



AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Bollettino

Settimanale

Anno XX - n. 41

Pubblicato sul sito *www.agcm.it*
il 8 novembre 2010

SOMMARIO

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	5
A411C - SORGENIA/HERA	
<i>Provvedimento n. 21726</i>	5
I732 - AUMENTO PREZZI BITUME	
<i>Provvedimento n. 21727</i>	30
OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE	31
C10743 - ELETTRONICA INDUSTRIALE/IMPIANTO RADIOTELEVISIVO DI ITALIA 7 GOLD CALABRIA	
<i>Provvedimento n. 21736</i>	31
C10745 - ALL3MEDIA GROUP/TIDY TELEVISION	
<i>Provvedimento n. 21737</i>	36
C10761 - RECKITT BENCKISER/RAMO DI AZIENDA DI COMBE	
<i>Provvedimento n. 21738</i>	39
C10765 - GIOCHI PREZIOSI/EDISON GIOCATTOLI	
<i>Provvedimento n. 21739</i>	43
C10766 - ADP-GSI ITALIA/BYTE SOFTWARE HOUSE	
<i>Provvedimento n. 21740</i>	46
C10768 - TRENTA/RAMO DI AZIENDA DI PVB POWER	
<i>Provvedimento n. 21741</i>	50
C10770 - GENERAL ELECTRIC INTERNATIONAL/DUE RAMI DI AZIENDA DI CALNETIX	
<i>Provvedimento n. 21742</i>	55
C10772 - EUROSPIN SICILIA/SILVIA	
<i>Provvedimento n. 21743</i>	59
C10775 - CREDITO EMILIANO/C.S. INFORM	
<i>Provvedimento n. 21744</i>	62
SEPARAZIONI SOCIETARIE	65
SP123 - COMUNE DI MILANO-ATM/ATM SERVIZI	
<i>Provvedimento n. 21735</i>	65
ATTIVITA' DI SEGNALEZIONE E CONSULTIVA	66
AS770 - COMUNE DI RUVO DI PUGLIA (BA) - SERVIZI SOCIO-ASSISTENZIALI	66
AS771 - COMUNE DI PALAZZO PIGNANO (CR) - GESTIONE SERVIZI CIMITERIALI	68
PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE	70
PS5896 - CITY PREST-PUBBLICITÀ FINANZIAMENTI	
<i>Provvedimento n. 21734</i>	70

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

A411C - SORGENIA/HERA

Provvedimento n. 21726

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287, e in particolare l'art. 14-*ter* introdotto dalla legge 4 agosto 2006, n. 248, che ha convertito con modifiche il decreto legge 4 luglio 2006, n. 223;

VISTO l'articolo 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea ("TFUE");

VISTA la propria delibera del 7 maggio 2009, con la quale è stata avviata, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, un'istruttoria nei confronti delle società HERA S.p.A., Hera Bologna S.r.l., Hera Ferrara S.r.l., Hera Modena S.r.l., Hera Forlì-Cesena S.r.l., Hera Ravenna S.r.l., Hera Rimini S.r.l. e Hera Imola-Faenza S.r.l., volta ad accertare eventuali violazioni dell'articolo 82 del Trattato CE (ora art. 102 TFUE);

VISTO il Regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato CE (ora articoli 101 e 102 del TFUE);

VISTA la "*Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90*", adottata dall'Autorità con delibera del 12 ottobre 2006 e pubblicata sul bollettino n. 39 del 16 ottobre 2006;

VISTO il proprio provvedimento del 2 dicembre 2009, con il quale è stata disposta la cessazione dell'istruttoria nei confronti delle società Hera Bologna S.r.l., Hera Ferrara S.r.l., Hera Modena S.r.l., Hera Forlì-Cesena S.r.l., Hera Ravenna S.r.l., Hera Rimini S.r.l. e Hera Imola-Faenza S.r.l., nonché la continuazione della stessa nei confronti di HERA S.p.A.;

VISTA la comunicazione del 26 gennaio 2010, con la quale la società HERA S.p.A., secondo modalità e tempistiche indicate specificatamente nell'apposito "*Formulario per la presentazione degli impegni ai sensi dell'art. 14 ter della legge n. 287/90*", ha presentato impegni ai sensi dell'art. 14-*ter* della legge n. 287/90;

VISTA la propria delibera adottata in data 18 marzo 2010, con cui è stata disposta la pubblicazione degli impegni presentati dalla società HERA S.p.A. ed è stato fissato al 30 giugno 2010 il termine per l'adozione di una decisione sugli impegni ai sensi dell'articolo 14-*ter* della legge n. 287/90;

VISTE le osservazioni dei terzi interessati e le controdeduzioni da parte di HERA S.p.A.;

VISTE le modifiche accessorie agli impegni, comunicate da HERA S.p.A. in data 15 giugno, 30 luglio, 6 settembre 2010 e infine nella versione consolidata definitiva del 13 settembre 2010;

VISTA la propria delibera adottata in data 9 giugno 2010, con cui è stata disposta la proroga al 31 ottobre 2010 del termine per l'adozione di una decisione sugli impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 e del termine per la conclusione del procedimento;

VISTA la propria comunicazione alla Commissione europea, ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 4, del Regolamento (CE) n. 1/2003;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. HERA S.p.A. è una società a capo di un gruppo attivo nei settori della produzione, distribuzione e vendita dell'energia elettrica e del gas naturale, della gestione integrata delle risorse idriche, del teleriscaldamento e dei servizi ambientali.

In particolare, HERA opera¹ nella distribuzione di gas in diversi comuni delle province di Bologna, Ferrara, Modena, Forlì-Cesena, Ravenna e Rimini, tra cui i rispettivi capoluoghi. Inoltre, HERA opera² nella distribuzione di energia elettrica a Modena e in alcuni comuni della sua provincia nonché a Imola (BO) e alcuni comuni limitrofi. Il gruppo HERA opera nella vendita di energia elettrica e gas a clienti finali tramite Hera Comm S.r.l..

Il 62% circa del capitale di HERA è detenuto da oltre 180 comuni e altri azionisti pubblici, prevalentemente della regione Emilia-Romagna; 125 azionisti pubblici hanno vincolato le loro quote in un patto parasociale che copre oltre il 59% del capitale sociale di HERA. Il 7,5% del capitale sociale è detenuto da fondazioni bancarie, mentre il rimanente è flottante in Borsa.

Nel 2009 il fatturato consolidato di HERA è stato pari a 4,2 miliardi di euro circa.

2. Sorgenia S.p.A. è una società attiva sia nella generazione di energia elettrica – attraverso impianti termoelettrici, idroelettrici, eolici e solari – sia nella vendita di energia elettrica e gas a clienti finali.

Sorgenia è controllata, attraverso CIR S.p.A., dalla famiglia De Benedetti, che ne detiene il 52% circa del capitale sociale attraverso Sorgenia Holding. Le rimanenti quote sono di proprietà di Verbund A.G., il maggior produttore e distributore di energia elettrica in Austria (44,8%), del management (2,2%) e del Monte dei Paschi di Siena S.p.A. (1,2%).

Il fatturato consolidato realizzato da Sorgenia nel 2009 è stato pari a 2.326 milioni di euro.

¹ Fino alla fine del 2009 il gruppo Hera ha operato attraverso una serie di società operative territoriali (Hera Bologna S.r.l., Hera Ferrara S.r.l., Hera Modena S.r.l., Hera Forlì-Cesena S.r.l., Hera Ravenna S.r.l., Hera Rimini S.r.l. e Hera Imola-Faenza S.r.l.), poi oggetto di scissione parziale e fusione in Hera Comm S.r.l. e Hera S.p.A..

² Fino alla fine del 2009 il gruppo Hera ha operato attraverso una serie di società operative territoriali (Hera Modena S.r.l., Hera Imola-Faenza S.r.l.), poi oggetto di scissione parziale e fusione in Hera Comm S.r.l. e Hera S.p.A..

II. IL FATTO

II.1. I comportamenti contestati

(a) Il contesto: switching, misure e ruolo del distributore

3. Oggetto del presente procedimento è il rapporto tra distributore (di energia elettrica o di gas) e venditore al dettaglio (di energia elettrica e/o di gas), con particolare riferimento ai processi di cambiamento del fornitore di energia elettrica e/o gas (c.d. *switching*) e alle comunicazioni da parte del distributore dei dati di misura relativi ai prelievi effettuati dai clienti del venditore.

4. Con particolare riferimento allo *switching*, è possibile distinguere una fase di *switching* operativo ed una successiva di *switching* commerciale.

Lo *switching* operativo è preceduto da una attività di individuazione, contatto e acquisizione clienti piuttosto onerosa per i venditori.

Nella fase di *switching operativo* il distributore e il venditore entrante si scambiano informazioni e dati funzionali all'attivazione del servizio di trasporto a favore del cliente acquisito da parte del venditore entrante e al passaggio del punto di prelievo oggetto di *switching* dal contratto di trasporto e dispacciamento del venditore uscente a quello del venditore entrante.

L'esecuzione materiale dello *switching* operativo richiede la comunicazione da parte del venditore entrante al distributore di una coppia di dati che identificano univocamente il punto di prelievo oggetto di *switching* (POD e codice fiscale / partita IVA per il settore elettrico, PDR e matricola contatore per il settore gas)³. Il Distributore verifica che la coppia comunicata sia presente nel suo database⁴ e, in caso affermativo, effettua lo *switching*. In caso negativo, la richiesta è respinta.

Nel settore del gas, inoltre, lo *switching* operativo a livello di distributore deve avvenire contestualmente alla richiesta di subentro nella capacità di trasporto nazionale prima allocata al venditore uscente e alla richiesta di subentro nella capacità di stoccaggio prima conferita al venditore uscente per quel cliente. Per effettuare tali richieste con successo il venditore entrante deve conoscere il codice del punto di consegna del gas al distributore perché lo trasporti al cliente finale (c.d. codice REMI), l'identità degli utenti del trasporto e dello stoccaggio uscenti.

La fase di *switching commerciale* inizia quando quella operativa si conclude e ha a sua volta termine con la comunicazione al venditore entrante e a quello uscente della c.d. "lettura di *switching*", che chiude il rapporto commerciale preesistente e apre quello con il nuovo fornitore.

5. Una volta avvenuto lo *switching* ed instauratosi il rapporto commerciale con il nuovo fornitore, nell'attuale assetto regolatorio il venditore dipende dal distributore per la messa a disposizione dei dati di misura dei prelievi di elettricità o di gas dalla rete. Tali dati sono essenziali per una corretta fatturazione del cliente finale – e quindi sia per la qualità percepita del servizio reso dal venditore al cliente finale, sia per il regolare finanziamento dell'attività di vendita stessa. Inoltre, tali dati vengono utilizzati per la fatturazione al venditore dei servizi di rete forniti direttamente e indirettamente dal distributore e per la regolazione degli sbilanciamenti in prelievo da parte dei venditori.

³ POD (*Point of Delivery*) e PdR (Punto di Riconsegna) sono codici alfanumerici associate univocamente ad un certo punto di prelievo, rispettivamente di elettricità o di gas.

⁴ La coppia di dati deve corrispondere ad una presente nel database del distributore. Il fatto che i singoli dati siano presenti non è sufficiente ad ammettere lo *switching*. Si noti che ciò che conta è la corrispondenza tra quanto comunicato dal venditore e quanto presente nel database del distributore, non l'esattezza del dato comunicato dal venditore.

(b) La denuncia di Sorgenia e l'avvio del procedimento

6. Il procedimento istruttorio è stato avviato a seguito di una segnalazione da parte di Sorgenia – pervenuta il 27 ottobre 2008 ed integrata il 3 febbraio, 7 e 10 aprile 2009 - concernente presunti abusi di posizione dominante commessi da diversi gruppi societari verticalmente integrati, attivi sia nella distribuzione, sia nella vendita di energia elettrica e di gas, tra cui il gruppo HERA, con particolare riferimento alle condotte delle “società operative territoriali” (“SOT”) incaricate della distribuzione del gas e dell’elettricità - Hera Bologna S.r.l., Hera Ferrara S.r.l., Hera Modena S.r.l., Hera Forlì-Cesena S.r.l., Hera Ravenna S.r.l., Hera Rimini S.r.l. e Hera Imola-Faenza S.r.l.. Dopo l’apertura del procedimento, a seguito di una riorganizzazione societaria, nella gestione delle attività di distribuzione è subentrata Hera S.p.A. e le SOT sono state poste in liquidazione.

7. In data 29 aprile e 7 maggio 2009 l’Autorità ha avviato diverse istruttorie nei confronti dei distributori di gas ed energia elettrica su fattispecie simili (i “procedimenti paralleli”)⁵.

Nel caso specifico, l’Autorità ha avviato il 7 maggio 2009 un’istruttoria volta a verificare l’esistenza di ostacoli e ritardi messi in atto dalle SOT del gruppo HERA nei confronti degli operatori nuovi entranti nella vendita ai clienti del mercato elettrico domestico e delle piccole imprese in BT e dei clienti gas con consumi inferiori a 200.000 mc. Tali condotte, in una situazione di scarsa dinamicità del mercato della vendita di energia elettrica e gas, avrebbero, da un lato, costituito un ulteriore freno ad operazioni di *switching* dei clienti verso società nuove entranti e, contestualmente, per il fatto di mantenere lo *status quo ante*, avrebbero favorito la società di vendita del gruppo HERA – Hera Comm -, che avrebbe potuto far leva sulla propria reputazione e sulla disponibilità di dati storici sui piccoli clienti serviti alla tariffa definita dal regolatore settoriale per mantenerne il controllo – predisponendo offerte appetibili ai clienti desiderosi di passare al mercato libero nel caso elettrico o di scegliere una offerta diversa dalla tariffa regolata per il gas, oppure continuando a servire i clienti non interessati a cambiare offerta.

8. In particolare, la condotta delle SOT del gruppo HERA nei confronti dei venditori entranti nelle aree da essi servite sarebbe stata caratterizzata da: (i) uno scarso rispetto della tempistica prevista dalla regolazione, con conseguenti ritardi nell’esecuzione degli *switching*; (ii) il mancato svolgimento di qualsiasi attività utile a correggere eventuali errori nei dati comunicati dal venditore entrante, pur disponendo delle informazioni necessarie ad individuare la fonte dell’errore; (iii) la mancanza di strumenti informatici adeguati per interfacciarsi con i venditori, tra cui un applicativo *web based* che consentisse di verificare l’iter dello *switching*; ciò avrebbe reso eccessivamente oneroso lo *switching* operativo anche nel caso in cui fosse andato a buon fine.

Con specifico riferimento al settore elettrico, le SOT di Modena e di Imola-Faenza avrebbero inoltre: (a) fornito con difficoltà le misure di *switching* previste dalla delibera dell’Autorità per l’Energia Elettrica ed il Gas (“AEEG”) n. 42/08 e lo storico dei consumi (anch’esso previsto dalla del. n. 42/08); (b) comunicato con ritardo i dati di lettura definitivi necessari alla regolazione degli sbilanciamenti in prelievo sulla base del *load profiling* (del. AEEG n. 111/06 e n. 278/07); (c) frapposto difficoltà nell’ottenimento delle informazioni relative ai punti di prelievo acquisiti (profilo, potenza impegnata, potenza disponibile, dati del contatore e altro); (d) frapposto ostacoli e ritardi nell’esecuzione delle prestazioni relative ad aumenti di potenza.

⁵ Cfr. provv. 19802, *Sorgenia / A2A*, provv. 19803, *Sorgenia / ACEA*, provv. 19804, *Sorgenia / Italgas*, del 29 aprile 2009, in Boll. n. 17/09; provv. 19836, *Sorgenia / HERA*, del 7 maggio 2009, in Boll. n. 18/09.

Con specifico riferimento al settore gas, inoltre, veniva messa in luce la significativa incidenza di *switching* non riusciti (pari al 32% delle richieste effettuate da Sorgenia) a causa della discrepanza tra i dati a disposizione del nuovo fornitore e i dati del distributore relativamente alla matricola del contatore, al codice del punto di riconsegna, o di consegna, tutti elementi essenziali per effettuare il cambio fornitore. Infine, le SOT del gruppo HERA avrebbero messo a disposizione con ritardo le “letture di *switching*” e i dati di misura e il servizio di rilevazione dei dati di misura sarebbe stato svolto a condizioni assai onerose.

9. In data 12 maggio 2009 sono state svolte ispezioni presso le sedi di HERA S.p.A., Hera Bologna S.r.l. e HERA Comm S.r.l., e sono state richieste informazioni regolarmente fornite dalle Parti.

(c) I mercati rilevanti individuati nel provvedimento di avvio

10. Nel provvedimento di avvio si è ipotizzato che i mercati rilevanti per la valutazione delle condotte in esame fossero quattro mercati a monte – quelli della distribuzione – e tre mercati a valle – quella della vendita al dettaglio di gas ed elettricità.

I mercati a monte ipotizzati nell’avvio erano i seguenti:

a) *distribuzione di energia elettrica*, di dimensione geografica locale, coincidente con l’area di attribuzione di ciascuna concessione esclusiva, in prima approssimazione il territorio comunale; il concessionario risulta in posizione di monopolio nel mercato rilevante; nel caso di specie, i mercati rilevanti coincidono con i territori dei comuni di Modena, Imola (BO) e altri comuni limitrofi;

b) *distribuzione di gas naturale*, di dimensione geografica locale, coincidente con l’area di attribuzione di ciascuna concessione esclusiva, di estensione comunale; il concessionario risulta in posizione di monopolio nel mercato rilevante; nel caso di specie, i mercati rilevanti coincidono con i territori di vari comuni delle province di Bologna, Ferrara, Modena, Forlì, Cesena, Ravenna e Rimini, tra cui i capoluoghi stessi;

c) *servizi di misura dell’energia elettrica*; tali attività, pur non facendo parte della concessione di distribuzione⁶, risultano egualmente attribuite al distributore⁷; esse configurano un mercato rilevante distinto di dimensione geografica locale, pari a quella del collegato mercato della distribuzione; su di esso risultano quindi in posizione dominante i singoli distributori locali;

d) *servizi di misura del gas naturale*: tali attività non fanno parte della concessione di distribuzione, ma sono state tradizionalmente svolte dal distributore, su richiesta del venditore, in particolare per i clienti di minore dimensione; la delibera dell’AEEG n. 159/08 ha previsto che, a partire dal 1° luglio 2009, unico responsabile di tale attività sia il distributore di gas, a prezzi regolati; tali attività configurano un mercato rilevante distinto di dimensione geografica locale, pari a quella del collegato mercato della distribuzione; su di esso risultano quindi in posizione dominante i singoli distributori locali.

11. I mercati rilevanti a valle ipotizzati nel provvedimento di avvio erano invece i seguenti:

a) vendita di energia elettrica al dettaglio a clienti domestici;

b) vendita di energia elettrica al dettaglio a clienti non domestici allacciati in bassa tensione;

c) vendita di gas a clienti finali con consumi inferiori ai 200.000 mc anno.

⁶ Cfr. delibera AEEG 37/01 e i decreti del Ministero dell’Industria del 3 maggio 2001 di approvazione di numerose concessioni di distribuzione elettrica.

⁷ Secondo la delibera AEEG 348/07, art. 21.2: Il soggetto responsabile della raccolta e della validazione e registrazione delle misure dell’energia elettrica è [...] con riferimento ai punti di prelievo, l’impresa distributrice per i clienti finali che prelevano l’energia elettrica da tali punti.

Per quanto riguarda la vendita di energia elettrica, secondo costante giurisprudenza comunitaria e nazionale, possono essere distinti separati mercati del prodotto per la vendita a categorie diverse di clienti finali, in particolare tra vendita ai clienti domestici e non domestici e, tra questi ultimi, tra vendita a clienti di differenti dimensioni e caratteristiche, sintetizzate nel tipo di allacciamento alla rete (bassa tensione, media tensione, alta tensione)⁸. Non sono stati finora individuati mercati distinti per i clienti idonei che si approvvigionano a prezzi di mercato e per i clienti idonei che hanno invece continuato ad approvvigionarsi alla tariffa di riferimento definita dal regolatore⁹.

Considerato che i comportamenti segnalati riguardano prevalentemente clienti allacciati in bassa tensione, i mercati del prodotto rilevanti per la loro valutazione sono pertanto: la vendita al dettaglio ai clienti domestici e la vendita al dettaglio ai clienti non domestici connessi in bassa tensione.

A causa della prevalenza tra i clienti domestici della fornitura in regime di maggior tutela effettuata dalla società di vendita facente parte dello stesso gruppo societario del distributore di elettricità¹⁰, si è ipotizzato che la dimensione geografica del mercato della vendita ai clienti finali domestici fosse locale. Anche per il mercato della vendita al dettaglio ai clienti non domestici connessi in bassa tensione è stata ipotizzata una dimensione geografica di carattere locale¹¹, tenuto conto del limitato tasso di *switching* verso società di vendita non collegate al distributore locale, della politica dei venditori collegati ai distributori locali di concentrare la propria azione nella difesa del territorio e dei costi connessi alla acquisizione dei clienti su base nazionale o comunque pluriregionale.

12. Nei mercati della vendita di energia elettrica ai clienti domestici dei comuni di Modena e Imola, nonché nei comuni limitrofi serviti, il gruppo HERA opera attraverso HERA Comm, società che esercita anche il servizio di maggior tutela in tali comuni. In questi mercati HERA Comm detiene una posizione quasi monopolistica.

HERA Comm è uno dei principali operatori del mercato della vendita di energia elettrica ai clienti non domestici connessi in bassa tensione in Emilia Romagna.

13. Per quanto riguarda il mercato della vendita di gas ai clienti con consumi annui inferiori a 200.000 mc/anno, dati i bassissimi tassi di *switching* verso società di vendita concorrenti con quella collegata al distributore locale, l'estensione geografica è stata ipotizzata locale e coincidente, in prima approssimazione, con il mercato nel quale opera il distributore locale¹².

A causa di tali bassissimi tassi di *switching*, dopo la liberalizzazione del mercato del gas, i venditori facenti parte dello stesso gruppo societario del distributore - nel caso del gruppo HERA, HERA Comm - hanno mantenuto nei singoli mercati locali la posizione dominante ereditata dal precedente regime in cui un'unica società operava sia la distribuzione e sia la vendita di gas.

