio: *"Qui allegato tabelle di confronto dei volumi e delle percentuali riferite al precedente e all'attuale contratto Alitalia complete dei risultati actual del precedente periodo".*]

⁷⁸ [Doc. 581.]

⁷⁹ [Verbale audizione Alitalia, doc. 1072, p. 3. Altre compagnie aeree sentite in audizione hanno poi escluso di comunicare i dati di prezzo delle offerte concorrenti ricevute nel corso della gara. Meridiana ha affermato che: *"nella contrattazione Meridiana cerca di sollecitare le migliori offerte, ma non comunica mai alle società petrolifere i prezzi offerti dai concorrenti, in modo da evitare che le offerte di rilancio si collochino solo immediatamente al di sotto della prima migliore offerta pervenuta"* (Verbale audizione Meridiana, doc. 1139, p. 3). AirOne, inoltre, ha dichiarato che alla gara vera e propria preferisce delle trattative private, comunque *"non informa mai la controparte in merito all'offerta ricevuta dai concorrenti del fornitore contattato, essendo date, al più, delle indicazioni di massima"* (Verbale audizione AirOne, doc. 1184, p. 3).]

⁸⁰ [Doc. 425.]

⁸¹ [Tale circostanza risulta confermato dal contenuto di altre mail dello stesso esponente ESSO (doc. 425).]

⁸² [Doc. 422, pp. 12-13.]

⁸³ [Doc. 633.]

⁸⁴ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 6. Questa affermazione conferma la dichiarazione rilasciata da Alitalia, qui riportata nei punti precedenti, secondo la quale la compagnia aerea informa dell'esito delle gare solo le società comuni e non anche direttamente le società petrolifere.]

e al solo scalo di Fiumicino è stato reperito presso TOTAL: come nel documento descritto in precedenza inviato da HUB ai propri soci⁸⁵, anche in questo prospetto, elaborato il 24 settembre 2003, sono riportate, per ciascuna società petrolifera, le quantità contrattuali del 2002-2003, l'erogato effettivo di quell'anno e le quantità contrattuali del 2003-2004⁸⁶.

126. Sempre presso TOTAL è stata trovata evidenza di un monitoraggio compiuto dalla società sui clienti di tutti i concorrenti nei principali aeroporti italiani. In un primo documento sono contenute tabelle sulla "situazione contratti" riferite a Roma Fiumicino, Milano Linate e Milano Malpensa a due date (dicembre 1998 e gennaio 2000), nelle quali per ciascuna società petrolifera sono elencate nel dettaglio le compagnie aeree clienti in ciascuno scalo⁸⁷. Tabelle analoghe per gli stessi aeroporti più Roma Ciampino sono contenute in un altro documento, riferibile al 2002⁸⁸. Le informazioni per compiere un simile monitoraggio difficilmente possono essere a disposizione della società petrolifera e sono, invece, senz'altro nella disponibilità delle società comuni, come chiarito da HUB in audizione: *"La società riceve dalla società petrolifera la comunicazione dell'avvenuta stipula di un contratto di fornitura, della sua durata e della percentuale di fabbisogno stimato della compagnia aerea che la società petrolifera deve soddisfare"*⁸⁹.

127. Allo stesso fine rileva anche un documento reperito presso SHELL IAV, composto da tabulati del programma Atlas⁹⁰, cinque dei quali si intitolano "contract detail list" e riportano dettagli (come durata, volume e fornitore, ma non il prezzo) di numerosi contratti (dal 1999 al 2005) di tutte le società petrolifere con i clienti AZ e Volare⁹¹.

IV.2.2.2.2 Dati su erogato e su clienti

128. Più in generale, i dati delle società comuni di messa a bordo consentono ai soci di controllare l'attività svolta dai concorrenti, il che consente loro da un lato di monitorare le rispettive quote di mercato e dall'altro di tenere sotto controllo il portafoglio clienti di ciascuno. Le evidenze agli atti del procedimento su questo tipo di flusso informativo sono numerose e significative.

129. Nel 1999 TOTAL era in grado di redigere una tabella con le vendite di tutte le società petrolifere (al tempo nove società, in quanto TOTAL, Fina ed Elf erano ancora indipendenti) operanti a Malpensa, indicando anche la raffineria di provenienza (Sannazzaro o Trecate, nessuna delle due posseduta da TOTAL) del carburante acquistato da ciascuna società, spingendosi alla disaggregazione, per la Sarpom di Trecate, tra ESSO e Erg⁹². Nello stesso periodo, TOTAL disponeva dei volumi venduti da tutte le società petrolifere in ciascuno dei tre principali aeroporti italiani per ogni anno dal 1995 al 1999⁹³ e al 2000⁹⁴, in quest'ultimo caso anche con la disaggregazione per le sole vendite ad Alitalia. Per tutta questa documentazione, i rappresentanti della società non hanno saputo indicare l'origine delle relative informazioni, non escludendo che potessero pervenire dalle società di stoccaggio e messa a bordo⁹⁵. Si osserva che appare implausibile che tali informazioni possano essere il risultato di indagini di mercato condotte dalla società petrolifera, sia per il livello di dettaglio delle cifre riportate sia per la oggettiva difficoltà di reperire dall'esterno informazioni quali, ad esempio, la disponibilità di prodotto a Malpensa dei concorrenti scomposta a seconda della raffineria di provenienza.

⁸⁵ [Doc. 67.]

⁸⁶ [Doc. 730.]

⁸⁷ [Doc. 774.]

⁸⁸ [Doc. 729.]

⁸⁹ [Verbale audizione HUB, doc. 1158, p. 3. *Né pare che si possa accogliere l'argomento della parte relativo alla asserita incompletezza di tali elenchi, che testimonierebbe come essi deriverebbero dalla "market intelligence" della società petrolifera: ad esempio, la lista dei contratti per il 2002 (doc. 729) include in pratica tutti i clienti non occasionali (appunto, quelli con un "contratto") elencati nei rispettivi scali nelle statistiche riepilogative HUB per l'anno 2002.*]

⁹⁰ [In audizione i rappresentanti di SHELL hanno chiarito che "Atlas è un sistema interno alle attività del settore aviazione del gruppo Shell" (verbale audizione SHELL, doc. 1149, p. 6.)]

⁹¹ [Doc. 484. Secondo quanto dichiarato in audizione dai rappresentanti di SHELL, questi dati "almeno in alcuni casi, sono stati forniti da Alitalia in via informale (telefonicamente a gara conclusa) anche riguardo le forniture delle altre società petrolifere, mentre negli altri casi sono elaborazioni direttamente effettuate dall'ufficio commerciale di Shell Aviazione" (Verbale audizione SHELL, doc. 1149, p. 6). Al riguardo, si ribadisce che, sulla base delle evidenze a disposizione, non appare convincente l'argomento secondo il quale sarebbero le compagnie aeree in generale, e Alitalia in particolare, a diffondere le informazioni sugli esiti delle gare.]

⁹² [Doc. 529. La raffineria Sarpom di Trecate è di proprietà parte di ESSO e parte di Erg.]

⁹³ [Doc. 534. Informazioni di questo tipo, riferite al 1998 ed estese ad altri paesi d'Europa, sono state anche inviate da TOTAL a TAMOIL (doc. 658).]

⁹⁴ [Doc. 734. In un altro documento agli atti contenente informazioni simili a queste (venduto di ciascuna società petrolifera nei tre principali aeroporti negli anni dal 1997 al 2000, distinto tra vendite al "gruppo AZ" e vendite ad "altri") TOTAL ha costruito con le medesime delle tabelle volte a seguire - aeroporto per aeroporto - la variazione, da un anno all'altro, delle quote di ciascun operatore nelle vendite al "gruppo AZ", agli "altri" e in totale (doc. 775).]

⁹⁵ [Verbale audizione TOTAL, doc. 1165, p. 6. Stesso commento hanno fatto i rappresentanti di TOTAL con riferimento alle informazioni contenute nel doc. 772, consistenti in dati mensili (2001) del transito di prodotto presso SERAM di tutte e sette le società petrolifere (p. 13), in dati di mercato a Fiumicino (p. 15) e dati sul sistema di offerta a Fiumicino nel 2001 (p. 16), con indicate per ciascuna società petrolifera le quantità tratte dai tre canali disponibili (importazione via Civitavecchia, RdR e importazione via RdR). Dati di questo tipo potevano ad esempio essere tratti da comunicazioni come l'informativa inviata da SERAM a TOTAL con riferimento al primo semestre dell'anno 2000 (doc. 541).]

130. Esempi di prospetti dettagliati sulla disponibilità e sulla provenienza del carburante venduto a Fiumicino da tutti gli operatori sono stati ritrovati presso TOTAL anche per periodi più recenti. Al riguardo si ricorda un prospetto del giugno 2003 che riporta le quantità di *jet fuel* che ciascuna società petrolifera ha acquisito, nel 2002, da ognuno dei due sistemi logistici che alimentano Fiumicino (RdR e Civitavecchia/Praoil)⁹⁶.

131. Con riferimento alle informative trasmesse da HUB ai soci sull'attività di vendita di *jet fuel*, rileva qui un fax inviato da HUB a tutti e tre i soci il 12 febbraio 2004, con il quale vengono trasmesse le vendite annuali (in metri cubi) effettuate da ciascuna società in ognuno dei tre scali in cui opera HUB negli anni dal 1999 al 2003⁹⁷.

132. Si ricorda, infine, un ulteriore documento acquisito presso TOTAL del novembre 2004 nel quale sono riportati, separatamente per RAM Linate e RAM Malpensa, le quantità erogate e il numero di rifornimenti effettuati per conto di ciascun socio mese per mese tra gennaio e ottobre 2004⁹⁸.

133. Frequentemente sono le stesse società petrolifere a sollecitare l'invio di informazioni agli esponenti delle società comuni. Un primo esempio di tale comportamento è costituito da un fax inviato nel 2000 dal direttore generale di HUB a tutti i soci, nel quale si dà conto del fatto che "un utilizzatore" ha chiesto ad un dipendente HUB di Malpensa informazioni dettagliate sui rifornimenti ad una compagnia aerea⁹⁹. In quella occasione il direttore generale di HUB si lamentava con i soci non tanto della richiesta in sé quanto del fatto che la stessa era stata rivolta ad un impiegato, così replicando: *"Come da tutti noto Hub ha una Direzione in grado di soddisfare ogni tipo di richiesta proveniente dai Soci e, in ogni caso, ha in organico un Responsabile Impianto indubbiamente in grado di rispondere ad ogni richiesta operativa più concretamente di un impiegato dell'impianto stesso"*.

134. L'esempio più importante di informative specifiche richieste dai soci ad HUB su dati che riguardano l'attività degli operatori nel mercato del *jet fuel* è rappresentato da un documento reperito presso la sede HUB di Fiumicino, costituito da due fax inviati rispettivamente il 4 e il 5 dicembre 2002 da HUB a KUWAIT¹⁰⁰. Il primo fax riporta il seguente messaggio: *"come da intese qui allegate informazioni «top secret» Linate: seguiranno altre"*. In allegato, il fax contiene sei tabulati prodotti dal programma Aviostar, uno per società petrolifera (includendo dunque sia soci HUB che soci RAM/RAF), riportanti le vendite (numero di rifornimenti, quantità di carburante rifornito) effettuate da ciascuna a Linate nel periodo dal 1 al 30 novembre 2002, disaggregate per ogni singola compagnia aerea cliente. Giova precisare che le compagnie aeree in questione non sono solo quelle condivise, bensì tutte le compagnie clienti delle società petrolifere. Il secondo fax ha per oggetto *"Malpensa"* ed ha il seguente testo: *"A breve potrà darti anche Fiumicino"*. In allegato sono riportate: per le tre petrolifere socie di HUB (KUWAIT, ESSO e Agip) tabulati di Aviostar analoghi a quelli del fax precedente, ma riferiti alle vendite a Malpensa nel medesimo periodo; per le tre petrolifere socie di RAM (TOTAL, TAMOIL e SHELL), gli elenchi dei rispettivi clienti presso l'aeroporto di Malpensa. Entrambi i fax sono a firma del Direttore Generale della società; gli allegati al primo fax risultano provenire, dalla sede HUB di Linate, quelli del secondo fax dalla sede HUB di Malpensa. In sede di audizione i rappresentanti di HUB hanno giustificato in termini di "anomalia" la trasmissione effettuata a KUWAIT con i due fax inclusi in questo documento, *"che non corrisponde ai dati ordinariamente trasmessi ai soci [...]. Non si tratta, infatti, di dati la cui comunicazione risponde alle necessità conoscitive dei soci in ordine alla attività svolta per loro conto da Hub"*. Inoltre, i medesimi rappresentanti hanno sostenuto che *"Hub non è coinvolta in iniziative come quella in esame, che devono essere attribuite personalmente all'allora Direttore Generale della società e oggi in pensione"*¹⁰¹. L'attribuzione di questo ed altri documenti all'iniziativa di singoli e non ad una prassi della società è invocata anche nella memoria conclusiva di HUB. Tuttavia, sia il numero dei documenti agli atti che coinvolgono HUB nello scambio di informazioni con i soci, sia il qualificato ruolo aziendale dei soggetti che avrebbero preso queste "iniziative personali" inducono a respingere tale linea di difesa¹⁰².

IV.2.2.2.3 Dati sul totale erogato forniti dalle società di stoccaggio

135. Come si è anticipato, le due principali società di stoccaggio, DISMA (operante a Malpensa) e SERAM (operante a Fiumicino) passano ai soci in occasione di adempimenti di natura fiscale informazioni sulle quantità erogate agli utilizzatori, che consentono ai soci stessi di monitorare l'andamento delle rispettive quote sulla fornitura dei diversi

⁹⁶ [Doc. 732]

⁹⁷ [Doc. 416, pp. 1-2.]

⁹⁸ [Doc. 736.]

⁹⁹ [Doc. 70. La richiesta riguardava il numero di voli, il tipo di aerei, i volumi riforniti, ecc.]

¹⁰⁰ [Doc. 81.]

¹⁰¹ [Verbale audizione HUB, doc. 1158, p. 7. Nella medesima sede HUB ha riconosciuto che dal documento si evince che i dati relativi a Malpensa sono stati inviati al Direttore Generale dal responsabile operativo per HUB dello scalo di Malpensa. Il rappresentante di HUB intervenuto in audizione, al tempo responsabile operativo per la società presso lo scalo di Fiumicino, ha inoltre negato di aver ricevuto analoghe richieste dall'allora Direttore Generale, nonostante la promessa di dati relativi anche a Fiumicino contenuta nel testo del secondo fax.]

¹⁰² [Peraltro, secondo la giurisprudenza, nell'accertamento di una violazione antitrust la condotta posta in essere da un dipendente, accompagnata dal conseguente comportamento della società (rappresentato, nel caso specifico, dall'effettivo invio delle informazioni e, più in generale, dalle evidenze sul ruolo di HUB nella comunicazione ai soci di informazioni sensibili) è sufficiente per rendere riferibili alla società gli impegni assunti dal dipendente stesso (si veda ad esempio Cons. Stato, Sez. VI, sent. 2 marzo 2001 n. 1191, Assicurazione rischi comune di Milano).]

aeroporti. Sono agli atti del procedimento documenti relativi a questi adempimenti, che contengono dati sulle immissioni e le estrazioni di ciascun utilizzatore del deposito anche a livello giornaliero¹⁰³ e che sono stati reperiti presso le sedi delle diverse società petrolifere. Giova rilevare che la comunicazione delle informazioni nel dettaglio rinvenuto non è, in genere, necessaria ai fini del corretto adempimento dei compiti di natura fiscale di volta in volta considerati.

136. Un primo esempio riguarda un documento del 1997 relativo a DISMA e acquisito presso la sede di TOTAL, che contiene, tra l'altro, il dettaglio delle estrazioni di prodotto per società nel primo quadrimestre dell'anno¹⁰⁴.

137. Una delle funzioni dei depositi fiscali è quella di ripartire tra gli utilizzatori cali ed eccedenze che risultano dal confronto tra la verifica trimestrale della dogana e la scrittura dei registri contabili, ripartizione che avviene sulla base dell'erogato del periodo. Sono agli atti evidenze che mostrano come le società di stoccaggio inviassero in queste occasioni a tutti i soci i dati sull'erogato di tutti gli utilizzatori¹⁰⁵.

138. Un'altra occasione nella quale le società di stoccaggio possono diffondere dati sull'attività degli utilizzatori è rappresentata dalla fissazione delle scorte d'obbligo, che sono proporzionali alle immissioni al consumo avvenute nell'anno precedente. Nella comunicazione di DISMA sulle scorte d'obbligo del 2001 a Malpensa, inviata a tutti gli utilizzatori, vengono riportati dati sulle immissioni al consumo nell'anno 2000 di tutti gli operatori¹⁰⁶. Sul punto giova rilevare che quello di tenere una scorta è un obbligo soggettivo, misurato in funzione del proprio giro d'affari e non anche di quello degli altri.

IV.2.2.2.4 Dati sul controllo dei clienti condivisi

139. Le società comuni di messa a bordo organizzano anche il rifornimento dei cd. "clienti condivisi", vale a dire di quelle compagnie che su uno stesso scalo hanno più di un fornitore, i quali a loro volta possono anche essere utenti di due diverse società di messa a bordo. Quest'ultima evenienza genera, evidentemente, la necessità di un ulteriore coordinamento anche tra le società di messa a bordo. Il rappresentante di HUB a Fiumicino ha descritto, in sede di ispezione, come avviene lo scambio di informazione tra le due joint venture: *"Sempre per quel che riguarda il trattamento delle informazioni relative alle consegne di carburante, i dati contenuti nel programma Avio Star vengono ulteriormente elaborati, con frequenza anche giornaliera, in fogli di calcolo excel insieme ai dati sulle forniture di carburante delle società petrolifere Tamoil Petroli S.p.A., Total Italia S.p.A. e Shell Italia S.p.A., le quali operano attraverso la società Rifornimenti Aeroporti Italiani S.r.l. ("RAI") che provvede alla comunicazione degli stessi, solitamente per telefono o via fax. Il flusso informativo avviene anche da parte di HUB verso RAI, secondo le medesime modalità"* ¹⁰⁷.

140. Dalle evidenze agli atti è chiaro che le società petrolifere vogliono essere costantemente informate su questi rifornimenti, chiedendo che vengano forniti loro a cadenze ravvicinate (anche settimanali) tutti gli elementi necessari a controllare se le quote stabilite *per tutti i fornitori* nel contratto di fornitura del cliente condiviso vengono nella pratica rispettate. Al riguardo è eloquente il testo di un fax inviato da Agip agli altri soci nel maggio 2001 e reperito presso la sede HUB di Fiumicino: *"reputiamo opportuno scambiare tra i soci HUB i dati relativi ai volumi ed ai rifornimenti del comune cliente Alitalia sugli aeroporti di Fiumicino, Malpensa e Linate. Se voi d'accordo procederemo con Hub alla raccolta periodica dei dati e a darvene comunicazione"*¹⁰⁸. Per un apprezzamento della effettiva utilità a fini operativi di questo scambio di informazioni non è senza interesse l'affermazione del rappresentante di Alitalia, che proprio in merito a questo documento ha sottolineato la totale estraneità della compagnia aerea alla circolazione di informative di questo tipo, della cui esistenza non era affatto a conoscenza¹⁰⁹, dimostrando così che il cliente interessato non riteneva che tali informazioni fossero necessarie per l'effettuazione del rifornimento.

141. Alcuni anni dopo, nel dicembre 2004, ENI avvanzerà una richiesta analoga in termini ancor più stringenti. Con una lettera del 6 dicembre 2004 inviata a tutte le società comuni proprie partecipate, ENI comunica infatti quanto segue: *"desideriamo sottolineare l'assoluta necessità che le quote di ripartizione delle Compagnie Aeree, detenute in quota tra Eni ed altre Società Petrolifere, siano rispettate con cadenza almeno settimanale. A tale proposito, allo scopo di mantenere sotto costante controllo la correttezza della suddetta ripartizione, Vi invitiamo ad inviarci con cadenza*

¹⁰³ [Sono i dati relativi alla "dichiarazione riepilogativa giornaliera di carico e scarico", una contabilità fiscale di immissioni ed estrazioni al deposito avente cadenza quotidiana che deve essere tenuta dalle società di stoccaggio (doc. 318).]

¹⁰⁴ [Doc. 742.]

¹⁰⁵ [Presso SERAM è stata rinvenuta copia di tutti gli invii a partire dall'ottobre 2000 fino al settembre 2004 (doc. 298). Copia dell'invio relativo al maggio 2004 è stata reperita anche presso SHELL (doc. 503, pp. 13-15). In audizione il rappresentante di SERAM non ha saputo spiegare perché, in queste occasioni, vengano inviati ad ogni utilizzatore anche i dati relativi a tutti gli altri (Verbale audizione SERAM, doc. 1151, p. 6). Documenti analoghi, con l'invio dell'erogato di tutti gli utilizzatori utilizzato per il calcolo dei cali sono stati trovati anche presso Par, che svolge funzione di deposito fiscale per gli scali in cui è attiva (doc. 836, 814, 808).]

¹⁰⁶ [Doc. 743.]

¹⁰⁷ [Doc. 30.]

¹⁰⁸ [Doc. 65.]

¹⁰⁹ [Verbale audizione Alitalia, doc. 1072, p. 4.]

settimanale l'allegato prospetto"¹¹⁰. A tale comunicazione è allegato lo schema da seguire per il monitoraggio, che prevede, appunto, la registrazione settimanale dell'erogato per conto di ENI e di ogni singola altra società petrolifera ai clienti condivisi¹¹¹.

Aeroporto:xxxxx

| Società | Erogato del mese | | | | | Erogato progressivo dal ... | | | | |
|-----------------------|-------------------|-------|-------------------|---|------------|-----------------------------|-------|-------------------|---|------------|
| | Secondo contratto | | Erogato effettivo | | Differenza | Secondo contratto | | Erogato effettivo | | Differenza |
| | % | Litri | Litri | % | Litri | % | Litri | Litri | % | Litri |
| Società petrolifera 1 | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea A | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea B | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea C | | | | | | | | | | |
| Società petrolifera 2 | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea A | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea B | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea C | | | | | | | | | | |
| TOTALE | | | | | | | | | | |

142. Dalla documentazione agli atti emerge che l'esigenza di ENI era condivisa anche dagli altri soci delle *joint venture* partecipate da ENI. In una e-mail del 9 dicembre 2004 il direttore generale di HUB, che è anche un rappresentante di ESSO, risponde a ENI - e, per conoscenza, a KUWAIT, HUB, PAR Palermo e PAR Napoli – nei toni che seguono: *"come anticipato telefonicamente [...], provvediamo a istituire un sistema di monitoraggio più stretto, alla luce della necessità di Eni ma ritengo anche degli altri soci nel particolare contesto di mercato. Sarà mia cura incontrare la RAI/RAM per definire l'interfaccia che dovrà provvedere la comunicazione, da parte di questi, dei dati di vendita dei vettori serviti dai due pool"*¹¹². La posizione espressa dal rappresentante di ESSO in HUB è dunque che lo scambio di informazioni promosso da ENI risponda alle necessità di tutti i soci, ESSO inclusa. Appare, pertanto, poco credibile quanto lo stesso individuo ha scritto al rappresentante di PAR Palermo il 30 dicembre 2004, dopo le ispezioni effettuate in seguito all'avvio del presente procedimento che avevano interessato gli altri scali, sostenendo che ESSO avrebbe chiesto di avere solo i dati della propria fornitura ai clienti condivisi e non anche quelli dei concorrenti¹¹³.

143. Ad ogni modo, la richiesta di ENI, effettuata poche settimane prima dell'avvio del presente procedimento, è stata poi corretta dopo l'intervento dell'Autorità¹¹⁴. Con una mail inviata alla sede PAR di Palermo del 27 dicembre 2004, infatti, ENI ha informato la società comune che *"è opportuno che d'ora in poi inviate ai soci le vendite delle compagnie in quota indicando solo le vendite del socio interessato e le vendite totali della compagnia, omettendo le quote di vendita degli altri soci"*¹¹⁵. Di conseguenza, i prospetti predisposti per ENI dalla sede PAR di Palermo sulle vendite ad

¹¹⁰ [Doc. 825. La comunicazione era stata anche anticipata per posta elettronica (doc. 812 e 351).]

¹¹¹ [Il prospetto, compilato da PAR in tal senso per le prime tre settimane del dicembre 2004, è riportato ad esempio nel doc. 857. Anche il rappresentante di PAR, in sede di audizione, ha ammesso che gli schemi inviati da ENI "sono quelli utilizzati ordinariamente da Par e presume che vengano impiegati anche da Hub" (verbale audizione PAR, doc. 1169, p. 6).]

¹¹² [Doc. 812 e doc. 351.]

¹¹³ [Doc. 792. In questo messaggio, peraltro successivo non solo all'avvio del procedimento ma anche al "ripensamento" di ENI del 27 dicembre, di cui si dirà nel punto successivo, si cita una comunicazione che ESSO avrebbe fatto in tal senso a PAR ("la ringrazio delle informazioni fornite ma tenevo a ricordarle che queste sono state richieste da Eni e non dalla Esso Italiana [...]. Il nostro sig. Tringali aveva chiesto al sig. Sciandrello di non inviarmi dati relativi ad altri soci ma che sarebbe stato sufficiente la quota percentuale Esso riferita al totale erogato del cliente Alitalia.") lamentando che "Evidentemente nel processo di comunicazione lungo e piuttosto ampio [...] qualcosa si è perso per strada". In sede di audizione è stato chiesto al rappresentante di PAR se fosse vero che ESSO aveva manifestato questa volontà di non ricevere i dati dei concorrenti e se fosse possibile produrre copia della relativa comunicazione. Al riguardo il rappresentante di PAR "non sa rispondere al proposito: si impegna a fornire la comunicazione di Esso richiamata, ove rinvenibile negli atti, posto che potrebbe anche essersi trattata di una richiesta orale" (verbale audizione PAR, doc. 1169, p. 5). In una successiva comunicazione, PAR sul punto ha poi precisato che "Par non ha rinvenuto nei propri archivi alcuna richiesta di Esso in tal senso e che pertanto si è trattato di una richiesta orale" (doc. 1177).]

¹¹⁴ [La delibera di avvio del presente procedimento è del 9 dicembre 2004, ma la notifica alle parti, contestuale all'effettuazione delle verifiche ispettive, è del 15 dicembre.]

¹¹⁵ [Doc. 791.]

Alitalia e a Meridiana nelle cinque settimane del mese di gennaio 2005¹¹⁶, nonché quelli predisposti dalla sede PAR di Napoli sulle vendite ad Alitalia¹¹⁷ e a Meridiana¹¹⁸ nelle prime due settimane di febbraio 2005 riportano solo i dati dell'erogato ENI e dell'erogato totale, e non anche quello dei concorrenti¹¹⁹.

144. Agli atti del fascicolo si trova, pertanto, amplissima documentazione che attesta la circolazione, sia tra le società comuni che tra i loro soci, delle informazioni sull'erogato ai clienti condivisi fin dal 1995. In questi scambi si utilizzano prospetti simili a quello di seguito riportato, dal quale si evince chiaramente che: (1) vengono scambiati i dati disaggregati, con dettaglio relativo a tutte le società petrolifere coinvolte nella fornitura condivisa; (2) viene fatta particolare attenzione a controllare che le consegne effettuate per conto di ciascuna società petrolifera rispettino, nel complesso, le quote stabilite dal contratto con la compagnia aerea.

Aeroporto: xxxxx

| Società | Erogato del mese | | | | | Erogato progressivo dal ... | | | | |
|-----------------------|-------------------|-------|-------------------|---|------------|-----------------------------|-------|-------------------|---|------------|
| | Secondo contratto | | Erogato effettivo | | Differenza | Secondo contratto | | Erogato effettivo | | Differenza |
| | % | Litri | Litri | % | Litri | % | Litri | Litri | % | Litri |
| Società petrolifera 1 | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea A | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea B | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea C | | | | | | | | | | |
| Società petrolifera 2 | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea A | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea B | | | | | | | | | | |
| Comp. Aerea C | | | | | | | | | | |
| TOTALE | | | | | | | | | | |

145. Nel complesso, l'importanza sul mercato delle compagnie aeree interessate dalle pratiche legate alla presenza di più fornitori è ben rappresentata dalla quota complessiva detenuta da tali compagnie sui consumi di *jet fuel* nel 2004: sulla base dei dati forniti dalle parti, esse hanno consumato complessivamente nel 2004 circa 1,75 milioni di tonnellate di carburante, pari a oltre il 50% della domanda complessiva.

146. Un gran numero di prospetti riepilogativi reperiti presso le sedi delle società comuni testimonia che effettivamente nelle comunicazioni tra HUB e RAM/RAF/RAI per la organizzazione dei rifornimenti ai clienti condivisi non sono state adottate misure volte a non rendere riconoscibile ad un pool l'identità dei fornitori appartenenti all'altro, benché gli operatori stessi riconoscano che per garantire l'operatività del servizio basterebbe che un pool trasmettesse all'altro i quantitativi erogati e da erogare complessivi, e non anche quelli di ciascun fornitore¹²⁰.

147. Tra le evidenze reperite presso le società comuni che testimoniano questo tipo di scambio di informazioni, quelle sulle forniture ad Alitalia rinvenute presso la sede RAM di Linate risalgono ai periodi più remoti (1995) e arrivano fino al novembre 2004, in pratica fino all'ultimo periodo utile prima delle verifiche ispettive effettuate per il presente procedimento, considerato che si tratta di informative almeno mensili¹²¹. Inoltre, un corposo documento reperito presso RAM Malpensa ma di fonte HUB, riporta dati mensili per il periodo 1999-2004 relativi alla ripartizione in

¹¹⁶ [Doc. 811.]

¹¹⁷ [Doc. 826.]

¹¹⁸ [Doc. 827.]

¹¹⁹ [Tuttavia, un prospetto prodotto sempre dalla sede di Napoli per ENI e relativo alle vendite a British Airways nella prima settimana di febbraio 2005 indica anche le vendite di KUWAIT (doc. 828). Il ritorno al regime di comunicazione precedente può forse spiegarsi col fatto che la fornitura di British Airways a Napoli era [omissis].]

¹²⁰ [“In effetti, dal punto di vista dei costi per le società di into-plane non causerebbe aggravii sensibili conoscere, anche per la effettuazione del coordinamento operativo ex ante, i dati dell'altra società in maniera tale che non siano riconoscibili le identità delle singole società petrolifere”, verbale audizione RAI, doc. 1167, p. 10. Dello stesso tenore le affermazioni del rappresentante di HUB: “Il sig. (...) ritiene che la disponibilità di dati sia funzionale a consentire un controllo migliore delle forniture che vengono fatte dalle singole società petrolifere e al rispetto delle quote contrattuali previste per i clienti condivisi. In ogni caso, riconosce di non essere in grado di fornire una spiegazione del perché a quest'ultimo fine per Hub sia necessario conoscere il dato delle forniture dei soci del pool RAI disaggregato per ogni singola società, restando sufficiente la conoscenza del solo importo complessivo di RAI” (verbale audizione HUB, doc. 1158, p. 4).]

¹²¹ [Il doc. 240, reperito presso RAM Linate, comprende due tabelle di provenienza “Agip petroli s.p.a.” con l'erogato di tutti i fornitori di Alitalia a Linate nel novembre e dicembre 1995, nonché il progressivo dal maggio 1994. Documenti analoghi per gli anni successivi sono il 236, 237, 238, 239. A partire dal doc. 226, sempre reperito presso RAM Linate (dati mensili per l'anno 2000 su forniture ad Alitalia a Linate di tutti i fornitori, sia soci HUB che RAM), la provenienza da “Agip Petroli S.p.A.” diventa, in alcuni casi, “Hub S.r.l.”. Analoghi al doc. 226 è il doc. 227, riferito all'anno 2001. I doc. 228 e 235, di provenienza HUB S.r.l., riportano dati mensili di forniture di tutte le petrolifere a Linate ad Alitalia e al gruppo Volare, rispettivamente nel primo e nel secondo semestre 2002. Informative analoghe (dati mensili di fonte HUB su forniture di tutte le società petrolifere ad Alitalia e Volare nel 2003) si trovano nel doc. 234, mentre dati mensili di fonte HUB su forniture di tutte le società petrolifere alla sola Alitalia nel 2004 si trovano nel doc. 233. Tutti questi documenti sono stati reperiti presso la sede RAM di Linate.]

percentuale tra società petrolifere (sia soci HUB che soci RAI) dell'erogato ai clienti condivisi, distinguendo tra Alitalia e le altre compagnie aeree¹²².

148. In relazione a tale documento, va inoltre evidenziato che i prospetti scambiati contengono anche un flusso di informazioni tra le due società comuni che non ha niente a che vedere con la necessità di collaborare per gestire i clienti condivisi. In primo luogo infatti sono riportati anche i dati mensili di alcuni clienti che sono serviti dai soci di una sola *joint venture*¹²³; in alcuni casi, poi, vengono inclusi nei prospetti scambiati anche clienti non condivisi¹²⁴.

149. Documentazione relativa agli scambi di dati disaggregati sulle forniture a clienti condivisi tra le società di messa a bordo è stata reperita praticamente presso tutte le sedi delle società comuni: presso la sede RAI di Fiumicino¹²⁵; presso le sedi HUB di Fiumicino¹²⁶ e Malpensa¹²⁷.

150. Uno scambio di informazioni tra le società comuni che riguarda alcuni clienti condivisi ma in una forma diversa da quella standard esemplificata nel prospetto precedente è costituito da una serie di fax inviati da ARS (controllata da TOTAL e poi confluita in RAI) alle altre società di *into-plane* di Fiumicino nel marzo-aprile 2004. In particolare, ARS scrive a RAF e ad HUB riportando le forniture ad Alitalia di *[omissis]* e di *[omissis]* in ciascun mese da agosto 2003 a febbraio 2004. Inoltre, ARS invia ad HUB anche un prospetto con le forniture a Thai di *[omissis]* ed *[omissis]* in ciascun mese da dicembre 2003 a febbraio 2004. In aprile, poi, ARS rinnova l'informativa su Alitalia ad HUB, aggiungendo il mese di marzo 2004, e invia lo stesso prospetto anche a TOTAL¹²⁸.

151. I prospetti che consentono di verificare il rispetto da parte di tutti i fornitori delle quote contrattuali nel rifornimento alle società comuni vengono anche inviati ai soci, benché, di nuovo, le parti stesse riconoscano che il dettaglio comunemente fornito alle società petrolifere è "ridondante" ed eccede il limite informativo necessario a consentire a ciascun fornitore di controllare la propria quota¹²⁹. Anche in merito al passaggio di queste informative dalle società comuni ai soci si ha una ampia evidenza agli atti del procedimento.

152. Presso KUWAIT sono state reperite delle tabelle con intestazione "Hub S.r.l." riportanti le quantità erogate ad Alitalia a Malpensa in diversi mesi dell'anno 2000 da tutte le società petrolifere¹³⁰. In un altro documento reperito presso HUB, quest'ultima comunica ad Agip i volumi forniti ad Alitalia, consuntivi e previsionali, da tutti i fornitori e le relative quote a Malpensa nel periodo 2000-2001¹³¹. Da quella data in poi, le evidenze agli atti sulle comunicazioni di HUB ai propri soci in merito alle forniture ai clienti condivisi sono numerose e frequenti¹³². Un tipo speciale di comunicazione si ha con un fax di HUB a tutti e tre i soci del 21 settembre 2004, nel quale, per rispondere ad una contestazione di ENI sull'attività di HUB, si riportano le quantità erogate ad Alitalia a Fiumicino e Malpensa da ENI ed ESSO nei mesi di luglio e agosto 2004. Si noti che l'informativa viene inviata anche a KUWAIT, che non era indicato come fornitore Alitalia¹³³.

¹²² [Doc. 174.]

¹²³ [Per citare un esempio tra molti, il prospetto relativo al mese di dicembre 1999 riporta i dati contrattuali ed effettivi, del mese e progressivi, delle compagnie aeree TWA *[omissis]*, United *[omissis]* e Varig *[omissis]* a Malpensa Doc. 174, pagg. 92, 28, 30, 31, 41 e 13.]

¹²⁴ [Ad esempio, il prospetto relativo al mese di giugno 2002, aprile e maggio 2003 riporta la stessa tipologia di informazioni per la compagnia aerea Meridiana *[omissis]* e quello del mese di dicembre 2004 la riporta per le compagnie aeree Varig *[omissis]* e United *[omissis]* sempre a Malpensa.]

¹²⁵ [Doc. 188.]

¹²⁶ [Doc. 114, prospetti mensili dal luglio al novembre 2004. Prospetti analoghi relativi al solo mese di novembre si trovano nei doc. 116 e 114 e di dicembre nel doc. 201. Atteso che la verifica ispettiva che ha portato all'acquisizione di questo documento è stata effettuata il 15 dicembre, i dati si riferiscono probabilmente alla prima parte del mese. Questo conferma che le informative descritte hanno cadenza anche inferiore al mese.]

¹²⁷ [Doc. 168, dati per i mesi da luglio a settembre 2004; doc. 169 e 170, da giugno a settembre 2004; doc. 160. 161 e 162 settembre 2004 forniture ad Alitalia, Delta e Blue Panorama.]

¹²⁸ [Doc. 190.]

¹²⁹ [Ammettono ciò praticamente tutti i soggetti che si sono soffermati sull'argomento, sia joint venture (HUB, verbale audizione, doc. 1158, p. 5, RAI, verbale audizione, doc. 1167) che società petrolifere (TOTAL, verbale audizione, doc. 1165, p. 3, ENI, verbale audizione, doc. 1174, p. 8.). Per tutti, valga la dichiarazione di ENI: "le informazioni sull'erogato degli altri fornitori sono informazioni ridondanti e senza importanza: per gestire i clienti condivisi è sufficiente conoscere la propria quota e il resto non diviso per singole società petrolifere fornitrici. In ogni caso si tratta comunque di dati non sensibili".]

¹³⁰ [Doc. 604, 601, 602, 603.]

¹³¹ [Doc. 78. Nell'informativa, i quantitativi riforniti dai soci RAM sono indicati collettivamente come "Ram".]

¹³² [Doc. 74, 75, 76, 77: report inviati da HUB ai tre soci sulle forniture alle compagnie in quota rispettivamente nell'agosto, settembre, ottobre e novembre 2001. Segue una lunga serie di report inviati ai tre soci sulle forniture mensili (da dicembre 2001 a novembre 2002) alle compagnie condivise nei tre aeroporti principali, reperiti presso HUB. A ciascun socio è inviata solo l'informativa sulle compagnie delle quali è fornitore, specificando però, in questi casi, i dati di tutti gli altri fornitori: doc. 91, dicembre 2001; doc. 89, gennaio 2002; doc. 88, febbraio 2002; doc. 93, marzo 2002; doc. 87, aprile 2002; doc. 86, maggio 2002; doc. 85, giugno 2002; doc. 94, luglio 2002; doc. 84, agosto 2002; doc. 83, settembre 2002; doc. 82, ottobre 2002; doc. 95, novembre 2002. Copie di alcune di queste informative sono state reperite anche presso i soci (es. KUWAIT, doc. 589, 586, 585, 584, 583). Informative analoghe inviate da HUB relative alle forniture alle compagnie in quota agli scali di Malpensa e Fiumicino nei mesi da febbraio a giugno 2004 e agosto 2004 sono state acquisite presso la sede di ESSO (doc. 416).]

¹³³ [Doc. 101. Un'altra informativa da HUB ad ENI del 21 novembre 2004 comunica le quantità e le quote dei rifornimenti effettuati da ENI, ESSO e Totalfina al gruppo *[omissis]* nel novembre 2004, prima che i rifornimenti a questo cliente venissero sospesi (doc. 347).]

