

## Attività di tutela della concorrenza

### Intese

#### *Procedimenti più rilevanti conclusi nel 2012*

##### *SERVIZI DI AGENZIA MARITTIMA*

Nel febbraio 2012 l'Autorità ha concluso un'istruttoria ai sensi dell'articolo 101 del TFUE nei confronti di numerose imprese (Agenzia Marittima Le Navi Spa, Agenzia Marittima Prosper Srl, APL Italia Agencies Srl, China Shipping Italy Agency Co. Srl, CMA CGM Italy Srl, Coscon Italy Srl, CSA Spa, Gastaldi & C. Spa, Hapag Lloyd Italy Srl, K-Line Italia Srl, Maersk Italia Spa, Medmar Spa, Paolo Scerni Spa, Thos Carr & Son Srl, Yang Ming Italy Spa e Zim Italia Srl), nonché dell'Associazione Agenti Raccomandatori Mediatori Marittimi Agenti Aerei di Genova (Assagenti) e l'Associazione Spedizionieri Corrieri e Trasportatori di Genova (Spediporto), accertando un'intesa restrittiva della concorrenza avente per oggetto l'incremento concertato dei corrispettivi dei servizi agenziali nel mercato dei servizi di agenzia marittima. Il procedimento era stato avviato a seguito di una domanda di ammissione al programma di clemenza da parte della società Maersk Italia Spa; successivamente, anche la società Hapag Lloyd Italy aveva presentato la medesima domanda. Entrambe sono state ammesse al beneficio rispettivamente della non imposizione della sanzione e della riduzione della sanzione, condizionatamente al rispetto degli obblighi di collaborazione durante tutto il corso del procedimento.

L'Autorità ha ritenuto che il mercato rilevante sul quale valutare le condotte fosse quello, di dimensione nazionale, dei servizi di agenzia marittima, ovvero dei servizi resi dall'agente marittimo allo spedizioniere, relativamente alle attività concernenti l'emissione dei documenti (cartacei e telematici) necessari a procedere al carico sulle navi delle merci in esportazione (cosiddette polizze di carico) e al ritiro al porto delle merci in importazione (cosiddetti buoni di consegna).

Sulla base degli elementi acquisiti, l'Autorità ha accertato che le imprese citate nonché le Associazioni di categoria Assagenti e Spediporto avevano realizzato un'intesa unica e complessa, avente ad oggetto l'incremento concertato dei corrispettivi dei servizi agenziali. Tale intesa, protrattasi quanto meno dal febbraio 2004 fino al 2009, era risultata costituita da un profilo orizzontale e da un profilo verticale. Il primo aveva avuto per oggetto la fissazione, da parte dei principali agenti marittimi, degli aumenti di prezzo dei servizi agenziali legati all'emissione delle polizze di carico e dei buoni consegna (sia cartacei che telematici), nonché in merito all'entità e alle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione, attraverso numerose riunioni tenutesi in seno alla Commissione Portuale di Assagenti. Il secondo - che rappresentava anche l'attuazione del profilo orizzontale ed era inscindibile rispetto a esso - aveva avuto per oggetto il trasferimento dei suddetti

aumenti al cliente finale (il caricatore della merce), attraverso la stipula da parte delle Associazioni di categoria degli Agenti e degli Spedizionieri degli accordi interassociativi, nei quali erano stati traslati gli esiti della concertazione tra agenzie marittime.

Più specificamente, l'Autorità ha accertato che, a livello orizzontale, si era svolta un'attività associativa continuata di coordinamento degli aumenti di prezzo, specialmente nel periodo antecedente la scadenza di ciascun accordo interassociativo e in vista del suo rinnovo, nonché dell'entità e delle modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione. Il modello seguito era consistito nello svolgimento di numerose riunioni in seno alla Commissione Portuale di Assagenti, nelle quali le parti avevano concordato l'entità dell'aumento dei diritti fissi, le modalità e i tempi di realizzazione dello stesso, nonché l'entità e le modalità di corresponsione dello sconto di fidelizzazione. Una volta raggiunto un consenso in seno alla Commissione Portuale, poi, un *pool* ristretto dei membri, su mandato degli agenti marittimi, aveva condotto nei fatti la negoziazione con Spediporto, finalizzata alla stipula degli accordi interassociativi. L'oggetto della concertazione avvenuta a livello orizzontale era stato recepito, a livello verticale, negli accordi interassociativi firmati dalle Associazioni Assagenti e Spediporto del 2004 e 2007.

L'istruttoria ha evidenziato inoltre che le Associazioni Assagenti e Spediporto avevano dato un contributo significativo all'attuazione del disegno concertativo. In particolare, Assagenti, attraverso la Commissione Portuale, da un lato, aveva costituito il veicolo del coordinamento tra le società coinvolte, poi sfociato nella stipula degli accordi del 2004 e del 2007 con Spediporto; dall'altro, su mandato delle imprese, aveva concretamente dato attuazione a tale coordinamento, sia siglando i citati accordi sia inviando circolari alle imprese associate in cui rammentava gli esiti delle negoziazioni con l'Associazione degli Spedizionieri e gli importi dei diritti fissi (e, dal marzo 2008, dello sconto di fidelizzazione) applicabili, al fine di agevolare le agenzie marittime nell'assunzione di politiche commerciali omogenee. Specularmente, un duplice ruolo aveva assunto Spediporto, siglando gli accordi frutto della concertazione realizzata in seno ad Assagenti e inviando, quanto meno a partire dal 2007, agli associati numerose circolari, in cui sollecitava gli spedizionieri a pretendere lo sconto di fidelizzazione, secondo le modalità definite in seno alla Commissione Portuale.

L'Autorità ha ritenuto che l'intesa accertata costituisca un'infrazione molto grave, sia in relazione alla natura della restrizione, in quanto le intese orizzontali di prezzo sono da considerarsi tra le restrizioni più gravi della concorrenza, sia in ragione dell'importanza e della dimensione degli operatori coinvolti, nonché della rappresentatività delle associazioni Assagenti e Spediporto.

In ragione della gravità e della durata dell'infrazione, l'Autorità ha irrogato alle imprese sanzioni per un ammontare complessivo pari a oltre 4 milioni di euro. In ragione dell'ammissione al programma di clemenza è stato riconosciuto invece alla società Maresk Italia il beneficio della non imposizione della sanzione e alla società Hapag Lloyd Italy il beneficio della riduzione della sanzione nella misura del 50%.

#### *REPOWER ITALIA - PREZZO DISPACCIAMENTO ENERGIA ELETTRICA CENTRO SUD*

Nel maggio 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio ai sensi dell'articolo 2 della legge 287/90 nei confronti delle società Repower Italia Spa, EGL Italia Spa e Tirreno Power Spa, accertando un'intesa restrittiva della concorrenza nel mercato del servizio di accensione al minimo tecnico richiesto da Terna Spa nei giorni festivi agli impianti che servono la Campania, al fine di mantenere la tensione della rete elettrica in Campania entro i limiti di sicurezza previsti. EGL Italia possiede la centrale termoelettrica a ciclo combinato di Sparanise (CE), la cui gestione operativa è affidata a Calenia Energia Spa; Repower Italia Spa possiede la centrale a ciclo combinato di Teverola (CE), la cui gestione operativa è affidata a SET Spa; Tirreno Power possiede la centrale a ciclo combinato di Napoli Levante. I tre impianti, ai fini delle esigenze del gestore della rete di trasmissione nazionale Terna con riferimento al mantenimento della tensione nella zona interno a Napoli, formano il cosiddetto "cluster campano". Il procedimento era stato avviato a seguito di una segnalazione anonima in cui si denunciava la formazione di un cartello volto a mantenere alti i prezzi offerti per i servizi di dispacciamento dell'energia elettrica nella zona Centro-Sud dove risiedeva la centrale di Teverola. Tale accordo avrebbe previsto per le società interessate di dare la disponibilità a offrire a turno nei fine settimana, a prezzi non concorrenziali, l'accensione delle centrali site in Campania.

L'Autorità ha ritenuto che le condotte denunciate interessassero il mercato dei servizi di dispacciamento dell'energia elettrica (MSD), articolato in una sessione di programmazione (MSD *ex ante*) e in una sessione in tempo reale (mercato del bilanciamento - MB). Peculiarità di tale mercato è che, a seguito della relativa riforma entrata in vigore il 1° gennaio 2010, gli operatori possono presentare offerte separate per diverse tipologie di servizio richiesto da Terna, sia su MSD *ex ante* che su MB. In tale quadro, l'Autorità ha ritenuto che il mercato rilevante nel caso in esame fosse costituito dal servizio di accensione al minimo tecnico richiesto da Terna su MSD *ex ante* nei giorni festivi agli impianti facenti parte del *cluster* campano, considerato che nei periodi di basso carico - quali le domeniche - solo gli impianti del *cluster* stesso sarebbero stati in grado di risolvere il vincolo di rete locale costituito dalle eccessive tensioni causate dalle basse immissioni nell'area a fronte della bassa domanda prevista.

Nel corso del procedimento, l'Autorità ha accertato la realizzazione di un'intesa tra gli operatori EGL Italia, Tirreno Power e Repower, titolari di quote complessivamente pari al 100% del mercato, avente ad oggetto la ripartizione degli avviamenti richiesti da Terna su MSD *ex ante* agli impianti del *cluster* campano nei giorni festivi. Tale intesa era stata realizzata a fronte della necessità del TSO Terna di avere un'unità del gruppo di impianti campani in servizio per risolvere i problemi di tensione che affliggevano l'area nei giorni festivi: un'esigenza che rendeva stabile la domanda dei servizi di accensione al minimo tecnico.

In particolare, le analisi effettuate hanno fatto emergere l'esistenza di un parallelismo di comportamenti, consistente: (i) nel fare in modo che gli impianti del *cluster* campano non venissero accesi sul Mercato del Giorno Prima (MGP) nei giorni festivi; ciò creava una domanda per la presenza in servizio (su MSD) di almeno uno di tali impianti da parte di Terna, per risolvere i problemi di controllo della tensione che affliggono in tali situazioni la Campania; (ii) nella presentazione su MSD *ex ante* di offerte di accensione delle unità del *cluster* campano secondo un insieme di regole volto ad assicurare la turnazione degli avviamenti degli impianti del *cluster* stesso sulla base di cicli di tre giorni festivi; tali regole (a) erano disegnate in modo da non richiedere contatti tra le Parti e (b), a tal fine, erano imperniate sull'individuazione di un prezzo di riferimento, costituito dall'offerta accettata nell'ultimo giorno festivo per cui il GME aveva reso pubblici i dati - generalmente la domenica di due settimane prima; (iii) nel mantenimento delle offerte di accensione a un livello superiore ai 200 €/MWh; (iv) in un'equa ripartizione degli avviamenti e dei ricavi.

Il parallelismo nei comportamenti era emerso con estrema precisione nel periodo compreso tra la seconda domenica di maggio 2010 e la metà di luglio 2010, assicurando un'equa ripartizione degli avviamenti tra gli impianti di Teverola, Sparanise e Napoli Levante. Dopo la metà di luglio 2010, invece, l'Autorità ha riscontrato un suo indebolimento, in ragione di due episodi ravvicinati di offerta su MGP da parte di EGL e di diverse violazioni delle regole di offerta individuate.

L'Autorità ha ritenuto che il parallelismo osservato fosse il frutto di una pratica concordata posta in essere dalle tre imprese al fine di ripartirsi equamente gli avviamenti richiesti da Terna, e ciò sia per la presenza di elementi oggettivi - i contatti intercorsi tra EGL e Repower - rivelatori dell'esistenza di una concertazione, sia per l'impossibilità di spiegare, in maniera alternativa, la condotta parallela osservata - in particolare, l'assenza di un periodo di apprendimento dal quale avrebbe potuto emergere la turnazione. Tale intesa, durata dalla prima metà di aprile agli inizi di agosto 2010, aveva prodotto effetti sulla spesa sostenuta da Terna per l'acquisto dei servizi di dispacciamento, stimabili in un maggior aggravio pari a oltre 900 mila euro, cioè il 5% della spesa sostenuta dal TSO nel periodo interessato nel mercato rilevante e, di conseguenza, sul prezzo pagato dai consumatori nazionali di energia.