⁸ cfr. M3440 – *Eni – GDP – EDP*, §64 e *GdF/Suez* (M1480), deciso il 14 novembre 2006, §§688-692.

⁹ Cfr. C4438 – *ENEL - France Telecom / New WIND* e A333 – *ENEL Trade / Clienti idonei*.

¹⁰ Secondo i dati pubblicati dall'AEEG sul proprio sito, al 31 marzo 2010 solo il 3,2% dei clienti domestici era passato al mercato libero con un venditore non collegato al distributore. Un ulteriore 7,4% era passato al mercato libero con una società collegata al distributore, mentre il rimanente 89,4% era ancora in maggior tutela.

¹¹ Cfr. la decisione dell'autorità di regolazione inglese *Ofgem* del 12 settembre 2003, n. 100/03, in applicazione del *Competition Act* del 1998, relativa alle offerte di *'win back'* di London Electricity PLC.

¹² Cfr. da ultimo, C9969 - *E.ON Italia/E.T. Energia e Territorio Servizi Commerciali*.

(d) Le preoccupazioni concorrenziali espresse nel provvedimento di avvio

14. Il distributore di energia elettrica e gas è il fulcro dei rapporti contrattuali che assicurano l'esecuzione della fornitura di energia elettrica e gas ai clienti finali ed ha, quindi, la responsabilità di gestire i cambi di fornitore, le nuove attivazioni e le cessazioni. Inoltre, in quanto responsabile del servizio di misura, svolge una funzione essenziale ai fini di un corretto rapporto tra venditore e cliente finale, nonché ai fini dell'individuazione degli eventuali sbilanciamenti in prelievo che abbiano richiesto interventi correttivi da parte del gestore della rete di trasporto¹³.

Infine, a fronte di tale centralità del distributore, nell'attuale configurazione della filiera elettrica e della filiera gas i clienti finali hanno come unica interfaccia sistemica il venditore. Un buon livello di servizio fornito dal distributore ai venditori nuovi entranti si riflette quindi in una migliore qualità del servizio reso da tali venditori ai clienti.

15. In questo contesto, le preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità nascevano dalla possibilità che le SOT del gruppo HERA avrebbero potuto sfruttare la propria centralità per degradare la qualità dei servizi forniti ai venditori concorrenti di HERA Comm, riguardo sia allo *switching*, sia alle misure e alle altre prestazioni (verifiche gruppi di misura, attivazioni, variazioni della potenza impegnata ecc.), al fine di innalzare i costi di competere dei nuovi entranti (*raising rivals' costs*) con grave impatto finanziario e reputazionale e in questo modo difendere le quote di mercato storicamente detenute da HERA Comm nei mercati rilevanti.

16. La peggiore qualità dei servizi forniti può aumentare i costi dei venditori in vario modo.

Per esempio, i ritardi nello *switching* allungano i tempi di gestione della singola richiesta e comportano un maggior numero di contatti (telefonici, via *e-mail* etc.) con il singolo cliente, generando maggiori costi. Qualora a causa del ritardo il cliente rinunci allo *switching* i costi di acquisizione sostenuti non potranno essere recuperati. Centinaia di clienti con *switch* falliti o fortemente ritardati possono far circolare notizie sulla scarsa qualità del servizio fornito dal nuovo entrante, generando elevati costi reputazionali.

Una preponderanza dei dati di misura stimati su quelli reali e la comunicazione discontinua o ritardata di tali dati rende inoltre più incerto il flusso di ricavi del venditore e aumenta le sue necessità di capitale circolante, crea contrasti con i clienti finali, rende più difficilmente prevedibili i costi degli input – perché l'incertezza sulle misure rende più difficile un corretto approvvigionamento del gas e/o dell'elettricità (e più frequenti gli sbilanciamenti), più probabili gli sbilanciamenti, meno prevedibile il costo dei servizi di rete.

Ritardi nell'esecuzione dei lavori di attivazione delle nuove forniture o di variazioni della connessione impongono costi sia di gestione della pratica che di carattere reputazionale. In generale, l'essere l'unica interfaccia sistemica del cliente finale fa sì che il venditore sia incolpato dal cliente della cattiva qualità del servizio ricevuto, anche laddove la responsabilità sia di altri, con evidenti ricadute negative sul piano reputazionale.

17. Tale degradazione avrebbe potuto sostanziarsi sia in una aperta discriminazione, sia nella deliberata adozione di procedure del tutto inadeguate a gestire, secondo gli standard di qualità richiesti dai clienti del mercato libero, le relazioni con una pluralità di venditori indipendenti dotati di propri autonomi sistemi informativi e gestionali. Tale condotta inefficiente accresce il costo di competere dei venditori nuovi entranti, limita la concorrenza che i venditori integrati incumbent

¹³ Terna S.p.A. nel caso dell'elettricità, SNAM Rete Gas S.p.A. nel caso del gas.

devono fronteggiare e, in definitiva, distorce il processo concorrenziale e ostacola il processo di liberalizzazione dei mercati al dettaglio dell'energia.

18. Queste condotte inefficienti sembravano assumere particolare rilievo nella situazione italiana. L'esplicarsi della concorrenza nella vendita di gas ed energia elettrica al dettaglio richiede la scelta di una fornitura ad un prezzo diverso dalle tariffe di riferimento fissate dal regolatore (il "passaggio al mercato libero") e lo *switching* da un fornitore ad un altro, appartenente ad un altro gruppo societario.

Lo *switching* verso i fornitori nuovi entranti è reso più difficile dalla storica e naturale asimmetria informativa tra i venditori integrati e i venditori nuovi entranti, costituita dal possesso o dalla maggiore facilità di reperimento di una serie di informazioni identificative del cliente (POD, PDR, codice fiscale ecc.) e delle sue caratteristiche (consumi, morosità ecc.), alle quali i venditori entranti possono aver accesso in modo molto più difficoltoso e soltanto dopo aver contattato il potenziale cliente. Ciò si traduce in una maggiore frequenza di *switching* non riusciti a causa di discrepanze tra i dati forniti dai venditori e quelli presenti nella banca dati del distributore e avvantaggia sul piano reputazionale i venditori *incumbent*, aiutandoli a mantenere la loro base clienti – o alla tariffa di riferimento, o sul mercato libero.

In aggiunta a ciò, vi sono peculiarità del contesto italiano che lo rendono relativamente meno favorevole di altri allo *switching*: (i) una scarsa informazione e consapevolezza dei clienti finali – soprattutto domestici – riguardo alle offerte del mercato libero, (ii) un alto costo percepito di cambiamento fornitore¹⁴, (iii) una tariffa di riferimento fissata dal regolatore – alla quale sono serviti tutti gli utenti domestici e le piccole imprese che non hanno un fornitore sul mercato libero – che costituisce un impegnativo *benchmark* di riferimento per i venditori di gas ed elettricità al dettaglio.

19. In un tale contesto, l'adozione di condotte efficienti da parte dei distributori nei processi di cui essi sono il fulcro è essenziale per assicurare lo sviluppo della concorrenza. Tali condotte efficienti, infatti, riducono i vantaggi di cui godono i venditori integrati *incumbent*, ponendoli su un piano di parità sostanziale con i venditori concorrenti ed evitano che i venditori integrati *incumbent* siano favoriti dai maggiori costi che esse impongono sui loro rivali.

La mancata adozione di tali condotte efficienti si tradurrebbe, invece, in una discriminazione a favore dei venditori integrati *incumbent* e costituirebbe perciò un abuso di posizione dominante.

20. Nel complesso, quindi, le preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità derivavano dal fatto che, in un contesto caratterizzato da una peggiore qualità delle informazioni a disposizione dei nuovi entranti e da fattori che rendevano più difficile lo *switching*, i comportamenti discriminatori delle SOT del gruppo HERA avrebbero favorito la società di vendita al dettaglio di elettricità e gas del gruppo HERA, riducendo il grado di concorrenza nei mercati rilevanti e quindi prevenendo o rallentando la naturale erosione delle loro quote di mercato seguente alla completa liberalizzazione dei mercati della vendita al dettaglio di energia elettrica e di gas.

¹⁴ Tale costo – che si riflette nella richiesta di elevati sconti per cambiare fornitore (sconti che risultano più elevati nel caso del gas) – appare fortemente influenzato dalla reputazione del potenziale nuovo fornitore. Nel settore elettrico l'importanza di tale fattore appare testimoniata dal fatto che oltre due terzi dei passaggi al mercato libero sono avvenuti infragruppo – senza cioè un vero cambio di fornitore.

Tali condotte discriminatorie, limitando l'accesso al mercato per i nuovi entranti, avrebbero costituito un abuso di posizione dominante, indipendentemente dalla loro eventuale rilevanza anche in termini di violazione di specifiche previsioni di regolazione.

(e) Esistenza di un pregiudizio al commercio tra Stati membri

21. Nel provvedimento di avvio è stata inoltre individuata la sussistenza di un possibile pregiudizio al commercio tra Stati Membri derivante dai comportamenti descritti, in ragione della loro estensione e portata

22. Infatti, un nuovo operatore – sia italiano che estero - anche alla luce dei costi menzionati in precedenza, troverà più conveniente concentrare lo sforzo di entrata in alcune aree del territorio nazionale (quali ad es. le principali aree metropolitane o i distretti industriali), ove esiste una concentrazione di clienti profittevoli potenzialmente disposti a cambiare fornitore, al fine di realizzare più velocemente le economie di scala necessarie.

Le province di Bologna, Ferrara, Modena, Forlì-Cesena, Ravenna e Rimini sono fortemente urbanizzate e presentano una elevata densità di piccole imprese, in alcuni casi forti utilizzatrici di gas. Nel complesso, esse rappresentano il 6,5% del gas consumato in Italia. L'area di Modena rappresenta da sola l'1% circa dei consumi elettrici italiani. Perciò, ostacolare l'entrata in tali aree può contribuire ad impedire una entrata economicamente sostenibile da parte non solo di imprese italiane, ma anche di imprese aventi la sede principale in un altro degli Stati membri dell'Unione Europea che intendano entrare nei mercati della vendita al dettaglio di elettricità o gas in Italia.

II.2. Gli ulteriori elementi emersi

(a) L'accentramento delle funzioni presso HERA S.p.A.

23. Dagli accertamenti ispettivi è emerso che le SOT del gruppo HERA svolgevano esclusivamente attività operative, di gestione e attuazione dei servizi nei rispettivi territori, mentre le procedure di *switching* sono accentrate a livello della holding HERA S.p.A..

(b) Le prestazioni di HERA

24. A seguito degli accertamenti ispettivi è emerso come – al momento dell'apertura del procedimento – nel settore elettrico la comunicazione tra HERA, da un lato, e i venditori, dall'altro, non avvenisse attraverso uno strumento evoluto quale un portale *web*; nel settore gas, un portale evoluto è stato messo a disposizione degli operatori solo a partire dal luglio 2009, ma una versione meno avanzata era stata resa disponibile sin dalla seconda metà del 2007.

25. Per quanto riguarda il settore gas, dai dati relativi al semestre ottobre 2008 – marzo 2009 richiesti in ispezione è emersa una forte disparità nel tasso di successo degli *switching* dei concorrenti rispetto al venditore integrato Hera Comm: mentre per quest'ultimo gli insuccessi sono circa l'1%, per i concorrenti quasi un terzo (31%) delle richieste hanno avuto esito almeno inizialmente negativo. La stragrande maggioranza degli *switching* non riusciti appare dovuta a problemi di anagrafica: non corrispondenza tra PDR e matricola contatore, PDR o matricola contatore inesistenti.

Per quanto riguarda i tempi di esecuzione degli *switching*, il tempo intercorrente tra la richiesta di *switching* e la conferma è del 27% più lungo per i concorrenti dei venditori integrati.

Le letture di *switching* venivano inviate, nel periodo in esame, con largo ritardo rispetto a quanto previsto dalla regolamentazione (in media, in tempi quasi doppi di quelli previsti dalla regolamentazione). Non sono emerse significative discriminazioni a favore di Hera Comm.

Le letture periodiche venivano inviate con i documenti di fatturazione del trasporto, in ritardo rispetto a quanto previsto dalla regolamentazione AEEG.

26. Per quanto riguarda il settore elettrico¹⁵, è emersa, come nel gas, una forte disparità dei tassi di successo degli *switching*: in media il tasso di insuccesso degli *switching* richiesti dalle società di vendita concorrenti di Hera Comm è stato superiore di circa due terzi rispetto a quello di Hera Comm, pur mantenendosi su livelli elevati (circa 90%).

Sono inoltre emersi vari ritardi nella comunicazione delle letture di *switching* e delle letture periodiche, nonché nella fatturazione del trasporto dell'energia elettrica ai venditori.

27. Nel corso dell'audizione del 1° ottobre 2009, HERA ha dichiarato di aver attivato alla fine del 2008 un portale per la gestione di talune comunicazioni con i venditori di energia elettrica, in particolare la comunicazione dei dati di base ai sensi della del. AEEG 157/07. “[D]al luglio [2009], nel portale utilizzato per il settore elettrico sono disponibili on line i dati di misura dei consumi, utilizzati dal distributore per fatturare il trasporto ed indispensabili al venditore per fatturare il cliente, con la specifica della natura del dato di misura disponibile (lettura effettiva o stima)”.

(c) Evoluzione della regolamentazione nel corso del procedimento

28. A partire dal 1° luglio 2009 (i) i distributori di gas sono divenuti titolari dell'attività di misura gas (che in precedenza poteva essere svolta direttamente dai venditori) (cfr. delibera ARG/gas 69/09) e (ii) è operativo l'obbligo regolamentare per i maggiori distributori gas di dotarsi di uno strumento di comunicazione evoluto per i rapporti con i venditori, quale un portale internet, basato sugli standard di comunicazione stabiliti dall'AEEG (cfr. delibera AEEG ARG/gas 185/08 e le Istruzioni Operative rilasciate nel corso della prima metà del 2009).

In ottemperanza a tali delibere, HERA ha reso disponibile, a partire dal 1° luglio 2009, un portale *web*, che ad oggi permette la gestione completamente automatizzata dei flussi di comunicazione ordinaria distributore/venditori relativi sia allo *switching* che all'esecuzione di lavori e alla attivazione/disattivazione di forniture. Attualmente la gestione degli *switching* avviene *on-line* per tutti i venditori accreditati al portale gas.

29. L'AEEG ha anche modificato il Codice di Rete tipo (del. ARG/gas 193/09), in coerenza con i nuovi obblighi dei distributori, prevedendo – tra l'altro – la comunicazione della quantità di gas riconsegnata per singolo Punto di riconsegna, eventualmente stimata utilizzando i profili di prelievo standard.

30. In tema di standard di comunicazione nel settore elettrico, nel 2009 l'AEEG aveva avviato un procedimento per la definizione di standard unici obbligatori nazionali di comunicazione tra distributori e venditori di energia elettrica, riguardo sia alla qualità dei servizi di distribuzione, misura e vendita di energia elettrica e allo *switching* (del. 59/09).

¹⁵ Cfr. comunicazione di HERA del 6 novembre 2009 in risposta alle richieste formulate nell'audizione del 1° ottobre 2009 (doc. 126).

La delibera ARG/elt 13/2010 del 4 febbraio 2010 ha definito lo standard di comunicazione relativo alla qualità dei servizi di distribuzione, misura e vendita di energia elettrica¹⁶ e ha introdotto l'obbligo per i maggiori distributori elettrici di dotarsi, entro il 1° ottobre 2010, di uno “*strumento di comunicazione evoluto*”, consistente in “*una soluzione del tipo ‘Application-to-Application’ o una applicazione internet per lo scambio di informazioni*”.

È stato inoltre avviato un procedimento per la definizione di un o standard unico relativo ai flussi informativi inerenti i dati di misura (del. 10/10).

31. L'AEEG ha inoltre incaricato la società Acquirente Unico¹⁷ S.p.A. della realizzazione di un sistema informatico centralizzato per la gestione dei profili descrittivi dei clienti finali¹⁸ prefigurato dalla delibera n. 134/08 (cfr. delibera GOP 71/09 del 28 dicembre 2009).

Nel giugno 2010 l'AEEG ha svolto una consultazione sulla modalità di realizzazione di tale sistema informatico¹⁹. Sulla base dei risultati di tale consultazione, l'AEEG ha dato disposizioni all'Acquirente Unico per la predisposizione di un sistema che centralizzi sia la gestione dei dati relativi ai punti di prelievo sia le relative comunicazioni (cfr. del. AEEG ARG/com 128/10).

III. GLI IMPEGNI PROPOSTI DA HERA

32. In data 26 gennaio 2010 è pervenuta la versione finale degli impegni presentati da HERA S.p.A..

33. Tali impegni riguardano (i) un sistema di verifica preliminare dei dati necessari allo *switching* (“*pre-check*”) e (ii) la messa a disposizione dei dati di misura.

HERA non ha presentato impegni relativi alla creazione di portali, ma ha dichiarato che:

(a) nel settore gas, dal 1° luglio 2009 ha implementato un portale evoluto che permette la gestione degli *switching*²⁰;

(b) è operativo dal 2009 un portale che permette la gestione degli *switching* nel settore elettrico, che verrà modificato sulla base degli standard di comunicazione definiti dall'AEEG²¹;

(c) in relazione all'obbligo di dotarsi di uno strumento di comunicazione evoluto per le prestazioni soggette alla regolamentazione di qualità per il settore elettrico introdotto dalla del. AEEG ARG/elt 13/2010, prima della sottoposizione degli impegni al *market test* HERA ha dichiarato di ritenere “*ragionevole approntare pari strumento anche per le operazioni di switching elettrico entro la medesima data [...] la piena operatività del portale elettrico anche per le operazioni di*

¹⁶ Preventivazione lavori, esecuzione lavori, attivazione e disattivazione della fornitura su richiesta del cliente finale, messa a disposizione di dati tecnici acquisibili con lettura di un gruppo di misura, messa a disposizione di altri dati tecnici, disattivazione della fornitura su richiesta del cliente finale, riattivazione-ripristino della fornitura in seguito a sospensione per morosità.

¹⁷ Acquirente Unico S.p.A., società a totale controllo pubblico, è responsabile dell'approvvigionamento di energia elettrica per i clienti in maggior tutela e svolge altri servizi di interesse pubblico, quali l'organizzazione delle gare per il servizio di salvaguardia e per l'individuazione del fornitore di ultima istanza nel settore gas.

¹⁸ Si tratta dei dati anagrafici (POD e PDR inclusi), dei dati di misura dei prelievi nonché di dati relativi ad eventuali inadempimenti contrattuali che descrivono il singolo cliente finale. Tale sistema centralizzato, secondo l'AEEG, dovrebbe facilitare la gestione dei rapporti contrattuali e le loro variazioni.

¹⁹ DCO 14/10, “**Sistema informativo integrato per la gestione dei rapporti fra i diversi operatori dei mercati liberalizzati (SII)**”, 21 maggio 2010.

²⁰ Cfr. comunicazione di HERA pervenuta il 19 marzo 2010, contenente chiarimenti sul funzionamento dei portali gas ed elettricità (doc. 135).

²¹ Cfr. comunicazione di HERA del 6 novembre 2009 in risposta alle richieste formulate nell'audizione del 1° ottobre 2009 (doc. 126).

*switch è prevista in corrispondenza della data di decorrenza degli impegni, qualora autorizzati*²².

34. Riguardo al *pre-check*, HERA implementerà un sistema – comune al settore gas e al settore elettrico – imperniato sull'identificazione del punto di prelievo cui si riferisce la richiesta di *switching* attraverso due di tre dati: POD/PDR, codice fiscale / P.IVA, matricola contatore²³.

Il sistema prevede l'inserimento, da parte del venditore che si avvale del servizio, di almeno due dati identificativi del punto di prelievo, la verifica dell'esistenza della coppia²⁴ all'interno dei database del distributore e, in caso di esito positivo, l'indicazione dell'eventuale "dato mancante", p.es. POD/PDR.

35. Il sistema proposto integra quindi le funzionalità di verifica della coppia di dati richiesta dalla regolamentazione per effettuare lo *switching* e di recupero di uno dei dati necessari allo *switching*, qualora il cliente ne sia sprovvisto.

36. Il *pre-check* potrà essere eseguito sia *online* su singoli punti di prelievo, sia in modalità massiva, nel qual caso il file contenente gli esiti del *pre-check* verrà messo a disposizione del venditore richiedente due giorni dopo la richiesta.

37. Riguardo alle *misure*, HERA si è altresì impegnata a mettere a disposizione dei venditori una modalità più agevole di accesso ai dati di misura periodici e alle letture di *switching*, consistente nella messa a disposizione di tali misure in formato elettronico sui portali gas ed elettricità; tali misure saranno liberamente scaricabili dai venditori.

HERA ha precisato che, al momento in cui ha presentato impegni, essa rispettava le scadenze fissate dalla regolamentazione per quanto riguarda la comunicazione dei dati di misura periodici e, nel settore del gas, riguardo alla comunicazione delle letture di *switching*. La società stava approfondendo ogni sforzo per recuperare i ritardi nella comunicazione delle letture di *switching* nel settore elettrico.

IV. LE OSSERVAZIONI PERVENUTE IN MERITO AGLI IMPEGNI

38. Hanno partecipato al *market test* tre venditori di energia elettrica al dettaglio – Sorgenia, ENEL Energia S.p.A. e Edison Energia S.p.A. – e un istituto di studi indipendente, l'Istituto Bruno Leoni. Gran parte delle osservazioni sono state presentate in forma generica, senza specifico riferimento ad un distributore o all'altro.

Le osservazioni presentate riguardavano i seguenti profili: omogeneizzazione delle procedure, modalità di *pre-check*, dati di misura, parità di trattamento, siti contendibili.