153. All'interno di un gruppo di fax, reperiti presso la sede RAI di Fiumicino, con comunicazioni di ARS alle altre società di messa a bordo (RAF e HUB) relative alle forniture a clienti condivisi effettuate a Fiumicino tra il 2003 e il 2004 è, inoltre, incluso un fax inviato direttamente a TOTAL, con il quale ARS comunica alla società petrolifera le forniture effettuate da ENI ed ESSO (peraltro soci HUB) ad Alitalia in ciascun mese dall'agosto 2003 al marzo 2004¹³⁴. Anche presso la sede RAI di Malpensa sono stati acquisiti prospetti inviati ai singoli soci con dati mensili sulle forniture a clienti condivisi relative alla seconda metà del 2004¹³⁵.

154. Anche PAR risulta informare i propri soci sulle forniture ai clienti condivisi, indicando l'identità e i dati rilevanti (percentuali e volumi da contratto ed effettivamente erogati nel mese) di tutte le società petrolifere coinvolte. Un esempio è costituito dalla comunicazione di PAR Palermo dei dati dei clienti condivisi Alitalia (KUWAIT, ESSO e ENI) e Meridiana (KUWAIT ed ENI) nel mese di aprile 2004 a KUWAIT¹³⁶ ed ENI¹³⁷. Ancor più dettagliate sono le informative inviate dalla sede di Palermo di PAR il 20 dicembre 2004: la prima ad ENI, ESSO e KUWAIT con le forniture settimanali di ciascun socio ad Alitalia dal 1 al 19 dicembre 2004¹³⁸ e la seconda ad ENI e KUWAIT sulle forniture settimanali dei due soci a Meridiana nello stesso arco di tempo¹³⁹.

155. Presso TOTAL, infine, è stata acquisita la stampa di un file excel generato nell'ottobre 2004, contenente dati su forniture mensili alla Thai per il periodo 1998-2003 e a Blue Panorama per il periodo luglio-settembre 2004. In particolare, i dati riguardano i seguenti rifornimenti mensili a Thai: luglio-dicembre 1998 [omissis], gennaio-dicembre 1999 [omissis], gennaio-dicembre 2000 [omissis], gennaio-dicembre 2001 [omissis], gennaio-dicembre 2002 [omissis], gennaio-novembre 2003 [omissis]. I fornitori di Blue Panorama (luglio-settembre 2004) erano [omissis]¹⁴⁰.

IV.2.3 CONDOTTE RIPARTITORIE ED ESCLUDENTI DELLE PARTI SUL MERCATO

IV.2.3.1 CONTROLLO SULLA FORNITURA "USCENTE" E RITORSIONE

156. Dalla documentazione agli atti emerge che il tasso di riconferma dei fornitori uscenti delle compagnie aeree è molto elevato. Secondo quanto affermato dal rappresentante di IATA in audizione, il 90% dei contratti per la fornitura di *jet fuel* alle compagnie aeree viene stipulato con il fornitore uscente¹⁴¹.

157. I rappresentanti di Alitalia in audizione hanno posto notevole enfasi su questo fenomeno, ritenendo che fosse il risultato di appositi comportamenti adottati dalle società petrolifere: *"la rotazione dei fornitori è praticamente inesistente; ciò vuol dire, come si è verificato anche nelle ultime negoziazioni, che vincitore risulti la società petrolifera che già effettua quella specifica fornitura, in quanto le altre o non partecipano adducendo di non disporre di volumi (per poi partecipare e aggiudicarsi la fornitura successiva dopo tre mesi, come nel caso di EXXON) o fanno offerte peggiori"*¹⁴².

158. I documenti agli atti del procedimento evidenziano in effetti che le società petrolifere sembrano in generale attendersi che i concorrenti non aggrediscano la loro clientela, mostrandosi, altresì, pronte ad azioni di ritorsione nel caso in cui ciò, invece, accadesse. Al riguardo è particolarmente significativo un documento reperito presso ESSO, costituito da uno scambio di mail tra due esponenti della società¹⁴³. Nella propria *e-mail*, datata 29 marzo 2001, il responsabile commerciale di ESSO dà conto della acquisizione, effettuata già prima dello svolgimento della gara ufficiale, dell'intera fornitura del gruppo [omissis] a Fiumicino, precedentemente detenuta al [omissis] da ESSO e KUWAIT. Il messaggio prosegue poi con tono ironico, lasciando intendere che l'acquisizione del cliente della KUWAIT (così come quella di un altro cliente della KUWAIT a Pisa e a Napoli) è stata fatta quale ritorsione contro un attacco di KUWAIT a clienti della ESSO: *"Sono terribilmente mortificato per la Q8...non volevo causargli alcun male...purtroppo...sempre con riferimento alla Q8, abbiamo preso il loro volume [omissis] su PSA (circa [omissis] milioni di litri)...Chiaramente non era mia intenzione attaccare la Q8, così come non era sicuramente intenzione della*

¹³⁴ [Doc. 190.]

¹³⁵ [Doc. 172. Più precisamente, si tratta di un prospetto inviato a TOTAL con dettaglio mensile (giugno 2004-novembre 2004) delle forniture a Delta [omissis]; un prospetto inviato a TOTAL con dettaglio mensile (luglio 2004-novembre 2004) delle forniture a Blue Panorama [omissis]; un prospetto inviato a TAMOIL con dettaglio mensile (luglio 2004-novembre 2004) delle forniture ad Alitalia [omissis]. Copie dei prospetti relativi a Delta e a Blue Panorama sono state reperite anche presso il destinatario (TOTAL, doc 751, doc. 749 e doc. 750). La copia del prospetto relativo a Blue Panorama reperita presso TOTAL è completa delle indicazioni relative ai fornitori che mancavano nel documento precedente [omissis].]

¹³⁶ [Doc. 807. L'informativa è stata inviata a KUWAIT anche per il mese di maggio 2004 (doc. 823).]

¹³⁷ [Doc. 814. L'informativa è stata inviata ad ENI anche per il mese di maggio 2004 (doc. 822).]

¹³⁸ [Doc. 857. Prospetto analogo, ma riferito solo alle prime due settimane del mese, è stato reperito anche presso ENI (doc. 375). I prospetti riportati in questo documento si basano sullo schema richiesto da ENI con la comunicazione del 6 dicembre 2004 di cui si è parlato in precedenza (doc. 825, 351 e 812).]

¹³⁹ [Doc. 810. [omissis].]

¹⁴⁰ [Doc. 768.]

¹⁴¹ [Verbale audizione IATA, doc. 1040, p. 4. Una percentuale di turn-over leggermente superiore (15-20%) è stata indicata da TOTAL (verbale audizione TOTAL, doc. 1165, presentazione allegata al verbale, p. 27). Queste cifre risultano, nella sostanza, confermate dalla elaborazione delle informazioni sulle forniture ai propri clienti inviate dalle parti.]

¹⁴² [Verbale audizione Alitalia, doc. 1072, p. 3.]

¹⁴³ [Doc. 422, pp. 12-13.]

Q8 prendere i ns volumi [omissis] su PSA/NAP". Viene poi spiegato che sono state prese misure anche "per evitare contro-ritorsioni della Q8 su FCO". In sostanza, dalla mail sopra descritta risulta evidente come, a fronte della perdita di un cliente, i rappresentanti di ESSO non abbiano organizzato un generico tentativo di recupero dei volumi potenzialmente rivolto a tutta la domanda (e dunque a sottrarre quote a tutti gli altri operatori): al contrario, essi risultano aver messo in atto azioni rivolte esclusivamente contro KUWAIT, aventi espressamente lo scopo di rispondere all'inaspettata "aggressione" di quest'ultima.

159. Giova evidenziare che dal citato scambio di mail interne ESSO si evince, altresì, che al fine di verificare chi non abbia rispettato la regola della non belligeranza verso i clienti ESSO, l'esponente della divisione commerciale chiede informazioni al responsabile della divisione operativa, che è il rappresentante di Esso nelle società comuni di stoccaggio e messa a bordo, pregandolo di "segnalarmi se avete scoperto chi ci ha preso i volumi Yemen su FCO". Il responsabile operativo risponde: "Da fonti attendibili ma non troppo risulta: Q8 non è stato, Agip non è stato e Shell non ha idea ma direbbe di no. Restano solo i francesi (Total/inaelf o Elf) che peraltro non appartengono a Hub".

160. Un altro episodio rilevante, in materia di ritorsione nei confronti di chi adotta comportamenti aggressivi, è avvenuto nel marzo 2004 e riguarda ancora ESSO. Con una mail interna dell'8 marzo 2004, il responsabile commerciale ESSO, informava altri colleghi, tra cui il responsabile operativo, di aver perso il 100% del cliente [omissis] a Bergamo, sottratto da SHELL. Un primo motivo di disappunto esposto nel messaggio deriva dal prezzo estremamente basso offerto da SHELL per questo e per altri contratti, segno di un comportamento – evidentemente inatteso - che starebbe "distruggendo" il mercato¹⁴⁴. Il commerciale ESSO avanza, poi, un suggerimento: visto che SHELL non ha ancora portato carburante a Bergamo, ESSO si rifiuterà, se del caso, di fornire a SHELL il proprio carburante¹⁴⁵. In altre parole si intende utilizzare la dipendenza reciproca tra le società petrolifere creata dal sistema degli approvvigionamenti incrociati come strumento di deterrenza e ritorsione nei confronti di un concorrente che ha adottato comportamenti aggressivi.

161. Poco più di un mese dopo, nell'aprile 2004, quando il contratto tra SHELL e [omissis] ha cominciato ad avere esecuzione, in diverse occasioni SHELL a Bergamo era rimasta senza carburante ed era stato necessario rifornire gli aerei [omissis] con carburante ESSO¹⁴⁶. Viene allora stabilito all'interno di ESSO che, al fine di rendere effettivi i propositi di ritorsione contro SHELL, da quel momento in avanti ogni singolo intervento di ESSO per rifornire aerei [omissis] al posto di SHELL sarebbe dovuto essere autorizzato direttamente dalla direzione Aviazione della società a Leatherhead, nel Regno Unito¹⁴⁷. Da un altro documento ancora, infine, si evince che SHELL era perfettamente consapevole della volontà di ESSO di adottare misure di ritorsione nei suoi confronti. In una mail interna del maggio 2004, infatti, uno dei punti evidenziati nella presentazione della situazione del *supply* nell'Italia del Nord è che "Exxon are upset with Shell Aviation taking [omissis] at Bergamo and are currently taking the approach that they will limit supply to us in Northern Italy"¹⁴⁸.

162. In realtà, il ricorso agli approvvigionamenti incrociati sembra creare, più in generale, un sistema di contrappesi che risulta difficile modificare senza rischiare delle ritorsioni da parte di qualche concorrente. Ad esempio, in una mail interna del marzo 2004, un esponente di TAMOIL valuta la possibilità di cambiare la controparte di alcuni contratti di fornitura reciproca, passando da SHELL a ENI. Nella mail si spiega però che questo significa "tagliare Shell su Cremona", ed è dunque necessario "valutare le eventuali conseguenze"¹⁴⁹. In audizione i rappresentanti di TAMOIL hanno poi chiarito che TAMOIL dipende da SHELL per "rapporti di transito sul deposito di Lacchiarella", e dunque SHELL, se messa in difficoltà dalla cessazione della fornitura TAMOIL a Cremona, "avrebbe potuto reagire rendendo più difficoltoso il transito su Lacchiarella"¹⁵⁰. Questa spiegazione è di particolare interesse, in quanto consente di collegare il comportamento degli operatori sul mercato del *jet fuel* a quello degli stessi soggetti sugli altri mercati dei carburanti (*multi-market contacts*). Il deposito di Lacchiarella (deposito di strategica importanza per rifornire il Nord Ovest d'Italia) viene infatti utilizzato da TAMOIL principalmente per il transito di carburanti diversi dal *jet fuel*¹⁵¹, il che significa che la preoccupazione per le ritorsioni riguarda anche gli altri mercati sui quali sono attive le società petrolifere. Il rappresentante di TAMOIL, in audizione, ha sul punto chiaramente affermato: "concordo con gli uffici nel ritenere che la strategia di una società petrolifera deve tenere conto dei contatti multimercato con le altre società, cercando di non penalizzare ingiustificatamente nessuno"¹⁵².

¹⁴⁴ ["The recent tenders indicate that Shell is clearly trashing the market with their offering", doc. 411, p. 12.]

¹⁴⁵ ["As far as I know, Shell have not brought any product to BGY as yet; clearly we will not give any assistance on this should there be a need".]

¹⁴⁶ [Doc. 422, pp. 5-6.]

¹⁴⁷ [Si tratta della sede nella quale si trova il responsabile commerciale ESSO anche per l'Italia.]

¹⁴⁸ [Doc. 454, p. 1.]

¹⁴⁹ [Doc. 969.]

¹⁵⁰ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 4.]

¹⁵¹ [Ad esempio, per il transito del gasolio extra-rete, si veda quanto detto nel provv. dell'autorità n. 11726 del 20 febbraio 2003, caso 1474 - Aziende di trasporto pubblico locale-petroliferi, punto 160.]

¹⁵² [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 4.]

163. L'esistenza di un clima di usuale ricorso alla ritorsione nei confronti di comportamenti aggressivi nel mercato del *jet fuel* è, inoltre, confermata anche da altri documenti. In un memorandum interno TAMOIL dell'aprile 2002, relativo alla gara per la fornitura a British Airways, si commenta la posizione raggiunta rispetto ai concorrenti dopo la prima offerta, analizzando i passi da compiere in seguito. Nel far ciò l'estensore del memorandum suggerisce di puntare ancora su Fiumicino e Linate, dove TAMOIL è fornitore uscente, poiché *"il tentativo di essere aggressivi su Malpensa e Verona rischierebbe di provocare la reazione dell'Agip, fornitore uscente"*¹⁵³.

164. Sempre stando alla documentazione agli atti, le società petrolifere risultano esser spinte ad agire sul mercato con maggiore aggressività solo in presenza di fattori eccezionali. Ad esempio, in un resoconto TOTAL sull'andamento del settore aviazione nel 2001 si afferma che dopo l'11 settembre le compagnie aeree di Stati Uniti e Medio Oriente hanno visto una notevole riduzione della loro attività. Di conseguenza, è calato anche il giro d'affari delle società petrolifere loro maggiori fornitrici (ESSO, SHELL e KUWAIT), le quali hanno sviluppato una forte aggressività per il rinnovo dei contratti e per le gare¹⁵⁴. A conferma del carattere di eccezionalità che viene attribuito a tale comportamento aggressivo, soprattutto da parte di SHELL, si rileva che TOTAL lo include nella lista degli avvenimenti *"très particuliers"* che hanno contraddistinto l'anno 2001.

165. Viceversa, si incontrano nella documentazione agli atti testimonianze di comportamenti più accomodanti tenuti nei confronti dei concorrenti. In una mail interna dell'agosto 2003, nella quale riporta i risultati del contratto con Alitalia, peraltro nel complesso salutati come un notevole successo, un esponente di ESSO elenca la strategia seguita scalo per scalo, spiegando che la quota di mercato di ESSO a Catania è stata diminuita al fine di raggiungere la "stabilità" del mercato¹⁵⁵.

IV.2.3.2 EVIDENZE SULLA PARTECIPAZIONE CONCORDATA ALLE GARE

166. Le evidenze agli atti documentano che le società petrolifere non partecipano alle gare per l'aggiudicazione delle forniture alle compagnie aeree in totale indipendenza, soprattutto quando si tratta di formulare offerte a clienti che su determinati scali vengono riforniti da più società petrolifere.

167. Il fatto che le società petrolifere concordino le offerte da presentare ai loro clienti è ritenuto dalle compagnie aeree del tutto coerente con la propria esperienza quotidiana. Sul punto, ad esempio, è stato particolarmente esplicito il rappresentante di AirOne, il quale ha dichiarato che *"nella propria storia AirOne non ha mai organizzato delle vere e proprie gare per l'individuazione dei fornitori di carburante come fanno le altre compagnie aeree. Il dott. [omissis] ritiene infatti, pur senza disporre di evidenze esplicite, che queste procedure siano poco efficaci in quanto è notorio che le società petrolifere concordano la partecipazione a queste gare"*¹⁵⁶. Anche Alitalia, in audizione, ha affermato che *"le offerte appaiono effettuate secondo logiche di spartizione dei volumi, e non secondo logiche competitive"*, adducendo l'esempio della gara per il 24% dei consumi Alitalia a Fiumicino, in scadenza al 31 dicembre 2004. [omissis]¹⁵⁷.

168. Di seguito si riportano gli esempi di coordinamento della presentazione delle offerte che emergono dalla documentazione agli atti: le offerte ad Alitalia nella gara per il contratto 2004-2005 e il tentativo di TOTAL di alzare il proprio prezzo per la fornitura sempre di Alitalia ma nel 2001-2002.

IV.2.3.2.1 Le offerte ad Alitalia "a somma 100"

169. Nella propria comunicazione del 21 dicembre 2004, Alitalia ha attirato l'attenzione su alcune offerte ricevute nella gara per la fornitura di *jet fuel* per il periodo 1° luglio 2004-30 giugno 2005 dalle tre società ENI, ESSO e KUWAIT. La compagnia aerea ha sottolineato come le tre società petrolifere *"abbiano prospettato offerte di fornitura sugli aeroporti di Napoli, di Catania e di Venezia secondo un'evidente logica di spartizione aritmetica del mercato, per cui la sommatoria delle offerte stesse coincide con il volume complessivo richiesto dalla Compagnia"*¹⁵⁸. La situazione cui si riferisce Alitalia è riassunta nella seguente tabella, nella quale si è aggiunta, così come è deducibile dagli allegati alla comunicazione della compagnia di bandiera, anche la situazione verificatasi con riferimento alla fornitura per l'aeroporto di Palermo.

Tab. IV.8. [omissis] Fonte: doc. 665.

¹⁵³ [Doc. 637. In sede di audizione il rappresentante di TAMOIL ha affermato che la reazione di ENI sui due scali era temuta in quanto la posizione di ENI a Malpensa e Verona era molto forte, disponendo ENI sia della raffineria di Sannazzaro (che alimenta Malpensa e, in parte, anche Verona) che della logistica che porta il carburante ai due aeroporti. L'esponente TAMOIL ha poi anche aggiunto: "oltre al fatto che Eni è anche un importante fornitore di Tamoil", alludendo evidentemente alla possibilità per ENI di effettuare ritorsioni a carattere non solo locale e non solo sul mercato rilevante (verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 3).]

¹⁵⁴ ["La conséquence de cette crise a été, en fin d'année, une très forte agressivité – surtout de la part de Shell – pour renouveler les contrats et pour les appels d'offre", doc. 771.]

¹⁵⁵ ["Decreased our MS at CTA to achieve market stability", doc. 389.]

¹⁵⁶ [Verbale audizione AirOne, doc. 1184, p. 3.]

¹⁵⁷ [Verbale audizione Alitalia, doc. 1072, presentazione allegata al verbale, p. 15.]

¹⁵⁸ [Doc. 665.]

170. Posto che le offerte per le forniture di *jet fuel* in ciascun aeroporto possono essere fatte anche per solo una quota-parte del quantitativo totale richiesto dalla compagnia aerea, il fatto che i quantitativi offerti nel primo *round* di gara ad Alitalia dalle tre citate società petrolifere siano tali da avere per loro somma esattamente il 100% della fornitura appare in effetti difficilmente spiegabile in assenza di una concertazione.

171. Le informazioni raccolte nel corso del procedimento in merito alle offerte ad Alitalia per il 2004 hanno consentito di osservare anche altri casi di offerte la cui somma eguaglia il 100% della fornitura richiesta dalla compagnia di bandiera: Cagliari [omissis]; Torino [omissis]. Inoltre, le offerte presentate per i tre aeroporti principali nazionali, pur non coincidendo nel loro insieme con il totale della domanda di Alitalia, sono tutte inferiori nel complesso a tali quantità, [omissis]. In tal modo, Alitalia si è trovata in una condizione contrattualmente debole nei confronti delle società petrolifere nel prosieguo della trattativa.

172. Nella propria memoria finale, ENI ha, da un lato, considerato che l'esito delle gare sopra descritto potrebbe essere casuale: *"rispetto a molte centinaia di gare [...] un pugno di 'incontri fortuiti' sarebbe, tutto sommato, accettabile"*. La società ha inoltre motivato tali risultati come *"naturale tendenza a traguardare le offerte fatte e, soprattutto, le assegnazioni ottenute in precedenza"* con un effetto trascinalimento nei vari anni secondo una logica di *"iterazione meccanica"*. ESSO, pur non escludendo l'azione del caso, sostiene che *"in assenza di shock relativi tra i diversi fornitori [...] non v'è alcuna ragione per aspettarsi un cambiamento della posizione relativa dei fornitori [...]".* Di conseguenza, se il fabbisogno di carburante previsto per una certa compagnia aerea non varia significativamente rispetto all'anno precedente, e se al tempo stesso non vi sono cambiamenti significativi nella capacità relativa delle compagnie petrolifere di rifornire una certa compagnia aerea ad un certo aeroporto, non vi è ragione di variare le quote offerte. Di conseguenza, ciascun fornitore potrebbe benissimo *"replicare"* la quota di mercato ottenuta in un certo anno nell'asta per l'anno successivo¹⁵⁹. KUWAIT non ha invece fatto osservazioni sul punto.

173. In relazione a tali argomentazioni, si osserva che invocare l'operare del "caso" non appare convincente, posto che negli scali di Napoli [omissis] e di Palermo [omissis] le tre società offerenti ENI, ESSO e KUWAIT operano attraverso l'impresa comune PAR e che negli altri scali interessati (Catania, Venezia, Cagliari e Torino) tali imprese si confrontano comunque stabilmente avendo strutture proprie. La ripetitività delle assegnazioni negli anni, peraltro, ben si coniuga con un contesto di coordinamento quale quello delineato dall'istruttoria, ovvero di rispetto delle quote altrui.

174. Inoltre, riguardo l'osservazione che l'assenza di modifiche significative della domanda e dell'offerta avrebbe giustificato una pari stabilità delle offerte, basti considerare che, come evidenziato nella tabella che segue, gli aeroporti indicati ed il cliente Alitalia hanno registrato negli ultimi anni una notevole variabilità dei consumi, circostanza che avrebbe dovuto influenzare - per gli effetti sull'utilizzo delle infrastrutture e sulla disponibilità di volumi di *jet fuel* offribili da ciascuna società petrolifera - anche le proposte di forniture.

Tabella IV.9. Variazioni annuali dei consumi di jet fuel

| Aeroporto | Consumi aeroportuali | | | | Consumi Alitalia | | | |
|-----------|----------------------|-----------|-----------|-----------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2001/2000 | 2002/2001 | 2003/2002 | 2004/2003 | 2001/2000 | 2002/2001 | 2003/2002 | 2004/2003 |
| Cagliari | 5% | 12% | -2% | -8% | -12% | 66% | -4% | -29% |
| Catania | 102% | -2% | 22% | -1% | 91% | -12% | 6% | -22% |
| Napoli | 36% | 8% | 18% | -8% | 51% | 0% | 5% | -20% |
| Palermo | 75% | 3% | 6% | -1% | 44% | -17% | -5% | -25% |
| Torino | 4% | -5% | 15% | 23% | 0% | -4% | 2% | -16% |
| Venezia | 42% | 1% | 23% | 15% | 7% | -31% | 21% | -42% |

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle parti

175. Non si può, infine, fare a meno di rilevare come gli argomenti sopra descritti siano in aperta contraddizione con quanto sostenuto dalle stesse parti nell'affrontare altri aspetti del presente procedimento. Ad esempio, mentre qui si afferma, al fine di dare scarsa significatività statistica ai fatti segnalati da Alitalia, che tali fatti andrebbero inquadrati nel contesto delle "molte centinaia di gare" che si svolgono sul mercato, in altre occasioni le parti sostengono che in questo mercato poche gare o addirittura solo una esaurirebbero tutto il confronto concorrenziale tra gli operatori, deducendo da tale caratterizzazione che le informazioni sugli esiti delle gare non sarebbero idonei a consentire una pronta ed efficace ritorsione (cfr. para. V.5) Parimenti, le parti sostengono qui che esistono meccanismi insiti al funzionamento del mercato (come l'*"iterazione meccanica"* delle offerte), che spiegherebbero casi anche sorprendenti di stabilità delle quote, proponendo con ciò un argomento del tutto incoerente con la rivendicazione di una notevole variabilità della presenza dei diversi operatori in ciascuno scalo avanzata per sostenere che le quote di mercato non sarebbero stabili (cfr. para V.3).

¹⁵⁹ [Memoria finale ESSO.]

IV.2.3.2.2 La partecipazione di TOTAL alla gara Alitalia 2001-2002

176. Tutti gli operatori presenti sul mercato hanno partecipato alla fornitura di carburante alla compagnia Alitalia negli ultimi anni, con la sola eccezione di TOTAL che non ha ottenuto alcuna quota del contratto per la fornitura 2001-2002. La documentazione agli atti consente tuttavia di ricostruire gli eventi che hanno preceduto l'aggiudicazione di quella fornitura, mostrando chiaramente come, nel condurre una trattativa nella quale tentava di ottenere un prezzo più elevato di quello del contratto precedente, TOTAL abbia attivato numerosi contatti con i concorrenti.

177. In primo luogo, TOTAL ha cercato di organizzare – quantomeno per la piazza di Roma - una più ampia convergenza di tutti i concorrenti su un rialzo del prezzo del carburante. Già prima della fine del 2000, in alcune mail interne reperite presso la sede di TOTAL, nelle quali si fa il punto sulla strategia per l'approvvigionamento in vista della stipula dei contratti 2001-2002, si fa un chiaro riferimento, per quanto riguarda il prezzo che potrà essere spuntato nel contratto Alitalia a Fiumicino, ad un valore del prodotto determinato insieme ai concorrenti, il cd. *"value of Rome"*, nella cui individuazione risultano cruciali le scelte di Agip¹⁶⁰. In particolare, dal documento emerge che la funzione *supply* di TOTAL (cd. *"Pilotage"*) aveva assunto una posizione sul *"value of Rome"* favorevole ad un aumento dello stesso, sulla quale i concorrenti sarebbero stati preventivamente d'accordo. Di conseguenza, prosegue la mail, se i concorrenti non verranno meno alla parola data, anche il prezzo che sarà fissato nel contratto Alitalia dovrà crescere: *"if the position of Pilotage on the "value of Rome" is to be followed by our competitors, there should be an increase in the level of Alitalia contract. In the contrary we will have seen once again the effects of their double language"*¹⁶¹.

178. Nei mesi seguenti, esponenti di TOTAL valutano la situazione, ripetendosi la necessità di presentare un'offerta ad Alitalia per un prezzo abbastanza più elevato rispetto all'anno precedente. Nel perseguire questa strategia, essi mantengono stretti contatti con i concorrenti, dei quali mostrano di conoscere le intenzioni. In un documento del gennaio 2001, un rappresentante della società riferisce sul comportamento che due concorrenti avrebbero intenzione di tenere nei confronti del cliente Alitalia: SHELL (non spinge per ottenere un contratto con Alitalia) e Agip (concederà il rinnovo del contratto di un anno per quantità limitate)¹⁶². Ancor più dettagliato è il resoconto contenuto in una mail interna del febbraio successivo, nella quale si riportano le posizioni di ciascun concorrente così come *"risultano ad oggi"*: Agip [omissis]; SHELL [omissis]; KUWAIT [omissis]; ESSO [omissis]; TAMOIL [omissis]¹⁶³.

179. Il documento appena citato è interessante anche per i commenti che contiene in merito alla posizione che TOTAL intende assumere, sempre nell'ottica di costringere Alitalia ad accettare un prezzo più elevato. In particolare, TOTAL pensa di poter contare sul fatto che: *"Sul mercato non si possono trovare quantità di Jet A1 in sostituzione di quello 'rinunciato' da TOTAL"*. Contatti e informazioni sulle intenzioni dei concorrenti sono poi confermati in un altro documento reperito sempre presso TOTAL e relativo alla stessa gara, ancora aperta. Si tratta di una serie di appunti a mano, tra i quali sono leggibili i seguenti riferimenti: *"Agip: [omissis]"; "Esso: [omissis]"; "Q8: [omissis]"; "TFE: [omissis]"; "Shell: [omissis]"; "Tamoil: [omissis]";* accanto a ciascuna società sono anche indicate delle quote percentuali¹⁶⁴.

180. Contrariamente a quanto sostenuto dalle parti, le informazioni menzionate ai punti precedenti non possono essere il risultato della eventuale circolazione, da parte di Alitalia, di informazioni sulle offerte dei concorrenti al fine di spuntare prezzi migliori. Il contenuto della maggior parte delle informazioni di cui TOTAL era a conoscenza, infatti, non è compatibile con questa ipotesi.

181. Sulla medesima vicenda (la gara Alitalia per il 2001-2002), TOTAL risulta avere una perfetta conoscenza anche ex-post, pur avendo rinunciato, per quell'anno, alla fornitura Alitalia e non risultando, quindi, tra gli aggiudicatari. In un documento aziendale del marzo 2002, infatti, è riportata una tabella nella quale, per ciascun partecipante alla gara, sono indicati tre stadi della gara: i prezzi delle forniture eseguite con il contratto precedente, le prime offerte per il

¹⁶⁰ [*"Given the weight of Agip in the relation with Alitalia, any move in the "value" of the jet fuel in Rome should be seen in the result of the negotiation of Alitalia Price" (doc. 527). L'autore della mail è l'allora Direttore specialità di TOTAL.*]

¹⁶¹ [*In merito a questo documento, in sede di audizione i rappresentanti di TOTAL, dopo aver confermato che "value of Rome" indica il prezzo del supply a Roma" hanno sostenuto che, anche in considerazione dell'elevato grado occupato nella gerarchia aziendale dai destinatari del messaggio, il documento rappresenterebbe "le considerazioni di Natta circa l'applicazione di un prezzo fuori mercato da parte del rifornimento interno di Total alla divisione avio italiana" e dunque che "il richiamo al "double language" sia da collegarsi al pilotage, ovvero a un gruppo interno a Total (il supply), e non ai concorrenti di cui alla frase precedente" (verbale audizione TOTAL, doc. 1165, p. 7). Questa interpretazione appare assai meno convincente di quella avanzata dagli Uffici. Rimane, infatti, da spiegare il collegamento dell'affermazione sul "double language" con il fatto che i concorrenti seguano Pilotage. Se si vuole intendere che, se questo non succede, è perché Pilotage ha sbagliato le previsioni, allora non si comprende perché Natta si sarebbe sentito in tale evenienza "ingannato" dal supply, tanto da imputargli un "double language" ad un servizio interno. Alternativamente, si potrebbe intendere che la frase significhi che il supply TOTAL avrebbe fornito jet fuel ai concorrenti di TOTAL a prezzi più bassi di quelli praticati alla propria funzione commerciale, "ingannando" quest'ultima. Tuttavia, anche questa interpretazione appare poco credibile, anche alla luce del fatto che, secondo quanto previsto dal paragrafo 8 della convenzione interna TOTAL che regola i rapporti tra "refinage" e "marketing" (doc. 525) la funzione commerciale TOTAL gode della clausola della nazione più favorita nei confronti del proprio supply.]*

¹⁶² [Doc. 549, [omissis].]

¹⁶³ [Doc. 562.]

¹⁶⁴ [Doc. 559. Gli appunti sono stati acquisiti nei locali della Direzione Specialità Total Italia. In merito al documento in questione, il rappresentante di TOTAL ha inoltre affermato, in audizione: "potrebbe trattarsi di appunti scritti parlando con il responsabile aviazione, sig. [omissis], probabilmente a proposito della gara per Alitalia e a seguito della circolazione di informazioni che è ordinaria nel corso di simili gare organizzate a più rounds". (verbale audizione TOTAL, doc. 1165, pp. 5-6).]

rinnovo ed i prezzi finali spuntati dal cliente. La tabella riporta altresì le variazioni dei volumi aggiudicati rispetto al contratto precedente¹⁶⁵.

182. Le evidenze circa il ricorso alla pratica di scambiarsi tra concorrenti - in prossimità delle gare - informazioni su dati economici sensibili non sono confinate all'esempio della gara Alitalia per il 2001-2002. Presso la sede di TOTAL è stato infatti rinvenuto un foglio con appunti riferiti alle offerte da presentare ad Alitalia per il contratto 2002-2003, tra i quali si leggono espressioni che danno conto della conoscenza di dati economici riservati relativi a concorrenti [omissis]¹⁶⁶.

IV.2.3.3 I VINCOLI ALLE STRATEGIE ESPANSIONISTICHE - IL CASO DI TAMOIL NEL 2004.

183. Il tipo di organizzazione che caratterizza il mercato del *jet fuel*, con particolare riferimento all'esistenza di un sistema di forniture incrociate e allo svolgimento dei principali servizi logistici aeroportuali attraverso società comuni possedute dalle imprese attive sul mercato genera una forte dipendenza di ciascun operatore dai concorrenti per quanto riguarda aspetti cruciali come l'approvvigionamento di carburante e la disponibilità dei servizi aeroportuali di stoccaggio e messa a bordo. Ciò rappresenta un importante elemento di rigidità e di controllo delle quote di mercato detenute da ciascuna società petrolifera. È interessante, al riguardo, seguire il tentativo di espansione delle proprie vendite dirette di *jet fuel* fatto da TAMOIL nel corso del 2004, principalmente con riferimento all'aeroporto di Linate (quello che per importanza è più favorevolmente posizionato rispetto alla sua raffineria di Cremona), che si è scontrato da un lato con gravi carenze di disponibilità del prodotto e dall'altro con notevoli difficoltà nel reperire gli adeguati servizi di stoccaggio e messa a bordo.

184. A partire dall'anno 2001, TAMOIL risulta aver cominciato a vendere direttamente alle compagnie aeree attive a Linate il *jet fuel* della raffineria di Cremona piuttosto che fornirlo alle società petrolifere sue concorrenti. Questo ha fatto crescere notevolmente le vendite di TAMOIL su quello scalo, [omissis]¹⁶⁷. Per il 2004, TAMOIL prevedeva un aumento ulteriore, fino ad arrivare a [omissis]. Più in generale, TAMOIL sembra aver cercato di espandere le proprie vendite di *jet fuel* anche su altri scali, mostrando un certo dinamismo che è riconosciuto anche da alcune compagnie aeree¹⁶⁸.

185. TAMOIL tuttavia ha, alla fine, rinunciato, nella sostanza, a questa espansione. In audizione i rappresentanti di TAMOIL hanno dichiarato che la diminuzione dell'interesse verso l'espansione delle quote di mercato nel *jet fuel* sarebbe stata causata sia dal progressivo crescere del valore del gasolio, concorrente del carburante avio nella utilizzazione della materia prima¹⁶⁹, sia dai "limiti operativi" che tale espansione aveva incontrato: nel commentare le difficoltà della società nei mesi centrali del 2004, essi hanno affermato che "Tamoil aveva fatto presente ad Alitalia che, a causa di problemi di raffineria (di nuovo 'corta'), per il mese di giugno-luglio 2004 non era possibile coprire le forniture [...] Allo stesso periodo risalgono anche problemi di stoccaggio dovuti al rifiuto, da parte degli altri soci di RAI di condividere con Tamoil l'affitto di parte della capacità di Hub"¹⁷⁰. Di seguito si riporta quanto è possibile evincere dalla documentazione agli atti su entrambi gli aspetti.

IV.2.3.3.1 I servizi di stoccaggio e messa a bordo

186. L'esistenza, nei principali scali italiani, di imprese comuni aeroportuali possedute e gestite dalle società petrolifere ripartite in due pools (HUB e RAF/RAM/RAI) può rappresentare un vincolo alla crescita sia perché ogni socio tende a utilizzare solo le strutture del proprio pool, e dunque a confinarsi entro le potenzialità massime della propria società comune, sia perché ogni eventuale espansione di tali potenzialità è difficile in quanto comunque soggetta alla approvazione degli altri soci/concorrenti¹⁷¹.

187. TAMOIL è socio/cliente di RAM/RAI, le cui strutture a Linate, nel 2004, non erano sufficienti a consentire la crescita programmata da TAMOIL. Agli inizi dell'anno TAMOIL, anche sulla base di una comunicazione ufficiosa da parte di ENI, riteneva che HUB avrebbe potuto cedere le proprie strutture su Linate a RAI¹⁷², ma il progetto è stato

¹⁶⁵ [Doc. 545.]

¹⁶⁶ [Doc. 563.]

¹⁶⁷ [Doc. 614. Nel medesimo documento si spiega che la nuova strategia sarebbe stata motivata dalla maggiore visibilità garantita dalla vendita diretta rispetto alla fornitura ai concorrenti.]

¹⁶⁸ [Il carattere eccezionale di questa strategia di TAMOIL rispetto al panorama generale del comportamento delle società petrolifere è stato evidenziato in audizione dal rappresentante di AirOne, il quale ha affermato che "Tamoil, tra le società petrolifere, [è] l'unica voce fuori dal coro, tanto che [AirOne] si è rivolt[a] a Tamoil anche a Linate e Malpensa. Su Fiumicino tale società petrolifera non è altrettanto competitiva in quanto la propria attività dipende dalle condizioni di passaggio su Seram, controllata dalle altre società petrolifere. Con riferimento alla trattativa su Linate, il dott. [omissis] ricorda che l'Eni aveva mostrato una estrema rigidità contrattuale, più volte manifestando l'intenzione di uscire da quello scalo perché poco redditizio. [omissis]" (verbale audizione AirOne, doc. 1184, p. 3).]

¹⁶⁹ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 8.]

¹⁷⁰ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 7.]

¹⁷¹ [Né invalida questa conclusione quanto affermato dalle parti, secondo le quali, almeno nel caso specifico di RAM/RAI se uno dei soci avesse voluto disporre di più strutture avrebbe potuto provvedere facendo in proprio gli investimenti necessari. È evidente, infatti, che tale soluzione è quantomeno più gravosa di quella che si verificherebbe se a fornire i servizi fossero società terze.]

¹⁷² [Doc. 614. ENI avrebbe poi operato a Linate attraverso RAI, pagando una fee come utilizzatore.]

ritardato da numerosi ostacoli¹⁷³. Nel frattempo l'aumento delle commesse richiedeva che TAMOIL potesse disporre di nuovi servizi di messa a bordo. Nel giugno 2004 viene raggiunto il punto di rottura. Un esponente di TAMOIL scrive agli altri soci RAI (TOTAL e SHELL) per informarli che *"è in corso una trattativa commerciale che potrebbe determinare un ulteriore incremento del nostro volume su Linate a partire dal mese di Luglio.* [omissis]"¹⁷⁴. Nello scambio di mail che ne segue, gli altri due soci criticano duramente l'espansionismo di TAMOIL e negano la loro disponibilità ad assecondarlo con le attuali strutture di RAI¹⁷⁵.

188. Anche per far fronte a queste difficoltà, TAMOIL nel luglio 2004 si è accordata con ENI, attraverso la quale è riuscita a spostare una parte (mille metri cubi di carburante) della fornitura ad Alitalia sulle strutture HUB¹⁷⁶. Tuttavia, TAMOIL, pur nella criticità della circostanza, non ha preso in considerazione la possibilità di rivolgersi direttamente ad HUB come semplice utilizzatore¹⁷⁷. In settembre, al momento di tirare le somme, TAMOIL ha stabilito di dover ridurre i propri obiettivi di vendita a Linate [omissis]¹⁷⁸. In alternativa, TAMOIL avrebbe dovuto affrontare da sola la spesa per l'affitto delle strutture di stoccaggio di HUB, alla quale gli altri soci RAI si rifiutavano di partecipare, soluzione che alla fine TAMOIL ha deciso di scartare¹⁷⁹.