In ragione della gravità e della durata dell'infrazione, nonché del diverso grado di partecipazione all'intesa, l'Autorità ha irrogato alle società Repower Italia, Tirreno Power e EGL Italia sanzioni per un ammontare pari, rispettivamente, a 106.156 euro, a 116.097 e 80.389 euro.

**COMUNE DI CASALMAGGIORE - GARA PER L'AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI DISTRIBUZIONE DEL GAS**

Nell'agosto 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio ai sensi dell'articolo 2 della legge 287/90 nei confronti delle società Linea Group Holding, Linea Distribuzione Srl, E.ON Italia Spa e 2 iGas Infrastruttura italiana Gas Srl, accertando un'intesa restrittiva della concorrenza posta in essere in occasione della gara indetta dal Comune di Casalmaggiore (comune capofila) e da altri sette Comuni della Provincia di Cremona per l'affidamento della concessione di distribuzione del gas. L'istruttoria era stata avviata a seguito della segnalazione del Comune di Casalmaggiore nei confronti delle società E.On Rete Srl (poi 2iGas Infrastruttura italiana Gas Srl) e Linea Distribuzione Srl, gestori della distribuzione del gas uscenti nel territorio degli otto Comuni interessati; successivamente, nel maggio 2011, il procedimento era stato esteso anche nei confronti delle società controllanti E.On Italia e Linea Group Holding.

L'ipotesi sottoposta a verifica istruttoria era quella di un coordinamento dei comportamenti di E.On Rete e Linea Distribuzione (insieme alle rispettive società controllanti), nella partecipazione in associazione temporanea di impresa (ATI) alla gara in oggetto, partecipazione che appariva come l'esito di un coordinamento per la ripartizione del mercato costituito dall'insieme delle concessioni messe a gara, coordinamento volto a limitare la concorrenza in quanto entrambe le società avevano i requisiti per partecipare da sole ed erano, in quanto gestori uscenti, i partecipanti più accreditati

Nel corso del procedimento, l'Autorità ha innanzitutto considerato il peculiare contesto in cui si era inserita la gara suddetta. Nel luglio 2010, infatti, al momento in cui era stata bandita la gara dal Comune di Casalmaggiore, la situazione normativa delle gare per l'affidamento delle concessioni per la distribuzione del gas era in una fase di transizione, connotata da incertezze sulle nuove regole applicabili agli ambiti territoriali minimi (ATEM), e sulla tempistica con cui tali regole sarebbero state attuate, a causa della non ancora avvenuta pubblicazione dei decreti ministeriali che avrebbero dovuto definire i *criteri* di svolgimento delle gare di ambito e gli *ambiti territoriali minimi*.

Nei Comuni interessati dalla gara in esame le concessioni erano scadute e si procedeva con gestioni di fatto in proroga. In particolare, nel Comune di Casalmaggiore, la concessione era scaduta a fine 2009 e 2iGas operava quale gestore in proroga. In questo contesto, il Comune di Casalmaggiore e gli altri Comuni cremaschi, come avvenuto in numerosi Comuni

italiani, avevano preso la decisione di indire una nuova gara per la gestione del servizio anziché attendere la definizione del nuovo sistema degli ATEM al fine di fissare con maggiore autonomia la disciplina di gara, privilegiando l'aspetto economico del canone di concessione. A tali gare, in genere *poco remunerative* per i gestori, si presentavano in prevalenza i gestori uscenti, spinti dall'obiettivo di mantenere una continuità di presenza sul loro territorio per consolidare la propria presenza in vista delle successive gare di ATEM e, in subordine, i gestori dei territori contigui.

In esito al procedimento, l'Autorità ha accertato che le società 2iGas e Linea Distribuzione avevano effettivamente deciso la partecipazione in ATI alla gara indetta dal Comune, pur disponendo ciascuna dei requisiti minimi necessari richiesti dal bando per partecipare autonomamente. L'utilizzo dell'ATI aveva avuto, in particolare - in assenza di alcuna giustificazione in termini di efficienza o razionalizzazione del servizio - l'obiettivo di consentire ai due *incumbent* di riconfermare l'affidamento nel proprio bacino storico, concertando la partecipazione alla gara e riducendo il grado dell'unica concorrenza possibile nel settore, quella *per* il mercato. I gestori uscenti, infatti, avevano concordato di spartirsi i territori messi a gara esattamente come erano tra loro ripartiti nell'assetto ante-gara. D'altra parte, le caratteristiche della gara, come sopra descritte, facevano dei due gestori i soggetti meglio attrezzati per partecipare alla gara stessa.

In ragione di ciò, l'Autorità ha concluso che la costituzione dell'ATI da parte di Linea Distribuzione e 2 iGas presentava le caratteristiche di un accordo tra concorrenti finalizzato alla ripartizione tra di essi delle concessioni messe a gara. Tale accordo aveva avuto, in particolare, l'effetto di eliminare la concorrenza possibile tra i due gestori uscenti in sede di gara, unica concorrenza verosimile dato il contesto che poneva i due *incumbent* su un piano di vantaggio rispetto agli altri operatori del settore.

In ragione della gravità e della durata dell'infrazione accertata, l'Autorità ha comminato in solido, rispettivamente, a E.ON Italia e 2iGas una sanzione pari a 1.205.308 euro, e a Linea Group Holding e Linea Distribuzione una sanzione pari a 129.675 euro.

#### *INTESA NEL MERCATO DELLE BARRIERE STRADALI*

Nel settembre 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento nei confronti di numerose imprese operanti nei mercati della fornitura e della posa in opera di barriere di sicurezza stradali (Car Segnaletica Stradale Srl, Ilva Pali Dalmine Spa, Ilva Pali Dalmine Industries Srl, Industria Meccanica Varichio Spa - I.Me.Va Spa, Marcegaglia Spa, Metalmeccanica Fracasso Spa, San Marco Spa - Industria Costruzioni Meccaniche, Tubosider Spa), accertando un'intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'articolo 101 del TFUE. Il procedimento era stato avviato a seguito di una segnalazione da parte del Gruppo Antitrust del Nucleo Speciale Tutela Mercati della Guardia

di Finanza dalla quale emergevano comportamenti anticoncorrenziali posti in essere dai principali operatori attivi nel mercato della produzione e della commercializzazione di barriere stradali.

L'Autorità ha ritenuto che il mercato rilevante sul quale valutare le condotte denunciate fosse quello relativo allo sviluppo, produzione e vendita di prodotti metallici di sicurvia per il contenimento veicolare e destinati alla posa in opera su perimetri stradali e autostradali. In tale ambito merceologico, avente dimensione geografica nazionale, le imprese coinvolte rappresentavano la quasi totalità del mercato, essendo a esse riconducibile la larga parte delle relative vendite (in media il 95%).

Sulla base degli elementi acquisiti, l'Autorità ha accertato che le imprese coinvolte avevano posto in essere una complessa e articolata intesa restrittiva della concorrenza, avente ad oggetto in particolare la ripartizione del mercato e la fissazione dei prezzi di riferimento. Più specificamente, si era trattato di un'intesa orizzontale di natura segreta, veicolo e strumento della quale era stato il consorzio Manufatti Stradali Metallici Comast (Comast) al quale avevano aderito, fino al suo scioglimento nel maggio 2007, tutte le imprese parti del procedimento.

Le riunioni consortili, tenutesi con cadenza regolare e frequente tra i membri del cartello, avevano infatti costituito la sede in cui i rappresentanti delle società - scambiandosi informazioni strategiche e riservate su vendite, prezzi di riferimento e condotte comuni da tenere all'esterno - avevano proceduto, da un lato, alla ripartizione delle vendite con la suddivisione e l'indicazione delle commesse a ciascuno spettanti e, dall'altro, alla definizione e periodico aggiornamento di un listino prezzi condiviso, che poteva essere utilizzato tanto per il caso di partecipazione diretta a gare quanto per il caso di forniture a terzi.

In un quadro siffatto, l'Autorità ha accertato come tra le società parti del procedimento fosse esistito uno strutturato ed efficace meccanismo collusivo che prevedeva, a partire da una prima informazione dell'esistenza di una richiesta di offerta proveniente dal lato della domanda, una precisa ripartizione delle forniture con una contemporanea condivisione dei prezzi di riferimento, cui era pertanto impedito di seguire fisiologiche dinamiche di mercato derivanti da un corretto confronto concorrenziale. In particolare, la domanda era relativa tanto all'eventualità di gare pubbliche, in questo caso ulteriormente differenziando tra partecipazione diretta e fornitura a terzi, quanto all'eventualità di altre procedure diverse dalla gara; a ogni modo, in entrambi i casi le assegnazioni via via decise tra i consorziati concorrevano al computo delle rispettive quote e alla loro tensione verso i valori di cartello prefissati.

In considerazione di ciò, l'Autorità ha concluso che le società avevano posto in essere una complessa e articolata strategia collusiva, nella forma di pratica concertata unitaria, continuata e ripetuta nel tempo, tesa a falsare considerevolmente il corretto esplicarsi dei meccanismi di confronto concor-

renziale nel predetto mercato, in particolare attraverso l'assegnazione concordata delle vendite e la fissazione congiunta di prezzi di riferimento.

L'Autorità ha considerato che tale concertazione, protrattasi lungo un arco temporale che partiva dal 2003 e si era protratto sino all'anticipato scioglimento del Consorzio Comast nel maggio 2007, risultava tra le violazioni più gravi della normativa posta a tutela della concorrenza, in particolare in ragione sia della natura della restrizione (trattandosi di un'intesa orizzontale di prezzo), sia della posizione di mercato delle parti, sia ancora delle caratteristiche del mercato in esame (caratterizzato, tra l'altro, da significative barriere all'entrata di tipo tecnico-amministrativo e dalla sostanziale mancanza di consistenti alternative diverse dal ricorso ai membri del cartello).

In ragione della gravità e della durata dell'infrazione, l'Autorità ha irrogato alle società citate sanzioni amministrative pecuniarie per un ammontare complessivo pari a 37.317.565 euro.

### **Abusi di posizione dominante**

#### ***I procedimenti più rilevanti conclusi nel 2012***

##### ***RATIOPHARM/PFIZER***

Nel gennaio 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti delle società Pfizer Italia Srl, Pfizer Health A.B. e Pfizer Inc., accertando un abuso di posizione dominante posto in essere al fine di ostacolare l'ingresso dei genericisti sul mercato italiano dei farmaci appartenenti alla classe degli analoghi delle prostaglandine, medicinali usati per la cura del glaucoma dell'occhio. Il procedimento era stato avviato a seguito di una segnalazione di Ratiopharm Italia Srl, la quale aveva lamentato alcuni comportamenti posti in essere da Pfizer volti a impedire o ritardare l'ingresso nel mercato italiano dei farmaci generici della specialità Xalatan. In seguito era pervenuta anche una segnalazione da parte della *European Generic Medicines Association*, volta a evidenziare le difficoltà di ingresso dei genericisti sul mercato italiano, con particolare riferimento ai farmaci contenenti il *latanoprost*, principio attivo alla base del farmaco Xalatan di Pfizer.

L'Autorità ha ritenuto che il mercato rilevante fosse rappresentato dai farmaci antiglaucoma a base di analoghi delle prostaglandine in ragione delle peculiarità di tali farmaci rispetto alle altre specialità per il trattamento della stessa patologia, che si individuano in: *i)* minor numero di instillazioni giornaliere; *ii)* maggior efficacia ipotonizzante; *iii)* minore presenza di effetti indesiderati locali e controindicazioni; *iv)* mancanza di effetti collaterali sistemici rilevanti; *v)* prezzo di rimborso sensibilmente più elevato rispetto agli altri medicinali con le stesse indicazioni terapeutiche. Dal punto di vista geografico, il mercato ha dimensione nazionale.

In tale mercato, nel 2002, periodo in cui hanno avuto inizio le condotte oggetto dell'istruttoria, e fino al 2010, Pfizer si trovava in una posizione dominante costituita da un'elevata quota di mercato, stabilmente superiore al 60%, e caratterizzata altresì da elementi strutturali quali: la scarsa concorrenza effettiva sul mercato rilevante, costituita unicamente da altri due farmaci appartenenti alla classe degli analoghi delle prostaglandine; l'impossibilità della concorrenza potenziale da parte dei generici a causa di una tutela brevettuale; la presenza di barriere strategico-reputazionali a un efficace ingresso sul mercato di altri prodotti anche a seguito della scadenza della tutela brevettuale.