Struttura delle relazioni tra distributore e venditore all'interno del medesimo gruppo societario

39. Sorgenia ha criticato "l'incertezza sull'interfaccia unica nelle relazioni con i Distributori sottesi allo stesso gruppo societario", ritenendo che sia "necessario individuare una struttura unica di riferimento [...] per tutte le società di distribuzione di energia elettrica o di gas collegate o controllate dallo stesso gruppo, [che] dovrebbe gestire in maniera centralizzata e standardizzata

²² Cfr. comunicazione di HERA pervenuta il 19 marzo 2010, contenente chiarimenti sul funzionamento dei portali gas ed elettricità (doc. 135).

²³ Si ricordi che i dati necessari per effettuare lo *switching* sono POD e codice fiscale / P.IVA per il settore elettrico, PDR e matricola contatore per il settore del gas.

²⁴ L'esistenza dei singoli dati separatamente non è sufficiente, perché ognuno potrebbe essere collegato ad un cliente diverso.

lo scambio di dati e informazioni con il venditore” riguardo allo *switching*, alle connessioni e all’attività e ai servizi di misura.

Una tale struttura unica non sarebbe presente per HERA, nonostante la fusione delle società operative territoriali in HERA S.p.A..

Sorgenia ritiene perciò necessario che HERA “*assuma[...] l’impegno di identificare una struttura operativa unica nelle relazioni tra distributori collegati e controllati e venditori [alla quale facciano] capo tutte le funzioni di scambio di informazioni con i venditori*” relativamente a tutti i punti di prelievo sulle reti elettriche e sulle reti gas di HERA.

Omogeneizzazione delle procedure

40. Tutti i partecipanti al *market test* hanno sottolineato l’esigenza di una omogeneizzazione delle procedure, al fine di contenere i costi dei venditori²⁵ e massimizzare il beneficio dall’introduzione di strumenti quali i portali *web* dei distributori e il *pre-check*.

Con riferimento agli standard di comunicazione, Sorgenia ha rilevato che, a seguito dell’evoluzione della regolamentazione, gli impegni dei distributori di gas riguardanti l’adozione di un portale internet siano ormai superati dalla regolamentazione e che “*gli impegni presentati relativamente al sistema di comunicazione evoluto nel settore elettrico vanno nella direzione già intrapresa dalla regolazione di settore e sono, pertanto, da ritenersi obblighi oggettivi per tutti i distributori*”. Secondo Sorgenia, HERA dovrebbe impegnarsi ad estendere, a partire dal 1° ottobre 2010, il sistema attualmente previsto per le prestazioni di qualità commerciale alle richieste di *switching* e alle comunicazioni sulle letture e sui consumi stimati.

Modalità di pre-check

41. Con riferimento al *servizio di pre-check*, Sorgenia, Edison ed ENEL Energia hanno esplicitamente indicato come standard di riferimento ENEL Distribuzione per il settore elettrico²⁶; Edison e ENEL Energia hanno indicato l’applicativo *GasOnLine* implementato da Italgas come standard di riferimento per il settore gas.

42. Sorgenia ha rilevato che il *pre-check* proposto da HERA sembrerebbe richiedere la fornitura integrata dei dati necessari per lo *switching* gas e per quello elettrico, cosa che aumenterebbe la difficoltà della verifica preliminare per lo *switching* di clienti che non acquistino gas ed elettricità dallo stesso venditore, in quanto i venditori dovrebbero procurarsi dati non richiesti per lo *switching* elettrico o gas.

Qualora tale interpretazione fosse corretta, Sorgenia riterrebbe inaccettabile la modalità di *pre-check* proposta da HERA.

43. Riguardo al settore elettrico, ENEL Energia, ha sostenuto che la modalità di “correzione” del codice fiscale utilizzata da ENEL Distribuzione – fornitura del codice fiscale / partita IVA corretto associato ad un dato POD qualora il codice fiscale / partita IVA inserito sia difforme per non più di due caratteri alfanumerici – appare superiore ad altre proposte, in quanto garantirebbe “*l’univoca individuazione del cliente interessato contenendo, peraltro, il rischio di condotte commerciali*

²⁵ La preoccupazione dei venditori che si interfacciano con diversi distributori è, nelle parole di Edison Energia, quella di dover “programmare ed ingegnerizzare processi specifici per ogni singolo applicativo informatico, con prevedibili oneri sia operativi sia commerciali. La maggiore complessità si tradurrebbe in un peggioramento della qualità del servizio ai clienti e in un aumento, anziché una riduzione, dei costi complessivi del sistema”.

²⁶ Cfr. *Exergia / ENEL*, cit..

scorrette che potrebbero essere attuate dalle agenzie di vendita in presenza di sistemi di controllo / verifica particolarmente laschi". Edison Energia, al contrario, ha auspicato che *"il servizio di pre-check [renda] disponibili al venditore [...] anche i dati fiscali (codice fiscale o partita IVA) fondamentali alla corretta acquisizione e gestione del cliente, ad esempio per il godimento del beneficio del Bonus sociale"*.

Riguardo invece alle modalità di recupero del POD, ENEL Energia ha rilevato che l'utilità e l'efficacia della funzionalità di recupero del POD mancante potrebbe essere compromessa dalla richiesta di inserimento di dati che identifichino univocamente il punto di prelievo di difficile reperimento.

Dati di misura

44. Edison e Sogrenia hanno sottolineato le criticità relative ai dati di misura, in particolare riguardo sia alla qualità dei dati stessi, sia alle tempistiche di comunicazione dei dati non telematici, sia alle incongruità tra i dati comunicati dai distributori ai venditori ai fini della fatturazione dei clienti finali e quelli utilizzati dai distributori ai fini dell'addebito dei costi dei servizi di rete forniti dai distributori stessi – in primo luogo, il trasporto del gas e dell'elettricità sulla propria rete.

45. Sogrenia ha osservato che un generico impegno di messa a disposizione dei dati di misura *"non ha in sé nessun valore di certezza e di trasparenza né sull'effettivo scambio di dati, né (soprattutto) sulla qualità dei dati scambiati"*.

Sogrenia richiede quindi che *"le società di distribuzione, responsabili anche del servizio di misura, mettano a disposizione dei venditori, ancor prima dei dati relativi ai consumi, tutti i dati tecnici²⁷ rilevanti al fine di individuare le caratteristiche di ogni singolo PDR o POD"*, dai quali dipendono i consumi fatturati ai clienti finali, i servizi di rete fatturati al venditore e la congruità tra i volumi su cui sono basati i corrispettivi per i servizi di rete e i volumi consumati dai clienti serviti da un certo venditore.

46. In merito alla qualità dei dati scambiati, Sogrenia chiede che i distributori si impegnino a fornire *"i dati di misura al venditore rispettando un livello di qualità almeno pari al 90%, dove per qualità si intende che il dato di lettura deve essere reale (non stimato) e direttamente utilizzabile in quanto validato attraverso un algoritmo che certifichi la coerenza del dato stesso"*. Una richiesta analoga è stata formulata da Edison Energia.

I distributori dovrebbero inoltre rendere pubbliche le statistiche sulla qualità dei dati di lettura rilevati sulla propria rete (in termini di percentuale di dati reali rilevati sul totale dei punti di prelievo) e le metodologie per la stima dei consumi non rilevati.

47. Edison Energia ha sottolineato che i clienti passati al mercato libero *"hanno maggiori aspettative di servizio, di qualità e di precisione nella fatturazione sia in termini di tempestività di emissione che di correttezza dei volumi di consumo esposti (i.e. valori reali e non stimati)"* e ha

²⁷ Per il gas, si tratterebbe di: codice identificativo prestazione, codice identificativo mittente e destinatario, PDR, matricola contatore, presenza o meno di apparecchiature di correzione volumi gas, coefficiente di conversione C, data e ora della lettura, accessibilità del misuratore (accessibile, parzialmente acces., non acces.), se la lettura è stata effettuata dal distributore o dal cliente finale, motivazione dell'eventuale fallimento tentativo di lettura, tipo di lettura (switch, commerciale, tecnica). Per l'elettricità, si tratterebbe di: codice identificativo prestazione, codice identificativo mittente e destinatario, POD, matricola contatore, potenza impegnata maggiore o minore di 16,5 kW, data e ora della lettura, accessibilità del misuratore (accessibile, parzialmente acces., non acces.), se la lettura è stata effettuata dal distributore o dal cliente finale, motivazione dell'eventuale fallimento tentativo di lettura, modalità di accesso ai dati telematici, tipo di lettura (switch, commerciale, tecnica).

auspicato che i distributori (elettrici in particolare, grazie ai contatori elettronici) si impegnino a *“rispettare la periodicità mensile nell’esecuzione delle letture elettroniche dei contatori”* e a *“assicurare [...] tempestività nella comunicazione dei dati di misura alle società di vendita”*.

Per facilitare il rispetto della periodicità mensile nell’esecuzione delle letture, evitando un accumulo all’inizio del mese, Edison Energia propone inoltre *“l’introduzione di processi di lettura frazionati nel mese”* (p.es. a inizio mese, al 10 del mese ecc.), a condizione che *“le tempistiche per il singolo cliente siano costanti”* e che sia *“equa la distribuzione delle periodicità all’interno del portafoglio clienti di ogni singola società di vendita”*.

48. Sorgenia sottolinea infine l’importanza della congruità tra i dati di misura comunicati al venditore e quelli utilizzati dal distributore per la fatturazione dei servizi di rete.

Sorgenia richiede quindi di integrare gli impegni con la messa a disposizione di due servizi di verifica preliminare, uno riguardante *“la congruità dei dati di misura (effettivi o stimati) rilevati dal distributore (o dal consumatore in caso di autolettura) [...] e i dati corrispondenti utilizzati per l’allocazione delle quantità fisiche e inviati al venditore per la fatturazione dei servizi di trasmissione, distribuzione e misura”* e l’altro concernente *“la correttezza e la congruità dei dati di connessione e dei dati di consumo relativi ai PdR e POD dei clienti forniti”*.

Sorgenia inoltre richiede che vengano messe a disposizione dei venditori *“tutte le informazioni sottostanti al calcolo delle componenti tariffarie di trasporto, distribuzione, misura e, per quanto di competenza del distributore stesso, del dispacciamento”* e che vengano previsti specifici standard per la raccolta delle letture rilevanti per la fatturazione dei servizi di rete.

Parità di trattamento

49. ENEL Energia ha sottolineato la necessità di garantire nel settore elettrico la parità di trattamento per i venditori operanti sul mercato libero.

In particolare, ENEL Energia *“ritiene necessario che le Parti implementino procedure interne in grado di garantire la completa ed effettiva separazione delle banche dati relative ai clienti appartenenti al regime di maggior tutela e quelle relative ai clienti passati al mercato libero. Tali misure [...] dovrebbero prevedere specifiche procedure - opportunamente tracciate - di disclosure dati, che consentano agli operatori terzi di poter disporre delle stesse informazioni cui ha avuto accesso la società di vendita nella formulazione delle proprie offerte per il mercato libero”*.

50. ENEL Energia ha inoltre sottolineato la necessità che venga garantita uniformità di trattamento nei confronti di ENEL Distribuzione *“riguardo alla eventuale ammissione [...] della remunerazione tariffaria dei costi sostenuti dalle Parti per l’implementazione e l’operatività delle misure proposte in materia di pre-check”*.

Quest’ultimo punto è stato sottolineato anche dall’Istituto Bruno Leoni.

Siti contendibili

51. ENEL Energia ricorda che le prese non attive o cessate rappresentano potenziali clienti del mercato libero e quindi la loro conoscenza contribuirebbe a ridurre le barriere all’ingresso nei mercati *retail*.

Perciò, essa richiede *“la pubblicazione sui portali web dei distributori, con riferimento sia al mercato del gas sia al mercato elettrico, dei c.d. siti contendibili (prese non attive o cessate)”*.

V. LE CONTRODEDUZIONI DI HERA

52. In data 15 giugno 2010 sono pervenute le controdeduzioni di HERA alle osservazioni formulate sugli impegni pubblicati in data 24 marzo 2010. Tali controdeduzioni sono state integrate nella comunicazione del 30 luglio 2010 e nella versione definitiva degli impegni pervenuta il 6 settembre 2010.

53. In relazione alla richiesta di Sorgenia di poter avere un'unica interfaccia con il gruppo HERA, HERA ha dichiarato che dalla fine del 2004 il gruppo si è dotato di una interfaccia unica per interagire con i venditori sia riguardo allo *switching* che riguardo alle prestazioni commerciali offerte dal distributore.

A tal proposito si rileva comunque che, con l'incorporazione delle società operative territoriali in HERA S.p.A. l'interfaccia è divenuta necessariamente unica.

54. In merito alle *funzionalità dei portali*, HERA ha dichiarato che il Portale Distribuzione Gas attualmente offre tutte le funzionalità previste dalla regolamentazione AEEG. In particolare, attraverso il portale è possibile effettuare gli *switching* (anche in modalità massiva), ottenere preventivi per lavori e seguire l'esecuzione dei lavori stessi, oltre che richiedere varie altre prestazioni.

Sul Portale Distribuzione Gas è disponibile una sezione "Gestione documenti" che permette di scaricare i *files* contenenti, tra l'altro: (i) letture mensili, (ii) fatture mensili relative alle competenze di distribuzione, (iii) letture di *switching*, (iv) dati tecnici del punto di riconsegna, (v) dati di base di cui alla del. AEEG 157/07.

55. Per quanto riguarda il Portale Distribuzione Energia Elettrica, HERA ha dichiarato che *"dal 1° luglio 2010 tale portale è stato "aperto" ai venditori con l'esclusiva funzionalità di pubblicazione delle comunicazioni, da parte del distributore nei confronti delle società di vendita, relative alle seguenti prestazioni:*

- *switching relativo ad un punto di prelievo attivo;*
- *switching relativo ad un punto di prelievo nuovo o precedentemente disattivato;*
- [...] *Ai sensi della delibera ARG/elt 42/08, tali comunicazioni riguardano:*
- *presenza di errori materiali o incompletezza delle richieste (esito controllo di ammissibilità);*
- *rigetto ovvero avvenuta esecuzione delle richieste (switching in corso);*
- *dati di misura storici (serie storiche);*
- *dati di misura in occasione dello switching.*

Dal 1° ottobre 2010 il suddetto portale accoglierà anche le funzionalità previste dalla delibera ARG/elt 13/10 [...]

56. HERA si è impegnata affinché entro la medesima data il portale permetta anche di effettuare *on-line* le prestazioni relative allo *switching* relativo ad un punto di prelievo attivo oppure nuovo o precedentemente disattivato, anche in modalità massiva.

57. Riguardo alla generale richiesta di *omogeneità* delle procedure, HERA ritiene che le modalità di implementazione di alcuni nuovi servizi offerti che essa propone siano superiori a quelle implementate da altri distributori in quanto garantirebbero *"(i) una maggiore tutela dei clienti finali, (ii) una maggiore flessibilità di funzionamento e (iii) il conseguimento di efficienze in termini di riduzione dei costi del sistema"* e per tale motivo ha deciso di non modificare i propri impegni in senso maggiormente omogeneo a quelli di altri distributori.

58. Riguardo al *pre-check*, HERA ritiene il sistema da essa proposto superiore ai modelli indicati da taluni partecipanti al *market test*.

HERA ritiene infatti che il sistema offerto da Italgas tramite *GasOnLine* “*eseguibile richiedendo che solo un’informazione sia presente, non sia un sistema in grado di garantire i clienti finali da eventuali e possibili disservizi che potrebbero scaturire da un’errata associazione di codice PdR e Matricola contatore a valle della richiesta di pre-check*”.

Per quanto riguarda il settore elettrico, HERA ritiene il sistema di *pre-check* di ENEL Distribuzione “*sotto alcuni profili estremamente rigido*”. HERA infatti ritiene che tale sistema potrebbe rivelarsi inefficace, non mettendo a disposizione dei venditori i dati rilevanti per lo *switching* nella disponibilità di ENEL Distribuzione; in particolare, esso potrebbe non essere in grado di superare il problema del disallineamento delle banche dati di distributori e venditori, in particolare con riferimento al codice fiscale / P.IVA.

59. In relazione ai dubbi sollevati da Sorgenia, HERA ha chiarito che “*la fruibilità [del proprio sistema di pre-check] non è condizionata né a richieste di switch dual-fuel né all’inserimento dei dati richiesti per entrambi i settori*”. Il servizio di *pre-check* sarà offerto in maniera indipendente agli utenti dei portali gas ed energia elettrica. I dubbi di Sorgenia sono dunque infondati.

60. Con riferimento alle *misure*, HERA ha precisato che essa “*è e sarà adempiente rispetto agli obblighi*” previsti dall’AEEG riguardo alle tempistiche di comunicazione dei dati di lettura, e in particolar modo con le delibere 69/09 per il settore gas e la delibera 156/07 per l’energia elettrica, nelle loro versioni più aggiornate.

61. Con particolare riferimento alla *qualità delle misure nel settore elettrico*, HERA ha dichiarato che al 30 giugno 2010 il 79% dei punti di prelievo da essa serviti erano dotati di un misuratore elettronico e il 90% era teletto, con un tasso di successo del 94%.

Entro la fine del 2011 tutti i punti di prelievo saranno dotati di misuratore elettronico, come previsto dalla regolamentazione.

62. Per quanto riguarda la *congruità tra i dati inviati al venditore e quelli impiegati dal distributore per la fatturazione dei servizi di rete*, occorre distinguere il caso del gas da quello dell’elettricità.

Per quanto riguarda il gas, le misure reali acquisite tramite tentativo di lettura andato a buon fine o autolettura sono sempre impiegate anche ai fini della fatturazione del trasporto. Per quanto riguarda i PDR per i quali non si dispone di dati reali, i prelievi vengono stimati utilizzando i profili di prelievo standard definiti dall’AEEG. Tali prelievi stimati vengono utilizzati ai fini della fatturazione del trasporto e messi a disposizione dei venditori attraverso le fatture del trasporto del gas, secondo quanto previsto dal Codice di Rete tipo approvato dall’AEEG; i prelievi stimati per singolo PDR vengono messi a disposizione dei venditori in formato elettronico tramite un *file* inviato contestualmente alle fatture e reperibile anche in una apposita sezione del portale gas.

HERA ha sottolineato che, a causa della necessità di quadrare i volumi immessi e prelevati in corrispondenza di ciascun punto di riconsegna del gas dalla rete di trasporto nazionale alla rete di distribuzione locale (la c.d. cabina REMI), è sempre possibile che vi siano scostamenti tra i volumi fatturati per le competenze di vettoriamiento in un certo mese e i quantitativi attribuiti a fini allocativi – cioè, di bilancio alla cabina REMI.

Per quanto riguarda il settore elettrico, HERA ha dichiarato che i dati di misura comunicati da HERA ai venditori attraverso il proprio portale *web* possono essere stimati o reali. I dati sono

stimati, in modo da riportarli all'ultimo giorno del mese, in caso di tentativo di lettura non andato a buon fine oppure di lettura effettiva riferita ad un giorno diverso dall'ultimo giorno del mese. “*Ai fini della fatturazione del trasporto, i consumi vengono determinati nel rispetto della regolamentazione vigente*”.

63. Con riferimento ai cicli di letture, HERA ha affermato che “[l]a metodologia con cui vengono determinati i giri di lettura [...] è [...] fondata su principi di gestione multi servizio (Gas, Energia elettrica, Servizio Idrico e Teleriscaldamento) e di indipendenza nel definire la migliore soluzione possibile in termini di efficacia ed efficienza del giro stesso”²⁸.

64. Riguardo alla richiesta di Sorgenia che “*le società di distribuzione, responsabili anche del servizio di misura, mettano a disposizione dei venditori, ancor prima dei dati relativi ai consumi, tutti i dati tecnici rilevanti al fine di individuare le caratteristiche di ogni singolo PDR o POD*”, HERA ha osservato che tali informazioni sono già comunicate al venditore nel momento in cui subentra nella fornitura di un cliente finale e sarebbe un inutile appesantimento dei sistemi informatici la loro inclusione nelle comunicazioni mensili. Nel settore elettrico, comunque, HERA fornisce mensilmente i dati tecnici caratterizzanti la fornitura previsti dalla delibera AEEG 156/07 (potenza impegnata, potenza massima prelevata nel mese, tensione di alimentazione, nonché - per i POD con potenza disponibile maggiore di 37,5 kW - potenza disponibile e costante k di trasformazione per presenza trasformatore di corrente).

VI. LE MODIFICHE ACCESSORIE AGLI IMPEGNI

65. HERA ha apportato alcune modifiche agli impegni, che raccolgono alcune proposte migliorative emerse dal *market test*.

66. HERA si è impegnata affinché entro il 1° ottobre 2010 il portale elettricità permetta anche di effettuare *on-line* le prestazioni relative allo *switching* relativo ad un punto di prelievo attivo oppure nuovo o precedentemente disattivato, anche in modalità massiva.

67. HERA metterà a disposizione dei venditori “*sul sito internet del gruppo, in un'apposita sezione dedicata, il dettaglio delle aree di nuova urbanizzazione (via, numero civico, comune, data completamento opere di posa della rete di distribuzione gas e distribuzione energia elettrica)*”. Tali informazioni verranno aggiornate trimestralmente.

68. HERA si impegna inoltre a mettere a disposizione dei venditori il programma di letture relativo ai rispettivi clienti, sia per il settore gas che per quello elettrico.

Tempistica definitiva di attuazione

69. Gli impegni sono a tempo indeterminato. HERA si è impegnata a darvi attuazione entro il 1° gennaio 2011, con l'eccezione delle prestazioni relative allo *switching* elettrico, che verranno effettuate a partire dal 1° ottobre 2010.

²⁸ La definizione dei giri di lettura da parte di HERA avviene in 4 fasi: *clustering* dei misuratori (sulla base della densità dei misuratori e della altimetria della zona), definizione del giro ottimale (percorso più breve che tocca tutti i misuratori della zona), determinazione della frequenza di lettura (sulla base delle normative vigenti), definizione del calendario di lettura.

VII. VALUTAZIONI

70. Gli impegni presentati dalle parti appaiono idonei a rimuovere le preoccupazioni concorrenziali evidenziate in sede di avvio e proporzionati all'obiettivo perseguito.