IV.2.3.3.2 La disponibilità di prodotto

189. Nei mesi di aprile e maggio 2004 TAMOIL ha preparato dei prospetti che confrontavano la disponibilità di carburante con gli impieghi previsti in seguito al programma di espansione (*"jet fuel material balance"*), dai quali risulta che l'attuazione del programma richiedeva molto più prodotto di quello allo stato disponibile¹⁸⁰. In più, per l'estate 2004 era anche prevista una fermata straordinaria per manutenzione della raffineria di Cremona, che ha poi finito per durare più a lungo del normale¹⁸¹.

190. Dalla documentazione agli atti si evince che TAMOIL si è adoperata per reperire il carburante che le mancava, ad esempio incontrando ENI¹⁸² e rimodulando la produzione della raffineria di Cremona in modo da massimizzare la produzione di *jet fuel* e gasolio¹⁸³. Nonostante questi sforzi, nel mese di giugno si sono verificate delle carenze di prodotto a Malpensa. In quella occasione, TAMOIL ha esplorato la possibilità di approvvigionarsi presso i concorrenti, ma ha ricevuto le risposte così sintetizzate in una mail interna: [omissis]¹⁸⁴.

191. Nelle settimane successive, TAMOIL ha sperimentato carenze di prodotto anche a Fiumicino e, soprattutto, a Linate. La società ha fatto ricorso ad un acquisto spot da SHELL per Fiumicino¹⁸⁵ e ha organizzato il trasferimento ad ENI (e dunque alle strutture HUB) di voli Alitalia a Linate e Malpensa per mille tonnellate in ciascuno scalo¹⁸⁶. Inoltre,

¹⁷³ [L'indecisione di ESSO, l'opposizione dei sindacati, il disaccordo tra i soci di RAI sulle condizioni alle quali assumere le nuove strutture (doc. 614).]

¹⁷⁴ [Doc. 503, p. 20.]

¹⁷⁵ [TOTAL scrive a TAMOIL e SHELL invitando a non prendere iniziative che non sarebbero compatibili con le strutture esistenti presso l'aeroporto di Linate. Conclude "vi invito a provvedere a rientrare nell'alveo comportamentale del buon vivere civile ed a rispettare rigidamente le norme comportamentali che ci siamo date con i patti parasociali recentemente sottoscritti". L'esponente di SHELL rincara la dose scrivendo a sua volta a TOTAL e TAMOIL, ricordando che già così RAI è sovraccarica e potrebbe rendersi necessario diminuire il volume movimentato dai soci per rientrare nella legalità. In una mail interna poi, la stessa persona mette maggiormente l'accento sull'espansionismo di TAMOIL: "The situation in RAI (FCO and LIN) is quite difficult due to Tamoil behaviour. They keep on acquiring customers and customers. In FCO we have to face a difficult situation because they acquired AirOne all of a sudden. [omissis] [...] In addition to that they informed about their intention to quote for more customers at LIN...". La risposta, nella mail interna, è che va detto chiaramente a TAMOIL che se superano i limiti devono pagarsi i costi, o trovare rimedi alternativi come ad esempio ricorrere ad HUB (doc. 503, pp. 18-20).]

¹⁷⁶ [Doc. 184.]

¹⁷⁷ [In sede di audizione è stato chiesto al rappresentante di TAMOIL se quest'ultima avesse mai avanzato ad HUB la richiesta di utilizzare le loro strutture pagando una fee. Questi ha definito una simile richiesta "piuttosto peculiare in quanto avanzata ad un concorrente di Rai" e si è riservato di controllare la documentazione interna per verificare se un'istanza simile fosse stata avanzata (verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 5). In una comunicazione successiva, TAMOIL ha poi precisato che "dopo attento esame di archivio, non risulta alcuna richiesta da Tamoil ad Hub", doc. 1145.]

¹⁷⁸ [Doc. 614.]

¹⁷⁹ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 7.]

¹⁸⁰ [omissis]

¹⁸¹ [Doc. 994 e verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, pp. 2 e 3.]

¹⁸² [Doc. 994. L'incontro con ENI del 27 aprile doveva riguardare, tra l'altro, le "sinergie jet fuel", in audizione definite dai rappresentanti TAMOIL come "l'opportunità di ridurre i costi di transito sugli aeroporti attraverso i vari riposizionamenti tra società petrolifere" (verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 2).]

¹⁸³ [In una mail interna dell'8 giugno 2004 si legge che la produzione di benzina finita a Cremona è diminuita in connessione "con il taglio minimo di carica reforming rivolto alla massimizzazione di Jet e Diesel" (doc. 965).]

¹⁸⁴ [Doc. 964.]

¹⁸⁵ [Doc. 946. [omissis]]

¹⁸⁶ [Doc. 963, richiesta TAMOIL del 9 luglio; doc. 962, risposta positiva di ENI del 12 luglio.]

ha effettuato alcuni tagli alle vendite a Malpensa e in alcuni aeroporti minori¹⁸⁷. La situazione tuttavia è rimasta difficile e in una mail interna si ipotizzava la possibilità di chiedere "ulteriori favori" ad ENI¹⁸⁸. Le difficoltà di approvvigionamento di TAMOIL, che si cumulavano con quelle di reperire i servizi di stoccaggio e messa a bordo, si attenueranno solo con il ridimensionamento del programma di espansione della propria quota di mercato nel *jet fuel* da parte della società petrolifera.

IV.2.3.4 BARRIERE ALL'INGRESSO E IL FALLIMENTO DEI TENTATIVI DI SELF-SUPPLY

IV.2.3.4.1 Gli ostacoli all'ingresso di concorrenti

192. Gli attuali operatori del mercato del *jet fuel* in Italia sono sostanzialmente solo le società petrolifere verticalmente integrate. Dette società possiedono anche le strutture logistiche per il trasporto e la messa a bordo del carburante che sarebbero necessarie a qualsiasi altro operatore (*trader* indipendente, compagnia aerea, ecc.) che intendesse svolgere la medesima attività. Di fatto, in Italia nessun operatore non verticalmente integrato risulta essere riuscito a superare questa barriera e a proporsi come fornitore alternativo ed indipendente rispetto alle società petrolifere.

193. Nella documentazione agli atti si ha evidenza del fatto che le società petrolifere sono consapevoli dell'importanza dell'accesso alle loro strutture per lo svolgimento dell'attività di commercializzazione di *jet fuel*. In uno scambio di mail interne a TOTAL del luglio 2000, del quale si parlerà anche più avanti, nel commentare la notizia secondo la quale Alitalia avrebbe avuto intenzione di costituire una società di brokeraggio con Erg al fine di comprare *jet fuel* sul mercato *cargo*, uno dei rappresentanti di TOTAL osserva che la notizia è coerente con la richiesta avanzata di recente da Erg a TOTAL di consentire il passaggio di *jet fuel* Erg sulle strutture di messa a bordo di TOTAL. Sulla risposta da dare alla richiesta, la medesima persona mostra di propendere per un diniego, in quanto "il ne me semble pas opportun de faire rentrer un nouveau concurrent sur la place"¹⁸⁹.

194. D'altra parte, nel corso degli anni l'ingresso al mercato si è rivelato impossibile anche per operatori indipendenti già dotati di almeno parte delle necessarie strutture. L'opposizione alla creazione di sistemi di rifornimento degli aeroporti alternativi rispetto a quelli esistenti – già posseduti e gestiti dalle società petrolifere - trova una esemplificazione particolarmente significativa nella vicenda della società Maxoil¹⁹⁰. Maxoil gestisce in concessione (con scadenza 2023) un deposito di 27.500 metri cubi sito nei pressi dell'aeroporto di Fiumicino (a circa 1000 metri) e collegato via oleodotto al porto di Fiumicino. A termini della concessione, il deposito Maxoil può essere utilizzato sia per il *jet fuel* che per il gasolio e potrebbe, quindi, essere collegabile a SERAM con un limitato investimento che comunque, a detta di Maxoil, sarebbe facilmente recuperato con l'aumento del proprio giro d'affari. In audizione e nelle memorie presentate i rappresentanti della società hanno dichiarato come "l'ingresso nel mercato del *jet fuel* a Fiumicino sia un obiettivo che la società persegue da molti anni, con l'intenzione sia di fornire a terzi una logistica alternativa a quella esistente, sia di operare in prima persona procurandosi prodotto sul mercato e vendendolo alle compagnie aeree"¹⁹¹.

195. Maxoil dispone anche di un collegamento via oleodotto fino all'impianto cd. *booster* sito nei pressi del porto di Fiumicino che collega la Raffineria di Roma, posseduta da TOTAL, SHELL (fino al 2005) e Erg Petroli S.p.A., alle piattaforme al largo del porto stesso idonee a ricevere prodotto da petroliere di grandi dimensioni. Tale collegamento, tuttavia, è stato chiuso nel 1990 - con una decisione unilaterale di Raffineria di Roma che limita fortemente l'operatività di Maxoil - e non è stato mai più riattivato, sebbene sia mantenuto in condizioni di costante efficienza. Questo è avvenuto nonostante tra i soci delle due società intercorrano rapporti commerciali molto stretti ed importanti per i soci di Maxoil, che acquistano da Raffineria di Roma il 90% del prodotto che commercializzano.

196. Il deposito di Maxoil di conseguenza viene oggi alimentato solo con le autobotti e, nelle parole del rappresentante legale di Maxoil, "questa circostanza oltre a determinare maggiori costi per Maxoil crea un notevole disagio alla viabilità di Fiumicino sud Isola Sacra che potrebbe essere invece alleviato con la semplice riapertura dell'oleodotto con RdR. Si pensi che una sola notte di operatività potrebbe trasferire prodotto a Maxoil corrispondente a 100 ATB al giorno di 30 tonnellate"¹⁹². Il rappresentante di Maxoil ha, inoltre, illustrato il progetto alternativo elaborato dalla società, già approvato dal Ministero delle Attività Produttive, che prevede il prolungamento sulla banchina del molo sud del porto di Fiumicino dell'oleodotto che già la collega al porto, in modo da poter fare attraccare navi petroliere della capacità di 10.000 tonnellate. Secondo Maxoil carichi di queste dimensioni potrebbero interessare anche il *jet fuel*.

¹⁸⁷ [Doc. 990, da confrontare con la previsione precedente, doc. 955.]

¹⁸⁸ [Doc. 953. Nella mail, a commento del permanere della carenza di prodotto, un esponente di TAMOIL scrive: "dopo i tagli e gli switch fatti con Eni non saprei cos'altro fare. Ricordo comunque che gli aerei non possono essere lasciati a terra. Credo che in una situazione di straordinarietà come quella che stiamo vivendo si possa procedere ad acquistare del prodotto". Nella stessa mail, il rappresentante di TAMOIL annuncia di avere un appuntamento col responsabile vendite jet fuel di ENI, e dunque "se dobbiamo chiedere ulteriori favori credo sia l'occasione giusta".]

¹⁸⁹ [Doc. 548.]

¹⁹⁰ [Per le informazioni sulla società Maxoil riportate di seguito, si veda verbale audizione Maxoil, doc. 1183 nonché verbale dell'ispezione effettuata presso Maxoil del 24 novembre 2005 (doc. 1285) e le memorie pervenute in data 1 e 2 dicembre 2005 (docc. 1305 e 1307).]

¹⁹¹ [Verbale audizione Maxoil, doc. 1183, p. 2.]

¹⁹² [Verbale dell'ispezione effettuata presso Maxoil del 24 novembre 2005, doc. 1285.]

197. Maxoil ritiene di disporre direttamente o attraverso i propri soci, della capacità di procurarsi *jet fuel* sul mercato *cargo* con prodotto proveniente dalle raffinerie del Mediterraneo e del Medio Oriente, se la società fosse posta nelle condizioni di riceverlo attraverso oleodotto¹⁹³. [omissis] La realizzazione del progetto, così come degli altri piani di ingresso sul mercato di Fiumicino elaborati in precedenza, richiedeva però l'accesso al sistema idrante dell'aeroporto gestito da SERAM, che Maxoil non è mai riuscita ad ottenere. [omissis]¹⁹⁴.

198. La sintesi della vicenda della Maxoil operata dai rappresentanti della società in audizione è la seguente: "il deposito Maxoil costituisce una spina nel fianco per tutto il sistema, perché sarebbe in grado di far entrare del prodotto direttamente dal mare a condizioni ben diverse da quelle prevalenti adesso, in una situazione nella quale tutti gli operatori presenti sono anche produttori e si scambiano il prodotto sulle diverse basi e su più aeroporti [...]. Proprio perché rappresenta una concreta minaccia per gli operatori esistenti, in termini sia di possibilità di approvvigionamento sul mercato cargo che di effettiva capacità di svolgimento di una parte considerevole del servizio, Maxoil viene tenuta fuori dalla fornitura di carburante a Fiumicino. [...] ciò potrebbe dipendere dall'operato del cartello dei produttori/distributori di prodotti petroliferi, che nel caso specifico agiscono attraverso la propria controllata Seram S.p.A., anche se, allo stato, [Maxoil] non dispone di evidenze che vadano al di là di quanto dimostrato dallo stato di fatto"¹⁹⁵.

199. Nelle more del procedimento in corso, Maxoil ha intrapreso una serie di nuove iniziative al fine di verificare la possibilità di accesso al mercato del *jet fuel*: ha in particolare verificato la possibilità di accesso alle infrastrutture di SERAM (che si ricorda sono le uniche collegate alla rete che rappresenta il sistema idrante aeroportuale), la disponibilità di Aeroporti di Roma a concedere i necessari nulla osta, nonché la disponibilità di Raffinerie di Roma a riattivare l'oleodotto esistente.

200. Con una lettera del 13 ottobre 2005 SERAM non ha al momento precluso tale accesso, pur ponendo una serie di condizioni, tra le quali le autorizzazioni di ENAC e di Aeroporti di Roma per il rifornimento nell'aeroporto nonché il benessere della circoscrizione doganale per i rifornimenti aerei. Nella propria memoria difensiva, SERAM ha citato tale propria risposta come evidenza della volontà di accogliere l'istanza di Maxoil, dichiarando di essersi limitata a richiedere a quest'ultima il possesso dei requisiti previsti dalla legge. La procedura per il rilascio a Maxoil del necessario nulla-osta da parte di Aeroporti di Roma, iniziata da Maxoil con la presentazione di un'istanza il 17 agosto 2005, non si è ancora conclusa, ma i successivi chiarimenti sulle effettive intenzioni di Maxoil, che progetta di collegare con un oleodotto il proprio deposito al deposito di SERAM e svolgere poi la vendita di *jet fuel* utilizzando per la messa a bordo le esistenti strutture, sembrerebbero poter consentire il superamento del diniego inizialmente opposto dal gestore aeroportuale¹⁹⁶.

201. Alla richiesta del 6 ottobre 2005 di Maxoil a Raffineria di Roma di riattivare il collegamento, quest'ultima ha risposto il 30 novembre successivo, dichiarando che *"le Ns infrastrutture non consentono lo svolgimento della richiesta di transito, sia per ragioni tecniche che operative. D'altra parte, non vi è dubbio che esistono possibilità alternative per l'approvvigionamento dei Vs. Impianti oltre a quelle da voi già attualmente praticate"*.

202. Per chiarire il contesto nel quale si sono evoluti gli accadimenti sopra riportati, è importante ricordare che in audizione ENAC ha dichiarato, con riferimento alla vendita di *jet fuel*, che *"Non si tratta di un'attività sottoposta a limitazioni (es. numero chiuso): qualsiasi soggetto che risponda ai requisiti richiesti può ottenere dall'ENAC l'autorizzazione alle attività di rifornimento carburanti in area aeroportuale"*. Per parte sua, Aeroporti di Roma ha affermato che *"In via di principio, è solo la rete di distribuzione entro il sedime aeroportuale che non può essere duplicata, mentre i serbatoi di stoccaggio che la alimentano potrebbero essere più di uno e di soggetti diversi. Per quel che riguarda le attività di handling (into plane), si tratta di un caso che le diverse società operanti siano JV costituite da petrolieri, ma potrebbero anche presentarsi altri operatori"*. Sembra, pertanto, che, per poter cominciare a vendere *jet fuel* a Fiumicino sia sufficiente, per MAXOIL, riuscire a sciogliere i nodi dell'approvvigionamento a monte e del collegamento a SERAM.

V.2.3.4.2 L'insuccesso del tentativo di Alitalia di ricorrere all'autofornitura.

203. Una delle modalità utilizzate a livello internazionale dalle compagnie aeree per ridurre i propri costi di carburante è quella di provvedere direttamente al proprio approvvigionamento (cd. *self supply*), spesso in associazione con una

¹⁹³ [Come visto, tali condizioni non sarebbero secondo Maxoil difficilmente realizzabili, atteso che esiste già un collegamento con il booster di Raffineria di Roma, o, in alternativa, un progetto in fase avanzata per un prolungamento fino a largo dell'oleodotto che collega Maxoil al porto-canale di Fiumicino.]

¹⁹⁴ [Verbale audizione Maxoil, doc. 1183, p. 2.]

¹⁹⁵ [Verbale audizione Maxoil, doc. 1183, p. 5.]

¹⁹⁶ [In data 23 dicembre 2005 Aeroporti di Roma aveva risposto negativamente all'istanza di Maxoil, interpretando la stessa come una richiesta di "duplicazione" delle strutture SERAM che invece, secondo Aeroporti di Roma, non potrebbero essere duplicate in quanto definite da ENAC "struttura centralizzata" (doc. 1546, all. 1). Maxoil ha replicato a Aeroporti di Roma il 2 gennaio 2006, precisando di non avere intenzione di "duplicare né suddividere l'impianto statico di stoccaggio e distribuzione carburante nell'aeroporto di Fiumicino" (doc. 1546, all. 2). L'intenzione di Maxoil, chiaramente espressa dalla società nella propria memoria finale, è quella di collegare al deposito di SERAM un oleodotto proveniente dal proprio deposito e vendere carburante ai vettori aerei operanti a Fiumicino facendo ricorso, per i servizi di distribuzione e into-plane interni allo scalo, alle imprese già esistenti. Nella propria comunicazione del 5 maggio 2006 (doc. 1546), Aeroporti di Roma ha affermato di essere in procinto di richiedere ulteriori chiarimenti a Maxoil, al fine di "trasmettere i pertinenti documenti convenzionali" in ragione della risposta che darà Maxoil.]

società petrolifera. L'esistenza di *joint venture* di questo tipo e la loro importanza per l'accrescimento della concorrenza tra i fornitori sono state sottolineate dalla stessa ENI, che ha ricordato gli esempi di collaborazione tra AirBP e Lufthansa a Francoforte e tra TOTAL e AirFrance a Parigi¹⁹⁷. Secondo un prospetto inviato nel 1998 da TOTAL a TAMOIL, in quell'anno la compagnia aerea British Airways era addirittura il principale operatore del mercato del *jet fuel* in Gran Bretagna¹⁹⁸.

204. Anche in Italia questa modalità operativa incontrerebbe il favore delle compagnie aeree. *[omissis]*¹⁹⁹. *[omissis]*.

205. *[omissis]* in Italia il *self supply* non è mai stato realizzato.

206. I rappresentanti di Alitalia hanno precisato che il fatto che le società petrolifere controllino completamente la filiera logistica, oltre a non consentire l'ingresso di nuovi fornitori fa sì che *"l'accesso diretto alla rete logistica (self supply) non è stato ad oggi praticamente consentito, anche se non formalmente negato"*²⁰⁰. A dinieghi solo verbali, peraltro, fa riferimento anche AirOne, il cui rappresentante ha affermato che *"a Roma gli è stato detto, anche se non per iscritto, che per utilizzare le strutture di Seram al fine di stoccare proprio prodotto avrebbe dovuto comprare una quota della società"*²⁰¹. La documentazione agli atti del procedimento dà conto dell'esistenza di richieste in tal senso da parte di Alitalia alle società petrolifere fin dal 1998²⁰²: da allora, tuttavia, come si è detto, la compagnia di bandiera non è mai riuscita a realizzare alcuna forma di *self-supply*. Dalle evidenze disponibili emerge come, in genere, le società petrolifere, pur riconoscendo i vantaggi di aderire individualmente al progetto di Alitalia, abbiano mostrato una elevata cautela nell'avanzare la propria disponibilità. In particolare, in tema di aiuto ad Alitalia per il *self-supply*, dalla documentazione agli atti si evince che le società petrolifere appaiono impegnate più a controllarsi reciprocamente che a prendere l'iniziativa con decisione. Quando una petrolifera sembra decidersi ad affrontare la questione in maniera più concreta, l'argomento principale che la spinge è, in genere, la volontà di precedere concorrenti che sembrano minacciare di passare all'azione; al tempo stesso, in alcuni dei documenti che testimoniano queste occasioni non manca di essere sottolineato il rischio, per la società petrolifera che proceda all'accordo con Alitalia, di subire ritorsioni da parte delle società concorrenti anche su altri mercati.

207. Le suindicate criticità riconducibili alla disponibilità di transito nella logistica, espresse dalle compagnie aeree, trovano pieno riscontro in una comunicazione interna di TOTAL avente ad oggetto il rinnovo del contratto Alitalia 2001. In tale e-mail, in parte già citata in precedenza, il presidente di RAF e responsabile aviazione TOTAL informa la Direzione Specialità Total Italia, che per contrastare il tentativo di Alitalia di non accettare un nuovo aumento e di confermare i prezzi dell'anno precedente, è preferibile adottare una strategia di attesa, per mettere alle strette la compagnia e costringerla ad accettare le condizioni proposte; infatti *"Sul mercato non si possono trovare quantità di jet A1 in sostituzione di quello 'rinunciato' da TFE [TOTAL]; mancano sicuramente gli stoccaggi necessari ... ma di fronte ad una forzatura di passaggio in raffineria [di Roma] da parte di AZ saremo nella condizione di mantenere la posizione oggi assunta???"*²⁰³.

208. Si presenta nel seguito una ricostruzione cronologica delle trattative senza fine che Alitalia ha via via intrattenuto con le società petrolifere potenziali *partner* per il *self supply*.

Nella nota della Fina del 1998, reperita presso TOTAL, si descrive una proposta per un accordo con Alitalia per il *self-supply* di quest'ultima a Fiumicino. Per Fina, l'accordo avrebbe consentito di sopperire alla sottoutilizzazione della propria logistica presso RdR e ARS²⁰⁴. In quella occasione, Fina mostra di essere consapevole che la propria disponibilità nei confronti di Alitalia avrebbe suscitato la reazione dei concorrenti: *"we expect that our margins will come under pressure in the short term by other companies as a result of this deal with Alitalia, but in the longer term the effect will be neutral"*. Tuttavia, Fina riteneva che anche altre società si stessero muovendo per stringere accordi con Alitalia, e cita KUWAIT e una "service company", Dynair, concludendo: *"therefore it is essential that we agree with Alitalia quickly so as not to lose this opportunity"*. Nel settembre 1999, tuttavia, è stata proprio Fina a fare "marcia indietro" sull'accordo con Alitalia, su pressione della controllante TOTAL²⁰⁵.

209. Successivamente, la questione del *self-supply* Alitalia ricompare in una mail interna ESSO del 2000, contenente un commento su un incontro con Alitalia nel quale si sarebbe parlato della possibilità del ricorso ad un autorifornimento. L'approccio che ESSO palesa in questa comunicazione è da un lato quello di tenere sotto controllo gli

¹⁹⁷ *[Verbale audizione ENI, doc. 1174, p. 6.]*

¹⁹⁸ *[Doc. 658.]*

¹⁹⁹ *[Verbale audizione AirOne, doc. 1184, p. 3.]*

²⁰⁰ *[Verbale audizione Alitalia, doc. 1072, presentazione allegata al verbale, p. 14.]*

²⁰¹ *[Verbale audizione AirOne, doc. 1184, p. 3.]*

²⁰² *[Doc. 550, una nota interna della Fina di cui si parla più diffusamente nel punto successivo, la quale peraltro inizia con una frase ("Alitalia have been discussing 'self supply' for some years now") che lascia intendere che l'interesse della compagnia aerea per l'autorifornimento fosse anche più risalente.]*

²⁰³ *[Doc. 562.]*

²⁰⁴ *[Doc. 550. In particolare, in quell'anno KUWAIT aveva lasciato il pool ARS per unirsi a ESSO ed ENI in HUB, privando dunque ARS della domanda dei servizi di into-plane generata dall'attività di KUWAIT.]*

²⁰⁵ *[Doc. 548: "c'était bien Total [...] qui étaient à la base de notre décision d'arrêter les discussion".]*

sviluppi della vicenda, per capire se Alitalia fosse veramente in grado di realizzare il proposito, dall'altro di mantenere comunque uno stretto contatto con i concorrenti, soprattutto con Agip, dal cui comportamento poteva dipendere il successo o meno del progetto di *self-supply*²⁰⁶.

In quest'ottica, nella mail citata il rappresentante di ESSO analizza i due punti cruciali del progetto: il reperimento del prodotto e la disponibilità della logistica per portarlo fino a Fiumicino e agli aeromobili. Quanto al prodotto, Alitalia sosterrrebbe di poter ricorrere al mercato *cargo* a prezzi addirittura inferiori ai Platts, ma il rappresentante di ESSO, se da un lato appare scettico sulla possibilità di ottenere condizioni così favorevoli, dall'altra non esclude completamente che Alitalia possa effettivamente trovare condizioni vantaggiose di approvvigionamento, cercando di assicurarsi, quindi, che la logistica non sia disponibile. A tale proposito, ESSO risulta a conoscenza del fatto che TOTAL avrebbe negato il passaggio di carburante autoprocurato da Alitalia sulla logistica RdR, dunque rimarrebbe per Alitalia solo la possibilità di utilizzare le strutture Agip da Civitavecchia. Questa ipotesi è considerata plausibile, anche perché Agip su questo punto *"didn't say no but rather stayed neutral"*. Per questo motivo, il rappresentante di ESSO si ripropone di continuare a "tenere le orecchie aperte" e, soprattutto, di stabilire un contatto diretto con Agip²⁰⁷.

210. Nel corso del 2000 alcuni rapporti con Alitalia per l'organizzazione dell'autofornitura sono intrattenuti di nuovo da TOTAL, i cui rappresentanti si rammaricano di aver fatto cadere l'accordo Fina-Alitalia nel 1999, che avrebbe messo il gruppo *"in anticipo di dodici mesi sui tempi ottimali"*²⁰⁸. Nel luglio 2000 TOTAL viene informata da Alitalia circa il proprio progetto di fare una società comune di *brokeraggio* con Erg per comprare prodotto sul mercato *cargo*, a prezzi inferiori ai Platts, utilizzando anche la produzione siciliana di Erg²⁰⁹. Il 7 novembre 2000, i rappresentanti TOTAL incontrano Alitalia e tornano a discutere di accordi per consentire il *self supply*. Dal resoconto dell'incontro effettuato in una mail interna TOTAL²¹⁰, risulta che Alitalia pensa di seguire l'esempio della Royal Air Maroc, costituendo una società per lo svolgimento di alcuni servizi, da cedere anche a terzi, tra cui l'acquisto di carburante. Alitalia tuttavia ricerca l'appoggio di una società petrolifera per i servizi di messa a bordo e TOTAL si mostra interessata²¹¹. In occasione dell'offerta per il rinnovo del contratto 2001-2002, il 21 febbraio 2001, TOTAL presenta anche una proposta per il transito di carburante autoprocurato da Alitalia sulle strutture logistiche TOTAL a Fiumicino, ma solo per quantità contenute²¹². Nella risentita risposta inviata il giorno dopo, Alitalia si lamenta anche dell'eccessivo prezzo proposto per il transito²¹³. A quel punto, TOTAL considera il rischio di possibili ritorsioni da parte delle altre società petrolifere in caso di creazione di una società mista con Alitalia, *"il contendere non è più solo commerciale ma si è spostato troppo sul piano strategico-politico che investe altre attività oltre a quella della Aviazione per poter prendere iniziative specifiche..."*²¹⁴.

211. Le trattative di Alitalia sembrano essere condotte parallelamente su più tavoli. Nel marzo 2001, infatti, anche ESSO sembra aspettarsi che Alitalia avanzi richieste di collaborazione per il *self supply*, in questo caso con riferimento direttamente alla fornitura del prodotto. In una mail interna il responsabile commerciale ESSO avverte che *"Alitalia potrebbe chiamare direttamente la Esso Italiana per avere una indicazione/offerta di prezzo per cargo ex-Augusta o volumi ex-Trecate"*²¹⁵.

212. L'interesse di Alitalia per il *self supply* e di TOTAL a offrirsi quale partner emerge ancora nel 2002. Dopo aver interrotto ogni rapporto di fornitura per il 2001-2002 con Alitalia, nel gennaio 2002 un documento interno TOTAL illustra i progetti per presentare una nuova offerta alla compagnia aerea che includono anche una collaborazione più ampia rispetto alla semplice fornitura²¹⁶. Tali piani vengono inquadrati da TOTAL nella più ampia valutazione della situazione logistica a Fiumicino. In particolare, TOTAL sarebbe a conoscenza della volontà di una società del gruppo [omissis] di costruire un deposito alternativo a quello di SERAM a Fiumicino, con una capacità di 60 mila metri cubi. Secondo TOTAL, dietro a questo progetto avrebbe potuto esserci un accordo di tale gruppo con Alitalia²¹⁷.

²⁰⁶ [Doc. 381: *"the information was also given to other oil companies (Agip & Q8) and although not sure, I would assume to Total, Fina, Shell & Elf also"*. Si noti che le società delle quali ESSO è "sicura" che abbiano ricevuto le informazioni sui progetti di *self supply* di Alitalia sono quelle che appartengono al medesimo "pool" (HUB/PAR) di ESSO.]

²⁰⁷ [*"All we can do is keep our ears open and try to touch base with Agip"*.]

²⁰⁸ [*"Nous avions peut être 12 mois d'avance sur le timing optimal"*, doc. 548.]

²⁰⁹ [Doc. 548. Un altro riferimento al *self supply* Alitalia si trova in una presentazione interna TOTAL dell'ottobre 2000, nella quale si afferma che la compagnia aerea, oltre a TOTAL, ha contattato anche Agip, Erg e SHELL (doc. 776).]

²¹⁰ [Doc. 551.]

²¹¹ [omissis]

²¹² [Doc. 557. La proposta è per il transito di 45.000 tonnellate. Nell'incontro del 7 novembre, i volumi di Alitalia a Fiumicino erano stati stimati in circa 600.000 tonnellate e il fabbisogno che la compagnia intendeva coprire col *self-supply* era tra le 300.000 e le 450.000 tonnellate (doc. 551).]

²¹³ [Doc. 557.]

²¹⁴ [Doc. 562.]

²¹⁵ [Doc. 422, p. 10.]

²¹⁶ [Doc. 772, p. 19. [omissis]]

²¹⁷ [Doc. 753.]

213. Nel marzo 2002 anche TAMOIL include una partnership con Alitalia per il *self-supply* nel memorandum delle attività da effettuare nel corso del 2002²¹⁸. Nel documento, si dà conto dell'intenzione di Alitalia di acquistare *jet fuel* sul mercato *cargo* e del proposito di costituire una società comune con TAMOIL per effettuare il *self supply* in diversi aeroporti italiani. In audizione i rappresentanti di TAMOIL hanno confermato che *"Alitalia aveva chiesto più volte tale soluzione ma Tamoil non ha ritenuto di procedere in quanto ha iniziato a rivedere la propria posizione sul mercato e strategia di crescita"*²¹⁹.

214. L'anno successivo, le evidenze agli atti riportano i contatti di Alitalia con un'altra società petrolifera, SHELL.*[omissis]*²²⁰. La risposta di SHELL è stata che solo i soci di RdR possono utilizzare la logistica della raffineria, per cui l'unica soluzione sarebbe stata che Alitalia vendesse il *jet fuel* a SHELL al terminale marittimo di Fiumicino e lo ricomprasse a bordo degli aeromobili a prezzo maggiorato dei costi di trasporto e messa a bordo.

215. All'inizio del 2004 il progetto di *self supply* di Alitalia è ancora irrealizzato. Nel quadro generale del mercato tratteggiato in un documento dal titolo *"Commercial policy Italy"* del febbraio 2004, TOTAL continua ad evidenziare: *"Alitalia still pursuing its plan to self supply at Rome"*²²¹. In una mail interna di giugno 2004, che affronta per punti lo stato dei rapporti della società con Alitalia, si afferma ancora che *"Nous nous sommes déclarés ouverts pour le Self Supply, mais ... sur des quantités importés directement par AZ"*²²².

216. Sempre nel 2004, infine, anche ENI ha valutato le condizioni da applicare ad Alitalia per il transito di carburante acquistato sul mercato *cargo* dalla compagnia aerea²²³. Il coinvolgimento di ENI nei tentativi di Alitalia di realizzare l'autofornitura è stato confermato dai rappresentanti della società intervenuti in audizione, secondo i quali ENI avrebbe *"avuto numerosi contatti con Alitalia per la realizzazione del self supply"* e *"la mancata realizzazione del self-supply sarebbe dipesa solo da una decisione del management Alitalia"*, per ragioni ignote ad ENI²²⁴. Quest'ultimo concetto è stato esplicitato anche dai rappresentanti di TOTAL, i quali hanno attribuito solo ad Alitalia il fallimento dei progetti sopra descritti di collaborazione, in quanto la compagnia aerea *"non intende investire né tantomeno assumersi il rischio industriale di una simile attività"*²²⁵.

IV.2.4 ESITI DELLE PRATICHE DESCRITTE SULLE CONDIZIONI ECONOMICHE DEL MERCATO

217. Dalle risultanze istruttorie emerge che le condizioni economiche vigenti sul mercato della commercializzazione del *jet fuel* in Italia sono incompatibili con un assetto concorrenziale del mercato.

218. L'istruttoria dà conto del fatto che in Italia, a parità di dimensioni dello scalo aeroportuale, la componente del prezzo del *jet fuel* che è oggetto di contrattazione tra le parti (il cd. differenziale) è nettamente più elevata che all'estero, vanificando i vantaggi che potrebbero derivare dal fatto che, secondo l'ente che ne cura la rilevazione a livello internazionale (Platts), i prezzi che dovrebbero prevalere per questo prodotto nell'area del Mediterraneo sono più bassi che in altre aree d'Europa.

219. Quanto alle condizioni nelle quali si trovano ad operare le imprese petrolifere attive su questo mercato dal lato dell'offerta, le stesse risultano essere in grado di ottenere da questa attività margini significativi, anche rispetto a quanto avviene all'estero.

Da ultimo, tali imprese hanno dimostrato di godere, quantomeno in alcune occasioni delle quali è emersa traccia nella documentazione agli atti, di una libertà d'azione nei confronti dei clienti che testimonia dell'esistenza a favore delle prime di un significativo potere di mercato.

IV.2.4.1 DIFFERENZIALI PIÙ ELEVATI

IV.2.4.1.1 I differenziali in Italia sono più alti che all'estero

220. Come si è visto in precedenza nella sezione dedicata alla descrizione del mercato, il prezzo che le compagnie aeree pagano per la fornitura del *jet fuel* è il risultato della aggregazione di diverse componenti. Alcune di queste componenti non sono oggetto della contrattazione tra società petrolifera e compagnia aerea: il valore del prodotto sul mercato internazionale (quotazione Platts), le tariffe aeroportuali, le tariffe per la utilizzazione di impianti fissi come sistemi idranti, moli, ecc. Esiste poi una componente ulteriore (c.d. "differenziale"), che è stabilita nel contratto tra la compagnia aerea e la società petrolifera, ed è su questa componente che possono principalmente esercitarsi gli effetti della concorrenza tra i fornitori.

²¹⁸ [Doc. 634.]

²¹⁹ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 4.]

²²⁰ [Doc. 506, email interna SHELL che riporta i risultati dell'incontro con Alitalia.]

²²¹ [Doc. 717, p. 17.]

²²² [Doc. 552. La trattativa tra TOTAL e Alitalia del 2004 per le condizioni di passaggio di carburante autoprocurato nelle strutture logistiche TOTAL a Fiumicino è poi documentata da uno scambio di corrispondenza tra TOTAL e Alitalia relativo al rinnovo del contratto per il 2004-2005, nel quale le parti mostrano notevoli difficoltà a giungere ad un accordo (Doc. 1082).]

²²³ [Doc. 344.]

²²⁴ [Verbale audizione ENI, doc. 1174, p. 8.]

²²⁵ [Verbale audizione TOTAL, doc. 1165, p. 7.]

221. Dalle evidenze raccolte nel corso dell'istruttoria risulta abbastanza chiaramente che le condizioni di prezzo del *jet fuel* vigenti in Italia possono in estrema sintesi essere così schematizzate: la quotazione Platts usata come riferimento nel Mediterraneo è sempre più bassa di quella riferita al Nord Europa²²⁶; tuttavia, le altre componenti, e in particolare il differenziale oggetto di negoziazione, in Italia sono più elevate che altrove. Il risultato è che per aeroporti e clienti comparabili, i prezzi finali italiani tendono ad essere in linea con quelli degli altri paesi europei, se non maggiori.

222. Una rappresentazione molto chiara del confronto internazionale in questi termini è stata fornita dai rappresentanti IATA ed è riportata nella seguente tabella²²⁷. Poiché i costi delle attività di logistica ricompresi nel differenziale negoziato tra società petrolifere e compagnie aeree²²⁸ dipendono anche dal livello di utilizzazione delle strutture e dunque tendono ad essere inversamente connessi alle dimensioni e al livello di traffico registrato in un aeroporto, nella tabella è stato inserito anche un indicatore delle dimensioni degli aeroporti (la classe ACI)²²⁹:

Tab. IV.10. Componenti del prezzo del jet fuel per compagnie visiting US\$cents/gallone (USC/USG)

| Aeroporto | Classe ACI | Platts | Tariffe (non oggetto di contrattazione) | | | Differenziale contrattato* | | | Prezzo finale |
|-------------------|------------|--------|---|-------------------------|-----------|----------------------------|-----|-------|---------------|
| | | | Impianti fissi** | Tenuta scorte d'obbligo | aeroporto | min | max | Media | |
| Milano LIN | III | 121,66 | 0,99 | (nel prezzo) | 3,64 | 15 | 17 | 16 | 142 |
| Stoccolma | II | 130,04 | 1,39 | (nel prezzo) | 0 | 12 | 16 | 14 | 145 |
| Zurigo | II | 129,44 | (nel prezzo) | 1,65 | 1,65 | 12 | 15 | 13,5 | 146 |
| Roma FCO | I | 121,66 | 2,07 | (nel prezzo) | 4,12 | 11 | 16 | 13,5 | 141 |
| Copenaghen | II | 130,04 | (nel prezzo) | (nel prezzo) | 0 | 11 | 13 | 12 | 142 |
| Parigi (CDG) | I | 130,04 | (nel prezzo) | 2,78 | 1,87 | 7 | 9 | 8 | 143 |
| Francoforte | I | 129,44 | (nel prezzo) | 1,87 | 2,27 | 5 | 7 | 6 | 140 |
| Londra (Heathrow) | I | 130,04 | 1,66 | (nel prezzo) | 1,44 | 5 | 7 | 6 | 139 |
| Amsterdam | I | 129,44 | 1,6 | 0,67 | 1,27 | 4 | 6 | 5 | 138 |
| Bruxelles | II | 129,44 | 2 | 3,52 | 2,51 | 4 | 5 | 4,5 | 142 |

*nella tabella originale il dato viene fornito in forma di intervallo, del quale qui si evidenzia, per comodità, anche il valore centrale.

**questo dato include la remunerazione di installazioni fisse quali i sistemi idranti intra-aeroportuali o i moli portuali per l'attracco delle petroliere. I costi del servizio di messa a bordo effettuato dalle società comuni sono invece inclusi nel differenziale contrattato (si veda verbale audizione IATA, doc. 1040, p. 4).

Fonte: doc. 1039 e, per la classe ACI, il sito www.aci-europe.org.