Nel corso del procedimento, l'Autorità ha rilevato che Pfizer aveva posto in essere un'unica e complessa strategia escludente, consistente nell'aver esteso artificialmente la durata temporale della protezione brevettuale del farmaco Xalatan e nell'aver sfruttato a proprio vantaggio la conseguente situazione di incertezza sull'effettiva data di scadenza del brevetto. In particolare, nel 2002, Pfizer aveva artatamente richiesto e ottenuto una proroga della copertura brevettuale della specialità Xalatan, attraverso la richiesta di un brevetto divisionale, effettuata a 13 anni di distanza dalla richiesta del brevetto principale, con una rivendicazione solo formalmente più ampia di quella oggetto del brevetto originario, ma il cui ambito di tutela si sovrapponeva in realtà a quello del brevetto principale. La nuova rivendicazione si riferiva, infatti, a una classe di molecole che già comprendeva il *latanoprost*, oggetto del precedente brevetto. Peraltro, a seguito della richiesta del brevetto divisionale, non si era verificata alcuna immissione in commercio di nuovi farmaci, ma solo l'inoltro all'Ufficio Italiano Brevetti della domanda di certificato di protezione complementare che, in Italia, non era stato richiesto nei tempi previsti dalla legge. In sostanza, tale richiesta era esclusivamente volta a prolungare la copertura brevettuale del farmaco Xalatan, già protetto dal brevetto principale, portandola dal settembre 2009 al luglio 2011, così da allinearla a quella in vigore negli altri Paesi europei.

La strategia escludente era proseguita mediante l'invio di numerose comunicazioni ad AIFA, volte a sottolineare l'estensione della protezione brevettuale di Xalatan, onde evitare il rilascio dell'autorizzazione alla commercializzazione e il successivo inserimento in lista di trasparenza di prodotti generici, nonché di diffide ai genericisti, al fine di scoraggiare l'ingresso sul mercato dei loro prodotti, minacciando azioni legali. Infine, nel 2011, Pfizer aveva avanzato una richiesta per ottenere un'ulteriore estensione temporale della tutela brevettuale basata sulla sperimentazione pediatrica di Xalatan, fino al gennaio 2012. Con il rilascio di tale proroga, Pfizer risultava aver ottenuto una nuova estensione dei diritti di privativa sul proprio farmaco.

Tale articolata strategia era risultata idonea a creare uno stato di incertezza giuridica in merito alla possibilità di commercializzare un nuovo farmaco generico e, pertanto, a ritardare l'entrata dei genericisti nel mercato

rilevante, che risultavano essere in condizioni di commercializzare il farmaco già dal mese di maggio 2010. In tal modo, Pfizer aveva reso più oneroso per i genericisti il costo effettivo di ingresso sul mercato, in termini di programmazione e di realizzazione, ed era riuscita, per il lasso temporale di alcuni mesi, a mantenere di fatto l'esclusiva nella produzione di farmaci a base di *latanoprost*, anche successivamente alla scadenza naturale dei diritti di proprietà intellettuale a essa spettanti sul farmaco Xalatan. Nel caso di specie, è risultato rilevante anche il mancato risparmio per il SSN, causato da tale comportamento abusivo.

L'Autorità ha valutato che i comportamenti posti in essere da Pfizer costituivano una violazione molto grave della disciplina a tutela della concorrenza. Quanto alla durata, l'infrazione contestata era risultata posta in essere dal giugno 2002, data di richiesta del brevetto divisionale, fino a gennaio 2012, data di chiusura di tale procedimento. In ragione della gravità e della durata dell'abuso, l'Autorità ha irrogato in solido a Pfizer Italia, Pfizer Health e Pfizer Inc. una sanzione amministrativa complessiva pari a 10.677.706 €.

#### COMUNE DI PRATO - ESTRA RETI GAS

Nel gennaio 2012 l'Autorità ha concluso un'istruttoria nei confronti della società Estra Reti Gas Srl e della sua controllante Estra Srl, accertando un abuso di posizione dominante nel mercato della distribuzione del gas in violazione dell'articolo 102 del TFUE. Il procedimento ha tratto origine da una segnalazione del Comune di Prato, nella quale si lamentava il rifiuto opposto dal concessionario uscente del servizio di distribuzione del gas naturale, Estra Reti Gas, a fornire le informazioni necessarie alla predisposizione del bando di gara per il riaffidamento del servizio.

L'Autorità ha considerato che il mercato rilevante, sotto il profilo del prodotto, dovesse essere individuato con riferimento al servizio oggetto di concessione, ovvero la distribuzione di gas naturale. Dal punto di vista geografico, tale mercato coincideva con l'area comunale di attribuzione di ciascuna concessione e in relazione alla quale si svolgeva la gara per il riaffidamento del servizio. La società Estra Reti, in quanto concessionaria esclusiva del servizio nel Comune di Prato da oltre trentacinque anni, deteneva pertanto su tale mercato una posizione di monopolio legale duratura, stabile e mai contesa.

L'Autorità ha considerato innanzitutto che la realizzazione delle gare per il servizio di distribuzione del gas, secondo modalità idonee a favorire la più ampia partecipazione possibile, a parità di condizioni tra concorrenti, costituiva un fattore di primaria importanza per realizzare compiutamente il processo di liberalizzazione voluto dal legislatore e per consentire al meccanismo della concorrenza per il mercato di dispiegare i propri benefici effetti a vantaggio dei consumatori finali del gas. Poiché inoltre l'effettiva contendibilità del mercato era strettamente legata alla predisposizione del bando di gara, quest'ultimo avrebbe dovuto essere formulato in modo da evi-

tare il più possibile vantaggi concorrenziali a favore dell'*incumbent*, vantaggi che potevano consistere anche nel possesso delle informazioni necessarie alla corretta formulazione dell'offerta, non rese disponibili all'ente appaltante e agli altri partecipanti.

Sulla base degli elementi acquisiti, l'Autorità ha accertato che la società Estra Reti aveva definito e adottato, congiuntamente alla controllante Estra, un'articolata strategia dilatoria volta a evitare che il Comune di Prato potesse procedere all'indizione di una gara autonoma, prima dell'emanazione del decreto ministeriale di definizione dei nuovi ambiti territoriali ottimali. Più specificamente, Estra Reti, di concerto con Estra, si era in prima battuta rifiutata di trasmettere le informazioni richieste dal Comune di Prato (tra cui la planimetria della rete e le schede tariffarie) nel maggio 2010, al fine di realizzare la gara per il riaffidamento del servizio. Estra Reti aveva poi fornito con ritardo (nel giugno 2011), e solo in seguito a un ordine di esibizione impartito dal Consiglio di Stato, una parte delle informazioni originariamente richieste. Lo stato di consistenza dell'impianto di distribuzione, la relativa valutazione di parte e le informazioni sul personale impiegato per la gestione del servizio nel territorio erano infine state trasmesse nel novembre 2011, a distanza di un anno e mezzo dalla richiesta.

L'Autorità ha altresì accertato che le informazioni in questione erano rilevanti ai fini della predisposizione del bando e della partecipazione dei concorrenti alla medesima procedura di gara a parità di condizioni rispetto al gestore uscente e, inoltre, che il rifiuto e il ritardo nel fornire le informazioni richieste non avevano alcuna giustificazione oggettiva.

In ragione di ciò, l'Autorità ha ritenuto che la condotta delle due società Estra ed Estra Reti, in quanto volta a ostacolare la realizzazione della procedura di gara e, quindi, la concorrenza "per" il mercato della distribuzione del gas nel Comune di Prato, integrasse un abuso di posizione dominante, in violazione dell'articolo 102 del TFUE.

Con riguardo agli effetti prodotti, l'Autorità ha rilevato che il rifiuto e il ritardo nella trasmissione delle informazioni avevano prodotto un grave danno alla concorrenza in quanto il Comune di Prato aveva potuto pubblicare il bando di gara solo il 29 marzo 2011, a quasi un anno di distanza dalla originaria richiesta di trasmissione delle informazioni, con la conseguenza che i tempi della gara si erano dilatati significativamente, tanto che la procedura di gara era ancora in corso al momento di chiusura del procedimento. Estra Reti aveva dunque potuto continuare a gestire, di fatto, il servizio di distribuzione del gas ben oltre la scadenza della concessione fissata al 31 dicembre 2010 e avrebbe continuato a svolgerlo fino al riaffidamento del servizio in esito alla procedura di gara ancora in corso.

In ragione della gravità e della durata dell'infrazione accertata, l'Autorità ha comminato a Estra ed Estra Reti una sanzione amministrativa pari, complessivamente, a 276.132 euro.

### SELECTA-POSTE ITALIANE

Nel marzo 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio avviato ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti della società Poste Italiane Spa, accettando gli impegni da questa presentati ai sensi dell'articolo 14-ter della legge 287/90 e chiudendo l'istruttoria senza accertare l'infrazione.

Il procedimento era stato avviato a seguito di varie segnalazioni presentate dalla società Selecta Spa, attiva nell'attività di gestione dati, stampa e imbustamento di comunicazioni rivolte dalla clientela *business* a grandi masse di destinatari, con le quali si lamentavano una serie di condotte di tipo escludente attraverso cui Poste Italiane avrebbe ostacolato, a vantaggio della propria controllata Postel Spa, l'attività di operatori indipendenti, tra cui la stessa Selecta, attivi nel settore dei servizi di intermediazione tra i clienti-mittenti e il fornitore del servizio di posta massiva. Le presunte condotte abusive sarebbero consistite, in particolare, nell'adozione di specifiche modalità di regolazione e/o di esecuzione del rapporto contrattuale in essere tra Poste Italiane e Selecta - in particolare rispetto ai tempi di pagamento e alle esposizioni debitorie - per la fornitura del servizio di recapito, idonee a recare vantaggio alla controllata Postel. Tale servizio di recapito avviene tipicamente per mezzo del servizio cosiddetto di "posta massiva", che è stato prestato, sino al 31 dicembre 2010, in regime di esclusiva da parte di Poste Italiane.

In sede di avvio, l'Autorità aveva considerato che una condotta abusiva di tipo escludente avrebbe potuto essere ravvisata nel repentino cambiamento di strategia dell'operatore postale in relazione ai rapporti in essere con Selecta per l'erogazione dei servizi di recapito a valle dell'attività di posta massiva, tanto con riguardo alle modalità di rientro dal debito, quanto con riguardo ai tempi di pagamento.

Sotto il primo profilo, Poste Italiane, mentre avrebbe consentito nel tempo la creazione di una esposizione debitoria di Selecta pari a 65 milioni di euro nel 2008 e a 72,3 milioni di euro nel 2009, avrebbe richiesto, a partire da settembre 2010, un piano di rientro, pena la mancata erogazione del servizio e/o l'erogazione dietro pagamento contestuale. Ciò, secondo Selecta, a fronte di una politica di riduzione del debito di circa 21 milioni di euro nel periodo compreso tra gennaio 2010 e gennaio 2011. Al riguardo, l'Autorità ha considerato che la mancata accettazione di piani di rientro presentati da Selecta poteva configurarsi quale condotta abusiva posta in essere da un operatore dominante che, proprio in una fase di liberalizzazione dei mercati, utilizza la leva dell'esposizione debitoria dei clienti nel mercato a valle del recapito per escludere, ostacolandone l'operatività, il concorrente nel mercato a monte dell'intermediazione dei servizi di posta massiva.

Con riguardo al secondo profilo, l'Autorità ha prestato rilievo alla circostanza che Poste Italiane avrebbe richiesto a partire dal dicembre 2010 il pagamento contestuale dei servizi, evento questo che, analogamente al rientro dal debito, sembrava costituire un mutamento repentino di approc-

cio rispetto alla situazione pregressa nella quale il pagamento poteva avvenire, in base alle condizioni contrattuali, nel termine di 75 giorni, spesso di fatto dilazionato. Anche tale condotta poteva avere carattere escludente, non essendo finanziariamente sostenibile, per un operatore come Selecta, una simile tempistica di pagamento. In tale contesto, è emersa inoltre la circostanza che Postel, primo operatore nel mercato dei servizi di intermediazione ove operava Selecta, non sarebbe stato sottoposto agli stessi cambiamenti nelle modalità di pagamento e di rientro dai debiti con Poste Italiane.