Nel caso di specie, le preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità nascevano dalla constatazione che la discriminazione nella qualità dei servizi forniti, in particolare attraverso l'adozione di procedure inefficienti, accresce il costo di competere dei venditori al dettaglio di energia elettrica e gas nuovi entranti. Ciò favorisce i venditori *incumbent* - che appartengono allo stesso gruppo societario dei distributori - i quali sono avvantaggiati dal possesso di un patrimonio informativo sui piccoli clienti ancora attuale - sia riguardo all'anagrafica che ai profili di consumo; tale patrimonio deriva loro dall'essere stati i fornitori storici di tali clienti prima che diventassero idonei e dall'esserlo rimasti per la maggior parte di essi anche dopo che essi hanno acquisito la capacità di scegliere liberamente i propri fornitori, a causa dei bassi tassi di *switching*.

In un quadro dominato da una tariffa di riferimento fissata dal regolatore a livelli che comprendono solo una modesta copertura dei costi di commercializzazione al dettaglio e da una bassa propensione al cambio fornitore da parte soprattutto dei clienti domestici, ogni efficienza di costo risulta preziosa per favorire lo sviluppo di una concorrenza sostenibile dal punto di vista economico-finanziario nei mercati della vendita al dettaglio di energia elettrica e gas. Un comportamento inefficiente dei distributori configura quindi una oggettiva limitazione della concorrenza nei mercati della vendita al dettaglio di energia elettrica e gas.

71. Gli impegni presentati da HERA sono volti a introdurre procedure efficienti per la gestione dei rapporti con i venditori, che ridurranno i costi che i venditori devono sostenere sia in fase di *switching* che nella successiva prosecuzione del rapporto commerciale e che limiteranno fortemente il vantaggio informativo di cui godono i venditori *incumbent* - nel caso di specie, HERA Comm - nei mercati della vendita di energia elettrica e gas ai piccoli clienti.

Nel complesso, quindi, grazie anche all'evoluzione della regolamentazione, verranno in larga misura rimosse le opportunità di discriminazione dei venditori concorrenti dei venditori integrati da parte dei distributori del gruppo HERA.

72. Gli impegni appaiono proporzionati allo scopo, in quanto non esistono impegni altrettanto efficaci e meno gravosi per le imprese, che ottengano il medesimo risultato.

Da un lato, infatti, gli impegni accettati tengono conto delle specificità del percorso di integrazione e innovazione delle strutture informatiche del gruppo HERA attualmente in corso.

Dall'altro lato, gli impegni tengono conto del fatto che il livello raggiunto dall'installazione di contatori elettronici e dal tasso di successo della telelettura riduce nel settore elettrico il ricorso a stime dei consumi e quindi la possibilità di errori, nonché l'eventualità di disallineamenti tra i dati di misura inviati ai venditori e quelli usati per la fatturazione dei servizi di rete.

Infine, gli impegni accettati appaiono sostanzialmente coerenti con l'evoluzione prevedibile della regolamentazione e appaiono prefigurare un sistema che fluidifica notevolmente i meccanismi di *switching* e facilita la concorrenza.

Il portale web

73. L'adozione di uno strumento di comunicazione evoluto per gli scambi di informazioni tra distributore e venditore appare una misura minimale diretta a facilitare tali comunicazioni e quindi a ridurre i costi operativi dei venditori.

Nel corso del procedimento è emerso come, già prima dell'avvio dell'istruttoria nei suoi confronti, HERA si fosse già dotata di portali *web*, sia nel settore elettrico che nel settore gas, seppure con funzionalità limitate.

74. Il portale gas è stato aggiornato in ottemperanza alle delibere dell'AEEG ed è attualmente in grado di gestire *on-line* anche gli *switching*. Esso è stato quindi reso effettivamente uno strumento di comunicazione evoluto per gli scambi di informazione tra distributore e venditore.

La capacità di tale strumento di gestire efficientemente le operazioni *switching*, in aggiunta alle prestazioni di qualità commerciale, appare in grado di fugare alcune preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità.

75. Per quanto riguarda il settore elettrico, l'aggiornamento e l'evoluzione del portale sono avvenuti in conseguenza delle innovazioni regolamentari ricordate in precedenza, sulla base delle quali HERA si doterà di uno strumento di comunicazione evoluto per gli scambi di informazione tra distributore e venditore per il settore elettrico a partire dal 1° ottobre 2010.

HERA si è impegnata a offrire su tale portale, a partire dalla stessa data, non solo le prestazioni di qualità commerciale previste dalla regolamentazione, ma anche le prestazioni relative agli *switching*, anche in modalità massiva.

L'effettiva operatività di un tale portale nei tempi previsti, in particolare per gli *switching*, appare in grado di fugare alcune preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità.

Le procedure di pre-check

76. Il *pre-check* appare incidere direttamente su una delle preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità – l'asimmetria informativa tra venditori integrati e non integrati e il maggior costo medio di acquisizione del cliente collegato alla minore qualità dei dati del nuovo entrante – mettendo a disposizione dei venditori uno strumento di verifica e miglioramento della qualità dei dati a propria disposizione, anche attraverso interrogazioni massive.

Esso quindi rappresenta un importante strumento – non previsto dalla regolamentazione esistente ma ad essa complementare – per accrescere la concorrenzialità dei mercati della vendita di energia elettrica e di gas al dettaglio, attraverso una fluidificazione delle procedure di *switching*.

77. In questo contesto, le modalità di implementazione proposte da HERA appaiono suscettibili di semplificare sia il *pre-check* in sé, sia il recupero del "dato mancante".

I dati richiesti per il recupero del dato mancante appaiono di facile reperibilità per il cliente finale o nella disponibilità del venditore, considerata la prassi di acquisire comunque il codice fiscale / P. IVA del cliente finale da parte del venditore. In ogni caso, si osserva che il POD è facilmente rilevabile dai contatori elettronici e quindi l'uso di tale funzionalità dovrebbe essere limitato alla quota residuale di contatori elettromeccanici ancora in servizio, sui quali è ben visibile la matricola contatore.

78. L'asserita maggiore concorrenzialità delle modalità di implementazione del *pre-check* proposte da HERA andrà comunque giudicata non solo in termini di successo degli *switching*, ma anche rispetto ad un eventuale aumento delle contestazioni di tali *switching*, riconducibili anche a comportamenti opportunistici da parte dei *trader* rispetto ai quali il *pre-check* di HERA potrebbe rivelarsi maggiormente vulnerabile rispetto ai meccanismi di *pre-check* proposti da altri distributori nei "procedimenti paralleli". Un aumento degli *switching* contestati renderebbe il *pre-check* inefficace e quindi comprometterebbe la capacità degli impegni proposti di fugare le

preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità. In tal caso, l'Autorità valuterà se sussistono i presupposti per riaprire il presente procedimento.

Impegni relativi alle misure

79. Gli impegni di HERA relativi ai dati di misura nel settore elettrico vanno inquadrati nel contesto della installazione dei contatori elettronici – che al 30 giugno 2010 coprivano il 79% degli utenti di HERA – e della telelettura di tali misuratori.

HERA si è dichiarata attualmente in grado di teleleggere ogni mese - ossia di ottenere una lettura effettiva – oltre l'84% dei contatori elettronici. Ciò significa che attualmente in media HERA è in grado di ottenere una lettura effettiva per oltre il 66% dei POD allacciati alla propria rete. Per i rimanenti POD, HERA dispone di una lettura stimata, dovuta soltanto a temporanei problemi tecnici nel caso di contatori elettronici²⁹.

Entro il 2011, tutti gli utenti di HERA saranno dotati di misuratore elettronico e quindi almeno l'80% delle letture sarà costituito da letture reali. Tale percentuale, per quanto inferiore a quelle richieste dai venditori partecipanti al *market test*, può essere ritenute, allo stato, proporzionata all'esperienza e alle capacità di HERA.

80. I dati di misura composti in così larga misura da dati effettivi (e non stimati) verranno messi a disposizione dei venditori attraverso il portale. La fatturazione del trasporto dell'energia elettrica sulla rete di distribuzione sarà basata sui medesimi dati effettivi di consumo comunicati ai venditori e sui medesimi dati di stima, come previsto dalla regolamentazione alla quale HERA ha dichiarato di attenersi³⁰.

Per i dati effettivi, dunque, non potranno sorgere differenze tra i dati comunicati ai venditori e quelli impiegati da HERA per la fatturazione dei servizi di rete, se non per motivi legati ad una differente periodicità della fatturazione dei servizi di rete. Tali dati effettivi saranno disponibili – tenuto conto della frequenza dei guasti al sistema di telelettura o al contatore stesso – per almeno l'80% dei POD sulla rete HERA entro la fine del 2011.

In presenza di una significativa e crescente proporzione di letture effettive, è possibile escludere significative e sistematiche discrasie tra i dati comunicati ai venditori e quelli impiegati dal distributore per la fatturazione dei servizi di rete.

Inoltre, verrà ampiamente ridotta la possibilità che siano imputate ad un punto di prelievo stime largamente erranee.

Infine, la significativa e crescente percentuale di contatori telegestiti³¹ ridurrà sensibilmente lo spazio per comportamenti opportunistici legati alla comunicazione di stime deliberatamente errate, nella misura in cui HERA non scenda al di sotto delle percentuali di letture reali sul totale dichiarate nelle proprie controdeduzioni al *market test*.

²⁹ La disponibilità di una serie di misure tele-lette permette inoltre di stimare in maniera più precisa il dato mensile mancante a causa di un problema tecnico.

³⁰ La del. AEEG 156/07 (TIV – Testo Integrato Vendita) rimanda alle disposizioni relative alla determinazione delle misure dei prelievi ai fini della fatturazione del servizio di distribuzione per quanto riguarda i punti di prelievo trattati orari – e quindi dotati di misuratore elettronico. Per quanto riguarda i punti di prelievo non trattati orari, l'art. 18.4 del TIV stabilisce che “[i]n caso di mancata rilevazione [dei dati di misura], l'impresa distributrice deve comunicare [al venditore] i dati stimati utilizzati ai fini della fatturazione del servizio di trasmissione e di distribuzione dell'energia elettrica, specificando, nella medesima comunicazione, che i dati inviati si riferiscono a valori stimati”.

³¹ Ossia, di contatori elettronici effettivamente in grado di fornire una lettura reale attraverso il sistema di telelettura.

81. Le modalità di messa a disposizione di questi dati di misura cui HERA si è impegnata, inoltre, non solo rappresentano un significativo miglioramento rispetto alla situazione esistente al momento dell'avvio, ma permetteranno ai venditori di ottenere dati di misura affidabili – perché validati – in tempi brevi secondo la modalità più avanzata prevista dalla regolamentazione che non implichi investimenti aggiuntivi da parte loro.

82. Per quanto riguarda il settore del gas, la messa a disposizione dei dati di misura attraverso il portale rappresenta un significativo miglioramento nei rapporti con i venditori, permettendo loro di accedere ai dati di misura in tempi brevi e secondo la modalità più avanzata prevista dalla regolamentazione che non implichi investimenti aggiuntivi da parte loro.

Riguardo alla congruenza tra dati di lettura comunicati ai venditori ai fini della fatturazione dei clienti finali e quelli utilizzati dall'impresa distributrice per la fatturazione del trasporto del gas sulla rete di distribuzione, va rilevato che la regolamentazione corrente prevede che con separate comunicazioni siano rese disponibili ai venditori le misure effettive e quelle stimate e che le letture stimate – ottenute sulla base dei profili di prelievo standard resi noti ai venditori per ciascun punto di prelievo nella loro competenza individuale - siano utilizzate solo nel caso una lettura effettiva non sia disponibile; in particolare, queste ultime vengono comunicate attraverso le fatture del trasporto³². HERA, in particolare, rende disponibili anche le letture stimate in forma elettronica, attraverso un file Excel inviato assieme alle fatture di trasporto mensili e messo a disposizione del venditore sul portale gas.

83. In un contesto caratterizzato da una larga prevalenza di misure stimate, inoltre, assume valore la comunicazione del calendario delle letture, in quanto strumento che può favorire un maggiore allineamento tra tentativi di lettura da parte del distributore – e quindi probabile disponibilità di una lettura reale - e scadenza di fatturazione dei PDR da parte dei venditori singoli, cui potrebbe conseguire una maggiore regolarità dei conguagli. Ciò potrebbe migliorare la reputazione dei venditori nuovi entranti, grazie alla maggiore prevedibilità della spesa per i clienti finali acquisiti.

84. Si rileva infine che gli impegni relativi ai dati di misura vanno, nel loro complesso, oltre quanto specificamente previsto dalla regolamentazione esistente.

L'elenco dei siti contendibili

85. La messa a disposizione sui rispettivi portali degli elenchi dei siti contendibili sulle proprie reti permette a tutti i *trader* di accedere ad informazioni utili per acquisire nuovi clienti, che prima erano nella sola disponibilità di HERA e, eventualmente, di HERA Comm, favorendo lo sviluppo della concorrenza nei mercati rilevanti per il procedimento.

Il riconoscimento in tariffa dei costi del sistema di pre-check

86. Attualmente non sussistono obblighi regolamentari relativi all'implementazione di un sistema di verifica preliminare. Per tale motivo, HERA non è legittimata a richiedere il riconoscimento in tariffa di costi sostenuti per prestazioni ed investimenti non esplicitamente richiesti dalla regolamentazione dell'AEEG ma ai quali essa è obbligata in virtù dei presenti impegni.

³² Il Codice di Rete tipo (del. AEEG ARG/gas 193/09) prevede che “ogni documento associato alla fatturazione [degli oneri di distribuzione]” contenga un insieme minimo di informazioni, tra cui “la quantità di gas riconsegnata per singolo Punto di riconsegna”, espressa in metri cubi e in standard metri cubi (par. 12.3.1) e che in assenza di letture nel periodo di competenza si provvederà ad effettuare una stima dei prelievi, mediante l'utilizzo dei profili di prelievo (par. 12.2).

In ogni caso, la comunicazione dei costi sostenuti sarà oggetto degli obblighi informativi cui HERA sarà soggetta e che formano parte integrante della decisione di accettazione impegni da parte dell'Autorità.

La parità di trattamento tra venditori

87. Per ciò che concerne la richiesta di approntare procedure che garantiscano ai venditori non integrati operanti sul mercato libero dell'energia elettrica l'accesso ai medesimi dati ai quali hanno accesso i venditori incumbent operanti sia sul mercato libero che come fornitori dei clienti in maggior tutela, si osserva come lo stesso *pre-check* miri a ridurre il vantaggio informativo detenuto dai venditori integrati in assenza di separazione almeno logica delle banche dati relative ai clienti del mercato libero e dei clienti in maggior tutela – o di misure di effetto equivalente. In tale direzione va senza dubbio anche l'obbligo per i distributori elettrici di garantire accesso tempestivo e non discriminatorio ai c.d. "dati di base".

88. Nel corso del procedimento è emerso come all'interno del gruppo HERA non esista una separazione logica tra le banche dati dei clienti in maggior tutela e quella dei clienti serviti sul mercato libero da HERA Comm, società di vendita del gruppo.

Nel contempo, non sono emersi elementi comprovanti discriminazioni dei venditori concorrenti di HERA Comm ascrivibili o comunque favoriti da tale assenza di separazione logica.

Qualora nel futuro emergessero elementi comprovanti la messa in pratica di simili condotte discriminatorie, l'Autorità si riserva di riaprire il presente procedimento in quanto tali condotte rappresenterebbero un mutamento delle condizioni di fatto e di diritto sulle quali si basa la presente decisione.

89. Nel complesso, gli impegni presentati appaiono quindi in grado di fugare le preoccupazioni concorrenziali espresse dall'Autorità nel provvedimento di avvio, a condizione che il quadro prestazionale relativo alle letture reali nel settore elettrico non peggiori rispetto a quanto dichiarato, che non venga meno il rispetto delle tempistiche previste per la messa a disposizione dei dati di misura ai venditori al dettaglio attraverso i portali, che l'estensione del portale elettrico agli *switching* avvenga nei tempi dichiarati e che la gestione degli *switching* attraverso i portali avvenga in maniera efficiente e non discriminatoria.

90. L'Autorità, ai fini e per gli effetti di quanto previsto dall'articolo 14-ter della legge n. 287/90, vigilerà sull'esecuzione di questi impegni e verificherà la persistente idoneità degli impegni stessi a eliminare le preoccupazioni concorrenziali espresse nel provvedimento di avvio. In tal senso, l'Autorità si riserva di riaprire d'ufficio il procedimento in presenza di una modifica della situazione di fatto e di diritto rispetto ad ogni elemento su cui si fonda la decisione e, in particolare, con riguardo (i) all'operatività dei portali *web* riguardo alla gestione degli *switching*, (ii) alla proporzione di letture effettive comunicate ai venditori e al loro impiego per la fatturazione dei servizi di rete da parte dei distributori al fine di evitare discrasie, (iii) al rispetto della parità di trattamento dei venditori sul mercato libero, (iv) al rispetto delle tempistiche di comunicazione dei dati di misura, (v) alla variazione delle condizioni concorrenziali dei mercati rilevanti e (vi) all'evoluzione regolamentare, nonché qualora le parti contravvenissero agli impegni assunti e resi obbligatori con il presente provvedimento.

RITENUTO, pertanto, che gli impegni presentati dalle società HERA S.p.A., in data 26 gennaio 2010, così come integrati da ultimo in data 6 settembre 2010, sono tali da fare venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria;

RITENUTO di dover disporre l'obbligatorietà dei suddetti impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/90;

RITENUTO, infine, di poter chiudere il procedimento nei confronti di HERA S.p.A. senza accertare l'infrazione ai sensi dell'articolo 14-ter della legge citata;

DELIBERA

a) di rendere obbligatori gli impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/90, nei confronti della società HERA S.p.A. nei termini sopra descritti e allegati al presente provvedimento di cui fanno parte integrante;

b) di chiudere il procedimento nei confronti della società HERA S.p.A. senza accertare l'infrazione ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/90;

c) che la società HERA S.p.A. dovrà presentare, con riferimento al settore elettrico, entro centoventi giorni dalla notifica del presente provvedimento, e successivamente con cadenza semestrale, per i due anni seguenti, una relazione dettagliata sull'attuazione dell'insieme degli impegni assunti e delle attività connesse, nonché su alcuni elementi strutturali su cui si fonda la presente decisione, con particolare riferimento (i) all'effettuazione degli *switching* attraverso il portale e al tasso di successo delle richieste di *switching*, distinguendo quelle presentate dalla società HERA Comm S.r.l. da quelle presentate dall'insieme degli altri *trader*, (ii) alle funzionalità di *pre-check*, descrivendone l'attuazione, l'uso da parte dei *trader* e le eventuali difficoltà riscontrate nel recupero del POD o di codici fiscali e partite IVA, (iii) al contenzioso eventualmente verificatosi sugli *switching* effettuati, evidenziando quello attribuibile a comportamenti opportunistici da parte di specifici *trader* (iv) ai costi sostenuti per l'implementazione del *pre-check*, (v) alla messa a disposizione dei dati di misura (sia in occasione degli *switching* che con riguardo alle letture periodiche), descrivendo le modalità di accesso ai dati di misura, fornendo esempi dei *files* messi a disposizione e segnalando i motivi di eventuali ritardi rispetto alle tempistiche regolamentari, (vi) al peso dei contatori elettronici installati sul totale dei POD serviti, alla percentuale di contatori elettronici effettivamente tele-letti e alla percentuale di tele-letture validate, (vii) alla congruenza tra i dati di misura messi a disposizione dei venditori e quelli utilizzati per la fatturazione dei servizi di rete, (viii) alla messa a disposizione dei dati sui siti contendibili (ix) alla comunicazione ai venditori del calendario delle letture, (x) alle azioni messe in atto per garantire parità di accesso alle informazioni sui clienti in maggior tutela allacciati alla rete di HERA S.p.A. a tutti i venditori operanti sul mercato libero;

d) che HERA S.p.A. dovrà presentare, con riferimento al settore gas, entro centoventi giorni dalla notifica del presente provvedimento, e successivamente con cadenza semestrale, per i successivi due anni, una relazione dettagliata sull'attuazione dell'insieme degli impegni assunti e delle

attività connesse, con particolare riferimento (i) all'effettuazione degli *switching* attraverso il portale e al tasso di successo delle richieste di *switching*, distinguendo quelle presentate dalla società HERA Comm S.r.l. da quelle presentate dall'insieme degli altri *trader*, (ii) alle funzionalità di *pre-check*, descrivendone l'attuazione, l'uso da parte dei *trader* e le eventuali difficoltà riscontrate nel recupero di PDR o matricola contatore, (iii) al contenzioso eventualmente verificatosi sugli *switching* effettuati, evidenziando quello attribuibile a comportamenti opportunistici da parte di specifici *trader*, (iv) ai costi sostenuti per l'implementazione del *pre-check*, (v) alla messa a disposizione dei dati di misura (sia in occasione degli *switching* che con riguardo alle letture periodiche), descrivendo le modalità di accesso ai dati di misura, fornendo esempi dei *files* messi a disposizione e segnalando i motivi di eventuali ritardi rispetto alle tempistiche regolamentari, (vi) alla congruenza tra i dati di misura messi a disposizione dei venditori e quelli utilizzati per la fatturazione dei servizi di rete, (vii) alla messa a disposizione dei dati sui siti contendibili, (viii) alla comunicazione ai venditori del calendario delle letture.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), , entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

I732 - AUMENTO PREZZI BITUME*Provvedimento n. 21727*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (in seguito, TFUE);

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

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTO il proprio provvedimento del 19 maggio 2010, con il quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, per una presunta violazione dell'articolo 101 del TFUE, nei confronti delle società Alma Petroli S.p.A., Api-Anonima Petroli Italiana S.p.A., ERG Petroli S.p.A., Eni S.p.A., Esso Italiana S.r.l., IES-Italiana Energia e Servizi S.p.A., Iplom S.p.A., Shell Italia S.p.A. e Total Italia S.p.A., al fine di accertare l'eventuale esistenza di un'intesa volta alla determinazione congiunta del livello dei prezzi del bitume e/o ad una compartimentazione dei mercati;

VISTA le comunicazioni delle società ERG Petroli S.p.A. e Total Italia S.p.A., pervenute in data 30 settembre 2010, con le quali è stato reso noto il perfezionamento dell'operazione di fusione per incorporazione di Total Italia S.p.A. in ERG Petroli S.p.A. e il contestuale cambio di denominazione di quest'ultima in TotalErg S.p.A., a far data dal 23 settembre 2010;

CONSIDERATO, pertanto, che la società TotalErg S.p.A. è succeduta a titolo universale in tutti i rapporti attivi e passivi di Total Italia S.p.A. e ERG Petroli S.p.A., compresi quelli relativi al presente procedimento;

DELIBERA

la prosecuzione del procedimento I732 nei confronti della società TotalErg S.p.A. in luogo delle società Total Italia S.p.A. e ERG Petroli S.p.A..