223. Nella tabella i dati sono stati ordinati secondo il valore medio del differenziale contrattato, in ordine decrescente. I due aeroporti italiani per i quali IATA ha fornito le informazioni hanno differenziali relativamente elevati. Linate ha il differenziale più alto, ma è anche l'aeroporto più piccolo tra tutti quelli del campione (è l'unico in classe III). Fiumicino, viceversa, è l'unico aeroporto di classe I ad avere i differenziali dell'ordine di grandezza di quelli applicati nella categoria inferiore (classe II). Il valore centrale del differenziale indicato per Fiumicino è all'incirca il doppio di quelli degli altri aeroporti di grandi dimensioni.

224. Le forti differenze che si riscontrano nei livelli dei differenziali contrattati sono notevolmente attenuate se si osserva il prezzo finale. La dispersione dei valori indicati da IATA per i differenziali contrattati determina infatti un coefficiente di variazione pari a 1,7, mentre i prezzi finali sono praticamente tutti sullo stesso livello, con un coefficiente di variazione che non raggiunge il valore di 0,04.

225. Un prospetto reperito presso ENI riporta confronti tra le condizioni di vendita in quattro aeroporti europei (Fiumicino, Francoforte, Parigi CDG e Zurigo) nel 2004, dal quale possono essere derivate considerazioni analoghe a quelli della tabella IATA sopra descritta: il differenziale di Fiumicino, posto pari al numero indice 100, è comparabile a quello di Zurigo [omissis] ma molto più alto di quelli di Francoforte [omissis] e di Parigi CDG [omissis]. La differenza è

²²⁶ [Come si è visto nella sezione dedicata alla descrizione delle quotazioni Platts, questo fatto è vero per definizione, in quanto la quotazione FOB del valore del jet fuel nel Mediterraneo è stimata sottraendo alla quotazione CIF del Nord Europa (CIF NWE) i costi di trasporto dal Mediterraneo ai porti del Nord e di scarico nei medesimi porti.]

²²⁷ [Doc. 1039. La tabella fornita da IATA, al fine di effettuare confronti il più possibile omogenei, si riferisce, per tutti gli aeroporti, a prezzi per compagnie "visiting", "ovvero alle compagnie di nazionalità diversa dal paese in cui si trova l'aeroporto [...] poiché la struttura dei prezzi del jet fuel pagati dalle compagnie aeree nei loro aeroporti di armamento può essere diversa" (verbale audizione IATA, doc. 1040, p. 3). Il differenziale, che è una informazione riservata in quanto esito della pattuizione tra compratore e venditore, è stato ricostruito dal rappresentante di IATA sulla base di esperienze personali.]

²²⁸ [Che includono anche la remunerazione delle attività di stoccaggio e messa a bordo effettuata dalle società comuni ma non gli impianti fissi, quali ad esempio quelli gestiti da DISMA e SERAM (verbale audizione IATA, doc. 1040, p. 4).]

²²⁹ [Secondo la classificazione della Airport Council International - Europe, gli aeroporti europei sono ripartiti in quattro categorie, in funzione del numero di passeggeri annui ospitati: (I) oltre 25 milioni; (II) tra 10 e 25 milioni; (III) tra 5 e 10 milioni; (IV) meno di 5 milioni (Airport Council International - Europe, comunicato stampa dell'11 febbraio 2005, www.aci-europe.org)]

molto meno pronunciata a livello di prezzi finali (fatto pari a 100 il prezzo di Fiumicino, Francoforte equivale a [omissis], Parigi CDG a [omissis] e Zurigo a [omissis])²³⁰.

226. Il fatto che i differenziali praticati in Italia siano più elevati di quelli esteri, al punto da annullare il minor valore che il Platts attribuisce al *jet fuel* nell'area del Mediterraneo rispetto all'Europa del Nord, è stato riconosciuto dai rappresentanti della compagnia aerea Meridiana: "per quel che riguarda i livelli di prezzo che Meridiana sperimenta negli scali italiani, in generale si può dire che aeroporti di pari importanza presentano livelli di prezzo analoghi a quelli internazionali [...] Le analogie riscontrate da Meridiana tra i livelli di prezzo negli aeroporti italiani e quelli di altri paesi riguardano tuttavia il prezzo complessivo del carburante e non le sue componenti. In particolare, Meridiana è consapevole del fatto che il prezzo di riferimento (Platts) è sempre, per definizione, più basso nell'area del Mediterraneo rispetto al resto d'Europa: pertanto, la sostanziale analogia dei prezzi finali deriva dalla applicazione, in Italia, di differenziali più elevati"²³¹.

227. La documentazione, soprattutto di natura contrattuale, acquisita nel corso delle ispezioni conferma l'esistenza di una tendenza, da parte delle società petrolifere, a praticare prezzi del carburante (espressi in termini di differenziale rispetto al prezzo di riferimento Platts) più elevati per gli scali italiani rispetto agli scali esteri di dimensioni comparabili. Al riguardo sono spesso significative le evidenze sulle condizioni alle quali sono stati stipulati i contratti di fornitura a compagnie aeree operanti sia in Italia che in altri paesi. A titolo di esempio si riportano di seguito gli indici dei differenziali sul Platts (base = 100 per Milano Malpensa) ai quali Meridiana ha rinnovato il contratto di fornitura in alcuni aeroporti italiani e stranieri con TOTAL per il periodo 2003-2005²³². Nella tabella è riportato anche un indicatore della dimensione dei singoli aeroporti (numero di atterraggi e di decolli nel mese di dicembre 2004), variabile in grado di influenzare il differenziale praticato dalle società petrolifere.

Tab. IV.11. [omissis]

Fonte: doc. n. 727, Airport Council International – European Region, Airport Traffic Report December 2004 e Associazione dei gestori aeroportuali Assaeroporti (www.assaeroporti.it).

228. Dalla tabella emerge con chiarezza come i differenziali praticati per le forniture nei tre principali aeroporti italiani siano nettamente più elevati (in misura del 50% o anche più) di quelli degli aeroporti di grandezza comparabile, se non inferiore (come Parigi Orly e Bruxelles) o anche di dimensioni decisamente inferiori (come Colonia). Peraltro, una compagnia aerea italiana avrebbe dovuto godere di condizioni più favorevoli negli scali nazionali rispetto a quelle praticate negli scali esteri.

Le differenti condizioni applicate non sono, peraltro, neanche giustificabili da motivazioni quali le elevate fee aeroportuali che negli scali di Fiumicino e Malpensa vengono caricate sul prezzo del carburante: tali addebiti, infatti, ammontavano nel 2004 a 7-8 euro per 1.000 litri di carburante venduto, mentre le differenze di cui qui si discute sono dell'ordine di 10-20 euro ogni 1.000 litri. Per le forniture agli aeroporti di dimensione intermedia (Nizza, Linate, Bordeaux, Ciampino e Lione), i prezzi sono tra loro più simili e comunque sono disposti in un ordine inversamente proporzionale all'indicatore dimensionale.

229. Numerosi altri documenti agli atti, infine, relativi a proposte d'offerta o a contratti stipulati tra compagnie aeree e società petrolifere, confermano che, anche all'interno del medesimo contratto o offerta, i differenziali richiesti per gli scali italiani sono tendenzialmente più elevati di quelli richiesti per gli scali esteri. Alcuni dati di questo tipo, relativi a forniture KUWAIT ed ENI, sono raccolti in forma di indice nella seguente tabella²³³.

Tabella IV.12: [omissis]

230. Un ulteriore esempio che conferma quanto fin qui asserito è fornito da un documento interno di ENI riferibile al periodo 2003-2004, nel quale sono riportati per ciascun aeroporto nazionale i differenziali medi applicati alle compagnie aeree clienti, classificate in tre grandi gruppi: Alitalia, Italiani e Visiting²³⁴. Anche in questo caso è interessante sottolineare che negli aeroporti di Linate, Malpensa e Fiumicino (e solo in questi) i differenziali richiesti in pagamento ad Alitalia sono pressoché corrispondenti a quelli applicati alle altre compagnie italiane – in tal modo confermando lo scarso potere di mercato detenuto dalla compagnia di bandiera – ed entrambi sono più elevati di quelli

²³⁰ [Doc. 362.]

²³¹ [Verbale audizione Meridiana, doc. 1139, p. 2.]

²³² [Doc. n. 727. Nel documento i prezzi per gli scali non italiani sono espressi in centesimi di dollaro USA (USC) per gallone americano (USG). Tali prezzi sono stati tradotti in euro per 1.000 litri sulla base di un rapporto tra litri e USG di 1 USG = 3,785 litri e del cambio dollaro/euro del mese di giugno 2003 (1 euro = 1,16 US\$, fonte U.I.C.): il riferimento al cambio del mese di giugno 2003 (il mese immediatamente precedente all'inizio della fornitura) si deve al fatto che per contratto il valore del cambio utilizzato per ciascun mese è quello medio del mese precedente (dunque il valore del giugno 2003 era quello a disposizione delle parti all'inizio della validità del contratto, quando sono stati fissati i prezzi).]

²³³ [omissis]

²³⁴ [Doc. 336.]

alle compagnie estere (visiting), nonostante il Platts di riferimento sia lo stesso per tutte, il FOB MED. Altro elemento di valutazione è la circostanza che negli altri aeroporti i differenziali sono invece migliori per le compagnie nazionali. A tale riguardo, la società petrolifera ha fatto riferimento al peggioramento del rapporto tra dollaro USA e Euro (dal novembre 2002) e alla circostanza che i differenziali per i vettori italiani sono stabiliti in euro/mc; tale situazione avrebbe richiesto per tali scali (nei piccoli aeroporti i prezzi ai vettori italiani erano già migliori rispetto ai visiting e compensavano tale effetto cambio) un recupero del vantaggio di cambio di cui hanno goduto²³⁵.

Le spiegazioni rese lasciano aperte molte questioni. A voler sorvolare sull'effetto coordinato della risposta al fattore esterno (*"sono serviti alle società petrolifere almeno due anni per riuscire a recuperare su questi ultimi vettori il vantaggio di cambio di cui hanno goduto"*), si osserva che il differenziale, come indicato dalle parti, oltre al margine per l'impresa va a coprire, tra l'altro, una serie di voci di costo quali la logistica primaria, il deposito aeroportuale e i servizi di messa a bordo, la tenuta delle scorte d'obbligo ed i costi della sede che sono già in origine espressi in euro. La loro valorizzazione in euro sul differenziale non avrebbe dunque dovuto giustificare un così alto recupero di cambio. Le stesse evidenze e le stesse valutazioni attengono ai dati presentati da TOTAL nella memoria finale, dai quali si evince che fin dal 2000 (ovvero molto prima dell'adozione dell'euro) [omissis].

IV.2.4.1.2 L'attendibilità della quotazione Platts

La correzione della quotazione Platts con un premio per l'indifferenza gasolio

231. Come visto nella sezione dedicata al mercato rilevante, un importante motivo per cui i differenziali italiani sono più elevati di quelli esteri discende dal fatto che in Italia le società petrolifere non hanno utilizzato come quotazione di riferimento per la valorizzazione del prodotto quella relativa al *jet fuel* nel Mediterraneo (FOB MED), calcolata a partire dalle quotazioni dell'Europa del Nord a cui sono sottratti i costi di trasporto, bensì è stata presa come riferimento la quotazione del gasolio per autotrazione (fino ad agosto 2004 l' "EN590", poi il più ecologico e costoso "50ppm"), la quale riflette le condizioni commerciali nei mercati locali del Mediterraneo, e ad essa è stato aggiunto un premio coerente con le diverse rese produttive dei due combustibili.

232. Il fatto che le società petrolifere che operano sul mercato del *jet fuel* in Italia abbiano preso a riferimento il prezzo del gasolio risulta documentato dagli atti del procedimento, oltre che dalle ammissioni delle stesse parti.

233. In un documento TOTAL dell'ottobre 2000, nel quale si analizzano le condizioni del rinnovo del contratto Alitalia, si osserva che, data la crescita del valore del gasolio, nei differenziali chiesti alle compagnie aeree dovrà essere in genere incluso uno scalino che tenga conto del maggior valore del gasolio EN590 Fob²³⁶. Più recentemente, in un documento SHELL dei primi mesi del 2004 che regola le condizioni di cessione del prodotto dalla funzione supply della società a quella commerciale (SHELL IAV), nella spiegazione del livello di prezzo di mercato viene incluso un premio specifico volto a riproporzionare *jet fuel* e gasolio EN590²³⁷.

234. E', inoltre, agli atti del procedimento anche l'accordo interno del maggio 2004 tra la funzione di approvvigionamento e la funzione commerciale aviazione di ENI per la fornitura del prodotto da vendere alle compagnie aeree. A termini dell'accordo, il prezzo di cessione interno del *jet fuel* al commerciale aviazione ENI è fissato, per il prodotto proprio (di raffineria) come pari non alla valutazione Platts del *jet fuel* bensì a quella del gasolio per autotrazione (cd. gasolio EN 590 HIGH CIF), aumentata del coefficiente 845/800 che serve a tener conto dell'effetto della diversa densità tra gasolio e *jet fuel*²³⁸. In audizione, il rappresentante del commerciale aviazione ENI ha dichiarato di essere *"stato costretto"* dall'esito della dialettica interna tra le diverse funzioni della società ad accettare il parametro gasolio EN590 a partire dal 2004²³⁹.

L'uso della quotazione del gasolio come riferimento al posto di quella del *jet fuel* è stato peraltro riconosciuto dai rappresentanti delle società petrolifere intervenuti in audizione²⁴⁰.

La rappresentatività della quotazione Platts del jet fuel per il Mediterraneo

235. Come tutti gli altri prodotti petroliferi, il *jet fuel* può essere prodotto dai raffinatori locali o acquistato sul mercato *cargo*. La quotazione Platts indica il valore al quale il prodotto può essere acquistato sul mercato *cargo*. Più precisamente, tale quotazione per il Mediterraneo rappresenta una stima del valore del prodotto posizionato a largo di Augusta²⁴¹. E' del tutto evidente che i raffinatori locali possono adottare strategie di prezzo del tipo di quella che include la richiesta del pagamento di un premio per l'indifferenza gasolio solo se sono in qualche modo protetti dalla

²³⁵ [Verbale audizione ENI.]

²³⁶ ["Un plancher basé sur le EN590 Fob Med devrait se généraliser", doc. 776.]

²³⁷ ["An additional 'insurance premia' to eliminate the gasoil/EN590 floor", doc. 454, p. 14.]

²³⁸ [Doc. 337.]

²³⁹ [Verbale audizione ENI, doc. 1174, p. 6.]

²⁴⁰ [Verbale audizione SHELL, doc. 1149, p. 4; verbale audizione TOTAL, doc. 1165, p. 2; verbale audizione ENI, doc. 1174, pp. 4-5.]

²⁴¹ [La stima è infatti basata sul valore del jet fuel nei porti del nord Europa, al quale sono sottratti i costi di trasporto a partire da Augusta.]

possibilità che qualche concorrente o qualche consumatore riesca a ricorrere agevolmente al mercato *cargo* alle condizioni di prezzo per lo stesso indicate da Platts.

236. In sede di audizione i rappresentanti di TOTAL hanno confermato che i diversi differenziali tra Nord Europa e Mediterraneo dipendono essenzialmente dalla diversa struttura dell'approvvigionamento nelle due aree geografiche. Nel commentare la formula adottata da Platts per la stima della quotazione del *jet fuel* nel Mediterraneo, infatti, essi hanno affermato che: *"tale formula si fonda sulla constatazione del fatto che il mercato NWE importa un'ingente quantità di jet fuel (10-15 milioni di tonnellate di jet fuel), principalmente dai paesi del Golfo, con navi che attraversano il Mediterraneo. Tuttavia, la prima fonte di jet fuel in Italia sono le raffinerie italiane, ubicate nelle vicinanze degli aeroporti. Tali raffinerie hanno una propria logica industriale che si basa essenzialmente sul costo opportunità derivante dalla mancata produzione di gasolio, prodotto della raffinazione alternativo al jet fuel che in Italia ha un prezzo più alto della quotazione Platts del jet fuel per il Mediterraneo. Quindi, per indurre le raffinerie a produrre jet fuel occorre remunerarle con un premio (di circa 6-8 dollari per tonnellata metrica) che compensi la mancata produzione di gasolio, premio che va ad accrescere il differenziale"*²⁴².

237. L'esistenza, in Italia, di una protezione a favore delle raffinerie locali appare del tutto coerente con le condizioni strutturali del mercato del *jet fuel*. Si tratta di un mercato oligopolistico, nel quale gli operatori sono verticalmente integrati ed operano nell'ottica di una massimizzazione dei profitti a livello aggregato, dalla raffinazione alla commercializzazione del prodotto. Inoltre, gli stessi operatori sono proprietari di tutte le strutture logistiche che sono necessarie per far arrivare il prodotto fino ai consumatori finali e sono organizzati in modo tale (anche attraverso le società comuni di stoccaggio e messa a bordo) da ridurre ulteriormente gli spazi per la concorrenza sia reciproca che proveniente da terzi. Finché si mantengono queste condizioni strutturali, i prezzi imposti dalle società petrolifere nei mercati di sbocco risulteranno difficilmente influenzabili dalla concorrenza del prodotto reperibile sul mercato *cargo*.

Ciò non è incompatibile col fatto che le società petrolifere possano effettuare, per i propri approvvigionamenti, acquisti da terzi (da raffinerie di soggetti non presenti sul mercato del *jet fuel*, nazionali o estere), se tale strategia risulta più conveniente della produzione presso le proprie raffinerie (strategie *"make or buy"*). Come si è visto, tale soluzione (*"buy"*) ha interessato nel 2004 circa il 45% del mercato.

238. In merito alla attendibilità della quotazione Platts, è, in primo luogo, d'interesse riportare la posizione di IATA, l'associazione che ha fatto rilevare l'esistenza in Italia di differenziali più elevati che all'estero. Secondo IATA, i differenziali più elevati si spiegherebbero con varie caratteristiche locali, tra le quali, per l'Italia avrebbe una particolare importanza una *"mancanza di efficienza in generale"*²⁴³. Ad ogni modo, ad una precisa domanda sul punto il rappresentante di IATA ha dichiarato che il prezzo individuato da Platts per il *jet fuel* nel Mediterraneo *"è un indice affidabile, che rappresenta verosimilmente il valore base del jet fuel sul mercato in quell'area"*²⁴⁴.

239. Nello stesso senso, e in maniera netta, vanno le affermazioni fatte in audizione dall'operatore Maxoil, secondo il quale numerosi fornitori *"sarebbero disposti a cedere il proprio prodotto nel Mediterraneo anche ad una quotazione leggermente inferiore al Platts FOB, in quanto il trasporto fino al Nord Europa rappresenta comunque un rischio finanziario e operativo che non viene compensato dalla sola remunerazione del costo di trasporto"*²⁴⁵. Va altresì considerato che al minor rischio finanziario garantito dalla vendita anticipata del prodotto si associa il beneficio economico di una maggiore rotazione nell'utilizzo delle petroliere, anche se di dimensioni minori, con un effetto positivo sui costi dei voli.

240. Più in generale, sulla effettiva disponibilità di prodotto alle condizioni indicate da Platts si possono qui ricordare i numerosi tentativi, altrove discussi nel dettaglio, delle compagnie aeree italiane, e in particolare di Alitalia, di ricorrere al *self supply*. Tutti questi tentativi si fondano esplicitamente sulla convinzione, spesso suffragata da contatti già avuti con operatori del ramo, che sia possibile, una volta saltata l'intermediazione delle società petrolifere verticalmente integrate, procurarsi *jet fuel* sul mercato *cargo* a prezzi molto vicini o addirittura inferiori a quelli che emergono dagli attuali livelli delle contrattazioni pubblicati da Platts che, si ricorda, si basano su contratti *spot*. Negli anni, anche le società petrolifere hanno dato credito a questa possibilità. Al riguardo rileva ricordare una mail interna TOTAL del luglio 2000, nella quale si commentava un progetto di Alitalia. La compagnia aerea, in società con Erg, sembrava essere in grado di procurarsi *jet fuel* a prezzi tanto bassi [omissis] da essere disposta a venderne anche a TOTAL (*"Alitalia pourrait etre ouvert à nous vendre du produit à travers ce système"*)²⁴⁶. A proposito di questa opportunità, nella mail ci si chiede se non sia il caso di importare il *jet fuel*, anziché produrlo a RdR²⁴⁷. In altre parole, l'estensore della mail

²⁴² [Verbale audizione TOTAL, doc. 1165, p. 2.]

²⁴³ [“I 'price add-on' sono almeno in parte influenzati da alcune caratteristiche locali come la vicinanza alle raffinerie, le quantità movimentate e dunque l'esistenza di economie di scala, le peculiari normative giuslavoristiche, ecc. In particolare per l'Italia è riscontrabile una mancanza di efficienza in generale che rende maggiori i costi da cui derivano le richieste delle compagnie fornitrici di maggiori 'add-on'” (verbale audizione IATA, doc. 1040, p. 3).]

²⁴⁴ [Verbale audizione IATA, doc. 1040, p. 3.]

²⁴⁵ [Verbale audizione Maxoil, doc. 1183, p. 4. Sul punto si veda anche il verbale dell'ispezione effettuata il 24 novembre 2005.]

²⁴⁶ [Doc. 548.]

²⁴⁷ [“Nos souhaitons que soit évaluée l'importation de Jet par RdR en alternative à la production de Jet, de façon à faire baisser le prix de transfert du jet. A ce propos, nous avons noté l'intérêt du Pilotage à faire du gasoil plutôt que du jet”, doc. 548.]

sembra ritenere plausibile che si possa trovare sul mercato *cargo jet fuel* a prezzi molto più bassi di quelli interni del *jet fuel* addebitati dalla propria raffineria (funzione *supply*).

241. La quotazione Platts del Mediterraneo è una quotazione FOB e deve quindi essere accresciuta, al momento di considerare il costo del *jet fuel* reperito sul mercato *cargo*, per tener conto dei costi di trasporto da Augusta e scarico nel porto di destinazione (passaggio da FOB a CIF)²⁴⁸. Secondo TOTAL, tale onere aggiuntivo si può stimare in circa 4 USC/USG, prendendo a riferimento le stesse quotazioni per il gasolio. Tuttavia, sulla base del confronto con quanto avviene nel nord Europa, dove Platts rileva sia le quotazioni CIF e FOB per il gasolio che quelle per il *jet fuel*, il divario tra queste ultime risulta essere molto più contenuto di quello relativo al gasolio, facendo sorgere il dubbio che tale indicatore sovrastimi i costi di trasporto e scarico del *jet fuel*. Anche utilizzando tale stima, tuttavia, il valore attribuibile al *jet-fuel* (CIF) nel Mediterraneo risulterebbe inferiore a quello rilevato nel Nord Europa.

242. In conclusione, dalle evidenze disponibili sembra che il mancato ricorso al mercato *cargo* a condizioni più favorevoli per le compagnie aeree dipenda principalmente dalla struttura oligopolistica e scarsamente concorrenziale del mercato nazionale piuttosto che da una effettiva impossibilità di disporre di *jet fuel* alle condizioni indicate da Platts per il Mediterraneo. La sostanziale protezione dall'intercettazione di almeno parte del *jet fuel* che attraversa il Mediterraneo facendo rotta verso l'Europa settentrionale consente alle raffinerie locali di richiedere per questo prodotto il prezzo del gasolio, imponendo un premio che viene trasfuso nei differenziali praticati alle compagnie aeree, i quali risultano alla fine più elevati di quelli prevalenti all'estero.

243. A conferma di ciò è interessante riportare quanto emerge in una mail interna ENI relativa al dibattito sulla fissazione del prezzo di cessione del prodotto tra la funzione *supply* e la funzione commerciale della società da adottare nel 2005²⁴⁹. Nella mail, a fronte della proposta di utilizzare la quotazione del gasolio 50 ppm, ancor più elevata di quella – utilizzata nel 2004 - del gasolio EN590, il responsabile del commerciale aviazione ENI afferma di opporsi all'adozione della nuova quotazione in quanto non ritiene *"realistico l'ulteriore incremento del differenziale sulla quotazione Jet Aviation FOB attualmente applicato alle linee aeree"*, citando le difficoltà incontrate nel recente rinnovo del contratto Alitalia. In altre parole, stando a queste valutazioni, il livello del prezzo interno di cessione del prodotto sembrerebbe esser determinato prendendo in considerazione non tanto valutazioni oggettive in merito ai costi del prodotto e della logistica, quanto la possibilità di ribaltare il prezzo stesso sul consumatore finale.

IV. 2.4.2. CONDIZIONI IN CUI OPERANO LE IMPRESE DAL LATO DELL'OFFERTA

IV.2.4.2.1 Margini in Italia

244. In numerose occasioni le società petrolifere lasciano intendere di ritenere che il mercato italiano del *jet fuel* consenta loro di guadagnare margini più elevati rispetto a quanto succede all'estero. Ad esempio, in una mail interna del 2001 reperita presso TOTAL, facendo il punto sulla situazione della società in Italia si afferma che essa ha una notevole presenza sul mercato nazionale, che resta un buon mercato perché i prezzi sono stabili²⁵⁰. A complemento, in una presentazione interna ENI dell'aprile 2004 si sottolinea la ben diversa situazione esistente all'estero, dove l'offerta è rappresentata, oltre che dalle società petrolifere, anche da altri soggetti: *joint venture* tra società petrolifere e compagnie aeree, compagnie aeree in autoproduzione (self-supply), enti aeroportuali²⁵¹. In un'altra pagina del medesimo documento si sottolinea come la presenza di questo tipo di concorrenti (con particolare riferimento alle compagnie aeree), comporti, sui mercati europei, una *"forte competizione con abbattimento dei margini"*²⁵². Lo stesso concetto è stato sviluppato dal rappresentante di ENI in audizione, commentando questo documento: *"all'estero ci sono numerose joint venture tra società petrolifere e compagnie aeree (es. AirBP e Lufthansa a Francoforte, Total e AirFrance a Parigi), in grado di sviluppare politiche commerciali molto aggressive"*, aggiungendo che in Italia il formarsi di società comuni tra società petrolifere e compagnie aeree sarebbe ostacolato dalle *"limitate dimensioni del mercato"*²⁵³.

245. Per ulteriori evidenze sui margini che le società petrolifere riescono ad ottenere svolgendo l'attività di commercializzazione di *jet fuel* in Italia si possono qui ricordare alcuni altri documenti agli atti:

²⁴⁸ [TOTAL, Doc. 1187.]

²⁴⁹ [Doc. 358.]

²⁵⁰ [“L'Italie est un gros marché pour TFE (500 KT) qui reste un bon marché (prix stable)” (doc. 549). Con riferimento a tale considerazione, in sede di audizione i rappresentanti di TOTAL hanno sostenuto che essa va letta “con un riferimento al fatto che altri mercati sono addirittura in perdita” e dunque l'affermazione contenuta nello stesso non costituirebbe “un riconoscimento di particolari guadagni ottenibili con questa attività in Italia” (verbale audizione TOTAL, doc. 1165, p. 8). Si osserva, tuttavia, che il punto principale che emerge dal documento in esame, ovvero l'esistenza di condizioni più favorevoli per le società petrolifere in Italia rispetto all'estero, rimane valido anche accedendo a questa interpretazione della parte. Apprezzamenti favorevoli sul mercato italiano del jet fuel si trovano anche in un documento Shell del gennaio 2002 (doc. 504).]

²⁵¹ [Doc. 373, p. 15.]

²⁵² [Doc. 373, p. 12.]

²⁵³ [Verbale audizione ENI, doc. 1174, p. 6.]

una nota TAMOIL del marzo 2000 su "aviation jet business" riporta, tra l'altro, i motivi per i quali le petrolifere sono attratte da questa attività; il primo motivo indicato è quello dell'esistenza di elevati margini di guadagno²⁵⁴ un prospetto elaborato da TAMOIL e relativo ai margini delle vendite di *jet fuel* alle compagnie aeree nel 2002 in Italia riporta margini positivi per le vendite a tutte le compagnie clienti su tutti gli scali²⁵⁵: una mail interna ESSO del maggio 2003, con commento al contratto col *[omissis]*, nel quale la società petrolifera dichiara di esser riuscita ad ottenere un consistente aumento del proprio margine²⁵⁶; una mail interna di ESSO del luglio 2003 nella quale si commentano i risultati ottenuti nella gara per il contratto *[omissis]*, sottolineando gli elevati margini che la nuova pattuizione garantisce alla società petrolifera²⁵⁷; un documento ENI del 2003 che riporta per tutti gli aeroporti nei quali opera la società le vendite, i costi e i margini realizzati con ciascuna compagnia²⁵⁸. Dal prospetto riassuntivo che è riportato nella prima pagina del documento emerge che il margine realizzato è negativo solo in sei scali su ventisette. In questi scali si realizza tuttavia solo una limitata parte delle vendite di ENI (6,1%) e nel principale di questi, il margine negativo medio è di entità molto bassa *[omissis]*. Nel complesso, pertanto, il margine totale realizzato da ENI nello svolgimento dell'attività di vendita di *jet fuel* in Italia in quell'anno risulta notevolmente elevato, *[omissis]* corrispondente a oltre il 25% dei ricavi; la già citata presentazione interna ENI dell'aprile 2004, nella quale si riporta un grafico dal titolo "margini di attività" che mostra margini dell'ordine di svariati milioni di euro, *[omissis]*²⁵⁹.

IV.2.4.2.2 Casi che denotano il possesso di potere di mercato

246. Giova, infine, ricordare che attraverso la documentazione disponibile è possibile ricostruire almeno un paio di episodi nei quali le società petrolifere sembrano aver potuto disporre di un significativo potere di mercato nei confronti dei loro clienti.

247. Al riguardo si ricorda in primo luogo una comunicazione interna del marzo 2001 acquisita presso ESSO, avente ad oggetto il rinnovo del contratto Alitalia 2001-2002, nella quale esponenti del settore commerciale e del settore operativo della società si scambiano opinioni sulla minaccia, avanzata da Alitalia, di ricorrere al Ministero in quanto le offerte di ESSO e Agip su Malpensa non arrivavano, insieme, a soddisfare il fabbisogno Alitalia per quello scalo. Dalla mail in esame emerge chiaramente come per ESSO il problema non fosse la disponibilità di prodotto su quell'aeroporto, bensì il prezzo²⁶⁰. Su questa stessa vicenda è interessante riportare anche il parere dei rappresentanti di una terza società petrolifera (TOTAL). In alcune mail interne, esponenti di TOTAL mostrano di ritenere che l'aumento dei prezzi su Malpensa richiesto ad Alitalia da Agip ed ESSO non fosse facilmente giustificabile con argomenti diversi (es. aumento dei costi) dal ricorso a pratiche anticoncorrenziali. Essi osservano, infatti, che i due soli fornitori che posseggono anche le raffinerie che alimentano Malpensa (ESSO ed Agip) avrebbero potuto avere delle difficoltà a chiedere prezzi più elevati per offrire le quantità richieste in quanto avrebbero rischiato un'accusa di abuso di posizione dominante ("*les deux fournisseurs à MXP [...] sont dans une position difficile ou ils doivent exiger des augmentations de prix sans se faire accuser de 'anti-trust' [...] Si aucun des deux ne fait une ouverture volume, AZ pourra très facilement démontrer que Agip/Esso ont abusé de leur position pour mettre des avions AZ au sol*")²⁶¹.

248. Nello stesso senso vanno le evidenze disponibili in merito alla modifica del sistema di calcolo della quotazione del *jet fuel* nel Mediterraneo, operata da Platts tra fine 2001 e aprile 2003. La modifica consisteva, come già

²⁵⁴ ["*Margins. This is the historical reason considering that some times in the past abt [omissis] \$/t over Platt's (after all the costs) were reached. Now margins ranges [omissis] \$/T over Platt's*" (doc. 659, p. 7). In audizione il rappresentante di TAMOIL ha affermato che rispetto al momento di redazione della nota, i margini sono molto diminuiti, anche per l'aumento del valore del gasolio, che può essere prodotto con la stessa materia prima utilizzata per il jet fuel (verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 2).]

²⁵⁵ [Doc. 630.]

²⁵⁶ [Doc. 411, p. 4. Nella mail, l'esponente di ESSO segnala il raggiungimento di "some significant net margin improvement" a Bergamo e nel complesso esprime notevole soddisfazione per il risultato: *[omissis]*.]

²⁵⁷ ["*This is an excellent achievement [...] exceeding our margin aspirations! Well done*", doc. 424.]

²⁵⁸ [Doc. 336.]

²⁵⁹ [Doc. 373, p. 17. In audizione il rappresentante di ENI ha sostenuto che questi margini non sarebbero veritieri, in quanto i prezzi praticati dalla funzione supply al commerciale ENI non sono veri prezzi di mercato: "i margini di attività riportati nella presentazione dipend[ono] sempre dai rapporti tra funzioni di produzione e commercializzazione: all'interno del gruppo Eni si tiene conto delle necessità delle diverse attività al fine di mantenere la competitività delle stesse. In altre parole, quei margini fanno riferimento a costi che vengono tenuti dalla funzione supply a livelli tali da consentire alla divisione commerciale di rimanere competitiva" (verbale audizione ENI, doc. 1174, p. 6). Una tale spiegazione appare tuttavia difficilmente conciliabile con una lunga serie di margini positivi e in crescita come quelli riportati nel documento citato. Peraltro, la stessa pare anche in contraddizione col fatto, rilevato in precedenza, che la funzione supply di ENI non fornisce al proprio commerciale aviazione il prodotto alla quotazione Platts del jet fuel bensì a quella, molto meno conveniente, del gasolio per autotrazione, aumentata di un ulteriore coefficiente. Al riguardo, il rappresentante di ENI ha affermato che le agevolazioni concesse dalla funzione supply "non riguardano il prezzo di partenza del prodotto, bensì i differenziali volti a remunerare il riposizionamento dello stesso" (verbale audizione ENI, doc. 1174, p. 7).]

²⁶⁰ [Doc. 422, p. 14.]

²⁶¹ [Doc. 556. Peraltro, nello stesso documento, l'esponente di TOTAL afferma di ritenere che TOTAL corre il medesimo rischio a Fiumicino e consiglia pertanto, per l'offerta ad Alitalia su quello scalo, di "*laisser la porte ouverte pour des volumes à nos conditions*" al fine, tra l'altro, di "*ne pas pouvoir être montré du doigt comme le raffineur local qui laisse des avions au sol. (Exxon et Agip prennent ce risque sur MXP à mon avis)*".]

anticipato²⁶², in un rialzo della quotazione, per tener conto della variazione di alcuni parametri del calcolo che avevano condotto, in precedenza, ad una stima sottovalutata del valore del *jet fuel* in quest'area. Poiché la sottovalutazione della quotazione Platts aveva portato a delle compensazioni tramite i differenziali praticati alle compagnie aeree, Platts riteneva che il rialzo della quotazione avrebbe dovuto condurre ad una revisione al ribasso di tali differenziali. Le informazioni disponibili su questo punto lasciano intendere che in realtà le società petrolifere abbiano in genere lasciato inalterati i differenziali, incamerando il conseguente maggior introito.

249. In primo luogo si ricorda, a questo riguardo, quanto affermato dal rappresentante di IATA, secondo il quale "solo alcune compagnie aeree, quelle dotate di maggior potere contrattuale, sono riuscite ad ottenere qualcosa in questo senso, mentre le più piccole e quelle con meno esperienza hanno subito un rialzo dei prezzi finali, perché tali differenziali non sono stati modificati. Nel complesso la nostra sensazione è che con la modifica della formula del Platts del 2001 le società petrolifere ci abbiano guadagnato"²⁶³.

250. Questa affermazione, secondo la quale al rialzo della quotazione Platts non ha corrisposto un pronto adeguamento al ribasso della generalità dei differenziali, non è stata smentita dalle società petrolifere che si sono espresse sul punto, le quali hanno piuttosto puntato a spiegare l'effetto finale (mancato ribasso dei differenziali) con l'esistenza, contemporaneamente all'adeguamento alla nuova quotazione Platts, di altri fattori che hanno spinto al rialzo dei differenziale.

251. In sede di audizione, i rappresentanti di SHELL hanno affermato che il ribasso dei differenziali praticati ai commerciali SHELL dalla loro funzione supply a seguito della modifica della quotazione Platts sarebbero stati trasferiti ai clienti, ma l'effetto sui differenziali praticati a questi ultimi sarebbe stato annullato dal fatto che proprio in quell'occasione la funzione *supply* avrebbe cominciato ad applicare la maggiorazione volta a compensare il differenziale di valore tra gasolio e *jet-fuel*²⁶⁴. Da una mail interna SHELL si apprende inoltre che tra le compagnie aeree c'era comunque una aspettativa in merito all'adeguamento dei differenziali al nuovo livello del Platts: i venditori SHELL avevano infatti sollecitato notizie sul punto, incalzati, a loro volta, dai clienti²⁶⁵.

252. In un documento TOTAL del gennaio 2004, nel quale si esaminano in retrospettiva eventi e risultati del 2003, vengono, invece, indicati contemporaneamente, quali fatti salienti dell'anno, sia il cambiamento del valore di riferimento del Platts che l'aumento dei prezzi praticati ad Alitalia e alle compagnie "visiting"²⁶⁶. Secondo quanto affermato in audizione dal rappresentante di TOTAL, la modifica del Platts Med ha generato un periodo di instabilità che a sua volta "ha comportato difficoltà nello stabilire le relazioni di prezzo con i clienti fino a quando il nuovo valore platts non si è consolidato". Inoltre, sempre secondo TOTAL, proprio nello stesso periodo la quotazione del dollaro ha iniziato a scendere rispetto all'euro (passando da 1,20 a parità), per cui TOTAL avrebbe dovuto incrementare il differenziale applicato, quando espresso in dollari, per tornare agli stessi livelli di ricavi in euro²⁶⁷.

253. Su questo argomento rileva poi una nota interna TAMOIL, dal titolo "*jet fuel*-obiettivi/strategie 2003", nella quale si afferma che "i quantitativi da negoziare con Alitalia saranno influenzati dalle nuove condizioni di prezzo basate sulla nuova metodologia Platt's Aviation Fuel"²⁶⁸. Con questa frase, la nota lascia intendere che l'adattamento alla nuova quotazione Platts non avrebbe comportato la semplice riduzione del differenziale per un ammontare corrispondente all'aumento del Platts: se così fosse avvenuto, infatti, il prezzo totale sarebbe rimasto invariato e dunque non ci sarebbero state "nuove condizioni di prezzo" sulla base delle quali rinegoziare i quantitativi con il cliente.

254. Anche i rapporti di compravendita di prodotto tra le società petrolifere sono regolati sulla base della quotazione Platts. Tuttavia, dalla documentazione disponibile risulta che in questi casi, a differenza di quanto visto per i rapporti con le compagnie aeree, l'adeguamento alla nuova quotazione Platts è stato pronto e basato sul riconoscimento all'acquirente di uno sconto sul differenziale corrispondente all'intero aumento della quotazione. Da una mail interna SHELL dell'aprile 2003 si evince ad esempio che tale società è riuscita ad ottenere dal proprio fornitore Erg una riduzione del differenziale di 6,5 dollari per tonnellata a seguito del cambiamento della quotazione Platts²⁶⁹. Anche TAMOIL sembra essersi regolata nei rapporti di compravendita con i propri concorrenti diversamente da quanto - stando a ciò che si deduce dalla nota sopra citata - ha fatto con le compagnie aeree. In una proposta di accordo per la

²⁶² [Si veda la sezione nella quale è descritta - per quanto concerne la materia qui trattata - l'attività di Platts.]

²⁶³ [Verbale IATA, doc. 1040, p. 5. Si osservi che, proprio commentando questo aspetto, il rappresentante di IATA ha voluto qualificare l'affermazione fatta in precedenza, secondo la quale, a giudicare dal numero delle offerte presentate alle gare indette dalle compagnie aeree, IATA non avrebbe rilevato indizi di collaborazione tra le società petrolifere, precisando che "in effetti IATA può avere visione solo di ciò che avviene 'a valle', e dunque del numero delle offerte, ma non abbiamo evidenza del comportamento che eventualmente si trovi a monte della determinazione delle stesse" (verbale audizione IATA, doc. 1040, pp. 4 e 5).]