Al fine di superare le criticità concorrenziali emerse in sede di avvio, Poste Italiane ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge 287/90, consistenti nel: *i)* ridurre il termine per il pagamento dei corrispettivi dovuti per affrancature, di cui all'articolo 4.3 delle Condizioni tecniche attuative del servizio di posta massiva; *ii)* applicare, nei rapporti con i concorrenti di Postel, le condizioni previste dall'"accordo all'intermediazione del servizio di Posta Massiva" concernenti i meccanismi di tutela contrattuale attivabili in caso di ritardo nei pagamenti, secondo modalità altrettanto favorevoli di quelle previste nei rapporti con Postel; *iii)* al fine di determinare il tasso da applicare all'affidamento al conto corrente intersocietario concesso a Postel, Poste Italiane avrebbe inviato una richiesta formale di quotazione indicativa a due primari istituti bancari. Le modalità di acquisizione e aggiornamento delle condizioni applicate all'affidamento sarebbero state inserite nel contratto di conto corrente intersocietario concluso da Poste Italiane e Postel. Poste Italiane avrebbe messo a disposizione dell'Autorità e, su sua richiesta, le avrebbe comunicato le quotazioni ricevute dagli istituti bancari contattati e la documentazione attestante i tassi applicati all'affidamento su conto corrente intersocietario concesso a Postel.

A seguito del market test, Poste Italiane ha presentato delle modifiche accessorie agli impegni. In particolare, il primo impegno è stato integrato prevedendo la sua applicabilità anche ai contratti in corso e introducendo la possibilità, in base a determinate condizioni legate al rating del cliente/mittente, di ridurre il costo dell'allungamento dei termini di pagamento, riducendo il costo della garanzia integrativa che ciascun intermediario è tenuto a consegnare a Poste.

Rispetto al secondo impegno, Poste ha reso più flessibili, per gli intermediari, le possibilità di accesso alla posta massiva e ha previsto una tipologia contrattuale che, affiancandosi a quella standard, avrebbe consentito che l'obbligo di pagamento dei debiti di affrancatura si incardinasse direttamente in capo ai clienti mittenti senza gravare sugli intermediari. Ciò si sarebbe tradotto in una maggiore libertà per quegli intermediari che, avendo clienti in grado di inviare almeno 1.500.000 lettere all'anno, non avrebbero dovuto più far fronte all'applicazione degli importi per i debiti di affrancatura né sarebbero stati costretti a chiedere ai propri clienti la garanzia in-

termediario-cliente che copre il rischio di mancato pagamento dei debiti di affrancatura del cliente nei confronti di Poste.

L'Autorità ha ritenuto che gli impegni presentati da Poste Italiane, come modificati, fossero idonei a rimuovere i profili anticoncorrenziali evidenziati in avvio. Gli stessi, infatti, da un lato avrebbero ridotto il rischio di discriminazione tra Postel e gli altri intermediari, dall'altro avrebbero reso più efficienti i rapporti tra Poste e gli intermediari stessi nell'ambito della fornitura del servizio di posta massiva. Alla luce di ciò, l'Autorità ha accettato i suddetti impegni ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge 287/90, rendendoli obbligatori nei confronti di Poste Italiane e ha chiuso il procedimento senza accertare l'infrazione.

*AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI GESTIONE INTEGRATA DEI RIFIUTI SOLIDI URBANI  
NEL COMUNE DI MESSINA*

Nel marzo 2012 l'Autorità ha concluso un'istruttoria ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti della società Messinambiente Spa, accertando un abuso di posizione dominante nel mercato del servizio di gestione integrata dei rifiuti nel Comune di Messina. Il procedimento istruttorio era stato avviato a seguito di una segnalazione presentata dalla società d'ambito territoriale ATO ME 3, in cui si rilevava che Messinambiente, titolare del servizio di gestione integrata dei rifiuti solidi urbani, aveva fornito le informazioni necessarie per l'indizione della gara volta a selezionare il nuovo gestore, con notevole ritardo rispetto alla formulazione della richiesta, e in forma incompleta e difficilmente fruibile, ostacolando di fatto il corretto svolgimento della gara.

L'Autorità ha ritenuto che il mercato rilevante sul quale valutare la presunta condotta abusiva fosse quello del servizio di gestione integrata dei rifiuti solidi urbani e assimilati. Tale mercato ha dimensione geografica locale, coincidente con l'area di attribuzione di ciascun affidamento e in relazione al quale viene svolta la gara. In tale mercato, Messinambiente deteneva una posizione di monopolio legale, in quanto unico gestore del servizio nel territorio del Comune di Messina in forza di un affidamento diretto ed esclusivo che sarebbe scaduto nel dicembre 2010. Tale posizione di unico affidatario, che peraltro perdurava dal 1999, consentiva a Messinambiente di detenere tutte le informazioni relative ai dipendenti addetti al servizio oggetto del bando di gara, che il soggetto aggiudicatario avrebbe dovuto assumere, necessarie allo svolgimento di una procedura per l'affidamento del servizio.

Nel corso del procedimento l'Autorità ha accertato l'esistenza di una strategia volontariamente dilatoria e ostativa delle procedure di gara indette da ATO ME 3 da parte di Messinambiente, qualificabile come un abuso di natura escludente, in quanto idonea a ostacolare lo svolgimento corretto di procedure a evidenza pubblica per l'affidamento del servizio di igiene urbana, nonché ad alterarne le dinamiche competitive, pregiudicando la partecipazione degli altri concorrenti.

Più specificamente, l'Autorità ha accertato che nella prima gara, bandita nel novembre 2010, Messinambiente si era dapprima rifiutata di trasmettere le informazioni richieste, e successivamente, a seguito di numerose e reiterate richieste, quando ormai la procedura di gara risultava avviata, le aveva trasmesse in forma incompleta e difficilmente fruibile. Tale comportamento era stato idoneo a produrre un effetto escludente sul mercato dell'affidamento del servizio di igiene urbana nel territorio del Comune di Messina, nella misura in cui esso aveva impedito l'efficace espletamento della procedura di gara.

Tale comportamento ostruzionistico era stato reiterato, seppure sotto forma diversa, in occasione della seconda gara, bandita nel maggio 2011. Infatti, pur trasmettendo in più momenti, con modalità apparentemente corrette, l'elenco del personale adibito al servizio oggetto dell'appalto, Messinambiente aveva trascurato di informare ATO ME 3 dell'esistenza di un nutrito contenzioso giuslavoristico e dell'obbligo, che su di essa incombeva, di provvedere al reintegro di alcuni lavoratori illegittimamente licenziati.

L'Autorità ha ritenuto che la possibilità di dover assumere ulteriori dipendenti, o quantomeno di essere esposti a un contenzioso giuslavoristico di dimensioni non trascurabili, era senz'altro uno degli elementi che i soggetti intenzionati a partecipare alla gara avrebbero dovuto conoscere al fine di decidere se, e in che termini, formulare la propria offerta. Rientrava, pertanto, tra gli obblighi imposti dalla posizione di "speciale responsabilità" dell'impresa cessante quello di collaborare in buona fede con la stazione appaltante al fine di rendere edotta la stessa, nonché i futuri concorrenti, dei non trascurabili rischi in cui l'impresa subentrante poteva incorrere in fase di avvicendamento.

L'Autorità ha ritenuto che la condotta posta in essere da Messinambiente, protrattasi per circa 9 mesi, integrasse una fattispecie grave di abuso di posizione dominante, in quanto idonea a causare un pregiudizio significativo alle dinamiche competitive del mercato interessato.

In ragione della gravità e della durata dell'infrazione, l'Autorità ha irrogato alla società una sanzione pecuniaria pari a 52.000 euro.

#### *TELECOM ITALIA - GARE AFFIDAMENTO SERVIZI TELEFONIA FISSA E CONNETTIVITÀ IP*

Nel giugno 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio avviato ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti della società Telecom Italia Spa, accettando gli impegni da questa presentati ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge 287/90 e chiudendo l'istruttoria senza accertare l'infrazione. Il procedimento era stato avviato a seguito di una segnalazione della società di Fastweb Spa, con la quale si lamentavano presunti comportamenti anticoncorrenziali posti in essere da Telecom Italia al fine di ostacolare tale società nella formulazione di offerte competitive nelle procedure di gara bandite nel marzo 2010 per l'affidamento dei servizi di te-

lefonía fissa e connettività IP in favore delle amministrazioni pubbliche (“gara Consip”) e di Enel Spa (“gara Enel”).

Nel provvedimento di avvio l’Autorità aveva delineato un’ipotesi di abuso di posizione dominante, consistente nella mancata fornitura da parte di Telecom Italia, operatore dominante nella fornitura di servizi di accesso all’ingrosso alla rete di telefonia fissa, di una serie di informazioni tecnico-economiche e di servizi ritenuti necessari per la predisposizione, da parte degli operatori concorrenti di offerte competitive alla clientela non residenziale. A titolo esemplificativo, tali informazioni riguardavano: la configurazione, anche prospettica, della rete alla quale gli operatori alternativi devono interconnettersi per fornire i propri servizi al dettaglio; le eventuali limitazioni tecniche alla fornitura di servizi di accesso all’ingrosso; le condizioni e modalità di fornitura di servizi all’ingrosso necessari per la predisposizione di offerte ai clienti finali. Inoltre, laddove Telecom Italia, in virtù della propria integrazione verticale, avesse reso tali input informativi disponibili per le proprie divisioni commerciali, avrebbe potuto conferire loro un indebito vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti nella formulazione di offerte tecniche ed economiche.

I comportamenti in questione, tenuto conto della posizione dominante detenuta da Telecom nei mercati dell’accesso all’ingrosso alle infrastrutture di rete in postazione fissa e dell’accesso a banda larga all’ingrosso, erano apparsi idonei ad avere un effetto escludente nei mercati a valle dell’accesso alla rete telefonica fissa alla clientela non residenziale, dell’accesso a banda larga, nonché dei servizi di telefonia vocale ai clienti non residenziali. Gli stessi comportamenti assumevano particolare rilevanza concorrenziale nell’ambito di procedure di gara per la fornitura di servizi di telefonia e connettività IP a grandi clienti. Tali gare, oltre ad avere una particolare rilevanza in termini di valore complessivo, hanno un significativo valore strategico per gli operatori. L’aggiudicazione di forniture così consistenti e di lunga durata, infatti, consente a un operatore alternativo di utilizzare gli investimenti infrastrutturali effettuati per la fornitura ai grandi clienti per espandere geograficamente la propria capacità concorrenziale, nonché per raggiungere in tempi accelerati una soglia di clienti sufficiente a generare economie di scala necessarie per poter competere efficacemente con l’operatore *incumbent*.

In risposta alle criticità di natura concorrenziale rilevate dall’Autorità, Telecom Italia ha presentato impegni ai sensi dell’articolo 14-ter, comma 1, della legge 287/90, successivamente integrati a seguito del market test. Tali impegni hanno riguardato: i) il rilascio da parte di Telecom di studi di fattibilità relativi a soluzioni tecnico/impiantistiche non standard connesse alla fornitura di servizi di accesso alla rete che gli operatori potrebbero trovarsi a dover realizzare per soddisfare specifiche richieste da parte di grandi clienti, nonché la realizzazione degli stessi in tempi certi, con modalità non discriminatorie per gli OLO rispetto alle proprie divisioni

commerciali e con indicazione di una stima dei costi; *ii*) la messa a disposizione, in occasione di procedure di gara di rilevante entità, e ove Telecom Italia fosse stata, in tutto o in parte, fornitrice di servizi di accesso all'ingrosso, di informazioni relative alla configurazione dei servizi di accesso forniti alla stazione appaltante; *iii*) l'offerta per tutti i servizi di accesso regolamentati di un servizio integrato di *assurance*, che consenta di effettuare in un unico intervento le attività di riparazione dei guasti occorsi sia sulla porzione di rete e sugli apparati di competenza di Telecom sia sulla parte di competenza degli operativi alternativi; *iv*) la preventiva comunicazione dell'elenco delle imprese terze, suddivise per area territoriale, di cui Telecom potrebbe avvalersi in caso di esternalizzazione del servizio di *assurance*. In questo modo, si sarebbe fornita un'alternativa al *System Unico* di *assurance* di Telecom, rafforzando la possibilità per l'OLO di organizzare altre modalità di assistenza, ad esempio avvalendosi delle stesse imprese utilizzate da Telecom a livello locale; *v*) l'introduzione di un nuovo livello di servizio per l'assistenza tecnica espressamente dedicato alle procedure di gara, caratterizzato da tempistiche di ripristino identiche per tutti i servizi di accesso all'ingrosso, di cui gli OLO possono fruire in alternativa o in combinazione con quanto previsto nell'impegno *iii*; *vi*) la fornitura di informazioni sugli interventi programmati di desaturazione delle centrali chiuse alla commercializzazione di nuove linee ADSL in tecnologia ATM, con l'indicazione delle risorse oggetto di intervento e delle tempistiche previste per la riapertura del servizio.