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

C10743 - ELETTRONICA INDUSTRIALE/IMPIANTO RADIOTELEVISIVO DI ITALIA 7 GOLD CALABRIA

Provvedimento n. 21736

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società Elettronica Industriale S.p.A., pervenuta in data 31 agosto 2010;

VISTA la richiesta di parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, inviata in data 17 settembre 2010 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

VISTO il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pervenuto in data 13 ottobre 2010 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

ELETTRONICA INDUSTRIALE S.p.A. (di seguito, EI) è la società che gestisce la rete di trasporto e diffusione del segnale televisivo del Gruppo Mediaset. In particolare, oltre alle reti analogiche per i canali Canale 5, Rete 4 e Italia 1, EI opera attualmente 5 reti digitali (multiplex), di cui una interamente dedicata al DVB-H.

L'intero capitale sociale di EI è detenuto da Reti Televisive Italiane S.p.A. (di seguito RTI), che è a sua volta controllata da Mediaset S.p.A., società a capo dell'omonimo gruppo (di seguito, Mediaset).

Nel 2009, EI ha realizzato un fatturato di 229 milioni di euro, interamente in Italia. Nel corso dello stesso anno Mediaset ha realizzato un fatturato di 3,8 miliardi di euro, di cui 3,2 miliardi di euro per vendite in Italia.

ITALIA 7 GOLD CALABRIA S.r.l. (di seguito, Italia 7 Gold) è la concessionaria per la radiodiffusione televisiva privata su frequenze terrestri in ambito locale dell'emittente denominata "Italia 7 Gold", operante principalmente in Calabria. La società è controllata da Sette Gold S.r.l., che ne detiene l'intero capitale sociale.

Nel 2009, Italia 7 Gold ha realizzato un fatturato di circa 880.000 euro, interamente per vendite in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame si sostanzia nell'acquisizione da parte di EI di un impianto radiotelevisivo, nonché del diritto d'uso della relativa frequenza, di proprietà di Italia 7 Gold con contestuale cessione in permuta da parte di EI di un impianto radiotelevisivo, e della relativa frequenza, a Italia 7 Gold.

L'impianto oggetto di acquisizione da parte di EI è ubicato nel Comune di Nicotera (CZ), località Monte Poro, ed opera sul canale 55 UHF.

L'impianto oggetto di cessione in permuta a Italia 7 Gold è sito nel comune di Tiriolo (CZ) ed opera sul canale 51 UHF.

L'operazione ha il fine di ottimizzare e migliorare le aree di servizio in termini di copertura e qualità del segnale, con particolare riferimento al piano di digitalizzazione della regione Calabria previsto entro il secondo semestre 2012.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di parte di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della stessa legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è superiore a 472 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

Ai fini della valutazione dell'operazione in esame, i mercati del prodotto interessati sono i seguenti: *i*) il mercato dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale (c.d. *broadcasting* digitale); *ii*) il mercato delle infrastrutture per la trasmissione del segnale televisivo; *iii*) il mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo; e *iv*) il mercato della *pay-tv*.

Il mercato dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale concerne l'offerta di capacità trasmissiva (impianti e frequenze) su reti digitali terrestri ai fornitori di contenuti televisivi da parte degli operatori di rete. Sotto il profilo geografico, il mercato ha dimensione nazionale, in considerazione degli specifici regimi normativi nazionali, nonché della localizzazione delle infrastrutture di rete impiegate e della copertura della popolazione raggiunta.

Nel mercato in esame sono attualmente presenti i principali operatori televisivi, con 8 multiplex digitali DVB-T attivi sul territorio nazionale – Rai (2 multiplex), Mediaset (2 multiplex), Telecom (2 multiplex), D Free (1 multiplex) e l'Espresso (1 multiplex) – ed ulteriori multiplex DVB-T con copertura nazionale attivi nelle aree *all digital*.

Inoltre, attraverso l'acquisizione degli impianti e delle frequenze di Europa TV, Mediaset ha sviluppato un multiplex DVB-H finalizzato alla fornitura di programmi audiovisivi su terminali mobili. Anche H3G ha realizzato un multiplex DVB-H per l'avvio di trasmissioni in tale tecnica.

Si rileva, peraltro, come il settore televisivo stia attualmente attraversando una fase di profonda evoluzione, connessa al processo di *switch-off* delle reti terrestri analogiche, idonea ad incidere sulla struttura del mercato in esame. In particolare, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni,

nel dettare i criteri generali per la definizione del piano nazionale di assegnazione delle frequenze per il servizio di radiodiffusione televisiva in tecnica digitale, ha individuato 25 reti nazionali digitali terrestri¹: 21 reti nazionali isofrequenziali DVB-T con coperture equivalenti, ed ulteriori 4 reti nazionali per servizi DVB-H. E' previsto che cinque delle reti nazionali DVB-T, rese disponibili come "dividendo digitale", siano assegnate a seguito di una procedura di gara, con vincoli idonei a garantire che nessun operatore di rete esistente possa complessivamente avere più di 5 multiplex nazionali DVB-T.

L'operazione in esame è finalizzata al miglioramento della rete di EI per la trasmissione del segnale televisivo su rete terrestre in tecnica digitale. In particolare, l'impianto acquisito da EI, sito nel comune di Nicotera e con una copertura della popolazione nazionale pari allo 0,39 %, è destinato al multiplex "Mediaset 2".

All'esito della concentrazione in esame, la posizione di EI nel mercato dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale resterà pressoché immutata, atteso che l'operazione comporterà solo un modesto aumento della popolazione coperta da una rete digitale terrestre della società. Infatti, tenuto conto della contestuale cessione in permuta di un impianto a Italia 7 Gold da parte di EI, l'incremento sarà dello 0,23% della popolazione su scala nazionale, corrispondente a circa 140 mila abitanti serviti.

Il mercato delle infrastrutture trasmissive del segnale televisivo riguarda l'offerta agli operatori di rete di ospitalità di impianti televisivi sulle proprie infrastrutture (torri e siti), nonché i servizi di pianificazione, progettazione e realizzazione di impianti². Sotto il profilo geografico il mercato ha dimensione nazionale.

In tale mercato sono presenti, con quote significative, RAI (attraverso la controllata Rai Way S.p.A.), Mediaset (con la controllata Elettronica Industriale S.p.A.) e Telecom Italia (attraverso Telecom Italia Media Broadcasting S.r.l.).

In considerazione del fatto che EI non acquisirà la disponibilità del sito nel quale è ubicato l'impianto oggetto dell'acquisizione, l'operazione non è suscettibile di modificare gli assetti concorrenziali del mercato in esame.

Tenuto conto della natura verticalmente integrata del gruppo Mediaset e dello sviluppo raggiunto dalla piattaforma digitale terrestre, gli effetti della presente operazione sono valutati anche nei due mercati a valle della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo e della *pay-tv*.

Il mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo è definito dal punto di vista merceologico come la vendita agli inserzionisti di spazi pubblicitari in trasmissioni televisive. Sotto il profilo geografico, il mercato è di dimensione nazionale, in considerazione della portata nazionale delle reti e dei canali televisivi della società acquirente.

Il principale operatore del mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo è Mediaset, con una quota del 56% circa, seguito da Rai, che detiene una quota del 26%, e da Sky con una quota del 6%.

Poiché l'operazione comporta solo un aumento marginale della popolazione raggiunta dalla rete di EI, essa non appare idonea ad alterare le dinamiche concorrenziale del mercato in questione.

¹ Si veda la Delibera n. 300/10/CONS del 15 giugno 2010 e la Delibera n. 181/09/CONS del 7 aprile 2009.

² Gli operatori di rete, assegnatari dei diritti d'uso delle frequenze, sono generalmente anche i proprietari di siti e infrastrutture di trasmissione. Tuttavia, la legge consente che l'operatore di rete affitti tali infrastrutture da società terze (c.d. tower company).

Il mercato della pay-tv corrisponde al mercato complessivo dei servizi televisivi a pagamento, che possono essere erogati con vari mezzi di trasmissione, e in particolare via satellite (DTH), attraverso il digitale terrestre (DTT) e reti di telefonia. Dal punto di vista geografico, il mercato della *pay-tv* è di dimensione nazionale, in considerazione del regime normativo e regolatorio, delle barriere linguistiche, di fattori culturali nonché in ragione del fatto che i diritti audiovisivi per i contenuti trasmessi attraverso il mezzo televisivo sono generalmente limitati al solo territorio nazionale.

Nel corso del 2009, il principale operatore del mercato della *pay-tv*, Sky, ha ottenuto una quota di mercato di circa l'86%, seguito da Mediaset con una quota di mercato dell'11%.

In considerazione dell'aumento marginale delle coperture della rete di EI derivante dall'operazione in esame e della struttura del mercato, l'operazione non è suscettibile di alterare le dinamiche concorrenziali nella fornitura di servizi televisivi a pagamento.

Alla luce della posizione detenuta dalle parti e della struttura dei mercati interessati, nonché delle caratteristiche della presente operazione, la stessa non appare suscettibile di determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante in nessuno dei mercati sopra identificati.

V. IL PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

Con atto pervenuto in data 13 ottobre 2010, ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ha espresso parere favorevole allo schema di provvedimento dell'Autorità, in cui si rileva che la concentrazione in esame non è suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

RITENUTO, pertanto, in conformità al parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà

C10745 - ALL3MEDIA GROUP/TIDY TELEVISION

Provvedimento n. 21737

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'atto della società All3Media Group Limited, pervenuto in data 2 settembre 2010;

VISTA la richiesta di parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, inviata in data 17 settembre 2010 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

VISTO il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pervenuto in data 13 ottobre 2010 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

ALL3MEDIA GROUP LIMITED (di seguito anche A3M) è una società attiva nel settore della produzione e distribuzione indipendente di programmi televisivi, nonché gestione dei diritti dei personaggi televisivi. La sua produzione include prevalentemente programmi di intrattenimento. A3M è attiva principalmente nel Regno Unito, dove genera più del 75% del fatturato realizzato nell'Unione Europea, e nei Paesi Bassi. In Italia, A3M è attiva nella concessione in licenza di diritti di trasmissione di programmi televisivi.

La società A3M è controllata attraverso il fondo di *private equity* Permira Europe III, a sua volta controllato da Permira Holding Limited.

Il fatturato realizzato da A3M nel 2009, a livello mondiale, è stato di circa [10-20]¹ miliardi di euro, di cui circa [10-20] miliardi di euro per vendite effettuate nell'Unione Europea e [472-700] milioni di euro per vendite effettuate in Italia.

TIDY TELEVISION LIMITED (di seguito anche Tidy) è la società *holding* del gruppo Optomen, produttore indipendente e distributore di programmi di intrattenimento nel Regno Unito e negli Stati Uniti. In Italia, il gruppo Optomen è attivo nella concessione in licenza di diritti di trasmissione di programmi televisivi.

La totalità delle azioni di Tidy fa capo ad una persona fisica. Il gruppo Optomen, attraverso la controllata Optomen Television Limited, detiene una partecipazione del 51% in One Potato Limited (di seguito OPTP), attiva in particolare nella produzione di programmi televisivi a carattere culinario nel Regno Unito. Il restante 49% delle azioni di OPTP è detenuto da due persone fisiche.

¹ Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

Il fatturato realizzato da Tidy nel 2009, a livello mondiale, è stato di circa [10-47] milioni di euro, di cui circa [10-47] milioni di euro per vendite effettuate nell'Unione Europea e [inferiore a 1 milione di] euro per vendite effettuate in Italia.

II. DESCRIZIONE DELLE OPERAZIONI

Le operazioni in esame consistono nell'acquisizione da parte di A3M della totalità delle azioni di Tidy, *holding* del gruppo Optomen, e del 49% delle azioni di OPTP, di cui il gruppo Optomen detiene già il 51% delle azioni.

Ad esito delle operazioni A3M deterrà il controllo esclusivo delle società del gruppo Optomen e di OPTP.

Le acquisizioni comunicate sono interdipendenti in quanto nei contratti che le disciplinano è previsto che né l'acquirente né il venditore sono obbligati a concludere il trasferimento delle azioni di Tidy se simultaneamente non viene completata l'acquisizione delle azioni di OPTP da parte di A3M.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

Le acquisizioni comunicate, in quanto caratterizzate da interdipendenza funzionale, costituiscono un'unica operazione.

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato in Italia dalle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

Il gruppo Optomen opera nei mercati della produzione di programmi televisivi e della concessione in licenza di diritti di trasmissione di programmi per la TV ad emittenti televisive.

L'estensione geografica di tali mercati è nazionale, in quanto i relativi diritti sono di norma concessi per uno specifico Paese o regione linguistica, data l'esistenza di barriere linguistiche e di differenze di gusto da parte dei consumatori.

Ai fini della valutazione della presente operazione si rileva che le società oggetto di acquisizione sono attive nella produzione di programmi televisivi in lingua inglese, destinati al Regno Unito e agli Stati Uniti. In Italia Tidy opera esclusivamente nella concessione in licenza ad emittenti televisive italiane dei diritti di ritrasmissione televisiva (non in prima visione) dei programmi realizzati per i mercati televisivi di lingua inglese.

Nel mercato italiano della concessione in licenza di diritti di trasmissione di programmi per la televisione ad emittenti televisive, A3M e Tidy detengono una quota di mercato marginale e comunque inferiore all'1%, a fronte della presenza di un numero significativo di qualificati operatori internazionali, tra i quali NBC Universal International Television, Warner Bros International Television, Buena Vista International Television, Sony International Television e FOX International Television.

Alla luce della posizione detenuta dalle parti, nonché della struttura del mercato rilevante, la presente operazione non appare idonea a determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante in tale mercato.

V. IL PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

Con atto pervenuto in data 13 ottobre 2010, ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ha espresso parere favorevole allo schema di provvedimento dell'Autorità, in cui si rileva che la concentrazione in esame non è suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione di una posizione dominante sul mercato interessato, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

RITENUTO, pertanto, in conformità al parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato interessato, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

C10761 - RECKITT BENCKISER/RAMO DI AZIENDA DI COMBE*Provvedimento n. 21738*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione preventiva della società Reckitt Benckiser Inc., pervenuta in data 22 settembre 2010;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

Reckitt Benckiser Inc. (di seguito, RB), con sede legale a Parsippany (New Jersey - USA), è una società costituita secondo le leggi dello Stato del Delaware (USA) interamente controllata da Reckitt Benckiser Group plc (di seguito, gruppo RB), società di diritto inglese ad azionariato diffuso.

RB opera su scala mondiale nella produzione e vendita di prodotti per la pulizia dei capi di abbigliamento, delle superfici e delle stoviglie, nonché di prodotti cosmetici e sanitari, tra cui generi alimentari e prodotti farmaceutici, anche da banco (c.d. OTC).

In data 21 luglio 2010, il gruppo RB ha formulato un'offerta d'acquisto per l'intero capitale sociale della SSL International plc (di seguito, SSL)¹, società attiva nel settore cosmetico e nella vendita di prodotti farmaceutici da banco, soprattutto nel Regno Unito e in Irlanda.

Nel 2009 il fatturato per vendite realizzate a livello mondiale dal gruppo RB è stato di circa 9 miliardi di euro, di cui circa [3-4]² miliardi di euro in Europa e circa [472-700] milioni di euro in Italia.

Il ramo d'azienda oggetto di acquisizione è di proprietà della Combe Incorporated (di seguito, Combe), società costituita secondo le leggi dello Stato del Delaware (USA), con sede legale a White Plains, New York (USA).

Il ramo d'azienda, attivo nella vendita di prodotti contro il mal di gola e la cura della pelle, consiste essenzialmente in diritti di proprietà industriale, registrazioni di prodotti e licenze, relativo *know-how*, avviamento, inventario e contratti con clienti e fornitori. Non comprende invece gli impianti di produzione, i macchinari e le attrezzature.

Nel 2009, il fatturato realizzato a livello mondiale dal ramo d'azienda è stato di circa [10-47] milioni di euro, di cui circa [10-47] milioni di euro in Europa e circa [1-10] milioni di euro in Italia.

¹ L'operazione è stata notificata alla Commissione Europea in data 6 settembre 2010.

² Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame consiste nell'acquisizione da parte di RB del ramo di azienda sopra descritto.

Contestualmente al trasferimento del ramo d'azienda, le parti concluderanno i seguenti contratti: i) un contratto di fornitura, *[omissis]*; ii) un contratto di servizi di transizione, di durata annuale, rinnovabile di comune accordo tra le parti, *[omissis]*.

Inoltre, l'accordo tra le parti contiene un patto di non concorrenza, di durata biennale, in base al quale *[omissis]*. È prevista un'ulteriore clausola di non concorrenza, anch'essa di durata biennale, *[omissis]*.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di parte di una impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.

I patti di non concorrenza tra le parti costituiscono una restrizione accessoria all'operazione in quanto strettamente funzionali alla salvaguardia del valore del ramo d'azienda acquisito, a condizione che essi siano circoscritti all'ambito delle attività svolte dal ramo d'azienda oggetto di trasferimento e abbiano durata non superiore ai tre anni dalla data di perfezionamento dell'operazione.³

Analogamente, il contratto di fornitura di servizi di transizione, nella misura in cui garantisce la continuità dell'attività di distribuzione e vendita del ramo d'azienda, costituisce una restrizione accessoria all'operazione, limitatamente ad un periodo non superiore ai 5 anni decorrenti dalla data di perfezionamento della presente operazione. Una durata che ecceda tale limite, sulla base della indicazioni dalla Commissione⁴, non risulta invece necessaria a garantire il trasferimento dell'effettivo valore dell'acquisizione.

Diversamente, l'accordo di fornitura non può essere considerato una restrizione necessaria alla realizzazione dell'operazione, *[omissis]*⁵.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

I mercati rilevanti

Per quanto concerne la valutazione dei mercati rilevanti nel settore farmaceutico, l'Autorità, in linea con la prassi comunitaria, fa riferimento alle classi terapeutiche, ovvero all'azione chimica e allo scopo terapeutico del medicinale prodotto e/o commercializzato. L'individuazione di tali classi

³ Si veda al riguardo la Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (2005/C-56/03), pubblicata in G.U.C.E. del 5 marzo 2005, punto 23.

⁴ Si veda al riguardo la Comunicazione della Commissione già citata, ai punti 33 e 35.

⁵ Comunicazione già citata, punto 35.

viene realizzata facendo ricorso all'Anatomical Therapeutic Classification (ATC), che suddivide i farmaci secondo una classificazione di tipo alfa-numerico articolata in cinque livelli gerarchici.

Per individuare i prodotti sostituibili ai fini della definizione del mercato rilevante, generalmente si parte dal terzo livello di tale classificazione, l'ATC3, che individua insiemi di medicinali che hanno le stesse indicazioni terapeutiche.

In alcuni casi, tuttavia, l'analisi di sostituibilità può indurre ad andare oltre tale livello di classificazione, restringendo il mercato ad una categoria più ristretta.

Nella fattispecie in esame, il terzo livello di classificazione (ATC3) porterebbe ad identificare i seguenti mercati rilevanti: quello dei farmaci da banco antipruriginosi ad uso topico e quello dei corticosteroidi di base ad uso topico.

Una più puntuale definizione di tali mercati non risulta necessaria ai fini della presente valutazione in quanto, anche nell'ipotesi in cui i mercati fossero più ristretti, la valutazione non si modificherebbe.

Da un punto di vista geografico, in linea con una consolidata prassi comunitaria, i mercati interessati devono considerarsi di dimensione nazionale, in considerazione delle differenze tra Stati Membri in termini di politiche sanitarie e di abitudini dei consumatori.

Effetti dell'operazione

Né il gruppo RB, né SSL (nell'ipotesi in cui si concludesse positivamente l'offerta di acquisto in corso) svolgono attività nei mercati interessati.

Combe detiene, invece, una quota pari al [1-5%] circa nel mercato degli antipruriginosi ad uso topico, e del [15-20%] circa nel mercato dei corticosteroidi. Su tale mercato sono peraltro presenti altri importanti e qualificati operatori, tra cui Sanofi-Aventis, Sofar e Bracco, con quote pari, rispettivamente, al [25-30%], al [15-20%] e al [15-20%]⁶.

L'operazione comunicata, pertanto, non comporta alcuna modifica all'assetto concorrenziale esistente sui mercati interessati, risolvendosi nella mera sostituzione di un operatore con un altro.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO che i patti di non concorrenza e i contratti di fornitura di servizi descritti in precedenza sono accessori alla presente operazione nei soli limiti sopra indicati e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, i suddetti patti che si realizzino oltre il tempo e le attività specificate;

RITENUTO, altresì, che l'accordo relativo alla fornitura dei prodotti da parte dell'impresa cedente non rappresenta una restrizione accessoria alla presente operazione e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, la suddetta pattuizione;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

⁶ Fonte: IMS.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

C10765 - GIOCHI PREZIOSI/EDISON GIOCATTOLI*Provvedimento n. 21739*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società Giochi Preziosi S.p.A , pervenuta in data 28 settembre 2010;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

Giochi Preziosi S.p.A., (di seguito, GP), società attiva nel settore del giocattolo, è la capogruppo del Gruppo Giochi Preziosi che opera nel campo della distribuzione dei giocattoli e dei prodotti affini, settore nel quale detiene una posizione di primo piano.