²⁶⁴ [Verbale audizione SHELL, doc. 1149, p. 7.]

²⁶⁵ [Doc. 454, p. 105.]

²⁶⁶ [Doc. 546.]

²⁶⁷ [Verbale audizione TOTAL, doc. 1165, p. 4.]

²⁶⁸ [Doc. 628.]

²⁶⁹ [Doc. 454, p. 103.]

fornitura di *jet fuel* ad Air BP del 2003-2004, il premio richiesto viene, infatti, esplicitamente diminuito di una somma pari alla "media della differenza old-new Platt's periodo apr. 02 – mar. 03"²⁷⁰.

V. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

255. Le parti, soprattutto a seguito dell'invio della comunicazione delle risultanze istruttorie da parte dell'Autorità, hanno formulato obiezioni ai comportamenti contestati, incentrandosi sui seguenti principali aspetti: il legittimo affidamento in merito allo scambio di informazioni nell'ambito delle società comuni; la definizione del mercato rilevante; la stabilità delle quote di mercato; la modalità di determinazione del prezzo del *jet fuel*; l'idoneità dello scambio di informazioni riscontrato a favorire la collusione.

V.1 IL LEGITTIMO AFFIDAMENTO DELLE PARTI IN MERITO AL FUNZIONAMENTO DELLE SOCIETÀ COMUNI

256. In merito allo scambio di informazioni avvenuto nell'ambito delle società comuni – ed in particolare all'informativa ai soci derivante dalla loro presenza negli organi direttivi di tali società – tanto le compagnie petrolifere quanto le stesse società comuni coinvolte nel procedimento hanno opposto un legittimo affidamento, derivante dall'avvenuta notifica – come intese - all'Autorità ovvero alla Commissione Europea della costituzione delle stesse società comuni e dei conseguenti provvedimenti di attestazione negativa (per l'Autorità, ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90). Secondo le obiezioni formulate dalle parti, all'Autorità ed alla Commissione era stata fornita un'ampia informativa preventiva in merito agli accordi tra i soci ed al funzionamento delle stesse imprese comuni: l'effettiva operatività di queste ultime non si sarebbe poi discostata da quanto comunicato alle autorità antitrust competenti.

257. Secondo HUB²⁷¹, l'Autorità non è legittimata a rimettere in discussione gli accordi per la costituzione ed il funzionamento della società, notificati ai sensi dell'articolo 13 ed approvati senza modifiche o richieste di informazioni integrative. Infatti, lo statuto ed i patti parasociali attualmente vigenti sono sostanzialmente quelli a suo tempo comunicati. Né risulta dalle contestazioni che l'Autorità abbia ravvisato elementi nuovi rispetto a quelli già valutati nel 1998. In particolare, l'Autorità era già consapevole dell'esistenza di barriere all'ingresso di nuovi operatori. L'unico elemento nuovo sarebbe da ravvisarsi nella mancanza di nuovi ingressi dal 1998 al 2005. Tuttavia, HUB rileva che lo Statuto ed i Patti Parasociali comunicati disciplinano in maniera trasparente e non discriminatoria le modalità con cui nuovi soci possono entrare nella compagine societaria. Inoltre, al momento dell'esame ex articolo 13, l'Autorità aveva richiesto ed ottenuto informazioni circa le tariffe per i non soci e le ragioni della loro diversa entità rispetto a quelle per i soci, senza svolgere nel provvedimento autorizzatorio alcuna valutazione negativa a riguardo, non ritenendo infine che la costituzione di HUB conducesse ad un coordinamento illecito o alla costituzione di una barriera all'ingresso di terzi nel mercato interessato.

258. Anche PAR ha ricordato come l'Autorità abbia già valutato le modalità di funzionamento della società comune, comunicate anche attraverso lo Statuto ed i Patti Parasociali che lo descrivono minuziosamente. In particolare, le imprese petrolifere socie si sarebbero limitate a porre in essere quanto comunicato e le condotte addebitate (comportamento ostruzionistico nei confronti di nuovi entranti, sovrapposizione di ruoli tra cariche direttive societarie e rappresentanti dei soci, acquisizione da parte dei soci di informazioni "sensibili" mediante ispezioni e controlli fisici e contabili) discendono dalla struttura stessa degli accordi notificati all'Autorità, senza elementi di novità. Anche laddove si possano riscontrare profili problematici nelle condotte contestate, essi potevano essere ipotizzati e previsti dall'Autorità in sede di valutazione delle intese²⁷².

259. Per quanto concerne RAF, RAM e RAI, è stato sottolineato che i provvedimenti dell'Autorità avevano appurato l'assenza di impedimenti all'accesso di terzi ai servizi, oltre che la possibilità di accesso all'azionariato. Inoltre, le società hanno ritenuto che la valutazione dell'Autorità investisse tutte le attività di coordinamento tra soci (es. la clausola di *audit*, la ripartizione tra i soci dei costi sostenuti per l'attività di rifornimento) funzionali ad assicurare lo svolgimento delle attività di stoccaggio e messa a bordo, nonché i meccanismi di nomina dei rappresentanti dei soci nel C.d.A.²⁷³. Specificamente per RAF, sarebbero state note per l'Autorità sia la possibilità per i soci di svolgere ispezioni tecniche – in quanto verifiche sulle operazioni fisiche e contabili della società erano incluse nei patti parasociali (articolo 8 e 9) -, sia l'affidamento a rotazione dell'attività amministrativa e contabile ad uno dei soci. Da tale notifica, doveva risultare evidente per l'Autorità che si sarebbe necessariamente verificata una diffusione di talune informazioni operative ai soci, ma tale aspetto non fu contestato nell'ambito dell'esame dell'impresa comune. Analoghe considerazioni sono svolte da Shell in merito ai patti parasociali di RAM che, per quanto non comunicati all'Autorità, hanno contenuto perfettamente analogo a quelli valutati per la società RAF.

In merito alla notifica della costituzione di RAI nel 2004 ex articolo 13 l. 287/90 - dichiarata irricevibile dall'Autorità in quanto avente ad oggetto una intesa atta a pregiudicare il commercio tra Stati membri, a cui si applica

²⁷⁰ [Doc. 617.]

²⁷¹ [Memoria finale di HUB.]

²⁷² [Memoria finale di PAR.]

²⁷³ [Memoria finale di RAI e RAM, memoria finale di SHELL.]

obbligatoriamente l'articolo 81 CE, e per la quale il Regolamento CE n.1/2003, articolo 5, non consente di procedere a valutazioni di merito su notifica delle imprese - la società ritiene che le motivazioni di questa decisione non poggino su alcun dato normativo così solido da sostenere un'abrogazione sostanziale dello stesso articolo 13, per cui anche per questa società deve configurarsi un legittimo affidamento delle parti²⁷⁴.

260. SERAM ha riconosciuto che i patti fra i suoi soci non sono stati oggetto di valutazione da parte dell'Autorità, in quanto la società è stata costituita precedentemente all'entrata in vigore della legge n. 287/90. Tuttavia, SERAM ha sostenuto di avere mutuato i propri criteri operativi, per le sue attività di stoccaggio e distribuzione, da quelli desumibili dai provvedimenti di autorizzazione delle altre imprese comuni operanti nello stesso mercato. Inoltre, SERAM si è dotata di una governance e di un'organizzazione (ampia autonomia gestionale al Direttore, limiti ai poteri dei membri del C.d.A., personale proprio, proprie risorse finanziarie) che le consentono una gestione tecnica operativa e non discriminatoria²⁷⁵.

261. A sua volta, DISMA²⁷⁶ ha ricordato che la comunicazione favorevole alla costituzione della società inviata dalla Commissione il 13 luglio 1993 è stata concessa al termine di una complessa istruttoria, che ha coperto tutti gli aspetti del funzionamento concreto di DISMA. In particolare, nel corso di tale istruttoria la Commissione aveva anche individuato nella documentazione presentata due profili di criticità relativi: (i) alle modalità di trasferimento delle quote (intrasferibilità per i primi cinque anni e poi prelazione a favore dei soci); (ii) alla previsione di tariffe differenziate tra soci e non soci. Solo dopo che i soci di DISMA hanno apportato le modifiche richieste a tali previsioni, la Commissione ha concesso la propria esenzione. DISMA sottolinea che la Commissione non ha al tempo sollevato eccezioni su profili ulteriori rispetto ai due menzionati, e che la società ha osservato scrupolosamente le regole di funzionamento approvate dalla Commissione, adottando addirittura una prassi ancor più restrittiva nel caso della determinazione delle tariffe, riducendo ulteriormente il livello di condivisione delle informazioni rispetto a quanto possibile secondo le modalità giudicate favorevolmente dalla Commissione. DISMA fa notare che al tempo anche l'Autorità, mentre era ancora pendente il giudizio della Commissione, fece ai soci di DISMA una dettagliata richiesta di informazioni, alla cui risposta non dette alcun seguito, escludendo evidentemente l'incompatibilità degli accordi costitutivi della società con la normativa nazionale a tutela della concorrenza. DISMA conclude, pertanto, che qualsiasi decisione che ritenesse l'esistenza di DISMA incompatibile con il rispetto dell'articolo 81 del Trattato CE sarebbe, oltre che errata in fatto e in diritto, anche incompatibile con la precedente valutazione effettuata dalla Commissione.

262. Anche le società petrolifere hanno sostenuto il legittimo affidamento in merito agli scambi di informazioni ritenuti insiti nel modello di governance esaminato dall'Autorità.

ENI ha evidenziato che il flusso informativo ai soci delle società comuni, derivante dalla presenza di loro rappresentanti negli organi direttivi delle stesse società (c.d. *interlocking directorates*) costituisce un elemento già noto all'Autorità, in virtù delle autorizzazioni rilasciate dalla stessa AGCM e dalla Commissione per PAR, HUB e DISMA. Total ha ricordato che in quelle occasioni l'Autorità non aveva richiesto di limitare la circolazione di informazioni tra i soci. Kuwait Petroleum ritiene decaduta l'Autorità dalla possibilità di pronunciarsi sui comportamenti derivanti dal funzionamento delle imprese comuni, poiché dai provvedimenti autorizzativi si desume che la stessa Autorità fosse consapevole che la loro costituzione comportasse potenziali rischi – poi esclusi nella valutazione delle intese - di coordinamento collusivo dei soci e di limitazione all'accesso al mercato da parte di soggetti terzi, e quindi era stata posta in condizione di valutare i possibili effetti anticoncorrenziali delle joint venture²⁷⁷.

V.2 LA DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

263. Le società petrolifere parti del procedimento contestano la definizione geografica nazionale del mercato della commercializzazione di *jet fuel*.

TAMOIL sottolinea che le compagnie aeree per le rotte di breve e medio raggio possono, considerando i costi derivanti da un carico maggiore, avvalersi della c.d. opzione two stage ovvero rifornirsi di più carburante negli scali in cui il *jet fuel* costa meno ed evitare così gli scali meno convenienti. Da questo deriverebbe secondo TAMOIL che il mercato geografico sarebbe più ampio dell'ambito nazionale e comprenderebbe gli aeroporti esteri collegati con rotte di breve e media distanza agli aeroporti italiani²⁷⁸.

Le altre compagnie petrolifere sostengono, invece, che il mercato geografico sarebbe locale e limitato al singolo scalo, basandosi anche sulla decisione della Commissione *Exxon/Mobil*²⁷⁹, a causa di una limitata sostituibilità sia dal lato della domanda (le compagnie aeree scelgono il miglior offerente per singolo aeroporto, e non possono orientarsi su un diverso aeroporto, nel caso in cui in uno specifico scalo il livello generale dei prezzi del *jet fuel* si incrementasse), che dell'offerta (la capacità di una compagnia petrolifera è vincolata dall'infrastruttura logistica e di distribuzione di cui dispone). Poiché quindi le condizioni di concorrenza variano per ciascun aeroporto, ognuno di essi costituisce un

²⁷⁴ [Memoria finale di RAI e RAM, pag. 11.]

²⁷⁵ [Memoria finale di SERAM e verbale dell'audizione finale.]

²⁷⁶ [Memoria finale di DISMA.]

²⁷⁷ [Memoria finale di KUWAIT.]

²⁷⁸ [Memoria finale di TAMOIL.]

²⁷⁹ [Decisione del 29/9/1999, caso IV/M.1383, par. 808-809.]

mercato geografico distinto. Secondo le parti, l'errata definizione geografica del mercato avrebbe conseguenze sulla qualificazione dei comportamenti contestati alle società petrolifere²⁸⁰. Ciò si rifletterebbe in particolare sul calcolo dell'andamento delle quote di mercato delle società (che non risulterebbero perciò così stabili come asserito dall'Autorità), sulla natura della concorrenza del mercato del *jet fuel* (che si configurerebbe come concorrenza per il mercato e non sul mercato)²⁸¹, nonché sulla corretta comparazione del prezzo del *jet fuel* in Italia rispetto ai principali aeroporti europei²⁸².

264. ESSO inoltre sostiene che per definire un mercato nazionale non ci si può basare sull'esistenza di strutture di offerta centralizzate, mentre l'ampiezza del mercato geografico dovrebbe essere limitata (almeno prima facie) a ciascuna combinazione aeroporto/compagnia aerea, e non sarebbe appropriato aggregare questi mercati per scali o per compagnie aeree perché le condizioni cambiano da scalo a scalo e anche sullo stesso scalo le compagnie aeree pagano prezzi diversi per il *jet fuel*. ESSO inoltre aggiunge che, sebbene il processo di contrattazione tra un fornitore di carburante e una compagnia aerea abbia anche una dimensione sopranazionale, la contrattazione locale a livello nazionale è di considerevole importanza nello specificare le offerte in ciascun aeroporto. C'è dunque una significativa interazione tra la gestione nazionale e quella internazionale nel definire in modo combinato la strategia di offerta.²⁸³

V.3 LA STABILITÀ DELLE QUOTE DI MERCATO

265. Oltre all'argomentazione citata in merito alla necessità di definire diversamente l'ambito geografico del mercato del *jet fuel*, le parti sostengono che la stabilità delle quote di mercato delle compagnie petrolifere sullo stesso mercato sia smentita da: 1) la corretta analisi dell'andamento delle quote stesse; 2) il coefficiente di variazione non sarebbe un indicatore idoneo a valutare la stabilità delle quote di mercato; 3) in ogni caso, la stabilità delle quote di mercato non sarebbe rilevante ai fini della dimostrazione dell'esistenza di un'intesa.

266. Nel rileggere i dati sulle quote forniti dalle risultanze istruttorie, le parti enfatizzano vari elementi di variabilità, in particolare per specifici anni, determinati scali o singole compagnie petrolifere, oppure considerando le differenze assolute delle quote di mercato dall'inizio alla fine del periodo considerato.

In particolare, ENI produce dati concernenti le quote di mercato relative al cliente Alitalia per periodi di tempo non annuali²⁸⁴, mentre ESSO presenta dati relativi a proprie quote di mercato in volume a Malpensa e Linate, prendendo a riferimento il mese di novembre²⁸⁵; TOTAL evidenzia poi le fluttuazioni delle proprie quote di mercato dal 2001 al 2004 in quattro aeroporti (Fiumicino, Malpensa, Linate e Ciampino)²⁸⁶.

A sostegno della scarsa stabilità degli assetti di mercato, le parti sottolineano il tasso di riconferma del fornitore uscente, in alcuni casi fornendo dati sui clienti persi e su quelli acquisiti. A riguardo, TOTAL interpreta la propria stima del tasso di riconferma del fornitore uscente, pari all'80-85% annuale, come un elemento di elevata concorrenza, in quanto comporta che quasi un cliente su 5 cambi ogni anno²⁸⁷.

267. Molteplici sono poi gli elementi di critica adottati all'uso del coefficiente di variazione come indice di stabilità delle quote di mercato.

In primo luogo si contesta che il fatto che il coefficiente di variazione diminuisce l'importanza della variabilità della quota dell'operatore dominante e aumenta l'importanza della variabilità degli operatori marginali. Inoltre, questo indicatore non distinguerebbe tra il caso in cui la quota cresce e poi decresce tornando al livello iniziale e il caso in cui la quota segue un trend crescente²⁸⁸. SHELL inoltre mostra come bassi livelli del coefficiente di variazione possono associarsi a situazioni di alta variabilità²⁸⁹.

268. Infine, secondo le parti la stabilità delle quote di mercato sarebbe irrilevante ai fini del procedimento, perché questa sarebbe compatibile sia con condizioni di concorrenza efficace che con comportamenti coordinati²⁹⁰.

La stabilità delle quote dipenderebbe principalmente dal fatto che la programmazione dell'attività di raffinazione e i cambiamenti dei piani di produzione sono particolarmente complicati. In aggiunta a tale argomento, viene invocata la motivazione della stabilità della domanda di *jet fuel*, nonché la circostanza per cui gli shock che investono l'intero mercato producono effetti allo stesso modo e non influenzano quindi le quote relative²⁹¹.

²⁸⁰ [Memoria finale di ENI, memoria finale di SHELL, memoria finale di TOTAL, memoria finale di ESSO.]

²⁸¹ [Memoria finale di ENI, memoria finale di TOTAL.]

²⁸² [Memoria finale di TOTAL.]

²⁸³ [Memoria finale di ESSO.]

²⁸⁴ [Memoria finale di ENI, pagg. 11-12.]

²⁸⁵ [Memoria finale di ESSO, pag. 94.]

²⁸⁶ [Memoria economica di RBB Economics, allegata alla memoria finale di TOTAL, pag. 49.]

²⁸⁷ [Memoria economica di TOTAL, pag. 54.]

²⁸⁸ [Memoria finale di TAMOIL, pag. 8.]

²⁸⁹ [Memoria finale di SHELL, pag. 53.]

²⁹⁰ [In particolare, memoria economica di RBB Economics, allegata alla memoria finale di TOTAL.]

²⁹¹ [Memoria finale di ENI, memoria economica di CRA International, allegata alla memoria finale di ESSO.]

Infine, viene ricordato il caso di TAMOIL, la cui quota su Linate si è incrementata dal 10-15% del 2001 fino al 65-70% nel 2004, poi arrestandosi a causa dei limiti di capacità delle infrastrutture logistiche dello stesso aeroporto²⁹².

V.4 LE MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DEL PREZZO DEL JET FUEL

269. Secondo le parti, il confronto attuato dall'Autorità tra i prezzi del *jet fuel* negli aeroporti italiani e quelli prevalenti nei principali aeroporti europei sarebbe errato sotto due aspetti.

In primo luogo, non sarebbe stata scelta per gli aeroporti europei una dimensione comparabile rispetto a quella degli aeroporti italiani²⁹³. In particolare, non sarebbe corretto confrontare l'aeroporto di Fiumicino con altri sei aeroporti europei, pur appartenenti alla stessa classe ACI, poiché gli aeroporti di Parigi CDG, Francoforte, Londra Heathrow ed Amsterdam movimentano un volume di passeggeri e di carburanti per velivoli da tre a sei volte superiore, con evidenti effetti di economie di scala che si ripercuotono sul prezzo finale del carburante.

270. In secondo luogo, l'utilizzo dei prezzi Platts FOB Med non è di per sé rappresentativo dell'effettivo costo del carburante per aviazione in Italia, né esso sarebbe perfettamente confrontabile con il prezzo Platts CIF NWE²⁹⁴. Infatti, il prezzo FOB MED non è rilevato direttamente, bensì calcolato partendo dalla quotazione Platts CIF NWE, sottraendovi una stima dei costi di trasporto da Augusta (centro di raffinazione) all'area NWE. Per questo, numerosi costi effettivi (tra cui in primo luogo i costi di trasporto e scarico per trasformare la quotazione da FOB a CIF) non sono inclusi nella quotazione Platts FOB MED e devono essere recuperati con i differenziali. Sottraendo tali costi ai differenziali applicati in Italia, questi ultimi si ridurrebbero al punto da risultare in linea con quelli riscontrati per i principali aeroporti europei.

271. Infine, le parti hanno negato la circostanza secondo cui il prezzo del *jet fuel* in Italia viene fissato dalle società petrolifere verticalmente integrate tenendo conto della quotazione del gasolio per autotrazione, prodotto derivante dallo stesso processo di raffinazione²⁹⁵. Più semplicemente, secondo le parti, il differenziale relativo al *jet fuel* deve riflettere il crescente costo opportunità per produrre carburanti per aviazione anziché gasolio, che non è colto dalla quotazione Platts FOB MED del *jet fuel*. Ne sarebbe prova il fatto per cui in mercati del *jet fuel* più "liquidi", come nell'Europa Nord-Occidentale (Rotterdam) in cui non vi è il "premio" sulla quotazione Platts, la stessa è assai vicina al livello nel quale raggiunge un rapporto di 1,05 rispetto al gasolio per autotrazione. Ciò ha condotto anche Platts a rivedere la sua modalità di quotazione, accompagnando la rilevazione FOB MED del *jet fuel* con quella di un "premio" che la adegua verso l'alto.

272. Quanto all'esistenza di margini per i produttori in questo mercato, le parti negano che esistano o che siano, comunque, elevati; d'altra parte, non si spiegherebbero, proseguono gli interessati, perché, se questa attività fosse così redditizia, SHELL sarebbe uscita dalla raffinazione, vendendo la propria quota della Raffineria di Roma a TOTAL, e KUWAIT avrebbe progressivamente abbandonato la fornitura al principale cliente, Alitalia.

V.5 L'IDONEITÀ DEGLI SCAMBI DI INFORMAZIONI A FAVORIRE LA COLLUSIONE

273. Le parti hanno sostenuto che lo scambio di informazioni riscontrato dall'Autorità non è di per sé idoneo a facilitare la collusione, in ragione delle caratteristiche strutturali del mercato e delle sue modalità di funzionamento.

E' stato in primo luogo rilevato²⁹⁶ come il mercato del *jet fuel* si caratterizzi: a) per l'alto grado di concentrazione della domanda (con Alitalia che incide per oltre il 30% e con gli aeroporti di Fiumicino e Malpensa che assorbono il 65% dei consumi); b) per l'instabilità delle condizioni di mercato (forti oscillazioni del traffico aereo, concorrenza delle compagnie low cost, crisi finanziaria di Alitalia); c) per l'alto grado di asimmetria delle imprese, denotato dalle differenze tra le loro quote di mercato; d) dalle differenze significative nei prezzi negoziati con le compagnie aeree, elemento che non faciliterebbe la trasparenza ai fini di accordi collusivi; e) da contrattazioni infrequenti tra compagnie petrolifere e vettori aerei e da asimmetrie tra compagnie/vettori nel volume delle forniture contrattate.

274. E' stato poi in particolare osservato che le informazioni scambiate non risultano utili né alla determinazione né alla verifica della stabilità di un equilibrio collusivo. Infatti, le forniture di *jet fuel* avvengono mediante gare organizzate dalle compagnie aeree: in tali gare, il vettore, specificando il volume della fornitura prevista per ciascun aeroporto, richiede a varie compagnie petrolifere un'offerta comprensiva del prezzo per unità di carburante e della quota del fabbisogno complessiva che la compagnia petrolifera è disposta a servire al prezzo indicato. Tali forniture hanno in genere durata annuale.

Poiché la documentazione rinvenuta in ispezione riguarda l'erogato ed il numero dei rifornimenti o l'approvvigionamento nei depositi di stoccaggio, tali dati consentono al più un'informativa ex post rispetto alla gara condotta dal vettore aereo e non contengono pertanto alcuna informazione funzionale alla conoscenza ex ante del comportamento dei concorrenti nell'ambito della stessa gara, elemento necessario al fine di configurare un disegno

²⁹² [Memoria finale di SHELL.]

²⁹³ [Memoria finale di ENI; memoria di CRA International, allegata alla memoria finale di Esso, memoria di RBB Economics allegata alla memoria finale di TOTAL.]

²⁹⁴ [Memoria finale di ENI; memoria di CRA International, allegata alla memoria finale di ESSO; memoria finale di SHELL.]

²⁹⁵ [Memoria finale di ENI; memoria di CRA International, allegata alla memoria finale di ESSO.]

²⁹⁶ [Memoria di RBB Economics, allegata alla memoria finale di TOTAL, memoria di CRA International, allegata alla memoria finale di ESSO.]

collusivo tra le società petrolifere²⁹⁷. Il flusso informativo dalle compagnie petrolifere socie alle società comuni (dati prospettici sui volumi da erogare e sui rifornimenti da effettuare) è altresì necessario al corretto funzionamento dell'impresa comune al fine di una programmazione dei volumi da stoccare ed erogare.

Inoltre, è stato rilevato²⁹⁸ che in generale, in un contesto di gare quale quello che caratterizza la fornitura di *jet fuel*, l'eventuale monitoraggio del rispetto di un accordo collusivo necessiterebbe solo della verifica da parte del singolo fornitore dell'ottenimento della quota "concordata" per ciascun vettore in uno specifico aeroporto, un'informazione che è rivelata dal processo di contrattazione: pertanto, la condivisione di informazioni nell'ambito delle società comuni non disvela alcuna informazione che aumenti la probabilità di un accordo collusivo. Dal contratto non è possibile ottenere l'informazione riguardante l'identità del concorrente responsabile della deviazione dall'accordo collusivo; tuttavia, tale informazione, secondo le parti, sebbene consenta una "rappresaglia" mirata – e quindi riduca i "costi" della "rappresaglia" - non risulterebbe di per sé sufficiente a monitorare se l'accordo collusivo è stato violato.

Per quanto concerne i clienti condivisi, i dati trasmessi, ancorché altamente disaggregati (mensili e suddivisi per fornitore) riguardano le consegne e non le offerte d'asta, per cui non possono essere utili a controllare il comportamento dei concorrenti durante le negoziazioni.

275. SHELL ha poi sostenuto che gli scambi di informazioni contestati ad essa ed alle imprese comuni controllate hanno avuto carattere discontinuo, per lo più episodico, e possono comunque trovare spiegazioni alternative per ciascun singolo documento. Ciò farebbe venire meno la natura di continuità e regolarità individuate dalla giurisprudenza nazionale e comunitaria al fine di colorare di illiceità gli scambi di informazioni tra concorrenti²⁹⁹.

276. Peraltro, le informazioni di cui l'Autorità ha riscontrato la diffusione fra gli operatori sono spesso trasmesse alle imprese interessate dagli stessi vettori aerei, nella fase della contrattazione nel corso della gara, e ciò all'evidente scopo di richiedere rilanci competitivi da parte dei fornitori di *jet fuel*.

277. Le parti hanno poi sottolineato come le società comuni abbiano diffuso informazioni in ottemperanza alla normativa fiscale sulla gestione dei depositi fiscali, che comportano un'informativa periodica ai soci nonché utenti dei depositi stessi³⁰⁰. Più in generale, infine, partendo dall'assunto che le informazioni scambiate non siano sensibili sotto il profilo concorrenziale, le parti hanno sostenuto che, in tutti quei casi in cui sono state scambiate informazioni ulteriori rispetto a quanto strettamente necessario per garantire l'operatività delle *joint venture*, ciò è stato dovuto a semplice negligenza e non alla volontà di perseguire fini illeciti.

VI. GLI IMPEGNI PRESENTATI DALLE PARTI

278. Nel corso del procedimento, a varie riprese, alcune delle parti, pur premettendo di non riconoscere di aver commesso alcuna violazione del diritto della concorrenza comunitario o nazionale, hanno reso nota la propria disponibilità ad assumere impegni volti a rimuovere le preoccupazioni di ordine concorrenziale dell'Autorità. In particolare, SHELL e TOTAL hanno manifestato tale disponibilità già nel corso delle audizioni tenute rispettivamente il 15 e il 27 giugno 2005. Successivamente, sono state formalmente sottoposte all'Autorità alcune proposte di impegni, di seguito brevemente descritte.

279. Si osserva, in via preliminare, che nel corso del procedimento sia le società menzionate nei successivi paragrafi che le altre parti hanno presentato anche altre proposte di impegni, la cui effettiva attuazione era però subordinata all'accoglimento, da parte dell'Autorità, di istanze alle quali la stessa ha ritenuto di non poter dare una risposta positiva. Si ricorda, in particolare, che ESSO ha reso noto, nella memoria pervenuta il 5 ottobre 2005, la propria disponibilità ad assumere impegni che potessero superare le preoccupazioni di ordine concorrenziale dell'Autorità, subordinando tuttavia tale disponibilità alla decisione, da parte dell'Autorità, di rendere tali impegni obbligatori e di ritenere, conseguentemente, che il proprio intervento non fosse più giustificato (cd. "decisione con impegni"), in applicazione del combinato disposto degli artt. 5 e 9 del Regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio.

280. L'Autorità, in data 24 ottobre 2005, ha risposto negativamente a tale richiesta di Esso, affermando che "anche a voler prescindere da ogni altra considerazione circa la disponibilità da parte dell'Autorità, stante il vigente quadro normativo nazionale, di decisioni con impegni del tipo di quelle previste per la Commissione dall'articolo 9 del Regolamento CE n. 1/2003, il caso in esame si trov[a] in una fase ben successiva rispetto a quella di una mera "valutazione preliminare", di cui al citato articolo 9 del Reg. n. 1/2003". Nella propria memoria conclusiva, Esso ha contestato l'asserita "tardività" della richiesta di decisione con impegni. Sul punto si osserva preliminarmente che la normativa nazionale non contempla decisioni con impegni senza accertamento della liceità o illiceità della condotta oggetto dell'istruttoria avviata dall'Autorità; è inoltre del tutto assente, la complessa ed articolata disciplina prevista dal Reg. CE 1/2003 per le decisioni con impegni della Commissione, con specifici strumenti sanzionatori per garantire l'efficacia di tali decisioni.

²⁹⁷ [Memoria finale di ENI.]

²⁹⁸ [Memoria di CRA International, allegata alla memoria finale di ESSO.]

²⁹⁹ [Memoria finale di SHELL.]

³⁰⁰ [Memoria di Seram, memoria di ENI]

Questo corredo sanzionatorio – appositamente introdotto dal Reg. CE 1/2003 - rappresenta un elemento importante per assicurare l'efficacia delle decisioni con impegni della Commissione e l'efficienza dell'azione amministrativa connessa alla loro adozione, minimizzando per la Commissione il rischio di dover riavviare una procedura istruttoria chiusa con l'accettazione di impegni offerti dalle imprese, a seguito dell'inottemperanza delle imprese.

Ciò detto, si osserva che comunque, anche nel sistema del Reg. CE 1/2003 il potere di adottare decisioni con impegni da parte della Commissione è ampiamente discrezionale (anche in relazione alla tempistica) ed il suo esercizio è ritenuto inappropriato in relazione ad intese orizzontali suscettibili di sanzione.

Dalle precedenti considerazioni emerge, quindi, con chiarezza la piena legittimità della valutazione dell'Autorità di non dare corso alla richiesta delle predette imprese di chiudere il procedimento istruttorio accettando gli impegni da esse proposti.

VI.1 L'OFFERTA DI IMPEGNI PRESENTATA DA TOTAL, TAMOIL, SHELL E RAI IL 1 DICEMBRE 2005

281. Il 1° dicembre 2005 le società TOTAL, TAMOIL, SHELL, SHELL IAV E RAI hanno depositato congiuntamente una proposta di impegni comportamentali relativi alla gestione della società comune RAI.

282. Nella proposta, le società si impegnano innanzitutto ad adottare misure volte a ridurre il più possibile, nello svolgimento delle funzioni operative dell'impresa comune, la circolazione delle informazioni all'interno della impresa comune RAI, tra RAI e le altre imprese comuni e tra RAI e i soci. A tal fine, vengono prefigurati appositi modelli di comportamento e vincoli specifici sia per i dipendenti RAI che per i rappresentanti dei soci. Le predette società si ripropongono altresì di garantire l'autonomia funzionale dell'impresa comune e di attuare un programma di informazione all'interno di RAI e anche delle società petrolifere socie, sugli obblighi derivanti dal rispetto della normativa antitrust.

VI.2 GLI IMPEGNI PRESENTATI DA TOTAL NELL'INCONTRO DEL 13 MARZO 2006 E CON LA COMUNICAZIONE DEL 3 APRILE 2006

283. Nel corso di un ulteriore incontro con gli Uffici dell'Autorità, del 13 marzo 2006, TOTAL ha presentato una "Proposta preliminare di impegni per la discussione con gli uffici" (di seguito "Proposta"). La Proposta è stata poi definitivamente sottoposta all'attenzione dell'Autorità con comunicazione del 3 aprile 2006. Nel corso del medesimo incontro è stata consegnata copia di un'offerta contrattuale inviata ad Alitalia l'8 marzo 2006 relativa ad una modalità per la effettuazione del *self-supply*, della quale si dà conto in dettaglio più avanti.

284. Con la Proposta, TOTAL, dopo aver precisato di essere fermamente convinta che le evidenze documentali raccolte dall'Autorità non dimostrino affatto che la società abbia adottato pratiche restrittive della concorrenza, afferma di voler comunque presentare impegni a riprova della volontà di cooperare attivamente e pienamente con l'Autorità. Quindi, con riferimento a DISMA e SERAM, dichiara che intende procedere alla alienazione di azioni³⁰¹ che rappresentino:

- da un minimo dell'1% fino ad un massimo del 6,25% del capitale di DISMA;
- da un minimo dell'1% fino ad un massimo del 12,5% del capitale di SERAM.

285. La Proposta prevede che per la vendita delle azioni, in unico pacchetto, sarà fissato un corrispettivo minimo che rispecchi il valore di mercato, sulla base del quale sarà indetta un'asta trasparente e non discriminatoria. Gli acquirenti potranno essere solo compagnie aeree che acquistano il jet-fuel per il proprio fabbisogno negli aeroporti dove operano le due società. TOTAL precisa inoltre che i titolari di quote di DISMA e SERAM, secondo gli Statuti delle due società, devono dimostrare di possedere alcuni requisiti tecnici (personale esperto delle regole internazionali del settore, laboratorio di analisi per la verifica della qualità del prodotto, capacità di rifornire i serbatoi delle società comuni su base continuativa). Pertanto, laddove gli acquirenti fossero sprovvisti di tali requisiti, TOTAL si impegnerebbe a fornire a prezzo di mercato una licenza che consenta loro di usufruire dell'assistenza di TOTAL per dotarsi degli stessi.

286. Il descritto processo di alienazione verrebbe subordinato all'approvazione degli altri soci di DISMA e SERAM per quanto concerne:

- la vendita delle quote e l'ingresso di nuovi soci;
- il diritto dell'acquirente a nominare un rappresentante nel CdA, ad esempio nel caso in cui le quote acquistate fossero inferiori alla "tranche" posseduta da ciascuna società petrolifera;
- l'accettazione dell'idoneità della licenza TOTAL a conferire all'acquirente, laddove questi ne fosse sprovvisto, i requisiti tecnici necessari per divenire socio.

287. TOTAL, infine, ha corredato l'impegno alla alienazione delle quote di DISMA e di SERAM con una "clausola di durata" e una "clausola di revisione". La prima prevede l'impegno a procedere alla alienazione entro 12 mesi dalla adozione del provvedimento finale, informando l'Autorità ogni tre mesi sullo stato di avanzamento della procedura. La clausola di revisione regola il comportamento in caso di mutamento delle condizioni di mercato o di concrete difficoltà nell'individuare un acquirente: in tali evenienze, TOTAL si riserva di avanzare, con adeguata motivazione, una o più delle seguenti richieste:

- proroga del termine per l'alienazione;

³⁰¹ [Nel corso dell'incontro con gli Uffici dell'Autorità, del 13 febbraio 2006, TOTAL aveva fatto presente che a seguito della incorporazione delle società petrolifere Elf e Fina, che a loro volta possedevano azioni nelle due società comuni DISMA e SERAM, TOTAL dispone oggi di quote superiori (doppie e triple) rispetto a quelle delle altre società petrolifere. TOTAL si era dichiarata disponibile ad utilizzare queste partecipazioni in eccesso al fine di consentire l'ingresso di terzi quali soci di DISMA e SERAM.]

- revisione di una o più delle condizioni previste dagli impegni;
- nomina di un *trustee* indipendente al posto della vendita delle quote.

288. Per quanto riguarda RAI, TOTAL si è dichiarata disponibile, laddove ci fosse una richiesta in tal senso da parte dell'Autorità, a ricercare una soluzione per l'ingresso di un nuovo socio nella società, con un rappresentante nel consiglio di amministrazione.

VI.3 GLI IMPEGNI PRESENTATI DA TAMOIL NEL CORSO DELL'INCONTRO DEL 28 MARZO 2006 E DA SHELL CON COMUNICAZIONE DEL 30 MARZO 2006

289. Con un documento consegnato nel corso dell'incontro del 28 marzo 2006, TAMOIL, premettendo di non condividere la ricostruzione e le contestazioni contenute nella Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, ha manifestato la propria disponibilità a cedere una parte della propria partecipazione in RAI uguale a quella che venga offerta in vendita dagli altri soci di RAI e comunque non superiore al 10% del capitale sociale della stessa. Se entro un anno dalla conclusione dell'istruttoria non si fosse presentato nessun acquirente, TAMOIL si impegnava a negoziare in buona fede con l'Autorità *"una soluzione alternativa volta a conseguire il medesimo risultato"*.

290. Nel medesimo documento, TAMOIL si impegnava a comunicare la notizia della disponibilità della quota di RAI a tutte le compagnie aeree italiane. Inoltre, TAMOIL, avendo preso conoscenza degli impegni relativi alla cessione delle quote di DISMA e SERAM presentati da TOTAL il 13 marzo 2006 dichiarava, in quanto utilizzatore di tali società, di condividere pienamente le proposte formulate in tali documenti.

291. Con una comunicazione di poco successiva, SHELL e SHELL IAV, dopo aver premesso di non condividere il contenuto delle CRI ed ogni ipotesi di illecito ivi prospettata, presentavano impegni pressoché identici a quelli di TAMOIL, consistenti principalmente nella cessione di una parte della propria partecipazione in RAI uguale a quella offerta in vendita agli altri soci. Inoltre, SHELL si impegnava a non opporsi ai propositi di cessione delle quote di DISMA e SERAM avanzati da TOTAL con il documento del 13 marzo 2006. In chiusura, SHELL si dichiarava disposta, qualora le verifiche di mercato avessero dimostrato che gli impegni presentati non fossero realizzabili per l'assenza di potenziali acquirenti, *"a discutere con l'Autorità possibili soluzioni alternative"*.

VI.4 GLI IMPEGNI PRESENTATI DA ESSO CON LA MEMORIA DEL 4 MAGGIO 2006

292. Con la memoria presentata il 4 maggio 2006, ESSO, pur ritenendo priva di fondamento l'analisi svolta nella CRI, ha ritenuto opportuno presentare formalmente, *per puro spirito collaborativo*, una serie di impegni sia di natura comportamentale che strutturale.

293. Con riferimento agli impegni di natura comportamentale ESSO afferma che le misure proposte rappresentano le cautele necessarie ad impedire che si presenti anche solo la possibilità che alcune delle informazioni in possesso delle società comuni fuoriescano dall'ambito di tali imprese per giungere ai soggetti che svolgono – all'interno di ESSO – attività commerciale nel settore del *jet fuel*. In particolare gli impegni di natura comportamentale offerti consistono in vincoli per il personale ESSO che opera nel Consiglio di Amministrazione o nel management delle imprese comuni, o che svolge attività operative presso le stesse, nonché in limitazioni dei flussi informativi tra diverse imprese comuni o all'interno di ciascuna di esse.