L'Autorità ha ritenuto che i suddetti impegni - destinati a valere fintantoché Telecom avesse detenuto una posizione dominante nei mercati dell'accesso all'ingrosso - risultavano idonei ad arricchire il set di informazioni e servizi di cui gli OLO avrebbero potuto disporre per poter formulare le proprie offerte nell'ambito di gare bandite da grandi clienti pubblici e privati e a fornire alcune nuove garanzie in materia di parità di trattamento interno-esterno. In considerazione di ciò, l'Autorità, ritenendo gli impegni idonei nel loro complesso a far venir meno le preoccupazioni concorrenziali individuate al momento dell'avvio del procedimento, li ha resi obbligatori ai sensi dell'articolo 14-*ter* della legge 287/90 nei confronti di Telecom Italia e ha concluso il procedimento senza accertare l'infrazione.

#### **ESSELUNGA/ COOP ESTENSE**

Nel giugno 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio ai sensi dell'articolo 3 della legge 287/90 nei confronti di Coop Estense Società Co.rl, accertando un abuso di posizione dominante nel mercato dei supermercati e degli ipermercati della provincia di Modena. Il procedimento era stato avviato a seguito di una segnalazione di Esselunga, inviata in risposta a una specifica richiesta di informazioni dell'Autorità, relativa a presunti comportamenti anticoncorrenziali messi in atto da Coop Estense.

L'Autorità ha ritenuto che i mercati del prodotto rilevanti fossero quello dei supermercati e quello degli ipermercati. Dal punto di vista geografico, tali mercati hanno dimensione locale, in considerazione dei comportamenti di acquisto dei consumatori e dell'importanza da questi attribuita alla prossimità dei punti vendita. Nel caso di specie, tale dimensione coincideva con la Provincia di Modena. Caratteristiche peculiari di tali mercati sono la presenza di significative barriere amministrative all'ingresso e la scarsa disponibilità di aree destinabili a usi commerciali.

L'Autorità ha verificato che nei mercati rilevanti Coop Estense - società aderente al consorzio Coop Italia e operante con l'insegna "Ipercoop" per quanto attiene agli ipermercati e con l'insegna "Coop" per i supermercati - deteneva una posizione dominante. In particolare, è risultato che Coop Estense disponeva nella Provincia di Modena di elevate quote di mercato, sia in termini assoluti che in rapporto a quelle dei concorrenti. Il suo potere di mercato discendeva, inoltre, anche dal forte radicamento nel territorio provinciale, dalla forza del marchio Coop e dalla sua reputazione. Infine, esistevano nel settore rilevanti barriere amministrative all'ingresso, costituite dalla situazione di scarsità di aree destinabili ad attività commerciali, dai tempi lunghi, spesso pluriennali, per il rilascio delle relative autorizzazioni, dai vincoli connessi alle aperture per accorpamento di licenze esistenti, che facilitavano l'espansione degli operatori già attivi nel mercato. Costituivano, infine, barriere di tipo strategico le condotte dell'operatore *incumbent* e la sua capacità di porre in essere comportamenti volti a ostacolare l'ingresso o l'espansione della concorrenza al fine di salvaguardare la propria posizione di mercato.

L'Autorità ha accertato che Coop Estense aveva messo in atto un'unica strategia escludente articolata, continuata nel tempo e consistente in comportamenti volti a ostacolare, o quantomeno fortemente ritardare, l'ingresso sul mercato o l'espansione del concorrente Esselunga. In particolare, l'operatore *incumbent* si era frapposto, in maniera sistematica, ai tentativi esperiti dal concorrente di avviare nuovi punti vendita, in aree potenzialmente idonee ad accogliere insediamenti commerciali e già nella sua disponibilità, nei Comuni di Modena e Vignola, anche intervenendo strumentalmente negli iter amministrativi in corso avviati da Esselunga per ottenere le necessarie autorizzazioni. Più specificamente, la condotta abusiva aveva avuto inizio a Modena nel 2001 quando Coop Estense, a seguito dell'acquisizione di una porzione minoritaria del comparto ex Consorzio (area situata nel centro di Modena), era venuta a disporre di un potere di intervento sulle decisioni d'uso e di edificabilità dell'intero comparto.

La circostanza che il Piano di urbanizzazione dell'area dovesse essere condiviso tra i proprietari aveva, di fatto, conferito alla parte un rilevante "potere di veto", ossia il potere di contestare e opporsi all'insediamento di un nuovo punto vendita sulla porzione maggioritaria del comparto già nella disponibilità di Esselunga. L'Autorità ha accertato che Coop Estense

aveva esercitato tale “potere di veto” nel marzo 2001, impugnando per vie legali il Piano di sviluppo edile originario autorizzato a fine 2000 dall'amministrazione competente.

La strategia escludente posta in essere era poi continuata tra il 2004 e il 2008 attraverso condotte dilatorie volte a non raggiungere alcun tipo di accordo sul Piano, tra cui la proposta, solo apparentemente collaborativa della parte, di scambio di aree, che tuttavia era poi risultata pretestuosa e strumentale in quanto né economicamente né tecnicamente attuabile. Da ultimo, nel 2009, Coop Estense aveva presentato un nuovo Piano di sviluppo edile, frutto di scelte autonome e non concordate e, come tale, non autorizzabile, con la conseguenza di bloccare ancora una volta il processo di autorizzazione del Piano di sviluppo dell'area. A conclusione del procedimento, immutata la destinazione commerciale del comparto, era rimasta in capo a Coop Estense la possibilità di “bloccare”, negando il proprio consenso e quindi il raggiungimento di una posizione comune, qualunque sviluppo della zona che potesse rappresentare una minaccia per la sua posizione di mercato.

Infine, l'Autorità ha accertato che nell'ambito della medesima strategia escludente si inseriva anche la condotta posta in essere da Coop Estense nella vicenda riguardante il Comune di Vignola. Nel 2005, a ridosso della seduta in cui il Comune di Vignola avrebbe dovuto autorizzare una variante al Piano Regolatore Generale che avrebbe consentito l'edificabilità di un'area di tale Comune e la realizzazione da parte di Esselunga di un punto vendita, anche di grandi dimensioni, Coop Estense aveva inviato al Comune una lettera con la quale manifestava il proprio interesse a trovare una soluzione analoga, per trasferire e ampliare il proprio grande punto vendita già attivo nel Comune e la disponibilità a sostenere finanziariamente l'opera pubblica. Tale esplicita manifestazione di interesse aveva avuto quale esito quello di far sospendere e rinviare ogni decisione in merito al progetto di Esselunga, al fine di consentire la valutazione di proposte urbanistiche alternative in un quadro più complesso di regolamentazione urbana e commerciale. Tale condotta aveva di fatto reso impossibile il concretizzarsi del progetto di sviluppo di Esselunga, che si sarebbe posto in diretta concorrenza con il punto vendita di Coop, con la conseguenza di limitare strutturalmente il dispiegarsi della concorrenza. L'area, infatti, era stata poi acquisita dalla stessa Coop Estense e non era stata più urbanizzata.

A conclusione del procedimento, l'Autorità ha ritenuto che Coop Estense avesse posto in essere una violazione dell'articolo 3 della legge 287/90, consistente in un'unica strategia escludente tesa a ostacolare o quantomeno fortemente ritardare l'uso a fini commerciali di aree già nella disponibilità di un concorrente, anche intervenendo in procedure amministrative in fase avanzata per il rilascio delle relative autorizzazioni. L'Autorità ha ritenuto che la condotta accertata costituisse una violazione grave della normativa a tutela della concorrenza, poiché, ostacolando l'ingresso di un concorrente efficiente, capace di esercitare una efficace pressione competitiva, aveva pro-

dotto concreti effetti restrittivi sui mercati rilevanti, causando un danno ai consumatori in termini di maggiori prezzi e/o di minore scelta.

In ragione della gravità e della durata del comportamento abusivo, l'Autorità ha comminato alla società Coop Estense una sanzione amministrativa pecuniaria pari a 4.664.896 euro.

#### *ARENAWAYS - OSTACOLI ALL'ACCESSO NEL MERCATO DEI SERVIZI DI TRASPORTO FERROVIARIO*

Nel luglio 2012 l'Autorità ha concluso un'istruttoria ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti della società Ferrovie dello Stato Spa (FS) e delle sue controllate, Rete Ferroviaria Italiana Spa (RFI) e Trenitalia Spa, accertando un abuso di posizione dominante nel mercato del trasporto ferroviario passeggeri. Il procedimento era stato avviato a seguito delle segnalazioni pervenute da due associazioni di consumatori, Altroconsumo e Codacons, e dalla società Arenaways Spa, impresa ferroviaria nuova entrante nel mercato nazionale del trasporto ferroviario passeggeri, che nell'aprile 2008 aveva richiesto a RFI, gestore dell'infrastruttura ferroviaria nazionale, le tracce per effettuare un servizio circolare sulla tratta Torino-Milano, con una serie di fermate intermedie. Secondo quanto denunciato da Arenaways, tale richiesta non aveva avuto esito ed era stata reiterata nell'aprile 2009. Tuttavia la società aveva ottenuto le tracce solo a novembre 2010, peraltro per la tratta Torino-Milano senza fermate intermedie. Ciò in conseguenza della decisione assunta nel frattempo dall'URSF il 9 novembre 2010, ai sensi dell'articolo 59 della legge 99/2009.

L'Autorità ha ritenuto che i mercati rilevanti sui quali valutare le condotte fossero quello a monte dell'accesso all'infrastruttura ferroviaria e quello a valle del trasporto ferroviario passeggeri. Nel primo mercato, avente dimensione nazionale, RFI, controllata al 100% da FS, è in posizione dominante in quanto gestore della rete in regime di concessione legale. Nel mercato del trasporto ferroviario passeggeri, che ricomprende i servizi di trasporto regionale o locale e i servizi a media-lunga percorrenza, la società Trenitalia, anch'essa controllata da FS, opera in posizione di sostanziale monopolio.

Nel corso del procedimento, l'Autorità ha accertato l'esistenza di una complessa e unitaria strategia adottata dal gruppo FS, realizzata attraverso le società controllate RFI e Trenitalia, al fine di ostacolare e, in ultima analisi, impedire l'ingresso di Arenaways nel mercato del trasporto ferroviario passeggeri. Più specificamente, l'Autorità ha accertato che, a fronte di una regolare richiesta di accesso alla rete da parte di Arenaways, presentata nell'aprile 2008, per un percorso articolato ad anello tra le città di Torino e Milano, con una serie di fermate intermedie, RFI aveva adottato una serie di comportamenti ingiustificatamente dilatori, che avevano ritardato significativamente l'accesso all'infrastruttura essenziale. Il gestore aveva infatti avviato, in modo pretestuoso e su richiesta esplicita di Trenitalia, una "procedura di consultazione", non prevista dalla normativa vigente, con vari

soggetti istituzionali. Tale consultazione era stata effettuata prima con le Regioni coinvolte, Piemonte e Lombardia, poi con la Direzione Generale per il Trasporto Ferroviario del Ministero dei Trasporti (MIT-DGTF) e l'Ufficio di regolazione dei servizi ferroviari, sollevando di volta in volta questioni relative: *i*) alla natura dei servizi di Arenaways; *ii*) al sistema tariffario del nuovo entrante; *iii*) all'esigenza di subordinare l'assegnazione delle tracce alla verifica dell'impatto sull'equilibrio economico dei Contratti di Servizio di Trenitalia con le regioni coinvolte. Tale "procedura", non necessaria, aveva nei fatti ritardato di oltre diciotto mesi l'assegnazione delle tracce, nonostante le Regioni coinvolte avessero chiaramente evidenziato l'assenza di motivi ostativi nel procedere all'assegnazione e nonostante le ripetute sollecitazioni del MIT e dell'URSF in tal senso. Tali comportamenti sono peraltro risultati opposti a quelli riscontrati nei casi in cui le tracce sono state richieste a RFI dall'impresa ferroviaria *incumbent*, Trenitalia, sullo stesso percorso.