Il fatturato complessivo realizzato dal Gruppo Giochi Preziosi nel 2009 è stato di circa 865 milioni di euro, di cui circa 847 milioni di euro in Europa e circa 663 milioni di euro realizzati in Italia.

Edison Giocattoli S.p.A (di seguito, Edison) è una società principalmente attiva nella produzione e nel commercio di armi giocattolo e munizioni di sicurezza per armi giocattolo per bambini, opera su tutto il territorio nazionale oltre che all'estero, ed è controllata da due persone fisiche che detengono congiuntamente una quota del capitale sociale della società pari al 52,8%.

Il fatturato complessivo realizzato da Edison nel 2009 è stato di circa 4,6 milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame ha ad oggetto l'acquisizione da parte di GP del controllo di Edison. In particolare, GP acquisirà la partecipazione azionaria di maggioranza di Edison, rappresentativa del 52,8% del capitale sociale della società citata, mediante la cessione delle corrispondenti quote da parte di due persone fisiche, attuali comproprietarie della partecipazione di cui si tratta.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

Il mercato del prodotto

La presente operazione interessa il mercato della produzione e commercializzazione di giocattoli. Per giocattolo si intendono le seguenti categorie di prodotto: giocattoli per prima infanzia, *peluche*, giochi di costruzioni, giochi da tavolo, *puzzle*, modellini, giochi all'aperto, gonfiabili, giocattoli elettronici.

In particolare, Edison è attiva nella produzione e nel commercio di armi e munizioni giocattolo per bambini. Le armi giocattolo si distinguono in: i) armi a simulazione (con fulminanti); ii) armi a bassa eiezione (inferiore a 0,08 joule); e iii) armi simulanti (luci e suono, etc.).

In generale, il prodotto giocattolo si colloca nella fase della piena maturità, pur con delle differenziazioni all'interno dei diversi segmenti di prodotto. Il giocattolo tradizionale vive fasi di rivitalizzazione alterne, dipendenti dalla presenza di alcuni segmenti caratterizzati da andamenti positivi grazie all'inserimento di novità sostenute da investimenti in comunicazione e fasi di contrazione, con prodotti ormai posizionati in fase di declino.

Tuttavia, nel caso di specie, la definizione del mercato del prodotto può lasciarsi aperta atteso che l'operazione in esame non determinerà rilevanti restrizioni della concorrenza nel mercato interessato, comunque esso sia definito.

Il mercato geografico

Dal punto di vista geografico, il mercato del prodotto ha una dimensione almeno nazionale in considerazione del fatto che le condizioni di offerta sono omogenee e che i rivenditori di giocattoli tendono a rifornirsi a livello nazionale.

Analogamente a quanto osservato in precedenza, non è necessaria l'esatta delimitazione dell'ambito geografico interessato dal momento che l'operazione di cui si tratta non è comunque suscettibile di produrre restrizioni anticoncorrenziali.

Effetti dell'operazione

Edison detiene nel segmento delle armi giocattolo tradizionali e del loro munizionamento, una quota di mercato di circa il [15-20%]¹.

Pertanto, atteso che Giochi Preziosi non è attiva nella produzione e commercializzazione di armi e munizioni giocattolo, l'operazione sopra descritta non suscita particolari preoccupazioni di natura concorrenziale, traducendosi nella mera sostituzione di un operatore con un altro non precedentemente presente nel mercato in esame, caratterizzato, peraltro, dalla presenza di un altro operatore, ossia la società Villa giocattoli S.r.l., che detiene una quota di mercato analoga a quella di Edison.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non comporta, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

¹ Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

C10766 - ADP-GSI ITALIA/BYTE SOFTWARE HOUSE*Provvedimento n. 21740*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'atto della società ADP-GSI Italia S.p.A., pervenuto in data 29 settembre 2010;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

ADP-GSI Italia S.p.A. (di seguito, ADP Italia) è una società controllata da Automatic Data Processing Inc. (di seguito ADP), società di diritto statunitense, registrata nel New Jersey, capogruppo di una serie di società attive nell'esternalizzazione dei servizi d'impresa (prevalentemente nel settore delle risorse umane), dei servizi di gestione paghe (c.d. *payroll*) e nella fornitura di soluzioni applicative ai fini fiscali e amministrativi. ADP fornisce inoltre soluzioni applicative informatiche ai distributori attivi nel comparto automobilistico, dei camion pesanti, dei motocicli, delle imbarcazioni, e dei veicoli a scopo di svago.

ADP è una società le cui azioni sono quotate sul NASDAQ Stock Market. Tali azioni sono largamente diffuse presso il pubblico, così che nessuno è in grado di esercitare un'influenza determinante sulle attività di ADP.

Nel 2010¹, il fatturato consolidato realizzato a livello mondiale dal gruppo ADP è stato di circa 6,6 miliardi di euro, di cui circa [700-1.000]² milioni di euro realizzati nell'Unione Europea e circa [47-100] milioni di euro realizzati in Italia.

Byte Software House S.p.A. (di seguito, Byte) è una società a capo dell'omonimo gruppo attivo nella produzione e distribuzione di attività di *information technology*, ed in particolare nello sviluppo, commercializzazione e manutenzione di applicazioni per l'amministrazione del personale e la gestione strategica delle risorse umane. Byte offre altresì servizi in *outsourcing* per la gestione del personale, inclusi i servizi di *payroll* ed ulteriori servizi accessori (rilevazione presenze, trasferte e controllo note spese).

Il capitale sociale di Byte è detenuto da Sofipa Equity Fund (di seguito, SEF I) per il 32,67%, da Sofipa Equity Fund II (di seguito, SEF II) per il 62,22% (SEF I e SEF II sono entrambi gestiti da Sofipa Società di Gestione del Risparmio (SGR) S.p.A. e da Paladin Capital Partners S.p.A. (di seguito, Paladin, e, insieme a SEF I e SEF II, i Venditori) per il 2,36%; la restante parte del capitale, pari al 2,75%, è detenuta dalla stessa Byte (azioni proprie).

Byte è pertanto controllata in via esclusiva da Sofipa Società di Gestione del Risparmio (SGR) S.p.A. (di seguito, Sofipa), che, a sua volta, è soggetta alla direzione e coordinamento da parte di Unicredit S.p.A.

¹ Nell'esercizio compreso tra il 30 giugno 2009 e il 30 giugno 2010.

Nel 2009 il fatturato consolidato realizzato a livello mondiale da Byte è stato di circa [47-100] milioni di euro, interamente realizzati nell'Unione Europea, di cui circa [47-100] milioni di euro realizzati in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Sofipa (per conto dei fondi SEF I e SEF II) e Paladin, da un lato, e ADP Italia e ADP, dall'altro, hanno stipulato un "*Preliminary Stock Purchase Agreement*" (di seguito, il Contratto), in base al quale ADP Italia acquisirà tutte le partecipazioni detenute da SEF I, SEF II e Paladin nel capitale azionario di Byte, pari al 97,25% del capitale sociale di Byte.

Ai sensi del Contratto, i Venditori, per un periodo di diciotto mesi dalla realizzazione dell'operazione, non opereranno in concorrenza con l'attività di Byte nel territorio italiano.

Il Contratto prevede inoltre che i venditori, per un periodo di ventiquattro mesi dalla realizzazione dell'operazione, si astengano dal sollecitare i dirigenti o i dipendenti di Byte e dal diffondere informazioni sensibili riguardanti l'attività di Byte.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'impresa di cui è prevista l'acquisizione è stato superiore a 47 milioni di euro.

Il patto di non concorrenza sottoscritto dalle Parti e descritto nel paragrafo precedente può essere ritenuto direttamente connesso e necessario alla realizzazione dell'operazione di concentrazione in esame, in quanto funzionale alla salvaguardia del valore dell'impresa acquisita³. Quanto all'obbligo di non sollecitazione, questo può essere ritenuto direttamente connesso e necessario alla realizzazione dell'operazione di concentrazione in esame, in quanto funzionale alla salvaguardia del valore dell'impresa acquisita, a condizione che esso sia limitato merceologicamente ai prodotti oggetto dell'impresa acquisita e geograficamente all'area d'attività dell'impresa acquisita⁴. Infine, quanto all'obbligo di riservatezza, questo può essere ritenuto direttamente connesso e necessario alla realizzazione dell'operazione di concentrazione in esame, in quanto funzionale alla salvaguardia del valore dell'impresa acquisita, a condizione che esso sia limitato geograficamente all'area d'attività dell'impresa acquisita⁵.

² Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

³ Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle operazioni di concentrazione (2005/C 56/03) pubblicata in GUCE del 5 marzo 2005.

⁴ *Ibidem*.

⁵ *Ibidem*.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

I mercati rilevanti

In considerazione dell'attività svolta dalla società oggetto di acquisizione, la presente operazione interessa i seguenti mercati: (i) fornitura di servizi di *payroll* e (ii) fornitura di *software* gestionali.

i) Fornitura di servizi di payroll

Il primo mercato interessato dall'operazione è quello della fornitura di servizi di *payroll*, vale a dire di servizi essenzialmente incentrati sull'elaborazione e fornitura dei dati necessari per l'amministrazione del personale.

Sotto il profilo geografico, il mercato rilevante ha dimensione nazionale, in quanto la scelta degli utenti si indirizza prevalentemente verso operatori che dispongono di organizzazioni presenti sul territorio nazionale. Peraltro, l'organizzazione dei servizi di cui si discute deve essere informata alle normative nazionali che regolamentano gli aspetti retributivi, contributivi e fiscali dell'amministrazione del personale⁶.

ii) Fornitura di software gestionali

Il secondo mercato interessato dall'operazione è quello della fornitura di *software* gestionali. Nell'ambito del mercato dei *software* gestionali si individuano varie tipologie di soluzioni applicative, tra cui i *software* di pianificazione delle risorse aziendali (c.d. ERP "*Enterprise Resource Planning*"), che consentono alle aziende di automatizzare numerose fasi dei processi aziendali (quali l'analisi finanziaria, la gestione amministrativo-contabile, la gestione del personale e le connesse attività di assistenza e servizi), e i *software* per la gestione della clientela⁷.

Nel caso di specie, il mercato interessato è pertanto quello della fornitura di *software* gestionali di pianificazione delle risorse aziendali relativi alla gestione del personale.

Sotto il profilo geografico, il predetto mercato sembra avere una dimensione nazionale, in linea con le precedenti decisioni dell'Autorità relative ad altre soluzioni applicative nell'ambito dei *software* gestionali⁸.

Effetti dell'operazione

Nel mercato nazionale della fornitura di servizi di *payroll*, Byte detiene una quota pari al [1-5%] circa, mentre ADP detiene una quota pari al [1-5%] circa. In tale mercato sono presenti numerosi e qualificati concorrenti, quali T-Systems, Data Management, Accenture, Antex e Zucchetti, con quote analoghe.

Nel mercato nazionale della fornitura di *software* gestionali di pianificazione delle risorse aziendali relativi alla gestione del personale, Byte detiene una quota pari al [10-15%] circa, mentre ADP detiene una quota pari al [1-5%] circa. In tale mercato sono presenti numerosi e qualificati concorrenti, tra i quali Data Management, Zucchetti e Inaz, con quote decisamente superiori.

⁶ Cfr. provv. del 24 ottobre 2006, n. 16101, (C8018) *DATA MANAGEMENT/ELSAG GEST*, in Boll. n. 43/06, provv. del 13 febbraio 2003, n. 11708, (C5721) *ACCENTURE HR SERVICE INTERNATIONAL/TELE PAYROLL SERVICE*, in Boll. n. 7/03, provv. del 20 dicembre 2002, n. 11539, (C5615) *BUSINESS SOLUTIONS – ANTEX AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE/HUMAN RESOURCES SERVICES*, in Boll. n. 51-52/02.

⁷ Cfr. provv. n. 21217/2010, *Dylog Italia/Gruppo Buffetti*; provv. n. 20898/2010, *Teamsystem/Inforyou*; provv. n. 15195/2006, *TEAMSYSTEM/S.C.S.*; provv. n. 19038/2008, *TeamSystem/Unibyte*; provv. n. 16988/2007, *Teamsystem/Metodo*.

In virtù di quanto considerato, si ritiene che nei mercati di riferimento l'operazione non avrà effetti pregiudizievoli per la concorrenza, non determinando modifiche sostanziali nella struttura concorrenziale degli stessi.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO, altresì, che gli obblighi di non concorrenza, di non sollecitazione e di riservatezza intercorsi tra le Parti sono accessori alla presente operazione nei soli limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, i suddetti patti che si realizzino oltre i limiti ivi indicati;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà

⁸ Cfr. provv. del 9 giugno 2010, n. 21217, C10583 - *DYLOG ITALIA/GRUPPO BUFFETTI*, in Boll. n. 23/10, provv. del 10 marzo 2010, n. 20898, C10492 - *TEAMSYSTEM/INFORYOU*, in Boll. n. 10/10.

C10768 - TRENTA/RAMO DI AZIENDA DI PVB POWER*Provvedimento n. 21741*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione di Dolomiti Energia S.p.A., pervenuta in data 29 settembre 2010, successivamente integrata in data 8 ottobre 2010;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

Trenta S.p.A. (di seguito, Trenta) è la società commerciale, attiva nella vendita di gas naturale ed energia elettrica, di Dolomiti Energia S.p.A. (di seguito, DE). In particolare, DE, società risultante dalla fusione per incorporazione di Dolomiti Energia S.p.A. in Trentino Servizi S.p.A.¹, è attiva, anche attraverso società controllate, nella generazione, distribuzione e vendita al dettaglio di energia elettrica, e di gas metano, e nei settori della cogenerazione, del teleriscaldamento, nei servizi di illuminazione pubblica, fognature, gestione di reti e impianti di acqua, igiene urbana e gestione rifiuti. DE è soggetta al controllo congiunto del Comune di Trento, del Comune di Rovereto e di Tecnofin Trentina S.p.A., che detengono delle partecipazioni nel capitale sociale di DE rispettivamente pari al 21,8%, al 20,2% e al 15,9% circa. La restante quota del capitale sociale è ripartito tra soci privati tra cui FT Energia S.p.A., A2A S.p.A. e Fondazione Caritro. Nel 2009, il fatturato di DE, realizzato interamente in Italia, è stato di circa 567 milioni di euro.

Oggetto di acquisizione è un ramo d'azienda di proprietà PVB Power S.p.A., appartenente al gruppo Petrolvilla, attivo nella vendita di gas naturale ed energia elettrica in un'area comprendente il Triveneto, la Lombardia, l'Emilia Romagna e la Toscana.. Nel 2009, il fatturato realizzato dal ramo d'azienda in questione è stato pari a circa [10-47]² milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame consiste nell'acquisizione da parte di Trenta del ramo d'azienda di PVB Power S.p.A., attivo nella vendita di gas naturale ed energia elettrica, inclusivo dell'intero portafoglio clienti e dei contratti funzionali alla gestione degli stessi clienti, dei contratti per l'approvvigionamento di energia elettrica e di gas naturale, nonché dei beni materiali e immateriali connessi a tali attività di commercializzazione.

¹ Cfr. C9939 - *TRENTINO SERVIZI/DOLOMITI ENERGIA*, del 19 febbraio 2009, in Boll. n. 7/09.

² Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di parte di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

IV.1. Mercati rilevanti

L'operazione in esame riguarda i mercati della vendita al dettaglio di gas naturale e di energia elettrica.

i) La vendita di gas naturale ai clienti finali

L'attività di vendita di gas naturale consiste nella fornitura e nella consegna di gas ai clienti finali allacciati alle reti di distribuzione o alla rete di trasporto del gas. A partire dal 1° gennaio 2003 tutti i clienti finali sono idonei, cioè possono scegliere liberamente il proprio fornitore. In ragione delle differenziazioni e specifiche caratteristiche espresse dalla domanda e dall'offerta è possibile individuare distinti mercati del prodotto in relazione:

- a) alle imprese di generazione di energia elettrica (clienti termoelettrici) con consumi, di norma, ampiamente superiori ai 200.000 mc/anno;
- b) ai clienti finali di medio grandi dimensioni (principalmente imprese dell'industria e del commercio di dimensioni medio grandi), con consumi superiori a 200.000 mc di gas/anno;
- c) ai clienti finali di piccola dimensione (principalmente clienti residenziali e piccola imprese dell'industria e del commercio, con consumi inferiori a 200.000 mc di gas/anno).

In particolare, la domanda espressa da tali categorie di clienti finali presenta delle differenze di rilievo in relazione a caratteristiche quali: i volumi di consumo pro-capite; il livello della rete cui sono allacciati (rete di trasporto/rete di distribuzione); i profili di consumo annuo di gas e la destinazione finale del gas (riscaldamento e uso domestico per i piccoli clienti; fattore produttivo per l'industria; materia prima per la generazione); le caratteristiche del prodotto domandato (tipologia di trasporto, modulazione, misura, etc.) e il tipo di offerta commerciale richiesta (caratteristiche del contratto e prezzo di vendita, ecc.).

A tali caratteristiche distintive, dal lato della domanda, corrisponde anche una diversa struttura dell'offerta sui diversi mercati sopra individuati, e differenti dinamiche competitive.

Quanto alla dimensione geografica di tali mercati, in ragione della scala di attività delle imprese attive nella vendita di gas ai clienti termoelettrici e ai clienti finali di dimensione medio grande, nonché delle dinamiche competitive osservate dal lato dell'offerta, si ritiene che i mercati della vendita di gas ai clienti termoelettrici e ai clienti finali di dimensioni medio grandi siano nazionali. Per quanto riguarda il mercato della vendita di gas ai clienti finali di piccola dimensione, dal lato dell'offerta, sono ancora principalmente attive le imprese di vendita di gas integrate verticalmente

con le imprese di distribuzione del gas, storicamente presenti sul territorio ed operanti in regime di concessione in una o più aree locali comunali. La dimensione geografica di tale mercato potrebbe, pertanto, avere dimensione sub-nazionale. L'area geografica che, allo stato, potrebbe forse approssimare meglio la dimensione dello stesso è l'area di attribuzione di ciascuna concessione esclusiva di distribuzione. Si deve tenere conto, tuttavia, che le singole concessioni di distribuzione non corrispondono necessariamente all'impianto di distribuzione interconnesso sottostante, e che le modifiche in corso circa l'individuazione delle aree locali di riferimento per la riallocazione delle concessioni di distribuzione potrebbero portare a superare la dimensione comunale. In ogni caso, ai fini della presente operazione, l'esatta definizione della dimensione geografica di tale mercato può essere lasciata aperta, in quanto essa non incide sulla valutazione concorrenziale dell'operazione stessa.

La presente operazione interessa i mercati della vendita di gas ai clienti di finali di medio grandi dimensioni e ai clienti finali di piccola dimensione, in quanto il ramo di azienda oggetto di acquisizione non svolge attività di vendita di gas ai clienti termoelettrici.

ii) La vendita di energia elettrica ai clienti finali

La giurisprudenza comunitaria³ e nazionale è orientata a distinguere la vendita rivolta ai grandi clienti industriali e commerciali connessi alle reti in alta e media tensione da quella relativa alle piccole imprese connesse alla rete in bassa tensione.

A sua volta, la vendita alle piccole imprese in bassa tensione deve considerarsi distinta da quella rivolta agli utenti domestici, in quanto le offerte destinate alle suddette tipologie di clienti finali non sono sostituibili. Infatti, l'utenza domestica si differenzia per profili di consumo particolari, per l'alto livello di standardizzazione dei contratti, per la presenza di alcuni obblighi di servizio universale imposti dalla regolamentazione e per un profilo di rischio di insolvenza più elevato rispetto alla clientela non domestica.

Nella definizione dell'ambito di tali mercati non è opportuno individuare mercati distinti sulla base del regime di maggior tutela e di salvaguardia⁴ di cui gli utenti finali possono eventualmente godere, in quanto i gestori di tale servizio sono in diretta concorrenza con gli operatori del mercato libero, non vi sono ostacoli al passaggio da un regime all'altro e le offerte sono tra loro pienamente sostituibili.

Per quanto concerne la dimensione geografica dei mercati individuati occorre rilevare che, mentre per gli utenti in alta e media tensione il mercato è certamente nazionale, in quanto si riscontra una più significativa mobilità della domanda, per l'utenza domestica e per quella non domestica connessa in bassa tensione i costi di ricerca e di cambiamento dei fornitori sono maggiori. Per tale ragione, si tende a considerare la dimensione geografica di tali mercati sub-nazionale, anche se la loro esatta definizione costituisce una questione ancora aperta, e pur tuttavia non necessaria ai fini della valutazione del caso in esame.

³ Cfr. M3440- Eni-GDP-EDP.

⁴ Il servizio di maggior tutela e di salvaguardia sono ambiti di mercato regolamentati, per i quali è prevista la definizione di tariffe da parte dell'AEEG, rivolti ad utenti che non hanno ancora scelto di passare dal regime "vincolato" pre-esistente, a quello libero, entrato in vigore il 1° luglio 2007. In particolare, il servizio di maggior tutela è destinato ai clienti domestici e alle imprese di piccola dimensione connesse in bassa tensione che non hanno ancora cambiato fornitore da quando è entrato in vigore il mercato libero. Il servizio di salvaguardia è destinato ai clienti finali non domestici, che non hanno i requisiti per usufruire del servizio di maggior tutela, che sono senza fornitore o che non hanno ancora esercitato la scelta del proprio fornitore.

L'operazione comunicata interessa i mercati della vendita di energia elettrica rivolta ai clienti industriali e commerciali connessi in media/alta, nonché in bassa tensione, dal momento che il ramo di azienda oggetto di acquisizione non vende energia elettrica ad utenti domestici.

IV.2. Effetti dell'operazione

i) La vendita di gas naturale ai clienti finali

Nel mercato nazionale della vendita di gas ai clienti finali di medio grandi dimensioni, con consumi superiori a 200.000 mc di gas/anno, la quota congiunta delle parti risulterebbe, a seguito dell'operazione, complessivamente *[inferiore all'1%]*.