294. Per quanto riguarda i dipendenti di ESSO membri del CdA o del management di una impresa comune attiva nei servizi di stoccaggio e/o messa a bordo di *jet*, con gli impegni in esame ESSO propone:

- che nessuno di questi dipendenti rivestirà contemporaneamente, o quantomeno nell'anno successivo alla conclusione del suo mandato presso l'impresa comune, all'interno di ESSO o di una qualsiasi società ad ESSO collegata, alcun incarico commerciale inerente alla vendita di *jet fuel* presso un aeroporto italiano;
- che tutti questi dipendenti riceveranno, almeno annualmente, un corso di conformità al diritto della concorrenza, nonché indicazioni circa il loro ruolo e le loro responsabilità;
- che tutti questi dipendenti dovranno chiaramente specificare nelle loro e-mail ed in tutta la corrispondenza la funzione nella quale agiscono nell'inviare quella determinata comunicazione.

295. Per quanto concerne, invece, i dipendenti di ESSO che svolgono mansioni operative presso una impresa comune attiva nei servizi di stoccaggio e/o messa a bordo di *jet*, con gli impegni in esame ESSO propone:

- che il personale assegnato da ESSO allo svolgimento (a tempo pieno o parziale) di mansioni operative presso un'impresa comune non svolgerà alcun incarico commerciale inerente alla vendita, da parte di ESSO o di una qualsiasi società ad ESSO collegata, di *jet fuel* presso un aeroporto italiano;
- che il personale operativo distaccato da Esso ad una delle imprese comuni dovrà attenersi alle *EI Aviation Joint venture Guidelines*, che saranno approntate in modo da garantire l'ottemperanza ai presenti impegni: qualsiasi violazione di tali *Guidelines* comporterà l'applicazione di sanzioni disciplinari fino al licenziamento;
- che anche tutti i dipendenti ESSO che svolgono presso una delle imprese comuni mansioni operative, dovranno chiaramente specificare nelle loro e-mail ed in tutta la corrispondenza la funzione nella quale agiscono nell'inviare quella determinata comunicazione.

296. In relazione agli impegni comportamentali che concernono i flussi di informazioni, ESSO si impegna in primo luogo a richiedere ai propri dipendenti che siano membri del CdA di una delle imprese comuni o comunque distaccati presso una delle stesse di sottoscrivere un accordo di riservatezza in base al quale essi non potranno comunicare ad alcun soggetto che riveste, presso ESSO o una qualsiasi società ad ESSO collegata, un incarico commerciale inerente

alla vendita di *jet fuel* presso un aeroporto italiano, informazioni relative a soggetti terzi rispetto ad ESSO, acquisite nello svolgimento del proprio ruolo presso l'impresa comune.

297. Inoltre, ESSO si impegna a compiere in buona fede ogni ragionevole sforzo al fine di ottenere l'accordo da parte degli altri soci di ciascuna impresa comune di messa a bordo operante in Italia della quale ESSO sia socia, affinché tali imprese comuni non disvelino ad altre imprese comuni di messa a bordo operanti nel medesimo aeroporto, all'interno dei flussi di comunicazioni necessari alla gestione dei clienti comuni, l'identità dei soci/utilizzatori che riforniscono il cliente comune.

298. Nella memoria sopra citata, ESSO presenta anche altre due misure principali: consentire l'ingresso di terzi nella compagine azionaria delle *joint venture* e promuovere la costituzione di un *Forum* di incontro a cui parteciperebbero da un lato le linee aeree, coordinate da IATA, e dall'altro le stesse *joint venture*.

299. Con riferimento alla prima misura, avente natura strutturale, ESSO si impegna, quale socio di HUB, PAR, SERAM e DISMA, ad offrire - dando la opportuna pubblicità all'offerta - e ad adoperarsi affinché gli altri soci delle imprese comuni offrano, ad Alitalia e Maxoil ed a qualsiasi altra società avente i necessari requisiti che mostrerà interesse, una partecipazione in una o più imprese comuni, da acquistarsi secondo le disposizioni indicate negli Statuti e nei patti parasociali delle imprese comuni stesse; nei limiti del possibile, successivamente all'acquisto di tale partecipazione, tutti i soci avranno la stessa quota di partecipazione nell'impresa comune o nelle imprese comuni la cui partecipazione sarà acquisita.

300. ESSO si impegna, infine, a promuovere in buona fede la costituzione di un *Forum*, presieduto da IATA, per la revisione dei costi di DISMA e SERAM, delle *fees* e di questioni operative presso gli aeroporti di Fiumicino e Malpensa. Tale Forum - eretto su un modello già attivato negli aeroporti britannici di Londra Heathrow, Londra Gatwick, Londra Stansted e Manchester - al quale parteciperebbero, oltre alle società comuni, anche linee aeree invitate da IATA, analizzerebbe una dettagliata relazione predisposta annualmente da DISMA e SERAM sulle vicende significative intervenute nell'anno in questione inerenti ai costi di tali imprese comuni, alle variazioni delle *fees* ed a questioni operative; la relazione includerebbe anche le previsioni sui possibili sviluppi relativi a tali argomenti. Il sistema consentirà a IATA ed alle compagnie aeree di verificare in maniera trasparente i costi sostenuti dalle imprese comuni. ESSO si impegna anche a contattare IATA e proporle la costituzione del sistema sopra descritto e a tentare in buona fede di ottenere l'accordo di tutti i soci DISMA e SERAM per la costituzione del *Forum*.

VI.5 LA PROPOSTA CONTRATTUALE DI TOTAL AD ALITALIA

301. Nel corso dell'incontro del 13 marzo 2006, TOTAL ha anche illustrato una proposta contrattuale inviata ad Alitalia volta a consentire a quest'ultima di utilizzare, per il riposizionamento di *jet fuel* acquistato in proprio sul mercato cargo, l'intero sistema logistico che trasporta i prodotti petroliferi dalla boa al largo del porto di Fiumicino fino al deposito SERAM all'interno dell'aeroporto di Fiumicino, che TOTAL possiede attraverso la propria controllata Raffineria di Roma S.p.a. Si tratta di uno dei due sistemi che portano il *jet fuel* all'aeroporto di Fiumicino (l'altro è controllato da ENI) e ai quali alle compagnie aeree, e in primo luogo ad Alitalia, non è mai stato consentito di accedere per trasportare all'aeroporto carburante autoprocurato sul mercato cargo.

302. Con la citata proposta contrattuale, TOTAL si dichiarava disponibile ad acquistare da Alitalia alla boa al largo del porto di Fiumicino un quantitativo di *jet fuel* all'incirca analogo a quello previsto dal contratto di fornitura TOTAL ad Alitalia per l'aeroporto di Fiumicino, ad un prezzo d'acquisto fissato, secondo TOTAL, come pari al prezzo al quale la stessa paga, in media, le proprie forniture dal mercato cargo. In pratica, dunque, la proposta consentirebbe ad Alitalia di utilizzare l'intera catena logistica TOTAL, dal porto fino a dentro l'aeromobile, ad un costo equivalente alla differenza tra il prezzo di rifornimento stabilito nel vigente contratto annuale di fornitura tra Alitalia e TOTAL e il prezzo di acquisto alla boa offerto da TOTAL. Vale ricordare che TOTAL ha già in essere un contratto non troppo dissimile con ESSO, in forza del quale TOTAL acquista carburante ESSO alla boa di Fiumicino e lo rivende poi ad ESSO stessa all'interno del deposito di SERAM.

303. Con comunicazioni successive, nonché con il proprio intervento nel corso dell'audizione finale del 9 maggio 2006, TOTAL ha dato conto delle trattative in corso con Alitalia, delle quali si stava facendo parte promotrice. Da ultimo, con comunicazione dell'8 giugno 2006, TOTAL ha reso noto che le parti si sono accordate sia sulle condizioni di carattere economico del contratto che sulle quantità, fissate ad un livello superiore rispetto a quello originariamente offerto da TOTAL. TOTAL ha prodotto una comunicazione di conferma inviata da Alitalia il 7 giugno 2006.

VI.6 LA RICHIESTA DI INFORMAZIONI AGLI OPERATORI DEL SETTORE IN MERITO AGLI IMPEGNI PRESENTATI DALLE PARTI (MARKET TEST)

304. A seguito della presentazione degli impegni di carattere strutturale da parte di TOTAL, SHELL e TAMOIL, è stata inviata il 7 aprile 2006 una richiesta di informazioni a numerosi operatori del settore, al fine di ottenere il parere del mercato sulle misure proposte e sollecitare il suggerimento di eventuali misure correttive o alternative. Ovviamente, la richiesta non ha potuto riguardare gli impegni di ESSO, presentati solo cinque giorni prima della scadenza del termine infraprocedimentale per la acquisizione di informazioni.

305. La richiesta di informazioni è stata inviata a compagnie aeree italiane (Alitalia, Airone, Meridiana e Blue Panorama) e straniere (Air France, British Airways, TAP, American Airlines, Lufthansa, Iberia, KLM), ad associazioni di

compagnie aeree operanti in Italia (IATA, IBAR e Assaereo), nonché alla società Maxoil³⁰². Tutti i soggetti interpellati, ad eccezione di Blue Panorama e KLM, hanno risposto alla richiesta di informazioni³⁰³.

306. Dalle risposte pervenute emerge innanzitutto con evidenza che le misure proposte dalle parti (cessione di quote delle società comuni a soggetti terzi, in particolare compagnie aeree, con conseguente ingresso nel consiglio di amministrazione di rappresentanti di questi ultimi) non sono ritenute efficaci. I soggetti interpellati ritengono, infatti, che con queste misure si potrebbe esercitare solo un limitato controllo sulle società comuni; che chi fosse chiamato a esercitarlo, soprattutto se è una compagnia aerea, sarebbe soggetto a ritorsioni o alla tentazione di farsi "catturare" dalle società petrolifere; che sarebbe ad ogni modo difficile intervenire su aspetti cruciali dell'intesa come lo scambio di informazioni che viene gestito da livelli più operativi rispetto al CdA delle società comuni; che comunque, nel complesso, da queste misure non sarebbero nemmeno toccati aspetti cruciali per questo mercato, come l'accesso agli altri segmenti della filiera, primo fra tutti l'oleodotto che porta il carburante fino all'aeroporto³⁰⁴. Peraltro, nessuno dei soggetti interpellati si è dichiarato disponibile ad acquistare, eventualmente, le quote delle società comuni che le petrolifere dovessero dismettere.

307. Per quanto concerne l'individuazione di eventuali misure correttive o alternative, i pareri espressi dai soggetti interpellati non sono del tutto omogenei. Le istanze in favore delle quali si è espresso più di un operatore sono le seguenti: (1) regolamentare maggiormente il settore, imponendo obblighi di trasparenza e di accesso non discriminatorio e incaricando esplicitamente un regolatore garante, da alcuni indicato nell'ENAC³⁰⁵; (2) cedere a soggetti terzi l'intero esercizio delle attività di stoccaggio e messa a bordo, possibilmente individuando tali soggetti attraverso una gara³⁰⁶; (3) aprire l'intera filiera ad ogni fornitore che ne faccia richiesta (inclusi gli autofornitori), a cominciare dagli oleodotti che portano il *jet fuel* dal mare all'aeroporto, quantomeno per l'aeroporto più felicemente posizionato per accogliere simili sviluppi (Roma Fiumicino)³⁰⁷.

VII. VALUTAZIONI

VII.1 L'INTESA AI SENSI DELL'ART. 81 DEL TRATTATO UE

308. Le evidenze raccolte in corso di istruttoria consentono di affermare che le imprese ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL - SHELL IAV, TAMOIL e TOTAL hanno realizzato una fattispecie di intesa complessa e continuata, in violazione dell'articolo 81 del Trattato UE, che ha avuto per oggetto, nonché per effetto: a) la ripartizione del mercato della fornitura di *jet fuel* al fine di ottenere una stabilizzazione delle rispettive quote di mercato, coordinando le rispettive strategie in occasione delle gare per la fornitura di *jet fuel* indette dai vettori aerei; b) l'impedimento posto sia all'ingresso di nuovi operatori (inclusendo tra questi anche i vettori aerei intenzionati ad intraprendere l'autofornitura). I comportamenti si sono sostanziati: i) nell'intenso e continuato scambio di informazioni idonee sia a orientare le reciproche strategie future per le gare indette dai vettori aerei sia a favorire il controllo successivo dell'effettivo rispetto delle intese; ii) nell'attuazione di comportamenti "punitivi" mirati quando alcuni concorrenti hanno attuato condotte divergenti da quelle implicite nell'intesa; iii) nei rifiuti opposti, in varie forme, alle richieste di nuovi potenziali operatori di utilizzare alcune infrastrutture che consentivano l'accesso al mercato.

Tali comportamenti hanno falsato l'esito delle contrattazioni con le compagnie aeree, e, in definitiva, hanno reso le condizioni economiche di acquisto per queste ultime più onerose rispetto a quelle che si sarebbero verificate in un mercato concorrenziale.

L'ampiezza dello spettro e la complessità delle condotte delle parti giustificano, secondo la giurisprudenza, la qualificazione della fattispecie in termini generali di "intesa", senza la necessità di addentrarsi nella sua più specifica qualificazione come accordo o pratica concordata³⁰⁸.

³⁰² [Nella comunicazione inviata a tali soggetti si chiedeva, tra l'altro, (a) di indicare se le misure proposte, relative alla dismissione di una quota del capitale delle società DISMA, SERAM e RAI, fossero ritenute idonee al fine di accrescere la concorrenza sul mercato del jet-fuel; (b) di valutare se si ritenessero necessarie ulteriori misure o correttivi (specificando quali) volte a garantire l'accesso al mercato del jet-fuel sia di tutti i fornitori attualmente esistenti sia di eventuali altri fornitori, incluse le stesse compagnie aeree in regime di autofornitura; (c) di indicare se la società (o associazione) interpellata sarebbe stata interessata alla effettiva realizzazione di processi del tipo di quelli sopra descritti, con particolare riferimento alla possibilità di acquisire le quote delle joint venture che le società petrolifere intendono mettere in vendita o, semplicemente, di nominare propri rappresentanti negli organi direttivi delle stesse.]

³⁰³ [Tra questi, la sola Air France ha dichiarato di non essere in grado di pronunciarsi sui quesiti richiesti, mentre British Airways e TAP hanno risposto aderendo esplicitamente alla posizione di IATA.]

³⁰⁴ [Meridiana, pur non esprimendo un parere inequivocabilmente favorevole alle misure proposte, è stata l'unica società a manifestare un chiaro apprezzamento per la nomina di un rappresentante collettivo delle compagnie aeree (come un membro del consiglio di amministrazione o un auditor indipendente) il quale, senza entrare nel capitale sociale delle società comuni, possa esercitare un controllo sulle stesse.]

³⁰⁵ [A favore di questa soluzione si sono espresse in particolare Alitalia ed Assaereo.]

³⁰⁶ [Tale soluzione è prospettata con decisione da American Airlines, Airone e Iberia, nonché dall'associazione delle compagnie aeree che operano in Italia, IBAR.]

³⁰⁷ [A favore principalmente di questa istanza si sono pronunciati IATA e Maxoil.]

³⁰⁸ [Consiglio di Stato, sentenza del 2 marzo 2001, n. 1189, Assicurazione rischi Comune di Milano.]

309. Preliminarmente alla valutazione della fattispecie e sulla base della giurisprudenza comunitaria e nazionale, vengono effettuate alcune considerazioni in merito agli elementi distintivi e ai profili probatori della pratica concordata.

310. La normativa concorrenziale in materia di intese è volta ad assicurare che ogni operatore economico determini autonomamente la condotta che intende seguire sul mercato. La circostanza che l'articolo 81 del Trattato UE preveda, oltre alla nozione di "accordo", quella di "pratica concordata", risponde all'esigenza di ricomprendere tra i comportamenti vietati dalla norma ogni forma di coordinamento dell'attività delle imprese che si concretano in una consapevole collaborazione tra gli operatori economici, in danno della concorrenza³⁰⁹.

311. L'accordo sussiste quando le imprese hanno espresso la loro comune volontà di assumere un determinato comportamento sul mercato. Nella pratica concordata manca un accordo espresso, ma vi è una forma di coordinamento delle attività delle imprese che sostituisce scientemente ai rischi della concorrenza una cooperazione pratica tra di loro, come esplicitato dal consolidato orientamento della Corte di Giustizia e del Consiglio di Stato³¹⁰.

L'esistenza di una pratica concordata si può desumere dal coordinamento che si concreta nella condotta delle imprese che ad essa partecipano³¹¹; nella pratica concordata vi è un comportamento parallelo di una pluralità di imprese, frutto di una tacita volontà comune, vale a dire di una concertazione che, pur non formalizzata in un accordo, emerge dalla univocità dei comportamenti concreti³¹².

312. Per conseguenza, la nozione di pratica concordata implica, oltre ad una concertazione, un comportamento sul mercato che dia seguito a tale concertazione ed un nesso causale tra questi due elementi³¹³.

Così, il parallelismo di comportamenti adottati da una pluralità di operatori economici non potrà costituire prova di una violazione della normativa sulle intese qualora esso possa risultare dalla capacità delle imprese di reagire intelligentemente ed autonomamente al comportamento noto o presunto di un concorrente³¹⁴.

Tuttavia, l'esigenza che le imprese determinino autonomamente la politica che intendono seguire sul mercato "vieta rigorosamente che fra gli operatori abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale, ovvero di rivelare a un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso o intende tenere egli stesso sul mercato"³¹⁵.

313. Qualora sussistano evidenze di tali contatti, diretti o indiretti, intercorsi tra le imprese, che possano costituire ragionevoli indizi di una pratica anticoncorrenziale, deve presumersi che dette imprese tengano conto delle informazioni scambiate con i loro concorrenti per determinare il proprio comportamento sul mercato³¹⁶; in tal caso, grava sulle imprese indagate l'onere probatorio di una diversa spiegazione lecita delle loro condotte³¹⁷.

314. Per quanto riguarda le condotte messe in atto mediante le imprese comuni di stoccaggio e messa a bordo si osserva che queste ultime sono state utilizzate dalle società petrolifere distorcendone l'autonoma e legittima funzione operativa a suo tempo presa in considerazione dall'Autorità, al momento di verificare *ex-ante*, a seguito di notifica da parte delle società petrolifere della costituzione delle imprese comuni HUB, PAR, RAM e RAF, la loro compatibilità con la normativa antitrust³¹⁸.

315. Le conclusioni cui è pervenuto il procedimento istruttorio sono dunque che le società petrolifere ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL-SHELL IAV, TAMOIL, TOTAL, anche mediante lo strumento delle imprese comuni DISMA, SERAM, HUB, RAM-RAI e PAR, con gradi variabili di partecipazione accertata, ma comune volontà anticoncorrenziale hanno posto in

³⁰⁹ [Cfr. sul punto Corte di Giustizia, sentenza del 14 giugno 1972 C-48/69 Imperial Chemical Industries Ltd./Commissione, para. 64.]

³¹⁰ [Cfr. inter plurima, Corte di Giustizia, sentenze dell'8 luglio 1999 C-199/92 Huls/Commissione e C-49/92 Commissione/Anic Partecipazioni SpA, sentenza del 31 marzo 1993 C-89/85 et al. A. Ahlstroem Osakeyhtio et al./Commissione, sentenza del 14 luglio 1981 C-172/80 Zuechner, sentenza del 16 dicembre 1975 C-40/73 et al., Suiker Unie et al./Commissione; Consiglio di Stato, sentenza n. 1671 del 20 marzo 2001, Fornitura pezzi di ricambio caldaie a gas; Consiglio di Stato, sentenza n. 4118 del 26 luglio 2001 Istituti Vigilanza Sardegna.]

³¹¹ [Corte di Giustizia, sentenza Imperial Chemical Industries Ltd./Commissione, par. 65.]

³¹² [Così il Consiglio di Stato, sentenza n. 1671 del 20 marzo 2001, Fornitura pezzi di ricambio caldaie a gas, cit.; sentenza n. 4118 del 26 luglio 2001, Istituti Vigilanza Sardegna, cit. Il parallelismo dei comportamenti non è escluso, tuttavia, da una certa differenziazione delle condotte poste in essere dagli operatori: cfr. Consiglio di Stato, sentenza n. 1671 del 20 marzo 2001, Fornitura pezzi di ricambio caldaie a gas, cit.; sentenza n. 1699 del 22 marzo 2001 Tim Omnitel Tariffe Fisso-Mobile.]

³¹³ [Cfr. Corte di Giustizia, sentenza Huls Commissione, para. 61, cit.]

³¹⁴ [Secondo la Corte di Giustizia "il parallelismo di comportamenti può essere considerato prova di una concertazione soltanto qualora la concertazione ne costituisca l'unica spiegazione plausibile": sentenza A. Ahlstroem Osakeyhtio et al./Commissione para. 71, cit.]

³¹⁵ [Corte di Giustizia, sentenza Suiker Unie, para. 174, cit.; da ultimo, sentenza Huls/Commissione para. 160, cit.]

³¹⁶ [Ibidem para. 162.]

³¹⁷ [Tra le altre, Corte di Giustizia, sentenza Anic, paragrafi 121 e 126-128 cit., Consiglio di Stato, sentenze n. 1671 del 20 marzo 2001 Fornitura pezzi di ricambio caldaie a gas, cit., n. 1699 del 22 marzo 2001 Tim Omnitel Tariffe Fisso-Mobile, cit., n. 4118 del 26 luglio 2001 Istituti Vigilanza Sardegna, cit.]

³¹⁸ [Per RAF cfr. provv. n. 1802 del 21 febbraio 1994, 199-SHELL-TOTAL/R.A.F., non pubblicato; per RAM cfr. provv. n. 3163 del 20 luglio 1995, I117 - RAM-RIFORNIMENTI AEROPORTI MILANESI, in Bollettino n. 29/1995; per HUB cfr. provv. n. 6001 del 20 maggio 1998, I325 - AGIPPETROLI/ESSO ITALIANA /KUWAIT PETROLEUM ITALIA, in Bollettino n. 21/1998; per PAR cfr. provv. n. 4447 del 21 novembre 1996, I235 - AGIPPETROLI/KUWAIT PETROLEUM ITALIA/ESSO ITALIANA/PAR, in Bollettino n. 47/1996 e provv. n. 5787 del 12 marzo 1998, I314 - AGIPPETROLI/KUWAIT PETROLEUM ITALIA/ESSO ITALIANA/PAR, in Bollettino n. 11/1998.]

essere un'intesa illecita vietata dall'articolo 81 Trattato CE in quanto costituita da un insieme di condotte volte al coordinamento del comportamento commerciale dei concorrenti all'interno di un contesto oligopolistico.

VII.1.1 PREMessa: IL LEGITTIMO AFFIDAMENTO

316. In via preliminare, va ricordato che le parti del presente procedimento hanno rilevato, nell'ambito delle memorie finali e nel corso dell'audizione conclusiva³¹⁹, che la costituzione ed il funzionamento delle imprese comuni PAR, HUB, RAM e RAF sono stati oggetto di comunicazione preventiva ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90 da parte delle società petrolifere e di conseguente approvazione da parte dell'Autorità con provvedimenti di non avvio di istruttoria ovvero, nel caso di RAM, con un provvedimento emanato a conclusione di un'istruttoria durante la quale è stato rilevato che l'intesa comunicata non fosse lesiva della concorrenza. E' stato, altresì, rilevato che anche la costituzione e il funzionamento di DISMA sono state autorizzate, in questo caso dalla Commissione UE, con una comunicazione inviata al termine di una apposita istruttoria.

317. Deve anzitutto osservarsi che le fattispecie contestate sono state poste in essere dalle società petrolifere tra l'altro utilizzando quale strumento di concerto l'attività delle imprese comuni, distorcendone la legittima funzione operativa a suo tempo presa in considerazione dall'Autorità a seguito di comunicazione da parte delle società petrolifere

Le società petrolifere, tradendo l'affidamento suscitato nell'Autorità, hanno posto in essere una complessa fattispecie di intesa consistita nell'adozione di numerosi comportamenti che hanno: precluso l'ingresso di nuovi operatori; limitato le fonti di approvvigionamento; rafforzato l'adozione di strategie scarsamente aggressive da parte degli operatori esistenti; inibito i tentativi di esercitare forme di sana concorrenza. In tale contesto, profondamente modificato rispetto a quello oggetto di analisi in sede di autorizzazione da parte dell'Autorità delle menzionate imprese comuni, si inseriscono le numerose evidenze documentali relative a tali entità cooperative, le quali hanno agevolato la realizzazione della complessa intesa che ha impedito il dispiegarsi di una effettiva concorrenza nel mercato del *jet fuel*.

318. Con riguardo alla tipologia di informazioni che avrebbero dovuto essere oggetto di scambio nell'ambito delle imprese comuni, si precisa che esse avrebbero dovuto riguardare unicamente dati relativi all'erogato ed ai numeri di rifornimenti riferiti a ciascuna società fondatrice ed avrebbero dovuto essere scambiate con cadenza annuale.

In particolare, con riguardo a RAF si evidenzia che i patti parasociali depositati agli atti del fascicolo I/99, risalente al 1994, prevedevano all'articolo 6 che la tariffa dei servizi resi ai soci sarebbe stata *"così determinata: il 10% di tutti i costi diviso tra i soci in proporzione alla quota di partecipazione nella società ed il restante 90% in base al volume movimentato da ciascuno dei soci"*.

Analogamente, la determinazione delle tariffe da parte di RAM³²⁰ avveniva, alla luce di quanto previsto dall'articolo 4 dei patti parasociali, sulla base dei costi e dei volumi movimentati ogni anno.

In merito al funzionamento di PAR nell'ambito dei fascicoli I/235 e I/314, risalenti rispettivamente al 1996 ed al 1998, era emerso che il consiglio di amministrazione della società determinasse le tariffe avendo a disposizione esclusivamente i valori *"ricavati dal budget previsionale, divisi per il volume totale di erogato previsto nell'anno di riferimento"* (articolo 15 dei Patti Parasociali PAR).

Infine, i patti parasociali di HUB³²¹ prevedevano all'articolo 16 che la tariffa venisse determinata sulla base dei costi operativi con imputazione degli stessi secondo una percentuale di oneri fissi, in proporzione ai volumi movimentati e al numero di servizi prestati.

319. Nel complesso era dunque prevedibile che ciascuna società petrolifera disponesse delle informazioni relative ai propri volumi movimentati e ai costi sostenuti nell'arco di tempo di un anno.

320. Viceversa le risultanze istruttorie hanno ampiamente dimostrato che mediante le società comuni ciascuna società petrolifera aveva a disposizione dettagliate informazioni riferite anche alle altre società petrolifere e dunque informazioni ulteriori rispetto a quelle che erano effettivamente necessarie alla determinazione della tariffa da parte delle imprese comuni. Tali informazioni concernono sia dati che svelano alcune componenti cruciali in grado di orientare i comportamenti futuri dei concorrenti, come la quantità disponibile di prodotto e la sua provenienza (cfr. para. IV.2.2.1), sia dati - altrettanto importanti - necessari per monitorare i comportamenti passati e dunque l'ottemperanza alle regole di condotta concordate. Tra questi ultimi, si ricordano in particolare le informative sugli esiti delle gare, sugli erogati ai singoli clienti, sulle relative quote di mercato, sul rispetto delle quote nella fornitura ai clienti condivisi (cfr. para. IV.2.2.2). Nessuna di queste informative era stata comunicata al momento della notifica della costituzione delle società comuni, né c'era alcun motivo per pensare che un simile flusso informativo si sarebbe verificato, posto che lo stesso non è affatto indispensabile ad un efficace svolgimento da parte delle società comuni dei propri compiti operativi.

321. A riprova del fatto che lo scambio di informazioni accertato non è nella sua ampiezza necessario al funzionamento delle imprese comuni, si rileva che alcune delle parti del presente procedimento (SHELL, TOTAL e TAMOIL, società madri di RAI in cui sono confluite RAF e RAM) hanno manifestato la loro disponibilità ad impegnarsi tra

³¹⁹ [Verbale dell'audizione finale del 9 maggio 2006.]

³²⁰ [Caso n. I/117 del 1995.]

³²¹ [caso n. I/325 del 1998]

l'altro - e pur senza alcun riconoscimento del carattere restrittivo delle pratiche contestate - a garantire: che l'impresa comune invii alle società stesse solo i dati relativi a ciascuna di esse; che i consiglieri delle imprese comuni designati dai soci non divulgino le informazioni apprese in ragione del loro incarico e riguardanti soggetti diversi dalla società dalla quale sono designati e che i dati necessari per la determinazione delle tariffe e per la redazione del bilancio, del *budget* e del *business plan* siano forniti al C.d.A. dell'impresa comune in forma aggregata³²².

Analogamente, ESSO (società madre di HUB e di PAR) si è dichiarata disponibile ad assicurare che i propri dipendenti - che sono anche membri del CdA di una delle imprese comuni - non comunichino ad alcun soggetto che riveste presso ESSO un incarico commerciale inerente la vendita di *jet fuel* informazioni relative a soggetti terzi rispetto ad ESSO acquisite nello svolgimento del proprio ruolo nell'impresa comune³²³.

Lo stesso argomento vale anche per lo scambio di informazioni relativo ai clienti condivisi, anch'esso ritenuto dalle parti stesse, nelle forme in cui è stato realizzato, non necessario al funzionamento delle imprese comuni. Oltre alle numerose affermazioni in tal senso fatte dalle parti nel corso del procedimento, si consideri di nuovo il fatto che SHELL, TOTAL e TAMOIL da un lato ed ESSO dall'altro si sono impegnate a fare quanto necessario affinché ciascuna impresa comune non riveli ad altre imprese operanti nel medesimo aeroporto l'identità dei soci/utilizzatori che riforniscono il cliente condiviso³²⁴.

322. Con particolare riferimento al caso di DISMA, infine, si ricorda che la Commissione era giunta alla conclusione che la costituzione e il funzionamento di detta società avrebbero condotto ad un coordinamento del comportamento concorrenziale delle imprese madri e che dunque la stessa doveva esser ritenuta nel suo complesso un'impresa comune restrittiva della concorrenza, suscettibile di essere vietata ai sensi dell'allora vigente articolo 85 par. 1 del Trattato. A fronte di ciò, le modifiche apportate al tempo dai soci ad alcuni aspetti della *governance* della società vennero accolte dalla Commissione non già come la soluzione agli "unici" due profili concorrenzialmente problematici, bensì come "*sufficienti ragioni affinché la Commissione possa concedere un'esenzione*"³²⁵. Seguiva, peraltro, nella lettera della Commissione, l'avvertenza esplicita di una possibile riapertura del caso qualora fosse venuta a mutare la situazione di fatto o di diritto in relazione ad un aspetto essenziale degli accordi. E', pertanto, evidente che l'inserimento di DISMA nell'ambito di un'intesa unica e complessa tra i soci, messa in atto anche sfruttando gli effetti cooperativi generati dalle società comuni, non può che dar luogo ad una situazione di fatto del tutto nuova che giustifica una revisione della valutazione relativa alla compatibilità di DISMA con l'articolo 81 del Trattato CE.

VII.1.2 I MERCATI RILEVANTI

323. Come già definito nella parte in fatto, i mercati rilevanti ai fini della valutazione dalla fattispecie in esame sono quelli (i) della commercializzazione di *jet fuel*, e (ii) dei servizi di stoccaggio e messa a bordo di *jet fuel*. In ciò che segue si svolgono alcune ulteriori considerazioni in merito al primo di tali mercati, in risposta alle obiezioni delle parti.

VII.1.2.1 LA DIMENSIONE GEOGRAFICA

324. Secondo quanto si è visto, in base all'analisi antitrust, il mercato del *jet fuel* si configura come un mercato nazionale, principalmente seguendo il principio, stabilito nei precedenti comunitari, secondo il quale per l'individuazione dell'ambito geografico rilevante di questo mercato assume importanza cruciale la effettiva contendibilità delle forniture nei singoli scali. In Italia, le società petrolifere possono operare in un numero di aeroporti ben superiore a quello determinato dalla disponibilità di una struttura di origine di *jet fuel* (raffineria o porto, con i relativi collegamenti all'aeroporto) posizionata favorevolmente rispetto allo scalo. Questo avviene principalmente grazie alla possibilità di ricorrere, in pratica su qualunque scalo, al prodotto procurato da altri soggetti, sia produttori terzi che concorrenti. Gli acquisti effettuati a tal fine dalle società che commercializzano *jet fuel* corrispondono quasi alla metà del totale del prodotto che le stesse rivendono alle compagnie aeree. Questo fa sì che le società petrolifere si possano organizzare con strutture centralizzate di vendita, che concordano con le rispettive funzioni di supply il fabbisogno totale di carburanti da reperire (da raffinerie proprie, da terzi o sul mercato cargo) e gestiscono una strategia di offerta non limitata – per quel che le riguarda - dai condizionamenti strutturali.

325. Le parti hanno contestato questa conclusione, invocando, in maniera non del tutto coerente, talvolta una dimensione sopranazionale del mercato, talaltra una locale, limitata al singolo scalo. A sostegno del fatto che l'orizzonte commerciale degli operatori non sia limitato agli scali per i quali dispongono direttamente di strutture produttive e/o di trasporto appare dirimente la circostanza che sui tre scali principali, nonostante tali strutture siano nella disponibilità solo di poche società (a Fiumicino ENI, TOTAL e, fino a pochi mesi fa, SHELL; a Malpensa ESSO ed ENI; a Linate TAMOIL), sono da tempo presenti tutte le società petrolifere, con una stabilità tale da consigliare loro di acquisire una partecipazione societaria nelle imprese che svolgono in quegli scali le attività di stoccaggio (con l'eccezione di TAMOIL) e messa a bordo. D'altra parte, anche dal lato della domanda l'acquisizione di carburante tende ad esser fatta con un'unica procedura per tutti gli scali nazionali, atteso che gli interlocutori sono sostanzialmente gli

³²² [Doc. n. 1304.]

³²³ [Allegato 14 della memoria finale di ESSO.]

³²⁴ [Doc. n. 1304 ed allegato 14 della memoria finale di ESSO, cit.]

³²⁵ [Lettera della Commissione ai soci di DISMA, doc. 294.]

stessi su tutto il territorio nazionale e dunque le strategie commerciali possono essere meglio fissate – su entrambi i versanti - a livello aggregato.

326. Quanto alla petizione, a dire il vero minoritaria, a favore di una dimensione addirittura sopranazionale del mercato della vendita al dettaglio di *jet fuel* sulla base della sostituibilità tra scali dal lato della domanda, basti osservare che le possibilità di arbitraggio legate all'acquisto di carburante in aeroporti esteri dove lo stesso costi meno sono limitate da numerosi fattori (limiti tecnici, maggior consumo per il trasporto del carburante in eccedenza a bordo, tendenza per le compagnie italiane ad avere comunque condizioni più favorevoli negli scali nazionali piuttosto che in quelli esteri, dove consumano minori volumi, ecc.) in modo tale da rendere non significativa tale opportunità, come riconosciuto anche da alcune delle parti (cfr. ad es. memoria ESSO).

VII.1.2.2 STRUTTURA OLIGOPOLISTICA DEL MERCATO

327. Il mercato nazionale del *jet fuel* è un oligopolio particolarmente concentrato, nel quale sono attive solo sette società, una delle quali (Air BP) per volumi molto ridotti.

Il prodotto venduto è omogeneo, tanto, ad esempio, da poter essere stoccato in promiscuo nei depositi aeroportuali.

L'accesso al mercato è inoltre ostacolato da elevate barriere, atteso che lo svolgimento di questa attività è subordinato alla disponibilità delle necessarie strutture logistiche che sono tutte possedute dalle società petrolifere, le quali controllano anche gli accessi al mercato cargo.

Come si è visto, gli *incumbents* risolvono i problemi strutturali legati alla disponibilità di prodotto e al suo riposizionamento attraverso il reciproco ricorso agli acquisti incrociati, detenendo poi direttamente la proprietà delle società comuni che svolgono nei principali scali gli ultimi passaggi della filiera (stoccaggio e messa a bordo).

Di questo complesso sistema non ha potuto beneficiare nessun altro soggetto, come dimostrato dal fatto che non ci sono da tempo nuovi ingressi, nonostante i tentativi compiuti soprattutto da Alitalia per l'autoproduzione. Giova sottolineare, in particolare, che a differenza della maggior parte degli altri paesi europei dove esistono, almeno negli scali più importanti, imprese partecipate da società petrolifere e compagnie aeree (Lufthansa, Air France, British Airways) - dunque con la compresenza di azionisti latori di interessi contrapposti, suscettibile di accrescere le performance concorrenziali delle imprese - in Italia non si verifica mai un caso del genere, e anzi sono state raccolte numerose evidenze circa le persistenti resistenze incontrate dai principali vettori aerei nazionali, Alitalia e AirOne, nella realizzazione di un proprio sistema di *self supply* (supra, para. IV.2.3.4.2).

328. Inoltre, va sottolineato che il contesto competitivo è caratterizzato da numerose gare distinte, in ciascuna delle quali non si assegna necessariamente l'intera fornitura di una compagnia ad un unico fornitore, nemmeno su un singolo scalo. Tale circostanza fa sì che nessuna compagnia aerea, nemmeno Alitalia – la quale peraltro sta fronteggiando dal 2004 una crisi che la pone in condizioni di particolare debolezza – sia in grado di contrapporre alle società petrolifere il potere contrattuale che potrebbe derivare dall'assegnazione in un'unica soluzione ad un unico fornitore di una commessa di elevate proporzioni. L'elevato numero di gare e la loro frammentazione in lotti è anche, contrariamente a quanto sostenuto dalle parti, un elemento che moltiplica le occasioni di ritorsione.

329. Le società che operano in questo mercato sono, infine, collegate da numerosi e importanti vincoli reciproci, che forniscono occasioni di incontro, di trasparenza e di possibile ritorsione, come dimostrato anche dalle evidenze raccolte nel corso del procedimento. Si ricordano, al riguardo, l'ampio ricorso a pratiche di acquisti reciproci e scambi di prodotto, la presenza delle stesse imprese su numerosi altri mercati (multimarket contacts) e la loro associazione in numerose imprese comuni, alcune delle quali (tra cui le parti del presente procedimento) specificamente dedicate alle attività ausiliarie alla commercializzazione del *jet fuel*.

VII.1.2.3 LA STABILITÀ DELLE QUOTE

330. Le quote di mercato detenute dalle società petrolifere risultano notevolmente stabili nell'arco del periodo per il quale le informazioni fornite dalle parti hanno consentito di effettuare tale calcolo (2001-2004). La stabilità, descritta da livelli estremamente contenuti del coefficiente di variazione delle quote degli operatori, appare particolarmente significativa, se si tiene conto del fatto che essa non appare, nella sostanza, alterata da eventi - di seguito oggetto di specifica trattazione - quali la crescita di TAMOIL passata in un triennio (2001-2004) dal [omissis] al [omissis] o la perdita, da parte di TOTAL, della fornitura ad Alitalia per l'anno contrattuale 2001-2002.

331. D'altra parte, numerosi altri fattori contribuiscono a rendere quantomeno inaspettata una simile stabilità delle quote di mercato. In primo luogo le stesse caratteristiche del settore, nel quale si svolgono delle gare per l'aggiudicazione della fornitura, sembrerebbero favorevoli ad una elevata contendibilità delle quote di mercato. Su questo punto rileva la vera e propria "regola" della riconferma, ad esito delle gare, del fornitore uscente, della quale si parlerà anche più avanti. Qui importa sottolineare come, anche prendendo il dato più basso fornito da Total (80-85% di riconferme), tale dato, contrariamente a quanto sostenuto dalle parti, risulta estremamente elevato, soprattutto se si tiene conto del fatto che non esistono in questo mercato motivi per riconoscere a chi ha rifornito una determinata compagnia dei vantaggi sui concorrenti del tipo di quelli che potrebbero derivare, ad esempio, dall'aver fatto investimenti specifici in attrezzature e/o conoscenze legate solo a quel cliente e non altrimenti utilizzabili.