L'Autorità ha altresì accertato che un ruolo essenziale nell'ambito della complessa strategia escludente era stato svolto anche da Trenitalia. In particolare, l'Ufficio di regolazione dei servizi ferroviari, su richiesta di RFI, aveva avviato un procedimento istruttorio ai sensi dell'articolo 59, comma 2, della legge 99/2009, per analizzare se i servizi che Arenaways intendeva offrire avrebbero potuto compromettere l'equilibrio dei contratti di servizio. Nell'ambito di tale procedimento, Trenitalia aveva fornito al suddetto Ufficio una rappresentazione dei fatti oggettivamente fuorviante e di fatto idonea a indurre in errore il regolatore, organizzando le informazioni in modo tale da alterare l'analisi di compromissione dell'equilibrio dei suddetti contratti e orientare la decisione finale a proprio favore.

In conseguenza di tale condotta, l'Ufficio di regolazione dei servizi ferroviari aveva concluso il procedimento con la decisione di negare ad Arenaways la possibilità di effettuare fermate intermedie tra Torino e Milano, riducendo così per l'utenza l'attrattività dei servizi del nuovo entrante che, di conseguenza, era stato costretto a uscire dal mercato. I medesimi comportamenti ostruzionistici erano stati adottati da Trenitalia anche nell'ambito del successivo procedimento di riesame, avviato a marzo 2011 e concluso a settembre 2011, con la conferma della decisione precedente.

Infine, l'Autorità ha accertato che, nell'ambito della strategia escludente di Trenitalia, si inseriva anche la condotta consistente nell'utilizzo strumentale, con finalità escludente, dei propri treni commerciali e, in un secondo momento, anche di quelli programmati nei contratti di servizio. In particolare, Trenitalia, sin dal 2008, dal momento cioè in cui aveva avuto notizia della richiesta di tracce da parte di Arenaways, aveva richiesto a RFI e in più occasioni ottenuto tracce volte a variare sensibilmente, spesso potenziando, la propria offerta commerciale, e ciò proprio sulle medesime tratte interessate dai servizi di Arenaways, in orari e con percorsi analoghi o in parte sovrapposti a quelli chiesti da tale operatore.

L'Autorità ha ritenuto che l'insieme delle condotte poste in essere da FS, attraverso le sue controllate RFI e Trenitalia, a partire dal 2008 fino al settembre 2011, integrava una fattispecie di abuso di posizione dominante, che aveva avuto il grave effetto di escludere Arenaways dal mercato del trasporto ferroviario passeggeri. Più specificamente, i comportamenti accertati costituivano un'unica e complessa strategia escludente risultata idonea a ritardare e poi impedire l'ingresso di Arenaways nel mercato del trasporto ferroviario passeggeri e, inoltre, a creare i presupposti per ostacolare - attraverso un uso strumentale delle procedure amministrative - ogni futuro tentativo di apertura del mercato. Tale strategia escludente aveva prodotto evidenti danni ai consumatori, rappresentati dal venire meno dell'unica alternativa possibile ai treni di Trenitalia, costituita da una presenza commerciale credibile, in grado di offrire un servizio innovativo su rotte caratterizzate da elevati flussi di traffico.

Ai fini della quantificazione della sanzione, l'Autorità, fermo restando la gravità dell'abuso accertato, ha prestato rilievo al contesto assolutamente peculiare nel quale era stata posta in essere l'unitaria strategia escludente di FS, con particolare riferimento al fatto che la decisione presa dall'Ufficio di regolazione dei servizi ferroviari in merito alla compromissione dei servizi di Arenaways sul contratto di servizio di Trenitalia era stata la prima decisione adottata in vigore dell'articolo 59 della legge 99/2009. Alla luce di ciò è stata irrogata una sanzione minima alle parti, limitata a 100 mila euro con riferimento alla condotta posta in essere da FS per il tramite della propria controllata RFI, e a 200 mila euro con riferimento alla condotta posta in essere da FS per il tramite della propria controllata Trenitalia.

#### *MERCATO ITALIANO DELL'APPROVVIGIONAMENTO ALL'INGROSSO DEL GAS NATURALE*

Nel settembre 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio avviato ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti della società ENI Spa accettando gli impegni presentati ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge 287/90 e chiudendo l'istruttoria senza accertare l'infrazione. Il procedimento aveva tratto origine da una segnalazione del Consorzio di clienti industriali Gas Intensive società consortile a r.l. (GI), rappresentativo di oltre trecento imprese italiane grandi consumatrici di gas naturale, relativa ad alcune condotte di Eni messe in atto a partire dalla primavera del 2011 in relazione alla cessione di capacità di trasporto secondaria su alcuni gasdotti internazionali. In particolare, GI lamentava che, a partire da aprile 2011, per la prima volta dopo anni in cui aveva effettuato regolarmente aste di capacità di trasporto estiva, Eni non avrebbe più organizzato tali aste sui gasdotti Transitgas e TAG. Analogamente Eni non avrebbe più svolto alcuna asta di capacità secondaria annuale sui due gasdotti per l'intero anno termico 2011-2012, nel medesimo periodo in cui, negli anni precedenti, tali aste si effettuavano regolarmente (tra maggio e inizio luglio).

Sulla base di ciò l'Autorità aveva deliberato l'avvio di un procedimento per presunto abuso di posizione dominante nel mercato del trasporto internazionale di gas. Le preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità nascevano in particolare dalla constatazione che il cambiamento di condotta di Eni, relativamente alle aste di capacità secondaria sui gasdotti TAG e Transitgas, aveva avuto inizio proprio in coincidenza con il nuovo quadro congiunturale del settore in Italia, caratterizzato: (i) dalla presenza di un differenziale positivo tra i prezzi all'ingrosso del gas naturale italiani e i prezzi prevalenti sui mercati spot europei (*hub*), superiore ai costi necessari a trasportare quel gas in Italia; (ii) dalla possibilità, anche per gli utilizzatori finali di gas (clienti industriali), di disporre di capacità di stoccaggio fisico, a seguito del decreto legislativo 130/10. In tale nuovo contesto diventava particolarmente rilevante, per i clienti industriali, poter disporre, anche per periodi brevi, di capacità di trasporto sui gasdotti che collegavano l'Italia ai mercati *spot*, al fine di approvvigionarsi di gas a un prezzo più conveniente sui mercati più liquidi e vantaggiosi e/o per sfruttare le infrastrutture di stoccaggio a loro allocate attraverso l'importazione di gas nel periodo estivo, da utilizzare poi nel periodo invernale. La condotta di Eni sembrava, pertanto, assumere particolare rilievo nella misura in cui, in seguito a tale condotta, i grandi clienti industriali non erano riusciti ad approvvigionarsi autonomamente di gas dall'estero, proprio quando le condizioni di mercato e il nuovo quadro regolamentare lo rendevano economicamente conveniente.

Nel complesso, quindi, le preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità derivavano dal fatto che la mancata indizione delle aste di capacità secondaria per l'estate 2011 e per l'intero anno termico 2011-2012 avesse potuto ostacolare forme di approvvigionamento indipendente di gas tese a sfruttare le condizioni di favore dovute al differenziale tra i prezzi italiani e i prezzi europei, a scapito dei clienti finali (in particolare industriali).

Al fine di superare le criticità concorrenziali prospettate in sede di avvio, Eni ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge 287/90 i quali, modificati a seguito del market test, hanno avuto ad oggetto in sintesi: (i) la messa a disposizione dei soggetti terzi interessati, tramite asta su base annuale e stagionale, per un periodo pari a 5 anni (settembre 2012-ottobre 2017) di 5 miliardi di mc/anno di capacità di trasporto fisica e/o virtuale ripartiti tra il gasdotto TAG (40%) e il Transitgas (60%); (ii) per la capacità di trasporto fisica, la cessione ai terzi di capacità secondaria pari a 4 miliardi di mc/anno di cui Eni era titolare (*subletting*) in base ai contratti di trasporto di lungo periodo stipulati con i proprietari delle infrastrutture; (iii) Eni avrebbe messo a disposizione anche un servizio di trasporto virtuale (*swap logistico*), limitatamente a 1 miliardo di mc/anno di capacità; (iv) i due servizi (*subletting* vs. *swap*) sarebbero stati contemporaneamente offerti da Eni, su base semestrale, annuale e pluriennale; (v) la tipologia d'asta proposta da Eni era quella del prezzo marginale; quanto invece alle basi d'asta, sarebbero

state definite in relazione alle tariffe di trasporto praticate dai TSO dei gasdotti interessati agli *shipper* e di un “equo margine”, per coprire i costi operativi e commerciali di Eni; (vi) infine, qualora nel corso del quinquennio di durata degli impegni si fossero resi disponibili ulteriori quantitativi di capacità secondaria, Eni si impegna a offrire al mercato tali quantitativi, in coincidenza con le procedure di gara di cui sopra, superando in tal modo i 4 miliardi annui fissati negli impegni come impegno minimo per la capacità fisica.

L’Autorità ha considerato che l’impegno a mettere a disposizione per un certo numero di anni una quantità minima di capacità secondaria da parte di Eni fosse in grado di rimuovere le preoccupazioni concorrenziali alla base dell’avvio dell’istruttoria: i grandi clienti industriali avrebbero infatti potuto avvalersi della capacità resa disponibile su base stabile da Eni per abbattere il proprio costo di approvvigionamento del gas nazionale sino a portarlo a livello di quello dei loro *competitor* europei; gli *shipper* concorrenti di Eni avrebbero potuto invece avvalersi della capacità messa a gara per approvvigionare a costi più contenuti quella tipologia di consumatori medio-grandi privi delle dimensioni e del *know how* necessari per potersi integrare a monte nell’attività di approvvigionamento di gas. Inoltre, l’Autorità ha espresso una valutazione positiva anche in ordine alla scelta relativa al meccanismo di determinazione del prezzo di aggiudicazione delle aste che sarebbe avvenuto attraverso il sistema di prezzo marginale. Si trattava, infatti, di un metodo funzionale a calmiere il livello del prezzo di aggiudicazione pagato dai soggetti a cui sarebbe stata attribuita la capacità di trasporto e a ridurre le extra rendite a favore di Eni.

In considerazione di ciò, l’Autorità ha ritenuto che gli impegni proposti da ENI fossero idonei a rimuovere le criticità concorrenziali emerse in sede di avvio. Per tale ragione, li ha resi obbligatori nei confronti di ENI ai sensi dell’articolo 14-*ter* della legge 287/90 e ha chiuso l’istruttoria senza accertamento dell’infrazione.

### Concentrazioni

#### Procedimenti più rilevanti conclusi nell’anno 2012

*MONITORAGGIO POST - CONCENTRAZIONE/COMPAGNIA AEREA ITALIANA/ALITALIA - LINEE AEREE ITALIANE - AIR ONE*

Nell’aprile 2012 l’Autorità ha concluso un procedimento istruttorio nei confronti della società Alitalia-Compagnia Aerea Italiana (CAI) al fine di valutare l’impatto sul mercato dell’operazione di concentrazione tra i vettori Alitalia e AirOne avvenuta nel dicembre 2008 e, in particolare, accertare su alcuni collegamenti di trasporto aereo - segnatamente rappresentati dalle rotte Roma Fiumicino - Bari, Roma Fiumicino - Brindisi, Roma Fiumicino - Catania, Roma Fiumicino - Genova, Roma Fiumicino - Lamezia Terme, Roma Fiumicino - Palermo, Roma Fiumicino - Pisa, Roma Fiumicino - Torino, Roma

Fiumicino - Trieste, Roma Fiumicino - Venezia, Milano Linate - Bari, Milano Linate - Brindisi, Milano Linate - Lamezia Terme, Milano Linate - Napoli, Milano Linate - Palermo, Milano Linate - Roma Fiumicino, Napoli - Torino e Napoli - Venezia, la costituzione di posizioni di monopolio ovvero la costituzione o il rafforzamento di posizioni dominanti, a seguito dell'operazione di concentrazione, nonché la loro eventuale persistenza alla data del procedimento. Come previsto dall'articolo 1, comma 10, del decreto-legge 134/2008, ove l'Autorità avesse riscontrato posizioni di mercato in capo ad Alitalia-CAI suscettibili di limitare o alterare la concorrenza, essa avrebbe dovuto individuare il termine entro il quale tali posizioni sarebbero dovute cessare.

In ragione delle analogie ovvero delle peculiarità delle singole rotte sulle quali si erano registrati gli effetti della concentrazione del 2008, la valutazione dell'impatto concorrenziale dell'operazione è stata effettuata per distinti gruppi di rotte: a) le rotte da/per Roma (con l'eccezione della Linate-Fiumicino) e i collegamenti Napoli-Torino e Napoli-Venezia; b) i collegamenti da/per Linate verso il Sud (Napoli, Bari, Brindisi, Lamezia Terme, Palermo); c) la rotta Linate-Fiumicino.

Con riferimento ai primi due gruppi di rotte, sulla base degli elementi acquisiti nel corso dell'istruttoria, l'Autorità ha valutato che la presenza di concorrenti effettivi o potenziali in grado di disciplinare il comportamento di Alitalia-CAI non aveva consentito, nel 2008, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante.

Conseguentemente, non assumeva rilievo, con riguardo a queste fasce di rotte, l'accertamento dell'Autorità, ai sensi dell'articolo 1, comma 10 del decreto-legge 134/2008, di una posizione dominante ovvero di monopolio. Infatti, in assenza, nel dicembre 2008, della costituzione o del rafforzamento di una posizione dominante e, a maggior ragione, di monopolio, mancavano i presupposti per verificare alla data del procedimento una sua eventuale persistenza.

Diversamente, l'Autorità ha accertato che, a seguito dell'operazione di concentrazione del 2008, il vettore Alitalia-CAI aveva significativamente rafforzato il proprio potere di mercato sulla rotta Milano Linate-Roma, dove aveva acquisito una posizione di monopolio non disciplinata in alcun modo né dalla concorrenza effettiva (sin quando sulla rotta era stata presente anche Meridiana) né da quella potenziale, in ragione dell'impossibilità per altri vettori aerei di entrare sul mercato, stante la scarsità degli *slot* a disposizione sullo scalo milanese, imputabile a ragioni regolamentari/amministrative. Tale situazione di monopolio aveva prodotto un danno ai consumatori sia in termini di aumento del prezzo medio del biglietto sia in termini di un minor numero di voli disponibili ogni giorno.

L'Autorità ha ritenuto che tale situazione, nonostante l'attivazione di servizi di trasporto ferroviario passeggeri ad alta velocità sulla tratta Roma-Milano non risultava, alla data di conclusione del procedimento, modificata in maniera tale da poter configurare una situazione di concorrenza intermodale

sulla tratta considerata. La concorrenza costituita dal treno non era ancora infatti idonea a disciplinare sufficientemente i comportamenti di Alitalia-CAI, né in termini di spostamento di una parte sostanziale della domanda dal servizio di trasporto aereo a quello ferroviario, né di effettiva riduzione del ricavo medio per passeggero tale da produrre benefici per il passeggero stesso.

Affinché il rafforzamento del potere di mercato sulla Milano Linate-Roma, determinatosi a seguito della concentrazione, fosse completamente rimosso appariva necessaria la presenza di un effettivo vincolo concorrenziale e tale vincolo non poteva che essere rappresentato dalla presenza di un altro vettore aereo in grado di contendere ad Alitalia-CAI i passeggeri che utilizzano i voli della prima mattinata e della tarda serata.

Sulla base delle evidenze acquisite e delle esperienze verificatesi sul mercato in questione (segnatamente, l'uscita di Meridiana dalla rotta), l'Autorità ha ritenuto che il vettore concorrente, per poter rappresentare un'alternativa credibile all'*incumbent*, avrebbe dovuto poter disporre di un numero di *slot* sufficiente a garantire la dimensione minima efficiente dell'offerta e un'articolazione delle frequenze idonea a garantire un'offerta adeguata nelle fasce orarie a più alta domanda.

In considerazione del fatto che, ai sensi all'articolo 1, comma 10, del decreto-legge 28 agosto 2008, n. 134, l'Autorità era chiamata unicamente a indicare il termine entro il quale la posizione di monopolio detenuta da Alitalia-CAI avrebbe dovuto essere rimossa, consentendo l'accesso al mercato a nuovi operatori in grado di rappresentare un vincolo concorrenziale al potere di mercato attualmente esercitato da Alitalia-CAI, l'Autorità ha individuato detto termine nel 28 ottobre 2012, data di inizio della stagione IATA "Winter 2012/2013". L'Autorità ha altresì deliberato che Alitalia-CAI la informasse delle misure adottate per ottemperare al provvedimento.

Nell'ottobre 2012 l'Autorità ha preso atto della relazione trasmessa dalla società Nexia International-Audirevi, incaricata come *monitoring trustee*, la quale, a esito della procedura di valutazione comparativa delle offerte pervenute da cinque vettori, ha individuato la società EasyJet quale assegnataria di sette slot messi a disposizione da Alitalia-CAI sullo scalo di Milano-Linate nelle fasce orarie del mattino e della sera. Ciò avrebbe dovuto consentire a EasyJet di entrare in competizione con Alitalia-CAI, offrendo un servizio alternativo sulla rotta Roma Fiumicino-Milano Linate già nel corso della stagione IATA "Winter 2012/2013".

#### COMPAGNIA ITALIANA DI NAVIGAZIONE/RAMO DI AZIENDA DI TIRRENIA DI NAVIGAZIONE

Nel giugno 2012 l'Autorità ha concluso un procedimento ai sensi dell'articolo 6 della legge 287/90, autorizzando con condizioni l'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione da parte di Compagnia Italiana di Navigazione Srl del ramo di azienda di Tirrenia di Navigazione Spa preposto alla

fornitura del servizio di trasporto marittimo di passeggeri e merci tra l'Italia continentale e le isole maggiori e minori. La società Compagnia Italiana di Navigazione (CIN) era stata costituita allo scopo di partecipare alla procedura di evidenza pubblica per la privatizzazione di Tirrenia. Tale società era controllata congiuntamente dal fondo di *private equity* Clessidra e da Moby Spa, a capo di un gruppo attivo principalmente in Italia nel settore del trasporto marittimo di linea di passeggeri, con o senza veicoli, e di merci. L'operazione di acquisizione del ramo di azienda di Tirrenia rappresentava l'esito del processo di privatizzazione di quest'ultima, avviato a partire dall'agosto 2010.

L'Autorità ha ritenuto che la concentrazione riguardasse il settore del trasporto marittimo di linea misto passeggeri/merci, che può essere erogato tramite navi traghetto tutto-merci o miste merci/passeggeri, su specifiche rotte. La dimensione geografica del mercato è data dalla singola tratta servita o da fasci di rotte tra porti considerati sostituibili dal punto di vista della domanda. Nel caso di specie i mercati rilevanti interessati dall'operazione erano rappresentati dalle seguenti rotte: Genova-Porto Torres, Genova-Olbia, Civitavecchia-Olbia, (prevalentemente trasporto passeggeri, con o senza veicoli) e Livorno-Cagliari (prevalentemente trasporto merci).

Sulla base degli elementi acquisiti, l'Autorità ha ritenuto che l'operazione avrebbe determinato importanti effetti strutturali sui mercati interessati, consentendo all'entità *post-merger* di raggiungere quote di mercato particolarmente elevate, in media comprese tra il 70% - 80%.

Quanto alla pressione concorrenziale che avrebbe potuto essere esercitata dagli operatori concorrenti presenti sul mercato, l'istruttoria ha evidenziato che questi detenevano sulle rotte interessate posizioni di mercato non confrontabili a quelle di CIN/Moby, e disponevano di una limitata capacità produttiva. Relativamente poi alla pressione competitiva eventualmente esercitabile dalla concorrenza potenziale, l'Autorità ha prestato rilievo al fatto che nel settore del trasporto marittimo, oltre a esistere elevati costi d'ingresso, erano presenti barriere all'entrata legate alla disponibilità delle infrastrutture portuali. Pertanto, né i concorrenti in quel momento esistenti sul mercato né una mera minaccia d'ingresso o di espansione potevano rappresentare un vincolo rilevante sul comportamento del soggetto risultante dalla concentrazione, in capo al quale si sarebbe determinata una posizione dominante nei mercati interessati tale da ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nei mercati interessati.

In ragione di ciò, l'Autorità ha autorizzato l'operazione di concentrazione subordinatamente al rispetto di alcune condizioni relative alla riduzione dei prezzi, alla cessazione di rotte e alla cessione di capacità di trasporto.

In particolare, per eliminare le preoccupazioni concorrenziali e permettere agli altri operatori già attivi sul mercato di rafforzare la propria posizione, l'Autorità ha prescritto che Moby dovesse cessare di operare la rotta Livorno-Cagliari a fronte dell'eventuale interesse all'ingresso nel mercato manifestato

da altri concorrenti, mentre avrebbe dovuto cessare in ogni caso di operare la rotta Genova-Porto Torres, dove avrebbe continuato a operare CIN/Tirrenia.

Per permettere poi, soprattutto ai nuovi operatori, di poter accedere al mercato senza dover sostenere gli investimenti e i costi di *startup*, per le stagioni estive 2013 e 2014, Moby e CIN avrebbero dovuto cedere il 10% della rispettiva capacità di trasporto misto di passeggeri e merci su ciascuna delle rotte Civitavecchia-Olbia e Genova-Olbia a un prezzo *retail minus* del 20% sulle relative tariffe medie per pacchetti base (due passeggeri con auto, e due passeggeri con auto e cabina) - al netto di tasse/diritti/oneri e comprensive delle eventuali promozioni relative al periodo di riferimento - applicate nella stagione estiva dell'anno precedente. Tanto la definizione dei criteri in base ai quali si sarebbe proceduto alla selezione degli acquirenti della capacità resa disponibile, quanto la successiva gestione del procedimento per l'allocazione di tale capacità, avrebbero dovute essere gestite da un soggetto terzo. L'individuazione di tale soggetto, che avrebbe dovuto avere caratteristiche di indipendenza dalle parti, necessaria qualificazione per svolgere il suo mandato e non esposizione a conflitti di interesse, sarebbe stata sottoposta ad approvazione dell'Autorità. Inoltre, sarebbe stato compito di tale soggetto informare l'Autorità degli esiti della procedura selettiva per l'allocazione della capacità di trasporto.

L'Autorità ha altresì stabilito che Moby e CIN, con riferimento al periodo 2012 - 2016, non avrebbero dovuto stipulare, o avrebbero dovuto rescindere, con effetto immediato dalla data di autorizzazione della operazione di concentrazione, accordi di *code-sharing* e qualsiasi altra tipologia di accordo finalizzato alla commercializzazione dei titoli di viaggio con operatori concorrenti o con soggetti a questi riconducibili, relativamente alle rotte Civitavecchia-Olbia, Genova-Porto Torres, Genova-Olbia. Tale condizione è stata ritenuta idonea, in un contesto di mercato caratterizzato da un'elevata trasparenza informativa e dall'esistenza di numerosi rapporti tra operatori concorrenti, a ridurre gli incentivi al coordinamento dei comportamenti commerciali tra le imprese che operano sulla medesima rotta.

L'Autorità infine ha previsto misure relative ai livelli tariffari e alle politiche di sconti e riduzioni di prezzo, tali da contrastare almeno parzialmente gli effetti in termini di potenziale aumento dei prezzi derivanti dal maggiore potere di mercato detenuto dall'entità *post-merger*. In particolare, è stato prescritto che CIN e Moby applicassero, già dalla stagione estiva 2012 e per quella 2013, per il servizio di trasporto passeggeri sulle rotte Genova-Olbia, Civitavecchia-Olbia e Genova-Porto Torres, livelli tariffari al netto dei migliori prezzi risultanti dall'applicazione delle politiche promozionali, tali da mantenere invariato il ricavo medio unitario realizzato da Moby nella stagione estiva 2009 su ciascuna delle rotte indicate, fatto salvo un incremento diretto a neutralizzare gli effetti derivanti dalla variazione del prezzo medio del carburante tra il 2009 e il primo trimestre 2012.

Inoltre, ai passeggeri che avessero acquistato i biglietti sulle navi Tirrenia e Moby, per le rotte Civitavecchia - Olbia, Genova - Olbia e Genova - Porto Torres, sarebbero stati riconosciuti, senza alcuna limitazione quantitativa, salvo la disponibilità di posti a bordo, sconti e riduzioni di prezzo, quali: promozione “bambini”, ossia i bambini di età inferiore ai 12 anni accompagnati da almeno 2 adulti avrebbero viaggiato a “tariffa zero”; promozione “auto”, ossia in caso di acquisto di un biglietto A/R, sarebbe stato aggiudicato il 50% di sconto sul prezzo del trasporto dell’auto al seguito dei passeggeri; promozione “cabina quadrupla”, ovvero 10% di sconto sul prezzo della cabina; infine, sconto del 30% rispetto alle tariffe standard applicate ai non residenti e del 10% rispetto alle tariffe promozionali applicate ai non residenti nei confronti delle persone nate o residenti in Sardegna e dei rispettivi coniugi e figli.

*UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO/UNIPOL ASSICURAZIONI -PREMAFIN FINANZIARIA - FONDARIA SAI - MILANO ASSICURAZIONI*

Nel giugno 2012 l’Autorità ha concluso un procedimento istruttorio ai sensi dell’articolo 6 della legge 287/90, autorizzando, subordinatamente al rispetto di alcune condizioni, l’operazione di concentrazione consistente nell’acquisizione da parte di Unipol Gruppo Finanziario Spa (UGF) del controllo esclusivo di Premafin Finanziaria Spa (Premafin), del controllo esclusivo delle imprese di assicurazione e riassicurazione controllate da Premafin, nonché delle partecipazioni di controllo e delle partecipazioni in tutte le altre società controllate o partecipate da Premafin.

Da un punto di vista merceologico, l’Autorità ha considerato che i mercati rilevanti su cui valutare l’impatto dell’operazione fossero: i mercati produttivi nazionali corrispondenti a ciascun ramo assicurativo danni, i mercati produttivi nazionali corrispondenti a ciascun ramo assicurativo vita e, infine, i mercati distributivi provinciali distintamente per i rami danni e i rami vita.

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

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

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

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

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

L'Autorità ha anche considerato che tra questi mercati, il ramo 10 RC Auto risultava essere quello più rilevante in assoluto, rappresentando circa il 50% del totale dei premi raccolti rispetto al totale dei mercati danni, sicché in esso è stato approfondito specificamente l'impatto con-

correnziale dell'operazione, anche alla luce delle politiche commerciali osservate sul mercato. In tale mercato, la peculiare scarsa mobilità della domanda e l'evoluzione dei premi nel passato hanno consentito di ritenere che l'operazione avrebbe permesso alla nuova entità di adottare nel futuro politiche commerciali con premi crescenti senza il rischio di subire pressioni concorrenziali da terzi operatori i quali, viceversa, avrebbero avuto maggiori incentivi a seguire la strategia di aumento dei prezzi. Gli effetti in termini di riduzione degli incentivi a competere, connessi all'operazione, sarebbero derivati altresì dal fatto che il primo concorrente della nuova entità sarebbe stato il gruppo Generali. Tale soggetto avrebbe ancor meno incentivi a politiche di prezzo aggressive rispetto all'entità *post merger*, in funzione dei legami diretti e indiretti che, attraverso Mediobanca, sarebbero stati ulteriormente estesi per effetto dell'operazione di concentrazione.

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

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

Alla luce delle risultanze istruttorie, l'Autorità ha ritenuto che l'operazione di concentrazione avrebbe determinato la costituzione di una posizione dominante in capo all'entità *post merger* e, quindi, una sostanziale riduzione della concorrenza nei mercati produttivi nazionali rami danni: 1, 3, 10, 12, 13, 15, 18, nonché nei mercati distributivi rami danni relativi a 93 province. In particolare, si sarebbe venuto a creare un operatore che, per quote di mercato, indice di concentrazione e differenza rispetto al primo altro concorrente, sarebbe stato in grado di porre in essere politiche di prezzo indipendenti dai concorrenti e dai consumatori finali. Il mercato ove tali effetti sarebbero stati più significativi era il ramo produttivo RC Auto, il quale rappresentava, in termini di premi raccolti a livello nazionale, quasi il 50% del totale dei rami danni.

In considerazione di ciò, l'Autorità ha autorizzato l'integrazione tra i due gruppi subordinatamente a talune condizioni in grado di sciogliere i legami con Mediobanca (che controlla Generali, principale concorrente sui

mercati interessati dall'operazione) e di ridurre, attraverso la cessione di *asset*, la posizione dominante altrimenti acquisita nei mercati danni (in particolare per le polizze RC Auto) a livello nazionale e, per quanto riguarda la distribuzione delle polizze, in 93 province. In particolare, le misure prescritte dall'Autorità sono raggruppabili, in funzione dell'oggetto, in tre tipologie: (i) misure volte a garantire la cessione di *asset*; (ii) misure finalizzate a superare i legami azionari e finanziari tra la nuova entità e Mediobanca; (iii) misure a carico di Mediobanca.

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

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

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

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

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

#### *ALITALIA - COMPAGNIA AEREA ITALIANA/RAMO DI AZIENDA DI WINDJET (NEWCO)*

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

L'Autorità ha considerato che i mercati rilevanti su cui valutare l'impatto dell'operazione fossero costituiti da alcuni collegamenti di trasporto aereo passeggeri effettuato su voli di linea, tutti interni al territorio nazionale - segnatamente rappresentati dalle rotte Catania-Milano Linate, Palermo-Milano Linate, Catania-Roma Fiumicino, Palermo-Roma Fiumicino, Catania-Bologna, Catania-Pisa, Catania-Venezia, Palermo-Torino - sui quali si sarebbe verificata una sovrapposizione delle attività dei due operatori a seguito della concentrazione. Tale operazione, dunque, avrebbe potuto determinare o rafforzare una posizione dominante in capo alla nuova entità *post merger*, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

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

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

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

Con riferimento alle altre rotte in esame, l'Autorità ha osservato che l'operazione di acquisizione non avrebbe sollevato le stesse preoccupazioni di tipo concorrenziale, tenuto conto sia delle dimensioni più limitate di tali

attività, sia della piena contendibilità dovuta all'assenza di insormontabili barriere all'ingresso.

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

#### *BOLTON ALIMENTARI SPA/ SIMMENTHAL*

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

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

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

L'operazione avrebbe prodotto un impatto diretto, determinato da una significativa sovrapposizione orizzontale tra le parti nei mercati rilevanti, a fronte di una struttura fortemente asimmetrica, di una scarsa concorrenza effettiva e potenziale e di un'elevata capacità disciplinante dell'operatore dominante sulla concorrenza. Essa avrebbe avuto, inoltre, un impatto indiretto in termini di rafforzamento del potere negoziale nei confronti della domanda, prevalentemente rappresentata dalla grande distribuzione organizzata. L'operazione avrebbe consentito, infatti, a Bolton, già operatore di rilievo nel contiguo mercato delle conserve di tonno, di ampliare la gamma dei prodotti e, in particolare, di acquisire nel proprio portafoglio marchi noti in categorie merceologiche contigue (conserve di carne e conserve di tonno).

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

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

Nei mercati interessati, la combinazione di un marchio *leader* storico, con una forte reputazione e saldamente dominante nel tempo, unitamente alla percezione di un livello qualitativo superiore di "Simmenthal", rappresentava un *sunk cost* difficilmente replicabile dalla concorrenza sia effettiva che potenziale. Pertanto, anche in ragione della limitata quota contendibile,

la concorrenza non avrebbe avuto incentivi a sostenere ingenti costi reputazionali e pubblicitari per erodere la significativa quota di mercato della nuova entità. A ciò si aggiunge l'assenza di convenienza economica all'avvio di nuovi impianti di produzione. Gli unici stabilimenti attivi in Italia, infatti, sono il ramo d'azienda Simmenthal, oggetto di acquisizione, e l'impianto del gruppo Cremonini/Inalca (marchio Montana) - entrambi con capacità inutilizzata - dai quali si riforniscono anche i concorrenti con *private label*.

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

In conclusione, le risultanze istruttorie hanno evidenziato come, nel suo complesso, l'operazione fosse in grado di conferire alla nuova entità una posizione strutturale di assoluto rilievo nei mercati rilevanti in assenza di effettivi vincoli all'esercizio del potere di mercato, conferendogli quel grado di indipendenza di comportamento dai concorrenti e dai clienti che caratterizza la posizione dominante. La concentrazione esaminata avrebbe altresì consentito a Bolton di ampliare la gamma di marchi noti a sua disposizione in mercati contigui, accrescendo il proprio potere contrattuale con la grande distribuzione organizzata, con il rischio di imposizione di condizioni economiche meno vantaggiose.

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

- a) la cessione del ramo d'azienda Manzotin composto da: *i*) diritti di proprietà intellettuale sul marchio; *ii*) contratto di produzione attualmente in essere con INALCA; *iii*) eventuale magazzino e *iv*) tutte le informazioni commerciali relative al marchio, a un soggetto terzo che sia in grado di disporre di idonea capacità produttiva autonoma all'atto della vendita;
- b) il mantenimento di una divisione vendita separata per i prodotti "Simmenthal" per una durata prestabilita.

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

## Indagini conoscitive

### *IMPIANTI DI DISTRIBUZIONE CARBURANTI INDIPENDENTI*

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

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

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

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

Con riguardo alle pompe bianche, i modelli di sviluppo emersi in termini di prezzi praticati e, dunque, di pressione concorrenziale che tali operatori esercitano nei confronti degli operatori tradizionali verticalmente integrati, sono abbastanza diversi a livello geografico. Infatti nelle macroregioni del Nord-Ovest e del Nord-Est, le pompe bianche tendono a praticare prezzi più bassi che in altre zone d'Italia. Nel Nord-Ovest, in particolare, il dinamismo degli impianti no-logo sembra derivi dalla grande disponibilità di

prodotto e di infrastrutture logistiche esistenti, anche se queste ultime sono in gran parte controllate da società petrolifere. Nel Nord-Est, viceversa, le spinte concorrenziali delle pompe bianche provengono dalla presenza di molteplici operatori indipendenti, sia con riguardo alla logistica che all'approvvigionamento del prodotto. Al Centro e al Sud, invece, il grado di concorrenzialità delle pompe bianche è più contenuto. Ciò è dovuto alla minore presenza di strutture logistiche e al ruolo meno significativo degli operatori indipendenti, soprattutto al Sud. Infatti, in questa macroregione la distribuzione indipendente è caratterizzata dalla presenza di imprese di grandi dimensioni che, avendo molti impianti legati a contratti di convenzionamento colore con le principali società petrolifere, appaiono influenzate dalle politiche commerciali di queste ultime.

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

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

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

L'indagine non ha individuato criticità suscettibili di dare origine, nell'immediato, ad approfondimenti istruttori. Tuttavia, sulla base dei recenti sviluppi, anche normativi, del settore, sono stati identificati alcuni obiettivi da raggiungere anche attraverso ulteriori modifiche del quadro giuridico esistente nell'ottica di: a) favorire le condizioni che hanno indotto alla diffusione del modello di pompe bianche nel Nord-Est, anche in altre aree del paese; b) promuovere lo sviluppo della GDO, specialmente attraverso l'installazione di impianti a marchio proprio; c) incentivare un'evoluzione più

efficiente delle reti colorate che non dispongono di infrastrutture logistiche e di raffinazione adeguate a una presenza uniforme sul territorio nazionale, ad esempio attraverso processi di *regionalizzazione*, in modo da svincolarle il più possibile dal ricorso alle vendite incrociate tra concorrenti.

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

Per il perseguimento degli obiettivi sopra indicati, e in particolare per sviluppare al Sud il “modello Nord-Est”, ovvero incrementare il numero di operatori indipendenti presenti in tale macrozona, si potrebbe ipotizzare la cessione da parte delle società petrolifere verticalmente integrate di alcuni depositi di stoccaggio a società che non operano a valle, nella distribuzione in rete di carburanti. Tale cessione potrebbe riguardare, in particolare, le infrastrutture di raffinazione investite da processi di ristrutturazione e oggetto di riconversione in depositi per lo stoccaggio. In tal modo aumenterebbero le infrastrutture logistiche di cui sarebbero titolari operatori indipendenti, proprio nelle aree del paese in cui allo stato esse sono assenti o esigue.

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

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

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

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