Per quanto concerne la vendita a clienti finali di piccole dimensioni, con consumi inferiori a 200.000 mc di gas/anno, le sovrapposizioni geografiche, a livello locale, che si determinano tra le parti sono marginali. Queste ultime, infatti, si realizzano in 52 ambiti comunali localizzati nelle seguenti province: Bolzano, Milano Modena, Padova, Pordenone, Trento, Treviso, Venezia, Verona, Vicenza. In tali ambiti comunali, il ramo di azienda acquisito serve un numero molto esiguo di utenze, nella maggior parte di essi inferiore a *[omissis]* unità. Si tratta, in ogni caso, di ambiti di dimensioni modeste, destinati ad ampliarsi alla luce dei processi di aggregazione territoriale delle concessioni di distribuzione del gas. A livello nazionale, nella vendita di gas naturale a tale tipologia di clienti, la quota di mercato complessiva detenuta da DE e dal ramo di azienda oggetto di acquisizione risulta inferiore all'1%.

ii) La vendita di energia elettrica ai clienti finali

Per quanto riguarda la vendita di energia elettrica a clienti industriali e commerciali in medio-alta tensione, sia DE che il ramo di azienda oggetto di acquisizione detengono quote di mercato a livello nazionale inferiori all'1%, e anche la quota congiunta risulterebbe, a seguito dell'operazione, comunque inferiore al punto percentuale.

Relativamente alla vendita a clienti non domestici connessi in bassa tensione, si rilevano delle sovrapposizioni orizzontali tra le parti in alcuni ambiti locali del Trentino Alto Adige, che risultano tuttavia del tutto marginali, anche in considerazione dell'esiguità della quota detenuta dal ramo di azienda oggetto di acquisizione, *[inferiore all'1%]*.

Sulla base di quanto precede, si ritiene che la presente operazione non sia idonea a modificare in maniera sostanziale e durevole le condizioni competitive nei mercati interessati.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il provvedimento sarà pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

C10770 - GENERAL ELECTRIC INTERNATIONAL/DUE RAMI DI AZIENDA DI CALNETIX*Provvedimento n. 21742*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società General Electric Company pervenuta in data 30 settembre 2010;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

General Electric International Inc. (di seguito, GEI) è una società di diritto statunitense il cui capitale sociale è interamente detenuto da General Electric Company (di seguito, GE), *holding* a capo dell'omonimo gruppo attivo a livello mondiale in numerosi settori industriali e dei servizi, tra i quali i motori per l'aviazione, i servizi finanziari e informatici, le apparecchiature per la generazione di energia, i sistemi industriali, l'illuminazione, le apparecchiature diagnostiche, la ricerca biofarmaceutica, gli elettrodomestici ed i sistemi di trasporto.

Attualmente nessuna impresa o gruppo di imprese esercita alcun controllo su GE e non vi sono azionisti che detengono più del 5% delle azioni, salvo Black Rock Institutional, che ad oggi detiene una partecipazione pari a circa il 5,4%.

Il fatturato consolidato realizzato dal gruppo GE nel 2009 è stato pari a circa 112 miliardi di euro a livello mondiale, di cui circa [20-30]¹ miliardi di euro realizzati nell'Unione Europea e circa [2-3] miliardi di euro realizzati in Italia.

Oggetto di acquisizione sono due rami di azienda riferibili, rispettivamente, a Calnetix Inc. (di seguito, Calnetix) e a Calnetix Power Solutions Inc. (CPS). Calnetix è una società di diritto statunitense attiva nella progettazione, produzione e realizzazione di motori e generatori ad alta velocità ed elevato rendimento per turbocompressori, batterie a volano, micro turbine, espansori, sistemi laser, applicazioni mediche ed altre applicazioni industriali. Il capitale sociale di Calnetix è posseduto da investitori privati, nessuno dei quali esercita un controllo sulla società.

Calnetix Power Solutions Inc. (CPS) è una società controllata da Calnetix, tramite una partecipazione pari all'80%, specializzata nella progettazione e realizzazione di moduli elettrici ad alta velocità ed efficienza (cd Ciclo Rankine Organico, "CRO") che recuperano il calore di scarto da fonti a bassa temperatura e lo trasformano in elettricità.

I rami d'azienda di Calnetix e CPS oggetto di acquisizione sono deputati alla progettazione, produzione, collaudo, promozione e vendita di impianti elettrici di recupero del calore basati sulla

¹ Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

tecnologia CRO per applicazioni relative a motori alternativi, caldaie a biomassa e turbine a gas e a vapore.

Nel 2009 il fatturato dei suddetti rami d'azienda è stato, a livello mondiale, pari a circa [*inferiore a 1 milione di*] euro, parte del quale realizzato in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame consiste nel trasferimento, in capo a GEI, dei rami di azienda di Calnetix e di CPS attivi nella tecnologia CRO. Tali acquisizioni rientrano nell'ambito di un'unica operazione di concentrazione in virtù del loro legame funzionale, posto che gli attivi trasferiti sono deputati all'esercizio della medesima attività economica. Inoltre, tali acquisizioni rientrano nell'ambito dello stesso contratto di cessione. Quest'ultimo, peraltro, non prevede la possibilità di trasferire i cespiti dell'una società separatamente da quelli dell'altra, il che conferma la stretta interdipendenza tra il trasferimento dei beni di Calnetix a GEI e dei beni di CPS a GEI.

Il contratto di cessione prevede a carico dei venditori e delle società da essi controllate un patto di non concorrenza, della durata di [*omissis*], consistente nel divieto per gli stessi di svolgere direttamente o indirettamente le attività commerciali dei suddetti rami d'azienda in Europa, Israele, Nord America e Corea del Sud nel campo delle applicazioni CRO in cui il calore è estratto da: i) motori a combustione, salvo quelli impiegati in navi di transito; ii) impianti a turbine a gas o a vapore per la generazione di energia elettrica o iii) impianti a caldaia alimentata a biomassa. E' previsto, altresì, a carico dei venditori un obbligo di non sollecitazione nei confronti dei dipendenti dei rami di azienda trasferiti a GEI, avente anch'esso una durata di [*omissis*].

Infine, nell'ambito dell'operazione in esame è prevista la stipula di un contratto di licenza incrociata ai sensi del quale:

- a) Calnetix concederà una licenza esclusiva a GEI in relazione ai diritti di proprietà intellettuale da essa detenuti nell'area delle applicazioni basate su CRO che utilizzino come fonte: i) motori a combustione alternativa di qualsiasi tipo, salvo quelli impiegati in navi di transito; ii) impianti a turbine a gas o a vapore per la generazione di energia elettrica o iii) impianti a caldaia alimentata a biomassa;
- b) GEI concederà licenze in via esclusiva a Calnetix -con riferimento a brevetti acquisiti nell'ambito dell'operazione in esame - da utilizzarsi principalmente, ma non esclusivamente, per le applicazioni CRO.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di parti di impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04 ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.

I patti di non concorrenza e di non sollecitazione descritti in precedenza possono essere qualificati come accessori alla concentrazione comunicata nella misura in cui contengono restrizioni

direttamente connesse alla realizzazione dell'operazione e ad essa necessarie². In particolare, nel caso di specie gli impegni assunti dai venditori vanno a beneficio dell'acquirente e rispondono all'esigenza di garantire a quest'ultimo il trasferimento dell'effettivo valore dell'acquisizione. Ciò, tuttavia, a condizione che la durata sia limitata a tre anni, in ragione del fatto che l'operazione comporta anche il trasferimento del *know how* in capo a GEI³, e che la portata geografica insista sulle sole aree in cui i rami d'azienda operavano prima della cessione.

Il contratto di licenza incrociata previsto nell'ambito dell'operazione può essere qualificato come accessorio alla concentrazione comunicata nella misura in cui contiene restrizioni direttamente connesse alla realizzazione dell'operazione e ad essa necessarie. In particolare, da un lato i contratti di licenza ceduti da Calnetix a GE sono accessori all'operazione, in quanto permettono a quest'ultima di svolgere l'attività dei rami d'azienda acquisiti; dall'altro lato, le licenze trasferite da GE a favore di Calnetix rispondono all'esigenza di garantire alla società venditrice la possibilità di sfruttare i diritti di proprietà intellettuale per altre attività diverse da quelle che sono oggetto dell'operazione.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

Mercato del prodotto

L'operazione in esame riguarda il mercato dei macchinari per la generazione di calore di recupero, che convertono in elettricità il calore di recupero proveniente da una serie di fonti. In larga maggioranza (più del 99%) i generatori di calore di recupero impiegano un ciclo a vapore (c.d. turbogeneratori con turbine a vapore), mentre una parte residuale di essi impiega la tecnologia CRO, resa disponibile sul mercato solo recentemente. I turbogeneratori a tecnologia CRO catturano il calore in un vaporizzatore che porta ad ebollizione il fluido di lavoro, producendo vapore che, espandendosi, alimenta la turbina del generatore producendo elettricità. Il principio di funzionamento dei turbogeneratori CRO è simile a quello delle turbine a vapore eccetto per il fluido di lavoro impiegato; quest'ultimo, infatti, consiste, specificamente, in un fluido organico ad elevata massa molecolare.

Ancorché i rami d'azienda oggetto di acquisizione siano attivi unicamente nella produzione di macchinari per la generazione di calore di scarto (e non, quindi, nel recupero di calore da ogni fonte possibile), i turbogeneratori CRO potrebbero rientrare nell'ambito del mercato merceologico più ampio relativo ai turbogeneratori per la raccolta di calore. All'interno di tale mercato può essere effettuata un'ulteriore distinzione sulla base della temperatura del processo, tra macchinari utilizzati per la biomassa e per l'energia di scarto da un lato (alte temperature), e macchinari impiegati per le fonti geotermiche dall'altro (basse temperature)⁴.

² Si veda, al riguardo, la Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (G.U.C.E. 2005/C-56/03 del 5 marzo 2005).

³ Infatti, ai sensi della Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (G.U.C.E. 2005/C-56/03 del 5 marzo 2005), le clausole di non concorrenza sono giustificate per un periodo massimo di due anni, a meno che l'operazione di concentrazione comporti, oltre che il trasferimento dell'avviamento dell'impresa o della parte di impresa acquisita, anche il suo *know how*. L'operazione in esame appare rientrare in quest'ultimo caso in quanto GE non opera sul mercato dei due rami di azienda acquisiti.

⁴ Cfr. C10154 - *United Technologies Holdings Italy/Turboden*, in Boll. n.28/09.

Ad ogni modo, nel caso di specie, non è necessario aderire alla segmentazione di cui sopra, né in generale ad una più puntuale definizione del mercato rilevante in quanto, indipendentemente da quest'ultima, non muterebbe la valutazione dell'operazione in esame.

Mercato geografico del prodotto

Con riguardo alla dimensione geografica del mercato dei turbogeneratori utilizzati per la raccolta del calore, considerato che i macchinari che utilizzano fonti rinnovabili quali biomassa, calore geotermico, energia residuale, luce solare e vento sono soggetti alla normativa europea comune⁵, si ritiene che il mercato abbia dimensione almeno europea⁶.

Effetti dell'operazione

L'operazione in esame non dà luogo a preoccupazioni di natura concorrenziale in quanto non comporta sovrapposizioni orizzontali fra le Parti. Infatti, GE non è attiva sui mercati dei rami d'azienda oggetto di acquisizione, i quali, peraltro, detengono una quota di mercato assolutamente trascurabile, che le Parti stimano sia [1-5%] a livello europeo, tenuto conto della definizione del mercato più stringente, che considera solo gli impianti con tecnologia CRO.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato interessato, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO, altresì, che i patti intercorsi tra le parti sono accessori alla presente operazione nei soli limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, i suddetti patti che si realizzino oltre il tempo e la portata geografica ivi indicati;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà

⁵ Cfr. *Direttiva* 97/23/CE in *materia di attrezzature a pressione*.

⁶ Cfr. C10154 - *United Technologies Holdings Italy/Turboden*, in Boll. n. 28/09, C9380 - *MELROSE/FKI*, in Boll. n. 23/08, C6452 - *CATERPILLAR OVERSEAS-MAGNET 37 VV/TURBOMACH*, in Boll. n. 23/04, il quale prevede un mercato delle turbine a gas e a vapore per la produzione industriale di energia come un mercato di dimensione almeno europea in ragione della circostanza che i maggiori operatori partecipano alle più importanti procedure di gara a prescindere dal luogo in cui è situato l'utilizzatore finale; cfr. anche Commissione Europea Caso n. COMP/M. 3418.

C10772 - EUROSPIN SICILIA/SILVIA*Provvedimento n. 21743*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società Eurospin Sicilia S.p.A., pervenuta in data 4 ottobre 2010;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

Eurospin Sicilia S.p.A. (di seguito, Eurospin Sicilia) è una società attiva nel settore della distribuzione moderna all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari e non alimentari di largo consumo con la formula *discount*.

Essa è controllata da Eurospin Italia S.p.A., holding in Italia del gruppo Eurospin, che nel 2009 ha realizzato, interamente a livello nazionale, un fatturato di circa 2,5 miliardi di euro.

Silvia S.r.l. (di seguito, Silvia) è una società attiva nel settore del commercio al dettaglio di prodotti alimentari e non. La società detiene un punto vendita, con una superficie di circa 1.400 metri quadri, localizzato nel comune di Acireale (CT) autorizzato all'esercizio di attività di vendita al dettaglio di prodotti alimentari e non alimentari.

Nel 2009 Silvia S.r.l. ha realizzato un fatturato pari a poco meno di 150.000 euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione da parte di Eurospin Sicilia della società Silvia. L'acquisizione avverrà senza il subentro nei contratti in essere ed è finalizzata all'apertura di un nuovo punto vendita, localizzato nel comune di Acireale (CT), di 1.095 metri quadrati.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

Il mercato del prodotto

Il settore interessato dalla concentrazione in esame è quello della distribuzione moderna di prodotti alimentari e non alimentari di largo e generale consumo.

All'interno della distribuzione moderna possono distinguersi diverse categorie di punti vendita (ipermercati, supermercati, *superette* e *discount*) che si differenziano in base a caratteristiche quali la dimensione della superficie di vendita, il posizionamento di prezzo, l'ampiezza e la profondità della gamma di prodotti offerti, le caratteristiche espositive, la presenza di banchi per i prodotti freschi, la disponibilità di parcheggi. Secondo quanto stabilito dall'Autorità¹, la diversità nella qualità e nel livello di servizi offerti dalle varie tipologie di punto vendita ne rende piuttosto deboli i rapporti di sostituibilità reciproci, che risultano sostanzialmente limitati alle categorie immediatamente contigue. Ai fini dell'individuazione del mercato rilevante dal punto di vista del prodotto, occorre pertanto partire da ciascuna tipologia di punto vendita e affiancare ad essa le categorie di punti vendita con le quali sussistano forti relazioni di sostituibilità.

Eurospin opera nel settore della distribuzione moderna mediante punti vendita gestiti secondo la formula *discount*. Sulla base di quanto stabilito dall'Autorità², con riferimento ai punti vendita gestiti secondo la formula del *discount*, risulta definita un'ampia catena di rapporti di sostituibilità, che va dagli *hard discount* ai *soft discount*, fino a tutti gli altri punti vendita della distribuzione moderna.

Nel caso in esame, considerato che l'operazione riguarda l'apertura di un punto vendita avente superficie di 1.095 m², il mercato rilevante è quello dei supermercati, composto da tutti i punti vendita della distribuzione moderna.

Il mercato geografico

Da un punto di vista geografico, il mercato ha una dimensione locale, in considerazione dei comportamenti di acquisto dei consumatori e dell'importanza da questi attribuita alla prossimità dei punti vendita. L'esatta delimitazione della dimensione geografica del mercato deve essere effettuata caso per caso, sulla base della dimensione dei bacini di utenza dei singoli punti vendita delle imprese interessate e del loro livello di sovrapposizione. In prima approssimazione essa può essere circoscritta ai confini amministrativi provinciali.

Ai fini della valutazione dell'operazione comunicata, il mercato geografico interessato è quello della provincia di Catania, in cui è localizzato il nuovo punto vendita.

Effetti dell'operazione

Nel mercato dei supermercati della provincia di Catania, Eurospin detiene una quota pari a circa il 5,6%³, mentre il nuovo punto vendita che Eurospin intende aprire avvalendosi della licenza detenuta dalla società oggetto di acquisizione (che nel mercato della vendita al dettaglio tradizionale in cui opera detiene un fatturato molto modesto) non realizza ad oggi alcun fatturato.

¹ Cfr. Provvedimento n. 6113 del 18 giugno 1998, C3037, *Schemaventuno-Promodes/Gruppo GS*, in Boll. n. 25/98.

² Cfr. Provvedimento n. 8423 del 28 giugno 2000, I397 - *Sviluppo Discount/Gestione Discount*, in Boll. n. 26/00.

³ Elaborazione su dati Nielsen aggiornati al gennaio 2010.

Inoltre nel mercato interessato operano vari concorrenti qualificati, tra i quali Auchan, Despar e Selex, con quote significativamente superiori a Eurospin (pari, rispettivamente, a circa il 22%, il 21% ed il 9,5%).

Per quanto precede, l'operazione comunicata non altera significativamente le condizioni concorrenziali nel mercato interessato.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato interessato, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà

C10775 - CREDITO EMILIANO/C.S. INFORM*Provvedimento n. 21744*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione di Credito Emiliano S.p.A., pervenuta in data 5 ottobre 2010;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

Credito Emiliano S.p.A. (di seguito anche Credem) è una società del gruppo bancario Credito Emiliano, attivo prevalentemente nei settori del *commercial banking*, *investment banking* e *wealth management*. Del gruppo fa parte anche la società Credemtel S.p.A. (di seguito anche Credemtel), attiva nel settore dell'offerta di servizi telematici a banche e aziende per la gestione degli incassi e dei pagamenti e nell'area dei servizi di gestione elettronica documentale. Credemtel è partecipata al 99% da Credem e per il rimanente 1% da Credemleasing S.p.A..

Credem è controllata da Credito Emiliano Holding S.p.A., che ne detiene una quota di capitale sociale pari al 76,87%.

Nel 2009, il fatturato consolidato realizzato dal gruppo a livello mondiale, determinato ai sensi dell'art. 16, comma 2, della legge n. 287/90, è stato pari a circa 2,64 miliardi di euro, di cui circa 2 miliardi di euro sono stati realizzati in Italia.

C.S. Inform S.r.l. è una società attualmente inattiva, il cui socio unico è C.S. Inform S.a.s.. Quest'ultima opera nel settore della comunicazione ibrida, gestione documentale e archiviazione ottica, con mandato di agenzia per la diffusione e l'assistenza dei servizi Postel in Emilia Romagna.

Nel 2009, il fatturato complessivo realizzato dal ramo d'azienda attivo nel settore della posta ibrida è stato pari a circa 2,6 milioni di euro, interamente prodotto in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame consiste nell'acquisizione dell'intero capitale sociale di C.S. Inform S.r.l. da parte di Credem.

Essa prevede il conferimento in C.S. Inform S.r.l., da parte dell'attuale socio unico, del ramo d'azienda avente ad oggetto l'attività di posta ibrida, con esclusione del rapporto di agenzia in essere con Postel, in relazione al quale è previsto che C.S. Inform S.a.s. risolva il relativo contratto entro la data del closing dell'operazione.

Gli accordi conclusi tra le parti prevedono, inoltre, una clausola di non concorrenza in forza della quale C.S. Inform S.a.s. e il socio accomandatario della stessa si impegnano ad astenersi dallo svolgere, direttamente o indirettamente, attività in concorrenza con quelle esercitate dal ramo

d'azienda oggetto di conferimento, per un periodo di cinque anni dalla data dell'acquisizione del controllo su C.S. Inform S.r.l. da parte di Credem.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'art. 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/04 ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'art. 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.

Il patto di non concorrenza sopra richiamato costituisce una restrizione accessoria all'operazione di concentrazione, in quanto direttamente connesso e necessario all'operazione, limitatamente ad un periodo non superiore ai due anni. Al riguardo occorre rilevare, infatti, che una durata temporale superiore risulterebbe eccedere l'esigenza di garantire all'acquirente il trasferimento del valore integrale dei cespiti ceduti¹.

IV. VALUTAZIONE

L'operazione in oggetto interessa il mercato della posta elettronica ibrida. Secondo la definizione datane dall'Autorità², la posta elettronica ibrida è un servizio di corrispondenza che utilizza una combinazione fra tecnologie informatiche di comunicazione ed elementi tradizionali del servizio postale, rispetto al quale la domanda è rappresentata prevalentemente da imprese, banche, assicurazioni, enti pubblici ecc., che hanno necessità di inviare, con cadenza regolare, elevati volumi di comunicazioni alla propria clientela residenziale. Dal punto di vista geografico, tale mercato presenta una dimensione estesa all'intero territorio nazionale.

Secondo quanto dichiarato dalla parte notificante e sulla base delle stime fornite, risulta che sia Credemtel che il ramo d'azienda di C.S. Inform S.a.s. destinato ad essere conferito in C.S. Inform S.r.l., detengano quote del tutto marginali sul mercato di riferimento, comunque inferiori all'1%.

Alla luce di quanto sopra esposto, pertanto, non si ritiene che l'operazione in esame possa sollevare problemi concorrenziali, determinando la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati interessati.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO, altresì, che il patto di non concorrenza sopra indicato è accessorio alla presente operazione nei soli limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, il suddetto patto che si realizzi oltre il tempo indicato,

¹ Cfr. Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni, (2005/C56/03) pubblicata in GUCE, n.C56 del 5 marzo 2005, par. 20.

² Si veda, al riguardo, la definizione di mercato rilevante adottata nel provvedimento di avvio istruttoria relativo al caso A365 – *Posta elettronica ibrida*, in Boll. n. 25/05.

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate ed al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

SEPARAZIONI SOCIETARIE

SP123 - COMUNE DI MILANO-ATM/ATM SERVIZI

Provvedimento n. 21735

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il proprio provvedimento del 28 aprile 2010, con cui è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti della società A.T.M. Azienda Trasporti Milanesi S.p.A., per l'accertamento della violazione dell'articolo 8, commi 2-*bis* e 2-*ter*, della legge n. 287/90, così come contestata con il provvedimento del 27 gennaio 2010, n. 20725, nonché riunito al presente procedimento quello avviato con il suddetto provvedimento del 27 gennaio 2010, n. 20725, e conseguentemente acquisiti tutti i relativi atti e documenti;

VISTA la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria e, in particolare, le informazioni della società A.T.M. Azienda Trasporti Milanesi S.p.A., pervenute da ultimo in data 11 e 19 ottobre 2010;

CONSIDERATA la necessità di assicurare alla parte un congruo termine per l'esercizio dei diritti di difesa;

RITENUTO, pertanto, necessario, allo scopo di dare piena applicazione al principio del contraddittorio, procedere al differimento del termine di conclusione del procedimento;

DELIBERA

di prorogare al 23 dicembre 2010 il termine di conclusione del procedimento.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà

ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA

AS770 - COMUNE DI RUVO DI PUGLIA (BA) - SERVIZI SOCIO-ASSISTENZIALI

Roma, 4 agosto 2010

Comune di Ruvo di Puglia
Sindaco

Oggetto: Richiesta di parere relativa all'affidamento, ai sensi dell'art. 23 bis, comma 4, del decreto legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito in legge 6 agosto 2008, n. 133, dei servizi socio-assistenziali.

Con riferimento alla richiesta in oggetto, l'Autorità Garante della Concorrenza, nella sua adunanza del 28 luglio 2010, ha ritenuto, per quanto di propria competenza, che non ricorrano le condizioni per il rilascio del parere ai sensi dei commi 3 e 4 dell'art. 23-bis a causa dell'evidente mancanza dei requisiti fondamentali per la configurabilità stessa dell'affidamento *in house*.

La natura e l'ampiezza del raggio di attività ricomprese nell'oggetto sociale della società, quali per esempio la gestione di asili, dei beni culturali, del servizio lavanderia, dei servizi scolastici, dei servizi di illuminazione votiva, della gestione e manutenzione di beni immobili ed impianti sportivi comunali, l'accertamento e riscossione dei tributi comunali, e *“ogni altro servizio che il Comune di Ruvo di Puglia dovesse ritenere di affidare alla società”* (oltre, naturalmente, alla gestione dei servizi oggetto di affidamento) lascia presumere una evidente propensione dell'impresa ad effettuare determinati investimenti di risorse economiche in altri mercati – anche non contigui – in vista di una eventuale espansione in settori diversi da quelli rilevanti per l'ente pubblico conferente.

Tale circostanza, attribuendo alla società affidataria un'ampia vocazione commerciale che travalica le funzioni richieste per l'espletamento del servizio affidato, non consente di ritenere sussistente il requisito della prevalenza dell'attività oggetto di affidamento nei confronti dell'ente pubblico affidante.

Un secondo ordine di considerazioni riguarda l'affidamento di più servizi alla medesima società. Ai sensi del comma 6 del medesimo articolo 23 bis, d.l. n. 112/2008, convertito in l. n. 133/2008, l'affidamento simultaneo di una pluralità di servizi pubblici locali è consentito solo laddove venga esperita una gara e, al tempo, possa essere dimostrato che tale scelta sia economicamente vantaggiosa.

Deliberando l'affidamento simultaneo di più servizi pubblici alla medesima società, il Comune istante ha pertanto contravvenuto alle disposizioni di cui al comma 6 del medesimo articolo 23 bis. Anche a prescindere da tali considerazioni, in ogni caso, si ritiene opportuno ricordare che l'art. 23 bis, d.l. n. 112/2008, convertito in l. n. 133/2008 ha stabilito che il conferimento della gestione dei servizi pubblici locali debba avvenire, in via ordinaria, a favore di soggetti individuati mediante procedure competitive ad evidenza pubblica. La stessa norma, tuttavia, ha previsto che a tale principio generale si possa derogare in presenza di peculiari caratteristiche economiche, sociali, ambientali e geomorfologiche del contesto territoriale di riferimento.

Nel caso di specie, si ritiene che il Comune istante non abbia dimostrato la sussistenza di tali peculiarità e, in particolare, delle ragioni che non permettono un efficace e utile ricorso al mercato per l'affidamento della gestione dei servizi in questione. Il Comune istante si limita, infatti, ad evidenziare la difficoltà di procedere, in mancanza di dati omogenei, ad una analisi comparativa dei costi dei servizi oggetto di affidamento presso altri enti pubblici. Tale constatazione non appare in grado di giustificare l'affidamento *in house*, posto che il costo del servizio può rappresentare una variabile sulla quale mettere in competizione gli operatori nell'ambito di una procedura competitiva, tanto più che dall'indagine svolta dal Comune istante emergono dati avvaloranti la tesi della possibilità di esperimento di una gara ad evidenza pubblica.

Il presente parere sarà pubblicato sul bollettino di cui all'art. 26 della legge n. 287/90. Eventuali esigenze di riservatezza dovranno essere manifestate all'autorità entro trenta giorni dal ricevimento del presente, precisandone i motivi.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

AS771 - COMUNE DI PALAZZO PIGNANO (CR) - GESTIONE SERVIZI CIMITERIALI

Roma, 4 agosto 2010

Comune di Palazzo Pignano
Sindaco

Oggetto: Vs. richiesta di parere relativa all'affidamento, ai sensi dell'art. 23 bis, comma 3, del decreto legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito in legge 6 agosto 2008, n. 133, della gestione dei servizi cimiteriali alla società S.C.S. Servizi Locali S.r.l..

Con riferimento alla richiesta in oggetto, l'Autorità Garante della Concorrenza, nella sua adunanza del 28 luglio 2010, ha ritenuto che, per quanto di propria competenza, non ricorrano le condizioni per il rilascio del parere ai sensi dei commi 3 e 4 dell'art. 23-*bis* a causa della evidente mancanza dei requisiti fondamentali per la configurabilità stessa dell'affidamento *in house*.

Infatti, occorre osservare che le previsioni statutarie riguardanti le possibili tipologie di servizi rientranti nell'oggetto sociale, e la possibilità per S.C.S. Servizi Locali S.r.l. di procedere all'assunzione di partecipazioni ed interessenze in altre società o enti, esercenti attività diversa dall'erogazione dei servizi pubblici locali all'utenza, conferisce alla società menzionata la possibilità di effettuare determinati investimenti di risorse economiche in altri mercati – anche non contigui – in vista di una eventuale espansione in settori diversi da quelli rilevanti per gli Enti pubblici conferenti. Ciò non consente di ritenere sussistente il requisito della prevalenza dell'attività oggetto di affidamento nei confronti dell'Ente pubblico affidante.

In ogni caso, non appaiono sussistere le condizioni previste dal citato comma 3, atteso che non è emersa, nel caso di specie, l'assenza di presupposti per un efficace e utile ricorso al mercato. L'amministrazione comunale si è, infatti, limitata a generiche affermazioni in merito ad una presunta convenienza dell'affidamento *in house* di un servizio oggi svolto dal personale addetto ai cantieri comunali senza, invece, evidenziare alcuna peculiarità che renderebbe inefficace e inutile il ricorso ad una procedura competitiva.

Il presente parere sarà pubblicato sul bollettino di cui all'art. 26 della legge n. 287/90. Eventuali esigenze di riservatezza dovranno essere manifestate all'autorità entro trenta giorni dal ricevimento del presente, precisandone i motivi.

IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino

PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE

PS5896 - CITY PREST-PUBBLICITÀ FINANZIAMENTI

Provvedimento n. 21734

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 21 ottobre 2010;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTO il Titolo III del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante “*Codice del Consumo*”, come modificato dal Decreto Legislativo 2 agosto 2007, n. 146 (di seguito, *Codice del Consumo*);

VISTO il “*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pratiche commerciali scorrette*”, adottato con delibera dell'Autorità del 15 novembre 2007, pubblicata nella G.U. n. 283 del 5 dicembre 2007, ed entrato in vigore il 6 dicembre 2007 (di seguito, *Regolamento*);

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. Sig.ra Gioia Gatti, titolare dell'impresa individuale Gatti Gioia (di seguito anche “impresa Gatti”), in qualità di professionista ai sensi dell'art. 18, comma 1, lettera *b*), del Codice del Consumo. L'impresa individuale svolge attività agenziale e di mediazione in prodotti finanziari e nel periodo d'imposta 2008, a fronte di ricavi pari a 7.460 euro, ha conseguito un reddito di 3.556 euro.

2. Istituto Postelegrafonici, in qualità di segnalante.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

3. Il procedimento concerne la diffusione di un messaggio pubblicitario apparso sui quotidiani “*Il Tempo*” e “*Corriere della Sera*” volto a promuovere i servizi di finanziamento con marchio “*Cityprest*” offerti dal professionista.

4. Il messaggio riporta, in caratteri di grandi dimensioni, alcune informazioni concernenti una tipologia di prestito fruibile da soggetti pensionati “*Finalmente è arrivato il prestito garantito per tutti i Pensionati*”, recita la pubblicità.

Più in basso, con caratteri grafici di dimensioni inferiori, è presente un'indicazione riferita a “*INPDAP - INPS - IPOST - INPGF*”, con la specificazione dell'importo erogabile e della relativa tempistica di rimborso, nonché della tipologia di tasso di interesse applicato e della qualifica dei soggetti beneficiari (“[...] *Importi da € 2.500,00 a € 75.000,00. Rimborsabili da 24 a 120 mesi. Tasso fisso per tutta la durata. Anche se segnalati e/o protestati*”). Il riferimento a “*INPS - INPDAP - IPOST*” è contemplato anche nella parte centrale del messaggio, con la precisazione “*TASSO DEL 4,10%*”.

In calce alla comunicazione promozionale sono presenti il marchio “Cityprest” e l’indicazione del numero verde da utilizzare per richiedere un preventivo gratuito, con la dicitura “Cityprest opera su mandato di Intermediari Finanziari Art. 106 D.L. 385/93 TULP. UIC A48210” riportata in caratteri di piccole dimensioni.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

L’iter del procedimento

5. Sulla base della segnalazione pervenuta il 22 aprile 2010 dal Commissario Straordinario dell’Istituto Postelegrafonici, in data 16 giugno 2010 è stato comunicato alle Parti l’avvio del procedimento istruttorio PS5896 nei confronti del professionista, per presunta violazione degli artt. 20, 21 e 22 del Codice del Consumo. In tale sede veniva in particolare ipotizzato che il messaggio fosse suscettibile di indurre in errore i destinatari riguardo alle caratteristiche e alle effettive condizioni economiche dei finanziamenti reclamizzati.

6. Unitamente alla comunicazione di avvio è stata trasmessa all’impresa Gatti una richiesta di informazioni, alla quale il professionista ha fornito riscontro in data 8 luglio 2010.

7. Il 20 luglio 2010 è stata comunicata alle Parti la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell’art. 16, comma 1, del Regolamento.

Le evidenze acquisite

8. Il professionista ha rappresentato l’impossibilità di produrre documentazione comprovante la generalizzata erogazione di prestiti anche a pensionati segnalati e/o protestati, precisando che la fruibilità dei servizi offerti da parte di soggetti appartenenti a tali categorie riguarda esclusivamente i finanziamenti concessi a pensionati dietro cessione di quote di pensione.

9. Con riferimento alle condizioni economiche dei finanziamenti, l’impresa Gatti ha prodotto copia di sei contratti stipulati con consumatori.

Dall’esame della predetta documentazione si evince che il tasso del 4,10% è riferito al tasso annuo nominale relativo ai finanziamenti erogati, nel cui computo non entrano altri oneri pure a carico del consumatore, quali commissioni bancarie, commissioni dovute all’intermediario e premi relativi alle polizze di assicurazione¹.

10. La comunicazione pubblicitaria è stata diffusa sulle edizioni di Roma dei quotidiani “Il Tempo” del 20, 24, 27, 28 marzo e del 9, 14 e 21 aprile 2010, “Corriere della Sera” del 14 aprile 2010, “E Polis” del 9, 13, 16, 27 marzo e del 24 aprile 2010.

Le argomentazioni difensive dell’impresa Gatti

11. L’impresa Gatti ha fatto presente che il riferimento a INPDAP, INPS, IPOST e INPGI contenuto nella pubblicità svolgeva esclusivamente la funzione di individuare con precisione le categorie di pensionati beneficiari del prestito, in quanto il credito non può essere erogato, ad esempio, a soggetti titolari di pensione di guerra o di pensione erogata dall’INAIL.

¹ La misura del TAEG riportata nei contratti di finanziamento versati in atti dal professionista, a fronte di un TAN del 4,10%, è compresa tra l’8,53% e il 13,15%.

12. Nel messaggio non sarebbero state specificate le effettive condizioni economiche di erogazione del credito, poiché la comunicazione promozionale non riportava esempi di prestiti per i quali sarebbe necessaria l'indicazione di elementi quali la misura del TAEG, i costi assicurativi, ecc..

13. Il professionista ha inoltre sostenuto che l'utilizzo del *claim* "*Finalmente è arrivato il prestito garantito per tutti i Pensionati*" non concreterebbe una pratica ingannevole, dal momento che la stessa disciplina legislativa della materia (cfr. comma aggiunto all'art. 1 del D.P.R. 5 gennaio 1950, n. 180, dall'art. 13-*bis*, D.L. 14 marzo 2005, n. 35, nel testo integrato dalla relativa legge di conversione) prevede che la cessione di quote della pensione sia assistita da una polizza assicurativa obbligatoria.

IV. PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

14. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento è stata diffusa a mezzo stampa, in data 13 agosto 2010 è stato richiesto il parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ai sensi dell'art. 27, comma 6, del Codice del Consumo.

Con parere pervenuto in data 17 settembre 2010 la suddetta Autorità ha ritenuto che la pratica commerciale in esame risulta scorretta ai sensi degli artt. 20, 21, 22 e 23 del Codice del Consumo, sulla base delle seguenti considerazioni:

- i prestiti a pensionati pubblici sono assistiti da una polizza assicurativa obbligatoria per la copertura del rischio morte del richiedente ma, dalla semplice lettura del messaggio, i consumatori sono indotti a ritenere che la garanzia offerta dal professionista rappresenti un *quid plus* rispetto agli analoghi servizi finanziari proposti dai concorrenti e non invece un preciso requisito sancito dalla normativa di riferimento, e conseguentemente la pubblicità non consente allo stesso consumatore di poter avere immediata e chiara contezza delle caratteristiche essenziali dell'offerta;
- la pratica commerciale non contiene alcuna specificazione rispetto alle condizioni economiche alle quali i prestiti vengono effettivamente concessi, incluso il corrispettivo dovuto al professionista a fronte della fruizione dei servizi offerti, circostanza che non permette al potenziale cliente di effettuare una valutazione di convenienza economica rispetto all'adesione o meno alla proposta commerciale in questione;
- pertanto, la comunicazione promozionale contestata risulta idonea a indurre in errore i destinatari circa le caratteristiche e la reale natura, in termini di garanzie richieste, del servizio offerto, nonché in ordine alle condizioni economiche di erogazione del credito e, a causa della sua ingannevolezza, è suscettibile di pregiudicare il comportamento economico dei consumatori inducendoli ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbero altrimenti preso.

V. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

15. I profili di scorrettezza oggetto di valutazione con riferimento alla comunicazione pubblicitaria diffusa dal professionista riguardano le condizioni economiche dei finanziamenti reclamizzati e le caratteristiche del servizio offerto, quali la generalizzata fruibilità del credito da parte di pensionati appartenenti a particolari categorie ("*segnalati e/o protestati*") e la prospettata peculiarità del prodotto consistente nell'esistenza di una specifica garanzia ("*Finalmente è arrivato il prestito garantito*").

16. In via preliminare, è necessario rilevare come, rispetto al settore finanziario, la valutazione circa la completezza e la correttezza delle informazioni fornite alla clientela si presenti particolarmente rigorosa, in considerazione dell'asimmetria informativa esistente tra operatori economici e consumatori, da ricondurre alla complessità della materia e alla scarsa conoscenza del consumatore rispetto ad un servizio cui non si ricorre con frequenza.

17. Con riferimento alle condizioni economiche dei prestiti, date le modalità con le quali viene veicolata la promessa pubblicitaria, che contempla un preciso riferimento al "*TASSO DEL 4,10%*", il destinatario del messaggio può ragionevolmente ritenere che la misura prospettata coincida con il costo complessivo dell'intera operazione finanziaria (TAEG). Dagli elementi acquisiti nel corso del procedimento risulta, invece, che il dato percentuale indicato nella comunicazione promozionale corrisponde al tasso annuo nominale (TAN), cui vanno aggiunti altri oneri che il consumatore deve sostenere per fruire del credito. In particolare, dai contratti di finanziamento versati in atti dal professionista si desume che la considerazione delle altre voci di costo addebitate al beneficiario del prestito (commissioni bancarie, commissioni dovute all'intermediario, ecc.) innalza il costo effettivo dell'operazione fino a percentuali comprese tra l'8,53% e il 13,15%. Ne consegue che il professionista ha rappresentato ingannevolmente le condizioni economiche dell'offerta.

18. Il messaggio, inoltre, risulta non veritiero in relazione alla prospettata generale fruibilità dei servizi del professionista da parte di pensionati. Infatti, le espressioni in proposito utilizzate nella comunicazione commerciale ("*[...] Importi da € 2.500,00 a € 75.000,00. Rimborsabili da 24 a 120 mesi. Tasso fisso per tutta la durata. Anche se segnalati e/o protestati*") sono evidentemente idonee a indurre i destinatari a ritenere, contrariamente al vero, che i finanziamenti offerti dal professionista siano effettivamente accessibili da parte di qualunque categoria di pensionati (protestati, cattivi pagatori, ecc.) con segnalazioni negative presso le banche-dati di informazioni creditizie. Tuttavia, le risultanze istruttorie evidenziano che per le medesime categorie di clientela la fruibilità dei finanziamenti è limitata ai soli pensionati che acconsentono alla cessione del quinto della pensione.

19. Parimenti, la comunicazione promozionale è ingannevole in quanto induce nei destinatari il falso convincimento che la garanzia offerta dal professionista rappresenti una novità del prodotto reclamizzato ("*Finalmente è arrivato il prestito garantito*"). Invece, la circostanza che il prestito è assistito da garanzia costituisce applicazione di una disposizione normativa (cfr. comma aggiunto all'art. 1 del D.P.R. 5 gennaio 1950, n. 180, dall'art. 13-bis, D.L. 14 marzo 2005, n. 35, nel testo integrato dalla relativa legge di conversione), la quale ha previsto che i prestiti a pensionati pubblici siano garantiti da una polizza assicurativa obbligatoria per la copertura del rischio morte del richiedente.

20. La pratica in esame risulta inoltre contraria alla diligenza professionale ragionevolmente esigibile in base ai principi di correttezza e buona fede, che dovrebbero generalmente informare le comunicazioni commerciali di un operatore dello specifico settore di attività, tenuto anche conto della menzionata asimmetria informativa che caratterizza, in un ambito di tale complessità, i rapporti tra professionisti e consumatori e della corrispondente esigenza di garantire la chiarezza e la completezza delle informazioni fornite alla clientela.

21. La pratica commerciale, costituita dalla diffusione del messaggio pubblicitario descritto, risulta pertanto scorretta ai sensi degli articoli 20, comma 2, e 21 del Codice del Consumo, in quanto

contraria alla diligenza professionale e idonea a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico del consumatore medio cui è destinata con riferimento alle condizioni economiche e alle caratteristiche dei finanziamenti reclamizzati.

V. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

22. Ai sensi dell'art. 27, comma 9, del Codice del Consumo, con il provvedimento che vieta la pratica commerciale scorretta, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 500.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

23. In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'art. 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'art. 27, comma 13, del Codice del Consumo: in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

24. Con riguardo alla gravità della violazione, si tiene conto, nella fattispecie in esame, della debolezza dei destinatari, soggetti che presumibilmente versano in una situazione di particolare debolezza psicologica dovuta alle proprie condizioni economiche, della modesta dimensione economica del professionista e del fatto che il messaggio è apparso su diversi quotidiani (*"Il Tempo"*, *"Corriere della Sera"* e *"E Polis"*), relativamente alle edizioni concernenti la sola Provincia di Roma.

25. Per quanto riguarda la durata della violazione, risulta in atti che la pratica commerciale è stata posta in essere nel periodo marzo - aprile 2010.

26. In considerazione di tali elementi, si ritiene congruo determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile alla Sig.ra Gioia Gatti, in qualità di titolare dell'impresa individuale Gatti Gioia, nella misura di 6.000 € (seimila euro).

RITENUTO, pertanto, in conformità al parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale in esame risulta scorretta in quanto, nel prospettare ai consumatori l'offerta di prestiti, la Sig.ra Gioia Gatti, in qualità di titolare dell'impresa individuale Gatti Gioia, in contrasto con il requisito dell'ordinaria diligenza professionale, ha fornito indicazioni ingannevoli riguardo le condizioni economiche dei finanziamenti reclamizzati e le caratteristiche del servizio offerto dal professionista;

DELIBERA

a) che la pratica commerciale descritta al punto II del presente provvedimento, posta in essere dalla Sig.ra Gioia Gatti, in qualità di titolare dell'impresa individuale Gatti Gioia, costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 20, comma 2, e 21 del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o continuazione.

b) che alla Sig.ra Gioia Gatti, in qualità di titolare dell'impresa individuale Gatti Gioia, sia irrogata una sanzione amministrativa pecuniaria di 6.000 € (seimila euro).

La sanzione amministrativa di cui alla precedente lettera b) deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, con versamento diretto al concessionario del servizio della riscossione oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane, presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 237.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'art. 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza alla presente delibera l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 150.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica ai sensi dell'art. 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà

*Autorità garante
della concorrenza e del mercato*

Bollettino Settimanale
Anno XX- N. 41 - 2010

Coordinamento redazionale

Giulia Antenucci

Redazione

Elisabetta Allegra, Sandro Cini, Valerio Ruocco,
Simonetta Schettini
Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato
Direzione Statistica e Ispezioni Informatiche
Piazza Giuseppe Verdi, 6/a - 00198 Roma
Tel.: 06-858211 Fax: 06-85821256

Web: <http://www.agcm.it>

Realizzazione grafica

Area Strategic Design