332. Proseguendo nell'elenco dei fattori che avrebbero dovuto causare una maggior instabilità delle quote di mercato, merita ricordare come la stabilità si sia mantenuta nello stesso periodo in cui si sono verificati ripetuti shock di mercato dovuti, da un lato, alla rapida crescita delle compagnie low-cost, alle conseguenze sul settore dei trasporti aerei dei noti accadimenti dell'11 settembre 2001, alla instabilità della ripartizione dei voli tra Fiumicino, Malpensa e Linate

dovuta alla entrata in funzionamento di Malpensa 2000 e, dall'altro, alle sensibili fluttuazioni dei prezzi del petrolio a livello internazionale. In particolare, gli shock dal lato della domanda non hanno avuto conseguenze equidistribuite su tutte le compagnie e, dunque sui loro fornitori.

333. A fronte del rilievo sulla stabilità delle quote le parti hanno opposto principalmente due linee di argomentazione, tra loro peraltro non immediatamente conciliabili. Da un lato, infatti, è stata contestata l'esistenza stessa della stabilità delle quote; dall'altro, invece, sono stati evidenziati i motivi strutturali che renderebbero, invece, inevitabile la stabilità delle quote di mercato in questo settore.

334. Secondo le parti, la stabilità delle quote dipenderebbe principalmente dal fatto che la programmazione dell'attività di raffinazione e i cambiamenti dei piani di produzione sarebbero particolarmente complicati. Tuttavia, questo argomento può avere senso solo se la produzione totale - di cui si afferma la sostanziale rigidità - rimane grosso modo equivalente alla domanda totale del mercato. Se questa equivalenza non si avvera (ad esempio per oscillazioni della domanda, come successo dopo gli eventi dell'11 settembre), la necessaria stabilità della produzione non può di per sé generare una invariabilità delle quote di mercato, per la quale serve invece un aggiustamento che ripartisca ad esempio gli eccessi di produzione. Ad ogni modo, poi, va ricordato che, grazie al massiccio ricorso alle compravendite di *jet fuel* tra società petrolifere, le eventuali rigidità della produzione non si devono necessariamente riflettere sulla quota di mercato di ciascun operatore. Si rileva, infine, che la programmazione dell'approvvigionamento, ivi inclusa la decisione su quale parte del prodotto commercializzare direttamente e quale vendere a clienti/concorrenti, può vincolare al massimo il periodo di tempo cui si riferisce (normalmente un anno) e non può rilevare per la stabilità delle quote su un periodo decisamente più lungo, come quello qui individuato.

335. Viceversa, numerose memorie delle parti hanno contestato l'esistenza stessa di una stabilità delle quote di mercato. L'obiezione si fonda in genere sulla contestazione della individuazione, per il mercato del *jet fuel*, di un ambito geografico nazionale. Infatti, attraverso l'analisi di varie forme di disaggregazione (per scalo, per compagnia/scalo, per periodi infra-annuali, ecc.) e utilizzando peraltro dati non sempre messi a disposizione dell'Autorità per ripetere gli esercizi compiuti dalle parti, queste ultime evidenziano una maggior variabilità delle quote da ciascuna detenute. Il primo –e dirimente – commento su tali operazioni è che, non essendo le stesse state svolte al livello di aggregazione utilizzato per l'individuazione delle politiche commerciali (quello del mercato nazionale), esse non sono particolarmente significative per l'analisi concorrenziale.

336. Si può, tuttavia riconoscere che, a livello disaggregato, alcuni eventi, specialmente la crescita di TAMOIL e la perdita del contratto Alitalia da parte di TOTAL nel 2001-2002, conferiscono una maggior variabilità alle quote delle singole società sui singoli scali. Ora, benché anche in tali casi la tendenza alla stabilità appaia più significativa delle indicazioni sulla variabilità, non si può non rilevare come la presenza di una certa volatilità delle quote a livello disaggregato potrebbe contribuire a rendere ancor più sorprendente la tendenza alla stabilità registrata a livello aggregato. Questo fenomeno, infatti, denoterebbe una ricomposizione, a livello dell'orizzonte commercialmente rilevante, dei disallineamenti che si verificano nelle varie componenti. In alcuni casi, in effetti, le quote delle società petrolifere a livello di singolo scalo cambiano per effetto di aggiustamenti reciproci operati in seguito a contingenti esigenze di approvvigionamento di *jet fuel* dell'una o dell'altra società, in modo da evitare che la mutata esigenza di una singola società petrolifera in un tempo e in un luogo inneschi un effetto concorrenziale che possa mettere a rischio il preordinato equilibrio, con conseguenti indesiderati danni alle altre società petrolifere³²⁶.

337. Numerose critiche volte, in definitiva, a contestare l'esistenza della stabilità a livello sia aggregato che disaggregato sono poi state sollevate dalle parti nei confronti della significatività dell'indicatore utilizzato, il coefficiente di variazione. Una parte delle stesse, che contesta la ragionevolezza della soglia del valore 0,50 di tale coefficiente come indicatore di stabilità, si rivolge, in effetti, alle elaborazioni compiute a livello disaggregato (per aeroporto), posto che le quote aggregate registrano valori del coefficiente notevolmente più bassi di tale soglia (al massimo 0,25, con la sola eccezione di TAMOIL, 0,34). Alle stesse si applica dunque quanto già detto sulla scarsa rilevanza della variabilità eventualmente rilevata a livello disaggregato. Altre critiche hanno riguardato l'asserita inidoneità del coefficiente di variazione a qualificare la variabilità, in quanto lo stesso non consente di cogliere, ad esempio, la differenza tra una variazione non sistematica e un trend crescente o decrescente. Al riguardo si osserva in primo luogo che il coefficiente misura comunque l'intensità della variazione. Ciò significa che, se anche si sta verificando una tendenza alla crescita della quota di una società, un basso coefficiente di variazione indica che tale crescita è molto lenta; dunque non troppo incisiva sulla stabilità complessiva delle quote degli operatori. In secondo luogo, con riferimento al caso specifico di Total, che lamenta come di fatto l'analisi dell'andamento delle quote abbia ignorato il suo trend crescente, si ricorda che la (lieve) crescita della quota Total tra 2001 e 2004 corrisponde in realtà al recupero di una posizione di lungo periodo persa a causa dell'unico caso di mancata partecipazione di tale società alla fornitura Alitalia (il contratto per il 2001-2002, che ovviamente influenza sia le quote Total del 2001 che quelle del 2002).

VII.1.3 GLI SCAMBI DI INFORMAZIONI

338. In corso di istruttoria è stato accertato un flusso informativo particolarmente ampio e lungo direttrici diverse. Sono documentati, infatti, sia scambi di informazioni tra le imprese comuni che tra queste e i propri soci. Contrariamente a quanto asserito dalle parti, poi, le informazioni che le società petrolifere si sono scambiate forniscono

³²⁶ [Tale ricostruzione è confermata nella denuncia che si ricorda essere stata presentata da dipendenti di una joint venture.]

indicazioni sia sul comportamento commerciale futuro dei concorrenti sia sulle condotte in corso. Entrambe le categorie di informazioni, come è chiarito meglio in seguito, rivestono la natura di informazioni sensibili. A tale proposito, si rileva che lo scambio di dati sensibili qualifica i comportamenti imprenditoriali di natura ripartitoria adottati dalle parti del procedimento non come la conseguenza inevitabile della struttura del settore, bensì come il frutto di una condotta consapevole di tali imprese.

VII.1.3.1 LE INFORMAZIONI DISPONIBILI PRESSO LE SOCIETÀ COMUNI

339. Le società di stoccaggio dispongono di informazioni sulle immissioni al deposito da ciascuna delle strutture logistiche esistenti, sui trasferimenti di proprietà del carburante all'interno del deposito (transfer/stock) e sull'erogato di ciascuna società petrolifera, con possibilità di disaggregazione per tipo di compagnia aerea (nazionale o estera) e per tipo di destinazione (Italia, CEE, paesi terzi). Inoltre, le società petrolifere possono reperire presso tali società anche le informazioni sulla tariffa applicata per il loro servizio, che in molti casi è diversa da un utilizzatore all'altro in funzione dell'erogato.

340. Le società di messa a bordo conoscono gli esiti delle gare per la aggiudicazione delle forniture, sia di quelle con un unico vincitore che quelle con assegnazione in quota. Inoltre, esse possono monitorare l'andamento delle consegne effettuate per conto delle singole società petrolifere ai clienti ordinari e a quelli condivisi. Le società petrolifere possono inoltre ottenere presso le società di messa a bordo informazioni sulle previsioni di erogato dei soci, per un anno o anche per periodi inferiori, nonché indicazioni sulla tariffa applicata a ciascuno di essi.

341. Con riferimento alle informazioni reperibili presso le società comuni, non appare condivisibile l'obiezione delle parti, secondo la quale le società di messa a bordo HUB e RAI consentirebbero, al più, una visione solo parziale dei fenomeni sui quali dispongono di informazioni, in quanto ciascuna copre solo la metà degli operatori. Le evidenze agli atti danno infatti conto dell'esistenza di un notevole flusso di informazioni anche tra le due joint venture, facilitato fra l'altro dall'utilizzo dei medesimi standard di comunicazione (il sistema informatico Aviostar). Un esponente della sede HUB di Fiumicino ha descritto, in sede di ispezione, le modalità di comunicazione delle informazioni relative alle consegne di carburante ai clienti condivisi, che RAI provvede a comunicare ad HUB solitamente per telefono o via fax, specificando che il flusso informativo avviene anche da parte di HUB verso RAI, secondo le medesime modalità (doc. 104). Anche le informazioni sulle consegne a clienti non condivisi, o su clienti condivisi tra petrolifere appartenenti ad un solo pool risultano passare da una società all'altra (doc. 174), e nella prassi operativa i rappresentanti delle due società nei vari scali si comunicano notizie su acquisizione di clienti, scambi di forniture, ecc. (doc. 189, 207). Non sorprende, dunque, che quando KUWAIT ha chiesto ad HUB di fornire la situazione in termini di consegne di prodotto ad ogni singola compagnia aerea sui tre scali in cui opera HUB, la società comune sia stata in grado di fornire le stesse informazioni sia per i soci HUB che per quelli RAI, comunicando addirittura per ciascuno la medesima stampata del programma Aviostar (doc. 81). Del pari, non sorprende che quando il responsabile operativo di ESSO, dopo averlo promesso al proprio ufficio commerciale, ha chiesto ad HUB di fornire gli esiti della gara Alitalia 2002-2003, HUB sia stata in grado di comunicare sia le quote dei propri soci sia quelle dei soci RAI (doc. 67, 588, 422).

VII.1.3.2 LE INFORMAZIONI UTILI A PREVEDERE I COMPORTAMENTI FUTURI

342. I soci delle imprese comuni dispongono di alcune informazioni di tipo prospettico che derivano dalle procedure seguite per la fissazione della tariffa dei servizi delle imprese comuni. In particolare, viene condiviso l'erogato atteso di ciascun socio, che costituisce un'informazione utile sulla strategia commerciale che lo stesso intende seguire, soprattutto se si tiene conto del fatto che in genere tale dato viene fornito ai rappresentanti dei soci insieme al consuntivo dell'erogato dell'anno precedente.

343. Anche la tariffa praticata dalle società comuni agli utilizzatori, informazione resa nota ai soci e/o ai loro rappresentanti che siedono nel consiglio di amministrazione, svela una componente dei costi specifica di ciascun concorrente, atteso che per ogni utilizzatore viene determinata una tariffa individuale, funzione dell'entità del servizio richiesto. Da un documento agli atti emerge come TOTAL reputi strategica l'informazione sulla tariffa di messa a bordo praticata ad un concorrente, tanto da includerla tra le considerazioni su cui basa le proprie decisioni sul prezzo da offrire ad Alitalia nel 2002 [omissis]. Si tratta, peraltro, in quel caso, della tariffa praticata da una società comune diversa da quelle di cui Total è socia: l'informazione, pertanto, non è semplicemente ottenuta in quanto "indispensabile" per la gestione operativa di una società comune, bensì attivamente ricercata al fine di utilizzarla nelle proprie valutazioni commerciali.

344. L'accesso ai dati delle società comuni di stoccaggio accentua, inoltre, il grado di trasparenza reciproca in merito alle condizioni di costo che è generato dalla prassi delle compravendite di prodotto tra concorrenti, la quale riguarda una quota significativa del giro d'affari totale di questo mercato. Come è stato anche obiettato dalle parti, le informazioni sui costi e sulla disponibilità di prodotto del cliente/concorrente che una società petrolifera ottiene per aver venduto prodotto all'altra perdono di utilità se il fornitore non sa quale quota della disponibilità del cliente sia rappresentata dalla sua fornitura. Questo dato, tuttavia, è registrato presso le società comuni di stoccaggio e dall'istruttoria emerge che i soci vi hanno avuto accesso.

VII.1.3.3.1 Monitoraggio delle aggiudicazioni

345. La necessità di monitorare i comportamenti dei concorrenti è particolarmente importante in un caso come quello di specie, nel quale l'intesa tra le parti, come sarà chiarito meglio in seguito, presuppone il rispetto dei clienti dei concorrenti e quindi delle relative quote di mercato. Infatti, solo se è noto agli operatori del settore che ci sono metodi efficaci per individuare con certezza e in tempi rapidi chi ha ottenuto una commessa in violazione della regola concordata è possibile conferire alle minacce di ritorsione la credibilità necessaria per la stabilità del cartello.

346. Le società comuni di messa a bordo vengono a conoscenza di chi ha vinto le gare per l'assegnazione delle forniture sia per clienti condivisi che per clienti singoli. Le società petrolifere comunicano infatti a queste società comuni i contratti che hanno stipulato (verbale audizione Hub, doc. 1158) e anche le compagnie aeree forniscono alle joint venture informative al riguardo, da "incrociare" con quelle delle petrolifere (verbale audizione Alitalia, doc. 1072). Questi dati sono forniti dalle società comuni ai soci, come emerge dai casi menzionati nella parte in fatto.

347. Le parti sostengono che queste informazioni su chi si sia aggiudicato le forniture sarebbero fornite direttamente alle società petrolifere dalle compagnie aeree, e dunque il ricorso alle società comuni sarebbe inutile. Dalla documentazione agli atti risulta, tuttavia, il contrario. Si è già citato l'esempio della richiesta di ESSO ad HUB per la gara Alitalia 2002-2003. Sulla stessa gara TAMOIL, commentando il doc. 633 che ne sintetizza l'esito, ha affermato di aver ricevuto tale prospetto dal capo-deposito RAI e di ritenere che quest'ultimo fornisca anche agli altri soci le stesse informazioni. E' evidente che se le informazioni arrivassero direttamente dalla compagnia aerea non ci sarebbe stato bisogno né dell'indagine del responsabile operativo Esso presso la propria *joint venture* di riferimento né della comunicazione del capo deposito RAI a TAMOIL e agli altri soci. La stessa Alitalia ha confermato che ogni società aggiudicataria viene informata solo dei volumi alla stessa assegnati e del relativo prezzo (doc. 1072). Lo stesso vale per le informazioni sugli aggiudicatari del gran numero di gare per singoli fornitori che ogni anno si svolgono per ciascuna compagnia aerea e per ciascuno scalo. In una mail interna dell'aprile 2001 il responsabile commerciale di ESSO si interroga su chi abbia sottratto ad Agip il cliente KLM, circostanza della quale è stato informato da HUB (doc. 425). Nello stesso periodo, il medesimo responsabile commerciale di ESSO cerca di sapere chi gli ha sottratto un cliente (Yemen a Fiumicino) e chiede al responsabile operativo della società, che tiene i contatti con le società comuni e riveste numerose cariche direttive all'interno delle stesse, di informarsi. Quest'ultimo risponde da un lato denotando incertezza sul dato richiesto, evidentemente tutt'altro che facilmente reperibile sulla base della normale conoscenza del mercato, e dall'altro lasciando chiaramente intendere che la fonte alla quale si rivolge per ricercare questa informazione è la società comune HUB (doc. 422, p. 12). Di nuovo, è ovvio che se queste informazioni fossero facilmente disponibili in altra maniera, non ci sarebbe traccia di queste interrogazioni nei confronti della società comune.

348. Le parti hanno anche insistito sul fatto che numerose informazioni di questo tipo sarebbero fornite dalle compagnie aeree non solo all'esito della gara ma anche durante lo svolgimento della stessa, in quanto per sollecitare proposte migliori le compagnie svelerebbero alle società petrolifere le migliori offerte concorrenti. Ora, anche a voler tacere del fatto che tale circostanza è stata negata da tutte le compagnie aeree interrogate sul punto (Alitalia, doc. 1072, p. 3; verbale audizione Meridiana, doc. 1139, p. 3; verbale audizione Airone, doc. 1184, p. 3), non si può non rilevare come, se anche alcune di queste informazioni venissero effettivamente passate, il contesto nel quale avvengono tali comunicazioni (la gara nella quale la compagnia aerea cerca a tutti i costi di spuntare il prezzo più basso) rende le stesse quantomeno poco affidabili per la società petrolifera, che certo non potrà basarsi sulle non altrimenti verificate illazioni della controparte di una trattativa commerciale per far scattare una costosa ritorsione contro i propri concorrenti.

349. Un altro argomento che le parti hanno sollevato al fine di negare l'utilità delle informazioni sugli aggiudicatari delle forniture che possono essere ottenute rivolgendosi alle società comuni è che le ritorsioni contro le società che venissero eventualmente smascherate dalle verifiche consentite dalle società comuni sarebbero inefficaci. Il mercato, infatti, è organizzato per contratti annuali di importanza disomogenea, stipulati all'esito di gare discrete, e dunque mancherebbero occasioni per una pronta ed efficace punizione. Al riguardo si osserva in primo luogo come dall'istruttoria sia emerso che i vincoli che legano gli operatori del mercato del *jet fuel* generano numerose possibilità di ritorsione, come ad esempio quelle relative alla messa a disposizione di prodotto da parte dei fornitori/concorrenti sui vari scali. Le ritorsioni possono inoltre essere esercitate anche sugli altri mercati dei prodotti petroliferi, altra possibilità della quale è emersa chiara evidenza dal procedimento. Anche restando all'interno delle gare per il *jet fuel*, inoltre, occorre osservare che le compagnie aeree sono molto numerose: dalle informazioni raccolte nel corso dell'istruttoria, sono risultati attivi dal lato della domanda in questo mercato oltre duemila soggetti, dei quali oltre cento superavano una soglia dimensionale minima (20.000 tonnellate consumate in quattro anni). Questo significa che le gare non sono affatto rare e consentono rapide contromosse in caso di comportamenti devianti. Ciò è dimostrato anche dalla ritorsione organizzata da ESSO nei confronti di KUWAIT nel 2001: dalla documentazione agli atti emerge infatti che, per punire KUWAIT che le aveva sottratto una parte della fornitura di *[omissis]* a Pisa e a Napoli, ESSO ha "attaccato" alcuni clienti KUWAIT: *[omissis]* a Fiumicino e *[omissis]* a Pisa (doc. 422, p. 12). Quanto all'asimmetria delle forniture messe a gara, infine, occorre considerare che, benché Alitalia rappresenti il grosso della domanda (circa

un terzo), le società petrolifere si spartiscono la sua fornitura in quote che sono, ciascuna, paragonabili al fabbisogno delle altre principali compagnie aeree e consentono una migliore attribuzione di quota-parte della domanda del cliente.

350. Per la verifica del rispetto delle quote di mercato sono altresì utili anche le informazioni sull'erogato di ciascuna società petrolifera, reperibili sia presso le società di messa a bordo che presso quelle di stoccaggio, che consentono di tenere sotto controllo le quote detenute da ciascun utilizzatore rispetto al totale delle forniture di ogni singolo scalo. Tali informazioni possono, altresì, essere utilizzate come punto di riferimento per il controllo delle informazioni più dettagliate in merito ai rifornimenti effettuati ai singoli clienti che vengono fornite dalle società di messa a bordo. A tal fine risulta utile anche la disaggregazione dell'erogato per tipo di compagnia aerea e di destinazione dell'aereo rifornito, disponibile presso le società di stoccaggio.

VII.1.3.3.2 Monitoraggio del rispetto delle quote dei clienti condivisi

351. Un aspetto particolare del mercato del *jet fuel* è rappresentato dal fatto che le quantità di carburante oggetto dei contratti di vendita con le compagnie aeree sono solo indicative. Stando alla formulazione della modulistica standard fissata da IATA e recepita in genere in questo tipo di contratti, infatti, la compagnia aerea non può essere obbligata ad acquistare più carburante di quanto effettivamente le necessita per le proprie attività, a prescindere dall'entità indicata nel contratto. In molti casi, poi, la fornitura di una compagnia su uno scalo è ripartita tra varie società petrolifere (cd. cliente condiviso), per quote-parti, ciascuna con un prezzo diverso.

352. In questo contesto, appare evidente l'importanza, per le società petrolifere, di esercitare uno stretto controllo sul rispetto, in corso di esecuzione del contratto, delle quote di fornitura (stabilite ex-ante) dei clienti condivisi. Una compagnia potrebbe infatti tentare di rifornirsi in misura maggiore presso la società che le pratica, per contratto, un prezzo più basso. Tale società, a sua volta, potrebbe essersi astenuta dal proporre in sede di gara quote di fornitura più elevate di quelle ad essa spettanti sulla base della regola concordata, riproponendosi tuttavia di ampliare l'erogato, e dunque la propria quota di mercato, in sede di esecuzione della fornitura. Simili deviazioni dal cartello sarebbero particolarmente difficili da individuare per gli altri operatori, posto che la quota venduta da ciascuna società deriva in realtà dalla somma di un gran numero di rifornimenti, in un contesto nel quale peraltro le stesse società petrolifere si scambiano all'occorrenza le forniture ai diversi clienti per sopperire a momentanee crisi di disponibilità³²⁷ e che comunque la compagnia aerea non può essere obbligata ad acquistare i quantitativi indicati nel contratto se non si dimostra che ciò non implica per la stessa acquistare più carburante di quanto le occorra. Ancor più difficile diventa effettuare queste verifiche nel caso in cui la compagnia complessivamente consumi più carburante di quanto previsto e decida di rifornirsi per la parte eccedente soltanto dal fornitore più economico.

353. La gestione dei clienti condivisi e la verifica del rispetto delle quote contrattuali ha generato un notevole flusso di informazioni tra le società comuni e da queste ai soci, del quale c'è ampia evidenza agli atti. Tale flusso, per stessa ammissione delle parti, va aldilà di quanto strettamente necessario per la gestione operativa, rendendo noto a tutti i fornitori di un cliente condiviso, e spesso anche a tutti gli operatori, se nell'effettuazione delle consegne viene rispettata per ciascuna società petrolifera coinvolta la quota di forniture prevista dagli accordi con le compagnie aeree. In questa maniera, nessun operatore può adottare un comportamento opportunistico del tipo di quello sopra ipotizzato senza essere scoperto dai concorrenti. Vale sottolineare che le società petrolifere hanno ripetutamente sollecitato le imprese comuni a raccogliere e a diffondere questa informativa, raccomandando di svolgerla a cadenza ravvicinata, anche settimanale.

354. Nel complesso, pertanto, il sistema di controllo stabilito attraverso le società comuni consente un efficace monitoraggio di tutti i possibili comportamenti dei concorrenti che cerchino di accrescere la propria quota in deroga alla regola concordata. Da un simile apparato di controllo deriva una notevole credibilità alla minaccia di ritorsione, che conferisce stabilità al cartello costituito dalle società petrolifere attive nel mercato del *jet fuel*.

VII.1.3.4 VALUTAZIONI DELLE PARTI STESSE SULLA SENSIBILITÀ DELLE INFORMAZIONI

355. La effettiva sensibilità sotto il profilo concorrenziale delle informazioni scambiate attraverso le società comuni aeroportuali risulta peraltro confermata da numerose evidenze in atti nelle quali le parti stesse sottolineano l'importanza di questi dati o rivelano la consapevolezza del rischio di violare la normativa a tutela della concorrenza che corrono nello scambiarsi. Esempio al riguardo è una mail inviata da un rappresentante di ESSO nell'agosto 2004 agli uffici di SHELL e della stessa ESSO per avere la migliore stima dell'erogato atteso delle due società all'aeroporto di Bergamo – ove operano in joint venture - per l'anno a venire, precisando *"Vi prego di assicurarvi di rispondere SOLTANTO a me [...], dal momento che le informazioni che fornirete potrebbero essere considerate sensibili sotto il profilo della normativa antitrust"*³²⁸ (enfasi nell'originale).

356. Anche altre evidenze confermano la rilevanza di questo tipo di dati per l'adozione delle strategie commerciali e il loro reciproco controllo. TAMOIL, ad esempio, dopo aver genericamente premesso che le informazioni sugli erogati, disponibili presso le società comuni, non sono sensibili sotto il profilo concorrenziale, ha tuttavia poi affermato di aver *"aumentato in maniera impressionante le proprie quote di mercato, anche grazie alla conoscenza del mercato*

³²⁷ [Si ricordano ad esempio gli scambi tra ENI e TOTAL delle forniture Alitalia a Milano e Roma nel 2000-2001 (doc. 2) o tra ENI e TAMOIL sempre delle forniture ad Alitalia a Linate nel 2004 (doc. 184).]

³²⁸ [Doc. 503, p. 1.]

derivante da queste informazioni, che ci hanno consentito di capire dove attaccare³²⁹. Si ricorda che la strategia espansionistica di TAMOIL menzionata dal rappresentante della società è l'unica strategia significativa di questo tipo della quale vi sia traccia nei (numerosi) atti del procedimento, anch'essa tuttavia conclusasi alla fine con una rinuncia alla piena realizzazione degli obiettivi previsti.

357. Sull'importanza rivestita dalle informazioni reperibili nelle società comuni per la strategia commerciale degli operatori del mercato del *jet fuel* è importante ricordare anche il legame che in alcune società (in particolare in ESSO) esiste tra i responsabili commerciali e il responsabile operativo, che costituisce il soggetto delegato dalla società a rappresentarla nelle *joint venture*³³⁰.

358. Infine, vanno citati numerosi altri documenti dai quali emerge la preoccupazione delle parti circa la liceità, sotto il profilo antitrust, delle *joint venture* aeroportuali e degli scambi di informazioni compiuti servendosi di esse. Presso la sede di ESSO sono state acquisite vere e proprie linee guida che nel 2002 la casa madre ha predisposto e ha fatto approvare dal proprio ufficio legale, con specifico riferimento alle informazioni che i rappresentanti di ESSO possono trarre dalle *joint venture*, che devono essere limitate a quelle che è necessario conoscere per assicurarsi che la società comune rispetti la legge e i contratti³³¹. Nello stesso senso vanno citati altri documenti di PAR, DISMA, SERAM, ENI, KUWAIT, TOTAL, che puntano l'accento sulla consapevolezza delle "problematiche antitrust" legate alla esistenza e alla attività delle società comuni³³².

VII.1.4 LA RIPARTIZIONE DEL MERCATO ED IL CONTROLLO SULL'INGRESSO DI NUOVI OPERATORI

359. Dalle risultanze istruttorie è emerso non solo un vasto sistema di scambio di informazioni sensibili, ma anche dei comportamenti paralleli volti a:

- ripartire il mercato tra gli operatori e conservare tale ripartizione
- impedire o comunque controllare l'ingresso di nuovi operatori, anche sotto la forma di autofornitura da parte delle compagnie aeree.

VII.1.4.1 LA RIPARTIZIONE DEL MERCATO

360. Varie evidenze agli atti rimandano esplicitamente ad accordi tra alcune delle parti per la presentazione delle offerte alle compagnie aeree (para. IV.2.3.2.1). In particolare, con riferimento alle offerte ricevute da Alitalia nel corso del primo *round* di richiesta di fornitura – e dunque prima che la compagnia aerea apra delle trattative più specifiche con le singole società petrolifere - esistono esempi di proposte nelle quali tutti gli operatori presenti su uno scalo offrono una porzione della quantità richiesta e il totale delle offerte eguaglia più o meno precisamente il 100% del

³²⁹ [Verbale audizione TAMOIL, doc. 1127, p. 7.]

³³⁰ [Oltre agli esempi citati altrove, sul punto si segnala uno scambio di mail tra il responsabile commerciale e il responsabile operativo di ESSO del marzo 2001, nel quale il primo comunica di aver prorogato la fornitura ad Alitalia a condizioni vincolate al mantenimento del cliente su tutti gli scali e per le stesse percentuali del contratto scaduto (doc. 422, p. 10). I nuovi prezzi erano [omissis] lire/litro più alti di quelli precedenti, ma il responsabile commerciale comunica di aver "informato Alitalia che, qualora dovessimo perdere anche una sola base, applicheremo in fattura per tutti gli scali rimasti, un aumento di [omissis] lire/litro". Per questo motivo, chiede al responsabile operativo, che ha accesso alle informazioni delle società comuni, di "monitorare, durante il mese di aprile i ritiri Alitalia su tutte le ns. basi. In presenza di anomalie (es. Alitalia non ritira più da noi su NAP/PSA, o ritira meno su FCO, ecc.) ti prego informarmi tempestivamente". Anche TOTAL mostra in un documento di considerare le informazioni sulle quantità ottenibili dalle *joint venture* alla stregua delle altre conoscenze strategiche per la commercializzazione del *jet fuel* (doc. doc. 541 descritto in maggior dettaglio nella sezione dedicata alle informazioni fornite da SERAM ai soci).]

³³¹ [Doc. 400. Secondo le linee guida, ad ogni modo, proprio in quanto vengono a conoscenza di tali informazioni, i rappresentanti di ESSO nelle società comuni devono provenire dalle divisioni "operations" e non da quelle "marketing", riconoscendo che questa cautela non è osservata da tutte le società petrolifere ("It has to be recognised that other companies are organised differently and we have no influence on who they choose as their reps"). In particolare, le linee guida raccomandano che le informazioni relative agli altri soci ottenute dai rappresentanti ESSO "non dovrebbero essere condivise al di fuori delle sezioni dell'organizzazione relative alla contabilità, che dovrebbero essere rese consapevoli di tale restrizione" ("should not be shared outside of the operations/cost accounting sections of the organisation, who should be made aware of this restriction"). Sul punto si ricordano i numerosi esempi contrari (di contatti più volte citati tra la funzione operativa e quella commerciale per la trasmissione a quest'ultima di informazioni fornite dalle società comuni) che riguardano proprio ESSO e verificatisi sia prima che dopo l'emanazione delle linee-guida.]

³³² [Un primo esempio è costituito da una affermazione del rappresentante di PAR, secondo il quale la prassi di far circolare i dati in volume, in precedenza nel settore ritenuti non sensibili, "è probabilmente mutata [...] a seguito di indicazioni degli uffici legali delle diverse società petrolifere" (verbale audizione PAR, doc. 1169, p. 4), lasciando intendere che evidentemente la natura di dato inoffensivo sotto il profilo antitrust non è stata confermata da uno scrutinio più approfondito condotto per conto delle stesse società petrolifere. Si cita poi uno scambio di mail tra i soci di DISMA che ha avuto luogo tra l'aprile e il giugno 2003, relativo a possibili modifiche di statuto e patti parasociali di DISMA e di altre società. (Doc. 273). In particolare, dal documento risulta che in merito alla notifica di SERAM il rappresentante di ENI affermava di aver ritrovato un parere legale chiesto in passato "che già all'epoca concludeva ritenendo non consigliabile comunicare l'intesa all'Autorità Garante". Una mail del rappresentante di ENI chiariva poi che le modifiche all'art. 8 dello statuto di DISMA causavano delle perplessità sotto il profilo antitrust ancora irrisolte ("per quanto concerne la formulazione del testo dell'articolo che attiene al possesso dei requisiti da parte dei soci, ritengo opportuno attendere che sia definitivamente chiarita la questione con riferimento alle problematiche antitrust sollevate dai soci Esso e Q8"). L'ultimo messaggio sanciva l'impossibilità di procedere alle modifiche allo statuto di DISMA in quanto i soci "non sono riusciti a raggiungere un accordo relativamente alle problematiche antitrust che attengono la loro partecipazione nella società stessa". Rilevano inoltre: un documento ESSO sui dubbi avanzati in occasione di un controllo (Audit) in merito alla legittimità sotto il profilo antitrust della concertazione tra ENI ed ESSO della organizzazione dei rifornimenti ai clienti condivisi all'aeroporto di Catania, dove sono gli unici due operatori della vendita di *jet fuel* (doc. 423); una mail interna TOTAL del giugno 2004 (doc. 552), nella quale, a commento degli esiti di un incontro con i rappresentanti di Alitalia, nel pieno della contrattazione per il rinnovo del contratto si afferma "Il suo presidente scriverà dunque all'antitrust: credibilità?", mostrando di ritenere improbabile, benché non infondata, la minaccia di ricorrere all'Antitrust e il dubbio che viene sollevato riguarda solo la credibilità della stessa.]

fabbisogno messo a gara. Gli esempi più clamorosi, benché non certo isolati, sono costituiti dall'offerta di AGIP, ESSO e KUWAIT per la fornitura Alitalia a Napoli e Palermo nel 2004, per le quali le tre società (ivi operanti mediante la società comune PAR) hanno offerto rispettivamente nel primo caso il [omissis] e nel secondo il [omissis] delle quantità richieste. Nei tre aeroporti di Fiumicino, Malpensa e Linate la somma delle offerte, peraltro, pur vicina al 100% della domanda è stata sempre inferiore alle necessità indicate da Alitalia, ponendo quindi quest'ultima in una posizione contrattualmente debole.

361. Risulta inoltre agli atti l'esistenza di una strutturale e pervasiva tendenza alla riconferma dei fornitori uscenti: risultanza che è collegata ad un atteggiamento scarsamente aggressivo e pronto alla ritorsione qualora un concorrente non si conformi a tale prassi. Il rappresentante dell'associazione IATA ha dichiarato in audizione che il 90% dei contratti per la fornitura di *jet fuel* alle compagnie aeree viene stipulato con il fornitore uscente. Una percentuale di *turn-over* leggermente superiore (15-20%) è stata indicata da TOTAL³³³. Ad analoghe conclusioni si è giunti elaborando le informazioni sulle forniture ai propri clienti inviate dalle parti (para. IV.2.3.1).

Al fine di conseguire tale risultato si presentano particolarmente utili i controlli che possono essere effettuati grazie alle informazioni fornite dalle società comuni. L'istruttoria ha evidenziato che in questo mercato esistono modalità di ritorsione particolarmente pronte ed efficaci, data la dipendenza reciproca delle parti generata dal sistema delle forniture incrociate e le società petrolifere non hanno esitato a far uso di tali strumenti ritorsivi. I controlli e le ritorsioni disponibili possono anche andare aldilà dei confini del mercato del *jet fuel*, spingendosi a interessare la messa a disposizione di prodotto e logistica sui mercati limitrofi degli altri prodotti petroliferi, come è effettivamente successo in alcuni casi documentati agli atti³³⁴. Le società petrolifere si muovono dunque in un delicato sistema di intrecci e contrappesi multimarket che vincola le loro mosse e scoraggia l'adozione di una strategia effettivamente concorrenziale.

362. In questo quadro si inserisce la rarità degli episodi di strategie aggressive volte al recupero di quote di mercato, come conferma la sostanziale stabilità delle quote aggregate già evidenziata nella parte relativa al mercato rilevante. In realtà, l'unico esempio degno di nota del quale esista traccia nella documentazione agli atti – come anche sottolineato dalle parti nelle loro difese - è rappresentato dal tentativo espansionistico messo in atto da TAMOIL nel triennio 2001-2004 (para. IV.2.3.3). Come detto, le parti nelle loro difese hanno valorizzato il caso di Tamoil come prova di un'attiva concorrenza tra gli operatori e la stessa TAMOIL ha ribadito nelle memorie finali che l'interruzione di tale crescita nel corso del 2004 sarebbe stata frutto della autonoma determinazione di non insistere sul jet per dedicarsi al più redditizio settore della commercializzazione di gasolio in rete.

363. Tuttavia, il tentativo di TAMOIL è esemplare non già per affermare l'esistenza di un'attiva concorrenza sul mercato, quanto invece per evidenziare i vincoli che le modalità organizzative attualmente adottate in questo mercato possono porre a chi tenti di accrescere le proprie vendite: TAMOIL si è infatti scontrata con una carenza sia di strutture logistiche (para. IV.2.3.3.1) che di prodotto (para. IV.2.3.3.2) che l'hanno, nella sostanza, indotta a ridimensionare il piano espansionistico a livello nazionale e rientrare completamente nel sistema di mercato definito dall'intesa. Quanto all'argomento di TAMOIL in merito al fatto che l'interruzione dell'espansione nel *jet fuel* sia stata una scelta autonoma, si osserva che esso contrasta con i chiari indizi di programmi ambiziosi della società nel *jet-fuel* anche per il 2004, scontratisi proprio in quell'anno con le ristrettezze di strutture e di prodotto.

E d'altronde, si è in precedenza mostrato come, al netto di questo limitato tentativo di Tamoil, le quote di mercato delle parti risultino molto stabili nel periodo considerato.

VII.1.4.2 IL CONTROLLO SULL'INGRESSO DI NUOVI OPERATORI

364. Ha avuto successo anche il controllo esercitato dagli *incumbents* sull'ingresso nel mercato di nuovi operatori (para. IV.2.3.4), al punto che da anni non si registra alcun ingresso significativo in nessuno dei segmenti dell'intera filiera. Uno strumento chiave per la creazione di queste barriere all'ingresso è costituito dal controllo, da parte degli operatori esistenti, dell'intera catena logistica necessaria per condurre il prodotto dalle basi di carico fino agli aeromobili.

365. Tale strumento è stato utilizzato nei confronti della società Maxoil, la cui volontà di operare stabilmente come fornitore di *jet fuel* in concorrenza con gli *incumbents* è stata confermata dalla stessa società in sede di memoria ed audizione finale³³⁵. Maxoil ha infatti sottolineato come l'elevato differenziale fra i prezzi del *jet fuel* in Italia e le quotazioni internazionali, nonché la domanda insoddisfatta delle compagnie aeree avessero indotto la stessa Maxoil a considerare profittevole l'ingresso sul mercato.

366. Maxoil tuttavia allo stato non è stata in grado di raggiungere un accordo con le due società (Raffineria di Roma – controllata da TOTAL e, fino a qualche mese fa da SHELL – e SERAM) che avrebbero dovuto fornirle il necessario supporto logistico. Dopo che, nel corso del procedimento, Maxoil ha rinnovato e riaffermato il proprio interesse all'ingresso in questo mercato, le altre compagnie – ed in particolare TOTAL³³⁶, che gestisce il terminale marittimo di

³³³ [Verbale audizione IATA, doc. 1040, Verbale audizione TOTAL, doc. 1165.]

³³⁴ [Cfr. in particolare il par. IV. 2.3.1.]

³³⁵ [Memoria finale di Maxoil del 4 maggio 2006 e verbale dell'audizione finale del 9 maggio 2006.]

³³⁶ [Verbale dell'audizione finale del 9 maggio 2006.]

Fiumicino tramite Raffineria di Roma - hanno formulato dubbi circa l'affidabilità di Maxoil dal punto di vista del rispetto degli standard qualitativi del prodotto ed hanno sollevato obiezioni di tipo tecnico in merito al ripristino del collegamento interrotto tra gli impianti della Raffineria di Roma ed il deposito Maxoil. A riguardo, si osserva che non spetta ad un'impresa – ancorché titolare delle infrastrutture su cui transita il carburante di un altro soggetto – valutare la rispondenza del prodotto stesso alle prescrizioni normative; inoltre, le obiezioni tecniche, quale che sia la loro fondatezza, sono state sollevate comunque in una fase successiva del presente procedimento, solo dopo che Maxoil ha ribadito nell'ambito dello stesso procedimento dinanzi all'Autorità il proprio interesse commerciale all'ingresso sul mercato.

367. Oltre all'assenza di ingressi di nuovi operatori del settore petrolifero diversi dalle società verticalmente integrate, in Italia non si è potuta sviluppare alcuna forma di collaborazione tra compagnie aeree e società petrolifere, secondo un modello che all'estero, per stessa ammissione delle parti, ha invece generato strategie commerciali fortemente aggressive (para. IV.2.3.4.2).

Su quest'ultimo punto, nelle risultanze istruttorie sono indicate le evidenze presenti agli atti del procedimento circa i tentativi fatti, già a partire dagli anni novanta, da Alitalia per stringere alleanze con società petrolifere per avere a disposizione la logistica (oleodotti-stoccaggio-messa a bordo) necessaria per potersi autoprocure il *jet fuel* sul mercato *cargo* (*self-supply*). Benché le varie società petrolifere fossero perfettamente in grado di individuare i vantaggi unilaterali di cui avrebbe potuto godere il primo operatore che si fosse prestato a questo accordo, né Alitalia né tanto meno le altre compagnie aeree operanti in Italia (in primo luogo AirOne) sono mai riuscite ad ottenere la collaborazione necessaria, rimanendo di fatto vincolate alle forniture tradizionali organizzate dalle società petrolifere verticalmente integrate.

Le parti hanno obiettato la mancanza di credibilità della richiesta di Alitalia, la quale non ha dato seguito ai contatti instaurati, né ha manifestato la volontà (ovvero, la capacità finanziaria) di intraprendere gli investimenti necessari per operare stabilmente come fornitore di *jet fuel* per le proprie esigenze. A smentire tale tesi stanno i reiterati e documentati tentativi di Alitalia nei vari anni di effettuare l'autofornitura, un comportamento che proprio per la sua costanza appare poco plausibile qualificare come "opportunistica" ovvero "velleitaria" e priva di reale credibilità. Al contrario, anche questa condotta costruzionistica delle compagnie petrolifere rientra nella più ampia strategia di impedire qualsiasi fonte di effettiva o potenziale concorrenza nel mercato del *jet fuel*.

VII.1.5 GLI EFFETTI DELL'INTESA

368. Ancorché sia stato più volte ribadito dalla giurisprudenza comunitaria che non è richiesta la valutazione anche degli effetti delle intese che abbiano un oggetto restrittivo della concorrenza³³⁷, dalle risultanze istruttorie emerge che il prezzo del *jet fuel*, individuato nella variabile oggetto delle negoziazioni tra società petrolifere e compagnie aeree (il differenziale sulla quotazione Platts) è risultato costantemente superiore a quello registrato negli altri aeroporti europei di dimensioni comparabili.

369. L'istruttoria ha dimostrato che le società petrolifere verticalmente integrate hanno potuto operare sostanzialmente al riparo dalle pressioni concorrenziali, con particolare riferimento all'impermeabilità del mercato italiano rispetto all'arrivo di prodotto dal mercato *cargo* introdotto da soggetti diversi dagli attuali *incumbents*. Pertanto, il *jet fuel* raffinato in Medio Oriente e destinato al Nord Europa viene intercettato solo marginalmente, e solo dalle società petrolifere già presenti sul mercato nazionale. Ciò vanifica i vantaggi che potrebbero derivare alle compagnie aeree dalla circostanza che la quotazione Platts del *jet fuel* per l'area del Mediterraneo si basa sul valore attribuibile a questo prodotto ed è dunque costantemente più bassa che nel nord Europa. Al contrario, i differenziali sul Platts praticati sul mercato nazionale risultano più alti di quelli esteri, in misura tale da compensare completamente il minor valore della quotazione Platts (para IV.2.4.1.1).

370. Le parti stesse riconoscono che buona parte della maggiorazione dei differenziali italiani è dovuta alla necessità di remunerare i produttori nazionali per la rinuncia alla produzione di gasolio (cd. indifferenza gasolio). Il gasolio è un immediato sostituto del *jet fuel* dal lato dell'offerta, per cui il rapporto tra i prezzi di *jet fuel* e gasolio dovrebbe essere uguale al rapporto tra le rese della trasformazione della materia prima nei due prodotti (845/800 a favore del gasolio). Se non è così, nessun produttore sarà disposto a trasformare la materia prima nel prodotto avente il prezzo troppo basso.

371. Le parti sostengono che questo semplice e condivisibile ragionamento economico non sarebbe stato compreso dagli estensori della comunicazione delle risultanze istruttorie, che altrimenti non avrebbero biasimato l'inserimento all'interno dei differenziali praticati in Italia di un sovrapprezzo per raggiungere un valore del *jet fuel* che renda indifferente produrre *jet fuel* o gasolio. In realtà, l'applicazione dell'"indifferenza gasolio" da parte delle società che operano sul mercato italiano del *jet fuel* non costituisce l'effettiva remunerazione di un costo-opportunità. Essa rappresenta bensì il tentativo, operato al riparo della protezione loro garantita dall'intesa, di porre rimedio al fatto che il rapporto tra le due quotazioni Platts per il Mediterraneo (gasolio e *jet fuel*) non è già di per sé nella giusta misura (845/800) come avviene, ad esempio, per il Nord Europa. Tale anomalia si deve alla circostanza per cui, date le modalità della loro costruzione, la quotazione del *jet fuel* per il Mediterraneo è influenzata dal valore del prodotto sul mercato cargo, mentre quella del gasolio è basata principalmente sui prezzi locali, risultando dunque relativamente più

³³⁷ [Cfr. *inter plurima la sentenza della Corte di Giustizia Consten/Grundig.*]

elevata che nel mercato dell'Europa del nord. La protezione garantita dall'intesa – che nella sostanza serve ad impedire che il prezzo del *jet fuel* fissato sul mercato cargo influenzi le condizioni di prezzo del prodotto in Italia -, consente di ricostituire, mediante l'applicazione dell'indifferenza gasolio, un corretto rapporto tra i prezzi dei due prodotti a livelli complessivamente superiori a quelli che prevarrebbero in un regime pienamente concorrenziale.

372. E' del tutto evidente che questo comportamento è possibile solo perché è precluso, ad altri concorrenti in grado di attingere al mercato *cargo*, di procurare alle compagnie aeree *jet fuel* alla quotazione indicata da *Platts* per il Mediterraneo (para. IV.2.3.4). In particolare, tale comportamento delle società verticalmente integrate non sarebbe praticabile se fosse stato consentito alle compagnie aeree, o almeno alle principali di esse (in primo luogo Alitalia, ma anche AirOne), di trasportare fino agli aeromobili del *jet fuel* autoprocurato sul mercato *cargo* ai prezzi indicati da *Platts* per il Mediterraneo. L'intesa sopra descritta, sterilizzando le condotte aggressive, ha impedito l'accesso al mercato di terzi operatori. Tale strategia risulta dunque aver realizzato pieni effetti anche in termini di aumento dei prezzi (differenziali) sul mercato. Tali condotte hanno avuto conseguenze particolarmente onerose sul conto economico delle compagnie aeree, posto che i costi del carburante corrispondono in media al 10% del totale dei costi sostenuti da tali società, come risulta dai bilanci pubblicati di Alitalia e di altre grandi compagnie aeree europee.

373. Le parti hanno anche sostenuto che i maggiori differenziali richiesti in Italia rispetto al resto d'Europa sarebbero dovuti al fatto che la quotazione *Platts* per il Mediterraneo è misurata al largo di Augusta (FOB) mentre quella per il Nord Europa è calcolata già al porto d'arrivo (CIF). Sul punto, oltre a ribadire che, stando ai rapporti relativi che si verificano nel Nord Europa, i costi per la trasformazione del gasolio da FOB a CIF sono una stima sopravvalutata di quelli per l'analoga trasformazione del *jet fuel*, si evidenzia che anche aggiungendo alla quotazione *Platts* del Mediterraneo i costi per il passaggio da FOB a CIF così stimati, rimane una notevole distanza tra i differenziali italiani e quelli europei.

374. Dalla documentazione agli atti emergono altresì chiare indicazioni circa la maggior redditività che la commercializzazione del *jet fuel* garantisce agli operatori di questo mercato in Italia rispetto a quanto avviene all'estero (para. IV.2.4.2.1) e la relativa libertà di movimento rispetto ai consumatori, della quale possono godere detti operatori (para. IV.2.4.2.2), fenomeni entrambi riconducibili al più volte richiamato quadro collusivo. Sul punto, le parti hanno obiettato che, se il mercato fosse così redditizio, non si spiegherebbe perché SHELL sarebbe uscita dalla raffinazione e KUWAIT starebbe abbandonando la fornitura ad Alitalia. Al riguardo, si premette che si tratta di due imprese multinazionali, attive in numerosi mercati dei prodotti petroliferi, le cui strategie complessive non sono necessariamente ricostruibili a partire dalle condizioni di un unico mercato del prodotto in un solo paese. Ciò posto, si osserva, per quanto concerne SHELL, che l'adesione al cartello può consentire di godere dei vantaggi (prezzo finale che consente di valorizzare il prodotto approvvigionato alla stregua di quanto richiesto dal prezzo locale del gasolio) qualunque sia la modalità con cui la società si procura il prodotto, ad esempio ricorrendo ad acquisti sul mercato cargo. Per quanto riguarda KUWAIT, si rileva che la scelta di abbandonare le grandi forniture appare coerente con una strategia di lungo periodo della società, volta a concentrarsi sui piccoli aeroporti dove riesce ad ottenere condizioni favorevoli: si tratta di una strategia di cui c'è traccia, ad esempio, già nel 2001 in un documento di fonte TOTAL³³⁸.

375. Sempre con riferimento agli effetti dell'intesa, è necessario rilevare, infine, che la ripartizione del mercato risulta confermata dalla stabilità delle quote delle parti e dagli esiti delle gare e che l'attività escludente ha avuto quale esito la assenza di nuovi ingressi nel mercato italiano del *jet fuel* da oltre dieci anni, nonché la frustrazione di ogni iniziativa di Alitalia per l'autofornitura.

VII.1.6 CONCLUSIONI

376. In base alle considerazioni sin qui svolte, i comportamenti rilevati in istruttoria e posti in essere dalle imprese ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL-SHELL IAV, TAMOIL e TOTAL si qualificano come una intesa unica e complessa, avente per oggetto e per effetto la ripartizione del mercato della fornitura di *jet fuel* e l'impedimento all'ingresso di nuovi operatori, realizzatasi mediante un intenso e continuato scambio di informazioni, il coordinamento delle rispettive strategie di gara, l'adozione di comportamenti punitivi e di ostacoli opposti all'accesso al mercato di nuovi operatori e all'autofornitura di *jet fuel* da parte dei vettori aerei.

VII.2 VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI DELLE PARTI

377. Come indicato, alcune delle parti, pur non ammettendo alcuna violazione della normativa antitrust, hanno sottoposto a varie riprese degli impegni sia comportamentali che strutturali intesi, a loro dire, a porre fine ai comportamenti contestati dall'Autorità. Tali impegni vanno valutati a fronte del contesto dell'intesa così come sopra ricostruito.

378. Da quanto precede emerge che le parti hanno posto in essere un'intesa che ha avuto per oggetto ed effetto una ripartizione del mercato del *jet fuel* e un sostanziale impedimento all'accesso allo stesso da parte di nuovi operatori, con un conseguente peggioramento delle condizioni economiche praticate alle compagnie aeree. L'attuazione della strategia ripartitoria ha trovato un importante fulcro nell'operato delle società comuni, che hanno garantito, proprio sulle variabili più critiche, la trasparenza necessaria per l'organizzazione della concertazione e il controllo del suo

³³⁸ [omissis] doc. 562.

rispetto. Le imprese comuni, inoltre, assicurando alle società petrolifere il possesso di un segmento chiave delle strutture logistiche necessarie per lo svolgimento dell'attività di commercializzazione del *jet fuel* alle compagnie aeree, hanno contribuito alla creazione delle barriere all'ingresso di nuovi operatori, consentendo la stabilità del cartello.

379. Risulta, quindi, necessario che gli impegni siano idonei ad eliminare le violazioni contestate e a ripristinare una situazione di piena concorrenza sul mercato, intervenendo sia sulle società comuni che sulle infrastrutture che determinano le condizioni per una effettiva apertura del mercato. Gli impegni presentati riguardano, da un lato le società comuni e dall'altro autonome condotte di impresa suscettibili di consentire alle compagnie aeree di approvvigionarsi autonomamente di prodotto.

380. Con particolare riferimento agli impegni relativi alle società comuni, si tratta di impegni sia comportamentali, volti ad adottare modalità di funzionamento delle joint venture che riducono i flussi informativi tra i soci, sia strutturali, consistenti nell'apertura del capitale sociale a soggetti terzi portatori di interessi contrapposti a quelli delle società petrolifere, quali le compagnie aeree.

381. Entrambe le soluzioni proposte non appaiono idonee a porre fine alle infrazioni evidenziate dall'istruttoria, in quanto l'alterazione delle condizioni di mercato, che si è determinata con la messa in atto di un'intesa che ha interessato sostanzialmente l'intero mercato del *jet fuel*, è stata agevolata dalla compresenza di più società petrolifere nella compagine sociale di una stessa impresa di stoccaggio e/o messa a bordo. Peraltro tale conclusione trova sostanziale conforto negli esiti della verifica effettuata con numerosi operatori del mercato, dalla quale è emerso un giudizio fortemente negativo circa l'efficacia dei progetti di dismissione parziale proposti al fine del ripristino delle condizioni di concorrenza. Si osserva che la riconosciuta efficienza di un'organizzazione dell'offerta di tali servizi che sia in grado di valorizzare al meglio le economie di scala non si pone in contraddizione con tale valutazione, in quanto il mutamento dell'assetto proprietario non richiede necessariamente una modifica dell'attuale livello di centralizzazione delle infrastrutture.

382. Alla luce di quanto precede, lo stesso mantenimento della compresenza di più società petrolifere nelle imprese comuni, atteso il ruolo da queste concretamente svolto, è incompatibile con l'eliminazione dell'infrazione; sicché le misure strutturali proposte dalle parti risultano inefficaci e quelle comportamentali neppure valutabili.

383. Riguardo, invece, all'impegno di TOTAL, volto a consentire l'apertura a monte del mercato del *jet fuel* e a favorire lo sviluppo del self supply da parte delle compagnie aeree, si rileva che tale misura risulta idonea allo scopo, come dimostra la circostanza che la compagnia di bandiera ha deciso di aderire alla proposta, richiedendo addirittura quantitativi superiori a quelli attualmente contrattualizzati. La misura adottata da TOTAL, pur riguardando direttamente la sola fornitura Alitalia a Fiumicino, dove la società petrolifera dispone di proprie infrastrutture, è suscettibile di ulteriori effetti benefici per il futuro sia per altre compagnie aeree – in quanto costituisce un precedente – sia per gli altri scali nazionali – laddove rendesse disponibile per la compagnia aerea del prodotto da scambiare con *jet fuel* su altri scali con una prassi oggi comune tra le sole società petrolifere.

VII.3 CONSISTENZA E IMPUTABILITÀ DELL'INTESA

384. Ai fini della determinazione della consistenza dell'intesa, si osserva che le società ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL-SHELL IAV, TAMOIL e TOTAL detengono complessivamente, nel mercato italiano del *jet fuel* e per l'intero periodo considerato, una quota complessivamente pari al 90-95%.

Pertanto, il requisito della consistenza, necessario affinché i comportamenti contestati possano configurare un'infrazione all'articolo 81 del Trattato UE, risulta ampiamente soddisfatto.

385. Quanto all'imputabilità dell'infrazione, si osserva, in relazione alla posizione delle società SHELL e SHELL IAV, che l'infrazione va imputata ad entrambe le società per il rispettivo periodo di partecipazione all'intesa..

386. TOTAL fa parte del gruppo franco-belga nato dalla acquisizione da parte di Total dapprima delle attività della società belga Petrofina nel 1999 (TotalFina) quindi come risultato dell'ulteriore fusione con la francese Elf Aquitaine nel 2000 (TotalFinaElf fino al 2003, anno in cui tornò a chiamarsi Total)³³⁹. In relazione alla imputabilità dei fatti che interessano il presente procedimento, quindi, va considerato che le imprese e le attività italiane delle società partecipanti alle indicate fusioni sono interamente confluite in TOTAL. Valorizzando in questo caso il criterio della obiettiva continuità economica dell'impresa, il successore giuridico che ha proseguito tali attività economiche in Italia e cui sono imputabili le condotte delle preesistenti società è TOTAL³⁴⁰.

387. In conclusione, l'infrazione contestata è imputabile alle imprese ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL, SHELL IAV, TAMOIL e TOTAL in quanto società petrolifere attive sul mercato italiano del *jet fuel* e controllanti delle imprese comuni HUB, RAM, RAF, RAI, PAR, DISMA e SERAM.

³³⁹ [Commissione delle Comunità Europee, decisioni del 26 marzo 1999 (Caso n. IV/M.1464 - Total/Petrofina (II)) e del 9 febbraio 2000 (Caso COMP/M.1628 - TotalFina/Elf).]

³⁴⁰ [Corte di Giustizia, sentenza dell'8 luglio 1999 cit., Consiglio di Stato, Ordinanza n. 1998/2006 cit., Commissione, decisione dell'11 dicembre 2001, cit.]

VII.4 LA RESTRIZIONE AL COMMERCIO FRA GLI STATI MEMBRI

388. L'articolo 81 del Trattato richiede che, ai fini della sua applicazione, le intese restrittive della concorrenza "possano pregiudicare il commercio fra Stati membri". In base alle linee direttrici stabilite dalla Commissione sulla nozione di pregiudizio al commercio fra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato³⁴¹ basata sulla consolidata giurisprudenza comunitaria in materia, devono prendersi in considerazione i concetti di "commercio fra Stati membri", di "possano pregiudicare" e di "incidenza sensibile".

389. L'intesa in esame, in quanto costituita da comportamenti miranti ad alterare i meccanismi di concorrenza onde perpetuare l'assetto di mercato esistente, anche a discapito di potenziali nuovi operatori, è sicuramente idonea a compartimentare il mercato italiano rispetto ai mercati degli altri mercati nazionali nell'Unione Europea, isolandolo dagli effetti concorrenziali derivanti dal flusso di commercio con altri Stati membri e quindi incidendo sul commercio fra Stati membri.

I comportamenti contestati pregiudicano in misura sensibile il commercio tra gli Stati membri, considerando che l'accesso al mercato, interessano l'intero territorio nazionale e sono stati posti in essere da imprese le cui quote di mercato complessive superano il 90%.

VII.5 L'APPLICABILITÀ DELL'ART. 81, PAR. 3

390. Dalle risultanze istruttorie non risulta applicabile l'esenzione in deroga di cui all'articolo 81, par. 3 alla parte dell'intesa consistente nello scambio di informazioni per il tramite delle imprese comuni.

Per fruire dell'esenzione in deroga, devono cumulativamente essere soddisfatte le seguenti condizioni: a) l'intesa deve contribuire a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o promuovere il progresso tecnico; b) l'intesa deve riservare agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva; c) la restrizione deve essere indispensabile per raggiungere tali obiettivi; d) l'intesa non deve dare alle imprese interessate la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti e dei servizi di cui trattasi.

Anche prescindendo dall'analisi delle condizioni a) e b) per il caso in esame, l'intesa posta in essere dalle imprese petrolifere non soddisfa le condizioni sub c) e d), in quanto, come mostrato nella valutazione circa il legittimo affidamento, le stesse imprese hanno proposto modalità meno restrittive di scambi di informazioni per consentire un adeguato funzionamento delle imprese comuni di stoccaggio e messa a bordo. Inoltre, le risultanze istruttorie hanno evidenziato come la circolazione di informazioni così dettagliate e frequenti ha permesso alle imprese di coordinare stabilmente le proprie strategie di gara, così da raggiungere e mantenere un equilibrio collusivo che ha eliminato la concorrenza sul mercato italiano del *jet fuel*.

VII.6 LA GRAVITÀ E LA DURATA DEI COMPORTAMENTI CONTESTATI

391. Ai sensi dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990, l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della gravità e durata dell'infrazione, può applicare una sanzione amministrativa pecuniaria alle imprese interessate.

392. Secondo la giurisprudenza comunitaria la gravità dell'infrazione deve essere valutata facendo riferimento, in particolare, alla natura della restrizione della concorrenza, al numero e alla dimensione delle imprese coinvolte, alla quota controllata da ciascuna di esse all'interno del mercato e alla situazione del mercato all'interno del quale è stata commessa la violazione: la gravità dell'infrazione si apprezza sia con riferimento alle sue singole manifestazioni che all'effetto complessivo delle stesse³⁴². Tenuto conto di tali indici, si rileva come l'intesa in esame – unica e complessa, nella quale hanno svolto un ruolo fondamentale le imprese comuni tra le società petrolifere - abbia avuto per oggetto e per effetto una restrizione consistente della concorrenza in una parte rilevante del mercato comune, intercorrendo tra soggetti dotati di un rilevante potere di mercato all'interno di un settore già di per sé caratterizzato da peculiari caratteristiche di scarsa dinamicità concorrenziale. Si osserva poi che i documenti agli atti testimoniano la piena consapevolezza delle parti in merito al contenuto anticoncorrenziale dei propri comportamenti e che le stesse non hanno esitato a minacciare ritorsioni. L'intesa accertata è pertanto da considerarsi molto grave.

393. Con riferimento alla durata dell'infrazione, si rileva che la documentazione in atti attesta una pratica concordata iniziata nella prima metà degli anni novanta (i documenti più risalenti sono del 1991-1995). Nel corso degli anni novanta l'intesa unica e complessa contestata ha assunto forme sempre più strutturate, come evidenziato dalla documentazione acquisita circa la chiusura del mercato e le condotte ripartitorie poste in essere dalle parti. L'intesa, peraltro, è proseguita fino ad oggi e risulta pertanto avere una durata di almeno otto anni. Alla luce di tale ricostruzione, e tenuto conto delle indicazioni formulate a livello comunitario in proposito³⁴³, è possibile ritenere che l'intesa in esame abbia costituito un'infrazione di lunga durata.

³⁴¹ [Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07 in GUCE C 101/81 del 27/4/2004.]

³⁴² [Per una pronuncia di riferimento tra le molte si veda già Corte di Giustizia, sentenza del 15 luglio 1970, *Boehringer Mannheim GmbH c. Commissione*, in Raccolta 1970, pagg.769 ss.]

³⁴³ [Cfr. Comunicazione della Commissione - Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5 del Trattato CECA (98/C9/03) del 14 gennaio 1998, in GUCE n. C 009 del 14 gennaio 1998, in particolare para. 1, lett. B.]

VII. 7 QUANTIFICAZIONE DELLE SANZIONI

394. In ordine alla quantificazione della sanzione, ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/1990, devono essere considerati la gravità della violazione, le condizioni economiche, nonché il comportamento delle imprese coinvolte e, in particolare, le eventuali iniziative volte a eliminare o attenuare le conseguenze delle violazioni.

Si precisa che, poiché l'intesa si è protratta oltre la data di entrata in vigore della legge n. 57/2001 (4 aprile 2001), è applicabile il nuovo disposto dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90, come modificato dalla stessa legge n. 57/2001.

Ai fini dell'individuazione dei criteri di quantificazione, si richiama altresì la citata Comunicazione della Commissione 98/C9/03, dalla quale sono desumibili alcune figure tipiche di aggravanti e attenuanti ascrivibili alle Parti.

395. Relativamente alla gravità dell'infrazione, nel richiamare le considerazioni già svolte, si rileva che l'infrazione in esame è consistita nella ripartizione del mercato del *jet fuel* e nell'impedimento all'ingresso di nuovi operatori. L'intesa si è realizzata attraverso un intenso e continuato scambio di informazioni, il coordinamento delle rispettive strategie di gara, l'adozione di comportamenti punitivi e gli ostacoli opposti all'accesso al mercato di nuovi operatori. Tali condotte, per loro stessa natura, sono fattispecie molto gravi. Occorre poi tenere conto del fatto che l'intesa ha avuto un impatto rilevante sul mercato, avendo coinvolto tutte le principali imprese del settore. L'infrazione ha, altresì, avuto una durata estremamente prolungata.

396. Quanto alla imputabilità soggettiva della sanzione, l'accertamento istruttorio ha dimostrato che responsabili della violazione *antitrust* nel mercato del *jet fuel* sono le società petrolifere ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL e SHELL IAV, TAMOIL e TOTAL che controllano le imprese comuni.

397. La sanzione da irrogare alle singole imprese, una volta determinata gravità e durata, deve essere quantificata tenendo conto, da un lato, dell'effettiva capacità economica di ciascuna impresa di pregiudicare in modo significativo la concorrenza, dall'altro, della necessità di fissare un importo che abbia una adeguata efficacia deterrente per ogni impresa.

Si deve pertanto tenere conto, in primo luogo, dell'importanza relativa di ciascuna impresa sui mercati interessati, quale elemento indicativo del diverso impatto che ogni singola impresa ha determinato sulla concorrenza.

398. In secondo luogo, occorre considerare la dimensione assoluta delle imprese, anche al di fuori dei mercati interessati, atteso che una sanzione pecuniaria, per avere un'adeguata efficacia deterrente, non può prescindere dall'effettiva capacità economica del soggetto sanzionato. Ciò anche tenendo conto del gruppo societario di appartenenza della società in questione, al fine di rappresentare adeguatamente la dimensione economica complessiva dell'impresa stessa.

399. Al fine di considerare la diversa importanza relativa delle singole imprese, si ritiene opportuno suddividerle in tre categorie a seconda della loro dimensione rispetto alle vendite complessive di *jet fuel* nel 2004, peraltro sostanzialmente conforme alla posizione detenuta nel periodo 2001-2004. In base a tale parametro, nella prima categoria va collocata ENI, in considerazione della sua posizione di *leadership*, con oltre il 40% del mercato; nella seconda ESSO e SHELL, con quote comprese tra l'11 e il 20%; nella terza categoria vanno collocate le imprese TOTAL, TAMOIL e KUWAIT, che hanno quote fino al 10% del totale.

400. Quanto poi al ruolo e alla partecipazione delle singole imprese al disegno collusivo, si rileva che le evidenze in atti attestano che il coinvolgimento delle società ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL – SHELL IAV, TAMOIL e TOTAL al sistema ripartitorio non è avvenuto con pari responsabilità. In relazione alle società ENI, ESSO, KUWAIT, va osservato che le stesse, ai fini del coordinamento sul mercato del *jet fuel*, hanno utilizzato anche lo strumento delle quattro imprese DISMA, SERAM, HUB e PAR nei cinque aeroporti di Roma Fiumicino, Milano Malpensa, Milano Linate, Napoli e Palermo. Quanto alle società TOTAL e SHELL – SHELL IAV, le stesse hanno coordinato le proprie condotte anche attraverso le tre imprese comuni DISMA, SERAM e RAI/RAM, operanti nei tre aeroporti di Roma Fiumicino, Milano Malpensa, Milano Linate. Infine, la società TAMOIL ha partecipato al capitale sociale della sola impresa comune RAI/RAM, operante nei tre aeroporti di Roma Fiumicino, Milano Malpensa, Milano Linate. In considerazione di quanto precede, si applica una maggiorazione differenziata alle società sopra indicate in relazione alla partecipazione a più di una società comune e al numero degli aeroporti nei quali ciascuna opera.

Si ritiene, altresì, che la sanzione da comminare a TAMOIL debba essere ridotta considerando che i documenti agli atti testimoniano del tentativo della società, protrattosi per alcuni anni, di adottare un comportamento indipendente sul mercato.

401. Per quanto riguarda la durata, l'infrazione ha avuto una durata superiore a cinque anni.

402. Sulla base di quanto esposto, applicando i criteri sopraindicati e tenuto anche conto degli importi indicati nei citati Orientamenti della Commissione per il calcolo delle ammende, l'importo base della sanzione è fissato nella misura seguente:

- a) per la società ENI in euro 90.000.000;
- b) per la società ESSO in euro 54.000.000;
- c) per la società KUWAIT in euro 36.000.000;
- d) per la società SHELL – SHELL IAV in euro 54.000.000;
- e) per la società TAMOIL in euro 36.000.000;

f) per la società TOTAL in euro 36.000.000.

403. I suddetti importi sono congrui tenuto conto della gravità e durata dell'infrazione, considerato che si tratta di imprese multinazionali di notevole dimensione economica complessiva. Non è inoltre necessario nella specie, differenziare ulteriormente l'importo delle sanzioni in ragione della dimensione economica complessiva di ciascuna impresa, atteso che tutte appartengono a gruppi societari multinazionali di notevole dimensione economica.

404. Quanto alle iniziative volte ad eliminare o ad attenuare le conseguenze dell'infrazione, si ritiene di dover applicare una riduzione dell'importo della sanzione per TOTAL, in quanto tale società, tenendo conto delle criticità concorrenziali individuate nella comunicazione delle risultanze istruttorie, ha dato corso ad una iniziativa idonea a consentire il superamento delle barriere all'accesso al mercato del *jet fuel*, favorendo in prospettiva lo sviluppo del ricorso all'autofornitura da parte delle compagnie aeree, in particolare Alitalia. Proposte di analoga efficacia non sono state individuate da nessun'altra società petrolifera.

405. Non possono, invece, costituire una circostanza idonea a ridurre in misura significativa la sanzione gli impegni proposti nel corso del procedimento da alcune società. In relazione agli impegni comportamentali volti ad eliminare lo scambio di informazioni diffuse dalle imprese comuni a favore delle società madri e a porre barriere funzionali tra gli addetti adibiti alle attività operative e quelli impiegati nelle attività commerciali, va considerato che essi altro non sono che uno degli adempimenti dovuti alla presente delibera ai fini della eliminazione dell'infrazione. Quanto agli impegni strutturali di dismissione di quote di minoranza delle imprese comuni a favore di terzi, essi non sono stati ritenuti sufficienti a eliminare le distorsioni concorrenziali individuate nel corso del procedimento e a determinare una effettiva apertura del mercato. Ciò in quanto detti impegni presuppongono comunque il mantenimento della compresenza di più società petrolifere nelle imprese comuni, circostanza che ha agevolato il realizzarsi dell'intesa restrittiva della concorrenza. Pertanto, la permanenza della suddetta compresenza è incompatibile con l'eliminazione dell'infrazione.

406. Purtuttavia, viene riconosciuta la collaborazione delle società SHELL e SHELL IAV, TAMOIL, TOTAL e, da ultimo, ESSO, nella misura in cui le stesse hanno fattivamente operato al fine di individuare una soluzione per la rimozione dell'infrazione nel corso del procedimento istruttorio. In considerazione di quanto sopra, viene applicata una riduzione alle suddette imprese.

407. Quanto alla situazione economica, tutte le imprese sanzionate hanno registrato utili nel 2005, con esclusione dei SHELL IAV che ha registrato perdite nel 2005. Di tale circostanza si tiene conto nella determinazione della sanzione nei confronti di SHELL IAV.

408. Sulla base di quanto esposto, l'importo della sanzione è fissato nella misura seguente:

- per la società ENI in euro 117.000.000;
- per la società ESSO in euro 66.690.000;
- per la società KUWAIT in euro 46.800.000;
- per la società SHELL in euro 53.320.000 e SHELL IAV in euro 3.140.000;
- per la società TAMOIL in euro 19.620.000;
- per la società TOTAL in euro 8.860.000.

409. Tali importi sono inferiori al massimo applicabile, pari al 10% del fatturato dell'ultimo esercizio di ciascuna società.

RITENUTO, pertanto, che le società ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL, SHELL IAV, TAMOIL, e TOTAL hanno adottato un insieme di condotte consistenti nella ripartizione del mercato della fornitura di *jet fuel* e nell'impedimento posto all'ingresso di nuovi operatori (inclusendo tra questi anche i vettori aerei intenzionati ad intraprendere l'autofornitura), condotte che si sono fondate su un intenso e continuato scambio di informazioni idonee sia ad orientare le reciproche strategie future per le gare indette dai vettori aerei sia a favorire il controllo successivo dell'effettivo rispetto delle intese;

RITENUTO che i predetti comportamenti configurano, in ragione dell'unitarietà dell'oggetto e della finalità perseguita, un'unica intesa ai sensi dell'articolo 81 del Trattato UE, composta da comportamenti realizzatisi anche mediante l'attività delle imprese comuni HUB, PAR, RAM, RAI (già RAF), DISMA e SERAM;

RITENUTO, altresì, che le valutazioni compiute in passato dalle autorità antitrust in merito agli accordi tra le società ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL, TAMOIL, e TOTAL costituiti dalle imprese comuni HUB, PAR, RAM, RAF e DISMA erano state effettuate nella presunzione che tali accordi fossero inseriti in un contesto del mercato della commercializzazione del *jet fuel* profondamente diverso rispetto a quello collusivo che è emerso a seguito dell'istruttoria, dalla quale è risultato che le predette entità cooperative sono state utilizzate strumentalmente per la realizzazione della complessa intesa che ha impedito il dispiegarsi di una effettiva concorrenza nel mercato del *jet fuel*, così da rendere inevitabile, ai fini del ripristino delle condizioni concorrenziali, l'esercizio dei poteri conformativi conferiti all'Autorità³⁴⁴.

RITENUTO, pertanto, che l'intesa unica e complessa, composta dai comportamenti sopra descritti posti in essere dalle società ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL, SHELL IAV, TAMOIL, e TOTAL realizzati anche mediante l'esercizio delle imprese comuni HUB, PAR, RAM, RAI (già RAF), DISMA e SERAM, risulta restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 81 del

³⁴⁴ [Cfr. in tal senso TAR Lazio, sentenza n.12726 dell'8 giugno 2005, Lottomatica/Sisal.]

Trattato UE e non soddisfa i requisiti previsti dal comma 3 del medesimo articolo del Trattato ai fini del rilascio dell'autorizzazione in deroga al divieto di cui al citato articolo 81;

RITENUTO, inoltre, che gli impegni offerti dalle parti nel corso del procedimento non sono idonei a rimuovere in via definitiva l'infrazione accertata;

RITENUTO, invece, che l'impegno di TOTAL per consentire ad Alitalia l'accesso alle proprie infrastrutture costituisce una misura, per quanto allo stato circoscritta al solo vettore nazionale e alla fornitura in essere, idonea a rimuovere almeno in parte gli impedimenti all'accesso al mercato del *jet fuel* posti in essere dalle parti del procedimento;

RITENUTO, peraltro, che una totale apertura del mercato del *jet fuel* richiede che misure analoghe, ivi compreso l'accesso ai terzi, vengano adottate da tutte le società petrolifere, soprattutto da quelle che dispongono di strutture logistiche per il trasporto del prodotto fino agli stoccaggi aeroportuali;

RITENUTO, altresì, che ai fini dell'eliminazione della violazione accertata sia necessario superare la compresenza di più società petrolifere nel capitale sociale delle imprese HUB, PAR, RAM, RAI (già RAF), DISMA e SERAM che svolgono attività di stoccaggio e messa a bordo;

RITENUTO, inoltre, che, alla luce della natura delle imprese comuni, degli investimenti effettuati dalle società madri, dei rapporti di natura autorizzatoria e concessoria con enti e società terze e dei rapporti di fornitura in essere nei confronti di imprese terze, occorre individuare un termine congruo entro il quale le parti provvedano ad eliminare la compresenza di più società petrolifere nel capitale sociale delle imprese HUB, PAR, RAM, RAI (già RAF), DISMA e SERAM, il quale viene fissato al 30 giugno 2008;

RITENUTO, infine, che nelle more della eliminazione della compresenza di più società petrolifere nel capitale sociale delle imprese HUB, PAR, RAM, RAI (già RAF), DISMA e SERAM le società ENI, ESSO e KUWAIT per HUB e PAR, le società SHELL, TAMOIL, e TOTAL per RAI e le società ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL e TOTAL per DISMA e SERAM, devono in ogni caso individuare e realizzare modalità di conduzione delle imprese comuni tali da: i) assicurare la piena autonomia gestionale delle imprese comuni rispetto alle società madri, ii) impedire che tramite l'attività delle imprese comuni si realizzi uno scambio di informazioni tra le imprese stesse e tra queste e i soci non strettamente indispensabile per l'operatività delle imprese stesse; iii) impedire che i rappresentanti dei soci negli organi direttivi, nel management e nei quadri operativi delle società comuni vengano a conoscenza di informazioni relative ai concorrenti non strettamente indispensabili per l'operatività delle imprese stesse; iv) impedire che i medesimi rappresentanti dei soci nelle società comuni mantengano, comunque, rapporti con gli esponenti delle funzioni commerciali delle società di appartenenza;

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che le società Eni S.p.A., Esso Italiana S.r.l., Kuwait Petroleum Italia S.p.A., Shell Italia S.p.A., Shell Italia Aviazione S.r.l., Tamoil Italia S.p.A. e Total Italia S.p.A. hanno messo in atto un'intesa unica e complessa realizzatasi anche attraverso le imprese comuni Hub S.r.l., Par S.r.l., RAM S.r.l., Rai S.r.l (già Raf S.r.l.), Disma S.p.A. e Seram S.p.A., che ha avuto ad oggetto e per effetto la ripartizione del mercato della fornitura di *jet fuel* e l'impedimento all'ingresso di nuovi operatori, nonché un intenso e continuato scambio di informazioni idonee al raggiungimento di tali obiettivi, in violazione dell'articolo 81 del Trattato UE;

b) che le imprese si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata, con particolare riferimento alle condotte ripartitorie e a quelle che hanno comportato la creazione di barriere all'accesso al mercato del *jet fuel*;

c) che, in particolare, le società ENI, ESSO e KUWAIT per HUB e PAR, le società SHELL IAV, TAMOIL, e TOTAL per RAI e le società ENI, ESSO, KUWAIT, SHELL IAV e TOTAL per DISMA e SERAM definiscano le iniziative atte a eliminare la compresenza di più società petrolifere nel capitale sociale delle predette imprese comuni e perfezionino tali iniziative entro il 30 giugno 2008, dando altresì comunicazione all'Autorità entro novanta giorni dalla notifica del presente provvedimento delle iniziative definite al riguardo;

d) che le società petrolifere summenzionate comunichino entro novanta giorni dalla notifica del presente provvedimento le nuove modalità di conduzione delle imprese comuni tali da: i) assicurare la piena autonomia gestionale delle imprese comuni rispetto alle società madri; ii) impedire che l'attività delle imprese comuni comporti uno scambio di informazioni tra le imprese stesse e tra queste e i soci non strettamente indispensabile per l'operatività delle imprese stesse; iii) impedire che i rappresentanti dei soci negli organi direttivi, nel management e nei quadri operativi delle società comuni vengano a conoscenza di informazioni relative ai concorrenti non strettamente indispensabili per l'operatività delle imprese stesse; iv) impedire che i medesimi rappresentanti dei soci nelle società comuni mantengano, comunque, rapporti con gli esponenti delle funzioni commerciali delle società di appartenenza;

e) che l'impegno assunto da TOTAL abbia un carattere stabile nel tempo;

f) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto a), alle società Eni S.p.A., Esso Italiana S.r.l., Kuwait Petroleum Italia S.p.A., Shell Italia S.p.A., Tamoil Italia S.p.A. e Total Italia S.p.A. vengano applicate le sanzioni amministrative pecuniarie nella misura indicata di seguito:

- a. per la società ENI in euro 117.000.000;
- b. per la società ESSO in euro 66.690.000;
- c. per la società KUWAIT in euro 46.800.000;
- d. per la società SHELL in euro 53.320.000 e per la società SHELL IAV in euro 3.140.000;
- e. per la società TAMOIL in euro 19.620.000;
- f. per la società TOTAL in euro 8.860.000.

Le sanzioni amministrative pecuniarie di cui al punto f) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento con versamento diretto al Concessionario del Servizio della Riscossione oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane S.p.A., presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 237.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore ad un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all'Autorità, attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e successivamente pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Fabio Cintioli

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà