

A411 - SORGENIA/A2A

Provvedimento n. 19802

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 aprile 2009;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 82 del Trattato UE;

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

VISTA la segnalazione della società Sorgenia S.p.A., pervenuta il 27 ottobre 2008, integrata il 3 febbraio, 7 e 10 aprile 2009;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. A2A S.p.A. è una *multiutility* a capo di un gruppo di società operanti nella produzione, distribuzione e vendita di energia elettrica, nella distribuzione e vendita di gas naturale, nel teleriscaldamento, nel ciclo idrico integrato e nell'offerta di servizi ambientali, nonché nella produzione ed esplorazione di idrocarburi.

A2A è nata nel 2007 dalla fusione per incorporazione di ASM Brescia S.p.A. in AEM S.p.A.¹ ed è controllata congiuntamente dai Comuni di Milano e Brescia.

A2A controlla congiuntamente a Electricité de France S.A., la società Edison S.p.A., uno dei maggiori operatori del settore del gas e dell'elettricità in Italia ed in Europa. Parte del gruppo Edison è Edipower S.p.A., società nella quale sono confluiti gli *asset* di una delle tre società di generazione cedute da Enel nel 2002. Soci di Edipower sono anche Aar e Ticino SA di Elettricità (ATEL) (20%) e Iride S.p.A. (10%), che usufruiscono della produzione dei suoi impianti in base ad un contratto di *tolling* e a un contratto di somministrazione².

Il gruppo A2A opera nella distribuzione di gas e di elettricità attraverso A2A Reti Elettriche S.p.A. e A2A Reti Gas S.p.A., controllate al 100% dalla capogruppo. A2A Reti Elettriche S.p.A. (nata dalla fusione di AEM Distribuzione Milano S.p.A. e di ASM Elettricità S.r.l.) è attiva a Milano e Brescia e in altri comuni lombardi, distribuiti nell'hinterland milanese e nelle zone del Lago di Garda e della Valsabbia nella provincia di Brescia. A2A Reti Gas S.p.A. gestisce impianti di distribuzione del gas a Milano e Brescia nonché in numerosi altri comuni situati in Lombardia ed altre regioni italiane.

Il gruppo A2A opera inoltre nella vendita di energia elettrica (sia al mercato libero che ai clienti in maggior tutela) e di gas attraverso ASM Energia e Ambiente S.r.l. e A2A Energia S.p.A., controllate al 100% da A2A S.p.A..

Nel 2008 il fatturato consolidato realizzato da A2A è stato di circa 6,1 miliardi di euro, realizzato in larga misura in Italia.

2. Sorgenia S.p.A. (di seguito, Sorgenia) 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. In particolare, Sorgenia controlla, congiuntamente con AceaElectrabel S.p.A., il quarto operatore italiano nella generazione elettrica, Tirreno Power S.p.A.. Sorgenia, inoltre, controlla congiuntamente con Iride S.p.A. la società che sta sviluppando il progetto del rigassificatore di Gioia Tauro.

Sorgenia è controllata, attraverso CIR S.p.A., dalla famiglia De Benedetti, che ne detiene il 68% circa del capitale sociale. Le rimanenti quote sono di proprietà di Verbund A.G., il maggior produttore e distributore di energia elettrica in Austria nonché uno dei maggiori produttori europei da fonte idroelettrica.

Il fatturato consolidato realizzato da Sorgenia nel 2008 è stato pari a 2,43 miliardi di euro.

II. IL FATTO

La liberalizzazione del mercato della vendita di energia elettrica e gas e la disciplina dello switching

3. Il mercato della vendita di gas è stato completamente liberalizzato in Italia fin dal 2003. Tutti i clienti finali possono liberamente scegliere il loro fornitore sul libero mercato. Dal canto loro i fornitori, oltre ad offrire un prezzo di vendita

¹ [Cfr. provv. n. 17723, AEM/ASM BRESCIA (C8835), deciso il 13 dicembre 2007, in Boll. n. 47/07.]

² [Cfr. provv. n. 12742, Edipower/Edison Trading/AEM Trading/ATEL Energia/SIET (1591), deciso il 22 dicembre 2003, in Boll. n. 52/03.]

del gas sul mercato libero, sono anche tenuti ad offrire ai clienti domestici la tariffa determinata dall'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas³ ("AEEG").

4. Nel mercato elettrico la completa liberalizzazione del mercato è intervenuta più di recente. Soltanto a partire dal 1° luglio 2007 tutti i clienti finali elettrici sono stati dichiarati idonei. Per facilitare un passaggio graduale dal regime "vincolato" al mercato libero, nonché per assicurare la continuità delle forniture la l. n. 125/07 ha dettato un particolare regime di tutela per i clienti *che non abbiano scelto un fornitore sul mercato libero*, articolato attraverso due servizi:

- "*servizio di maggior tutela*", destinato ai clienti domestici e alle imprese connesse in bassa tensione, aventi meno di 50 dipendenti e un fatturato annuo non superiore a 10 milioni di euro;

- "*servizio di salvaguardia*", destinato ai clienti finali non domestici che non possiedano i requisiti per fruire del regime di maggior tutela, che siano rimaste senza fornitore di energia elettrica o che non abbiano scelto il proprio fornitore.

5. Per il servizio di salvaguardia, il territorio nazionale è stato ripartito in aree geografiche all'interno delle quali il servizio è garantito da un'impresa selezionata tramite gara, con cadenza biennale⁴. Per quanto concerne il servizio di maggior tutela, invece, la l. n. 125/07, all'articolo 1, comma 2, ha previsto che sia l'impresa di distribuzione locale a garantire la fornitura di energia elettrica ai clienti finali domestici (ed alle piccole imprese connesse in bassa tensione⁵) che non abbiano scelto un fornitore nel mercato libero⁶.

6. Il cambio di fornitore nel mercato libero del gas e dell'elettricità (c.d. *switching*) è stata oggetto di specifica disciplina da parte dell'Autorità di Regolazione. La disciplina di *switching* è, infatti, funzionale a definire i passaggi per ottenere un cambio di fornitore ed a facilitare tale procedimento agli operatori nuovi entranti, garantendo in definitiva l'efficacia del processo di liberalizzazione.

Lo switching nel settore elettrico

7. Lo *switching* da parte dei clienti finali nel settore elettrico è stato disciplinato dall'AEEG con delibera n. 42/08 del 28 marzo 2008 e successive modifiche ed integrazioni.

8. Per *switching* si intende il passaggio di un cliente finale da un venditore ad un altro⁷. Il venditore che perde il cliente è detto "venditore uscente", quello che lo acquisisce è detto "venditore entrante".

La richiesta di *switching*, in cui si indica anche la data a partire dalla quale lo *switching* deve considerarsi operativo, è presentata dal venditore entrante al distributore alla cui rete di distribuzione il punto di prelievo/cliente finale da acquisire è allacciato, una volta decorso il tempo a disposizione del cliente finale per esercitare il diritto di ripensamento e successivamente all'esercizio della facoltà di recesso da parte del cliente finale (articolo 3.2 del. AEEG n. 42/08).

La richiesta di *switching* contiene soltanto le tre informazioni seguenti: (i) il POD (*Point of Delivery*) identificativo del punto di prelievo del cliente; (ii) il codice fiscale o la partita IVA del cliente al fine del controllo di regolarità dei dati ottenuti dal cliente rispetto a quelli contenuti nella banca dati del distributore, (iii) la data in cui si richiede che lo *switching* diventi operativo.

9. Il distributore confronta i dati comunicati dal venditore entrante con quelli presenti nella propria banca dati. L'articolo 3 della del. n. 42/08 prevede che l'impresa di distribuzione segnali eventuali errori o incompletezze della richiesta entro 3 giorni per i dati di anagrafica, e 2 giorni per problemi legati alla data di efficacia dello *switching*⁸. In caso di esito positivo, il distributore effettua lo spostamento del punto di prelievo dal contratto di dispacciamento e di trasporto del venditore uscente a quello del venditore entrante. Una volta effettuato tale spostamento si completa la fase di c.d. *switching* operativo. Entro il dodicesimo giorno lavorativo del mese antecedente la data di *switching* l'impresa distributrice deve comunicare al soggetto richiedente il rigetto o l'avvenuta esecuzione della richiesta di *switching*, confermandone la data in quest'ultimo caso.

10. Terminato lo *switching* operativo si avvia il c.d. *switching commerciale*, che si conclude con la comunicazione da parte del distributore della cosiddetta "*lettura di switching*", che rappresenta il dato a partire dal quale i prelievi di

³ [La tariffa determina, quindi, il livello massimo del prezzo che i venditori possono praticare nel mercato libero, dal momento che per attrarre clienti sul mercato libero dovranno offrire un prezzo necessariamente inferiore alla tariffa.]

⁴ [La legge stessa ha previsto che l'erogazione del servizio di salvaguardia fosse affidata a imprese scelte in base ad una procedura di gara. La relativa disciplina è stata individuata con decreto del Ministero dello Sviluppo Economico (di seguito, MSE) del 23 novembre 2007 e con delibera n. 337/07 dell'AEEG. Il territorio nazionale è stato diviso in aree omogenee, per ciascuna delle quali è prevista una gara biennale per l'attribuzione del servizio, da svolgersi nel novembre dell'anno precedente l'inizio del biennio (il primo biennio è il 2009-2010, mentre per il 2008 è stata effettuata una gara per assicurare il servizio nel periodo maggio-dicembre 2008).]

⁵ [Le imprese connesse in bassa tensione, aventi meno di 50 dipendenti e un fatturato annuo non superiore a 10 milioni di euro sono automaticamente comprese nel regime di tutela di cui al presente comma".]

⁶ [In mancanza di tale scelta, l'erogazione del servizio per i clienti finali domestici non riforniti di energia elettrica sul mercato libero e' garantita dall'impresa di distribuzione, anche attraverso apposite società di vendita, e la funzione di approvvigionamento continua ad essere svolta dall'Acquirente Unico Spa di cui all'art. 4 del decreto legislativo 16 marzo 1999, n. 79".]

⁷ [La del. 42/08 disciplina anche i casi di nuovo allacciamento tra gli switching. La principale differenza con la disciplina del cambio fornitore riguarda il caso in cui siano necessari degli interventi sugli impianti al fine di permettere l'attivazione della fornitura, i cui tempi sono regolati dalla delibera n. 333/07.]

⁸ [I tempi entro i quali le informazioni fornite vanno rettificate sono rispettivamente di 6gg. e di 4 gg..]

energia elettrica vengono fatturati dal venditore entrante, che sopporta i relativi oneri di trasporto e dispacciamento. Tale lettura va comunicata entro il 20 del mese relativo alla data di *switching* (articolo 7.1 della del. AEEG n. 42/08).

Al fine di consentire al venditore entrante di programmare accuratamente i propri acquisti di energia elettrica e di fatturare correttamente al nuovo cliente, l'articolo 8 della del. 42/08 dispone che, a partire dal 1° ottobre 2008, l'impresa di distribuzione deve comunicare al venditore entrante entro il sesto ultimo giorno del mese antecedente la data di *switching* la serie storica dei dati di prelievo orari o per fasce dell'ultimo anno antecedente la data di *switching*.

Lo switching nel settore del gas

11. Nel settore del gas lo *switching* dei clienti finali è disciplinato dalle delibere n. 137/02, n. 138/04 e n. 119/05 dell'AEEG e dal Codice di Distribuzione, dal Codice di Trasporto di Snam Rete Gas e di SGI e dal Codice di Stoccaggio di Stogit e di Edison Stoccaggi.

12. In generale, il subentro nella fornitura di un cliente gas (*switching* operativo) richiede che:

– il nuovo esercente la vendita invii la richiesta di *switching* al distributore per ottenere l'accesso alla rete di distribuzione;

– inoltre, il nuovo venditore deve anche fare richiesta all'impresa di trasporto di subentrare nella capacità di trasporto nazionale⁹, prima impegnata dal precedente venditore, indicando l'utente al quale si sostituisce ;

– infine, il nuovo venditore deve fare richiesta all'impresa di stoccaggio¹⁰ di subentrare nella capacità di stoccaggio prima conferita al precedente venditore con riguardo a quel cliente finale (in adempimento all'articolo 18 Decreto Legislativo n. 164/00), indicando l'utente al quale si sostituisce.

13. Per portare a termine le richieste sopra descritte devono essere fornite informazioni relative ai dati identificativi del cliente, codice matricola contatore, codice identificativo del punto di riconsegna, codice identificativo del REMI, identificativo dell'utente del trasporto e dello stoccaggio uscente, data di decorrenza dello *switching* e varie dichiarazioni sostitutive di atti di notorietà.

L'impresa di distribuzione segnala al venditore entrante l'eventuale presenza di errori materiali o l'incompletezza della richiesta di accesso, consentendone la verifica nel termine di 10 giorni lavorativi.

14. Terminato lo *switching* operativo si avvia lo *switching commerciale*, che si conclude con la comunicazione da parte del distributore della "*lettura di switching*", che rappresenta il dato a partire dal quale i prelievi di gas vengono fatturati dal venditore entrante, che sopporta i relativi oneri di trasporto e distribuzione. Tale lettura va comunicata entro 30 giorni dalla data di decorrenza dello *switching* (articolo 14.10 del. 138/04).

15. Al fine di ridurre i vantaggi informativi di cui godono gli esercenti la maggior tutela ed i fornitori storici di gas dei clienti domestici l'AEEG, con la delibera n. 157/07 (del giugno 2007) ha disposto che i distributori devono mettere a disposizione dei venditori che ne facciano richiesta i dati di base dei clienti domestici allacciati alla propria rete. Alla luce delle difficoltà emerse in prima applicazione riguardo sia a profili di tutela della privacy, sia alla predisposizione dei database e delle procedure di interrogazione da parte dei distributori, l'obbligo di fornitura di tali dati è stato posposto al 1° ottobre 2008.

Le caratteristiche del mercato elettrico e del gas in termini di propensione dei clienti al cambio di fornitore (cd switching)

16. Dopo la completa liberalizzazione avvenuta il 1° luglio 2007, i clienti finali rientranti nel regime di maggior tutela (clienti domestici e piccole imprese allacciati in bassa tensione, di seguito, BT) hanno fatto registrare tassi di *switching* contenuti. L'AEEG riporta¹¹ infatti che dalla completa liberalizzazione del mercato al 31/12/08 hanno cambiato fornitore, passando sul mercato libero ad una società di vendita non appartenente allo stesso gruppo dell'esercente la maggior tutela, l'1,3% dei punti di prelievo nella titolarità di clienti domestici e il 6,4% dei punti di prelievo nella titolarità di piccole imprese in BT; nell'ultimo trimestre del 2008, hanno cambiato fornitore passando sul mercato libero ad una società non collegata all'esercente la maggior tutela circa 110.000 punti di prelievo.. Questa caratteristica del mercato appare coerente con l'esistenza sia di rigidità dal lato della domanda, che da difficoltà dal lato dell'offerta.

⁹ [Art. 12 Nuovi conferimenti per sostituzione nella fornitura a clienti finali. L'utente che attivi una nuova fornitura nei confronti di un cliente finale in precedenza servito da un altro utente, ha titolo ad ottenere il conferimento della capacità strumentale a detta nuova fornitura. A tal fine l'utente trasmette all'impresa di trasporto la relativa richiesta di capacità, impegnandosi ad assicurare il rispetto degli obblighi di cui all'articolo 18 del decreto legislativo n. 164/00. L'impresa di trasporto conferisce all'utente che abbia presentato richiesta ai sensi del comma 12.1 la relativa capacità, riducendo di un pari ammontare la capacità conferita all'utente che in precedenza serviva il medesimo cliente finale.]

¹⁰ [Dato il sistema di allocazione della capacità di stoccaggio oggi esistente in Italia, che privilegia i fornitori dei clienti domestici, ogni cliente finale di questo tipo dà diritto al proprio fornitori ad accedere alla relativa quota di stoccaggio. In numerosi casi, quando l'impresa di vendita si approvvigiona con forniture che prevedono che lo shipper si faccia carico anche della modulazione (c.d. forniture al city-gate o al REMI) il titolo all'accesso allo stoccaggio generato dall'utente finale viene acquisito dallo shipper. Per tale motivo, l'utente dello stoccaggio può essere diverso dall'impresa che vende il gas al cliente finale. Nel territorio italiano a fronte di circa 300 imprese attive nella vendita di gas, ci sono poche decine di utenti dello stoccaggio del gas. Nel reperimento delle informazioni indicate nel testo sono, è quindi necessario reperire l'effettivo utente dello stoccaggio collegato al cliente acquisito, compito più facile nel caso il venditore uscente sia integrato a monte.]

¹¹ [Dati di sintesi dell'evoluzione delle forniture di energia elettrica e di gas naturale: regimi di tutela e mercato libero, consultabili sul sito www.autorita.energia.it.]

Riguardo alle prime, da una recente ricerca RIE-GMPR¹² emergono (i) molta disinformazione, sia tra chi non ha effettuato *switching* (il 52% di questi non conosce per nulla le offerte del mercato libero) che tra chi lo *switching* lo ha fatto (il 41% non sa se ha un prezzo fisso o variabile) e (ii) una bassa elasticità della domanda¹³.

I clienti che, ad oggi, hanno cambiato fornitore sono soprattutto quelli con una elasticità della domanda più elevata (e costi di ricerca più bassi, probabilmente) mentre i clienti che rimangono in regime di maggior tutela sono – in maggioranza – quelli con una domanda più rigida al prezzo (e/o con maggiori costi di informazione), rispetto ai quali le offerte di molti venditori potrebbero non essere sufficienti per indurli a cambiare fornitore.

17. Questi elementi riducono il numero di clienti domestici disposti a passare al mercato libero e quindi limitano l'estensione del mercato effettivamente contendibile. L'indagine RIE-GMPR ha rivelato anche la sensibilità dei consumatori elettrici alle offerte *dual-fuel* (elettricità e gas), la quale è stata importante per oltre il 50% di coloro che hanno cambiato fornitore ed è considerata un elemento che avrebbe rilievo nella scelta di cambiare fornitore dall'80% di coloro che non hanno ancora cambiato fornitore.

18. Il mercato del gas ha registrato, poi, un tasso di *switching* estremamente basso, in particolare per i clienti domestici, dall'avvio della liberalizzazione ad oggi. L'AEEG riporta¹⁴ che dall'avvio della liberalizzazione (gennaio 2003) al 1° giugno 2008 solo il 3,1% dei punti di riconsegna con consumi fino a 5.000 mc/anno e il 14,3% dei punti di riconsegna con consumi annui compresi tra 5.000 e 200.000 mc hanno cambiato fornitore almeno una volta, per un totale di meno di 700.000 punti di riconsegna. Tra il 1/6/2007 e il 1/6/2008 tali percentuali sono state rispettivamente pari allo 0,7% e al 4,2%. Come nel caso dell'energia elettrica, questa caratteristica del mercato appare coerente con l'esistenza sia di rigidità dal lato della domanda, sia di difficoltà dal lato dell'offerta.

19. Per quanto riguarda la fornitura di gas, la ricerca RIE-GMPR ha messo in luce (i) forti costi di ricerca dei consumatori (derivanti innanzitutto dagli elevati costi di elaborazione delle informazioni) e (ii) una bassa elasticità della domanda.

Si noti che, a fronte del bassissimo numero di *switch* di clienti domestici nel settore gas rispetto a quello elettrico, si deve ritenere che la porzione di consumatori domestici che sperimenta elevati costi e bassa elasticità della domanda al prezzo è sostanzialmente più elevata di quella del settore elettrico.

Ciò appare confermato dal fatto che la porzione di rispondenti che richiederebbe sconti superiori al 30% per cambiare fornitore è nel gas doppia di quella dell'elettricità.

I fatti denunciati da Sorgenia

20. Il 27 ottobre 2008 è pervenuta all'Autorità una segnalazione da parte di Sorgenia concernente un presunto abuso di posizione dominante commesso da diversi gruppi societari verticalmente integrati, attivi sia nella distribuzione, sia nella vendita di energia elettrica e di gas, tra cui A2A, con particolare riferimento alle condotte delle società di distribuzione del gas e dell'elettricità, A2A Reti Elettriche e A2A Reti Gas. La segnalazione è stata integrata il 3 febbraio, 7 e 10 aprile 2009. Le condotte oggetto di segnalazione sono da ricondurre, a detta del segnalante, ad ostacoli e ritardi messi in atto dalle società di distribuzione del gruppo A2A, facenti parte di un gruppo integrato nella fase a valle della vendita nel mercato elettrico e del gas, 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 le società di vendita collegate al distributore locale, alle quali sono storicamente riconducibili i clienti divenuti idonei a seguito della liberalizzazione del mercato e potenzialmente pronti a scegliere un nuovo fornitore.

21. Sorgenia ha lamentato un generalizzato atteggiamento ostativo e dilatorio da parte di alcuni distributori elettrici e del gas, sia nella fase di *switching* operativo, che nelle successive fasi di *switching* commerciale e di gestione del cliente.

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; la funzione svolta dal distributore in questa fase è quindi cruciale.

Il comportamento denunciato da Sorgenia sarebbe consistito nella sostanziale violazione delle funzioni assegnate ai distributori in fase di *switching*.

¹² [RIE-GMPR, 2a Indagine: Liberalizzazione Mercato Energia 2008, presentata a Roma il 29 gennaio 2009.]

¹³ [In particolare, mentre l'80% dei consumatori che hanno cambiato fornitore (escludendo quelli che non hanno ancora ricevuto la bolletta) ha ottenuto uno sconto non superiore al 15%, oltre il 65% di coloro che non hanno cambiato fornitore valuterebbero uno switch solo a fronte di uno sconto pari ad almeno il 15% (poco più del 20% lo vorrebbe superiore al 30%). Posto che la maggior parte delle offerte sul mercato propongono sconti del 10%-15% sul prezzo della sola componente energia - che si traducono in sconti dell'ordine del 5%-8% sul prezzo di riferimento AEEG -, lo sconto attualmente offerto sembra quindi inferiore a quello richiesto dalla maggior parte dei consumatori che non hanno ancora cambiato fornitore intervistati da RIE.]

¹⁴ [Dati di sintesi dell'evoluzione delle forniture di energia elettrica e di gas naturale: regimi di tutela e mercato libero, consultabili sul sito www.autorita.energia.it.]

Con specifico riferimento ad A2A Reti Elettriche e A2A Reti Gas Sorgenia ha lamentato: (i) lo 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 *trader*, tra cui un applicativo *web based* che consenta di verificare l'iter dello *switching*; ciò, renderebbe eccessivamente oneroso lo *switching* operativo anche nel caso in cui andasse a buon fine.

22. Per il settore del gas, più in particolare, Sorgenia lamenta l'alta incidenza di *switching* non riusciti 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. Riguardo ad A2A Reti Gas il 43% delle richieste di *switching* formulate da Sorgenia non sarebbero state realizzate per problemi di questo tipo.

23. La relazione tra distributore e venditore nuovo entrante prende avvio durante il processo di *switching* ma perdura durante tutto il rapporto contrattuale dal momento che spettano al distributore le rilevazioni dei consumi dei clienti, che consentono di provvedere alla fatturazione del trasporto e della vendita a partire dalla data di subentro come utente del dispacciamento/trasporto.

Sorgenia lamenta, in merito, ingiustificate difficoltà nei rapporti con A2A Reti Elettriche riguardo alla fornitura sia delle misure di *switching* previste dalla delibera AEEG n. 42/08, sia dello storico delle misure dei prelievi (anch'esse previste dalla del. n. 42/08). Inoltre, Sorgenia ha lamentato i significativi danni economici subiti a causa delle notevoli discrepanze tra le misure dei prelievi fornite ai fini della fatturazione dei clienti finali e quelle ricevute ai fini del pagamento del servizio di trasporto, nonché tra le prime e le letture finali di *switching* e riattivazione di clienti tornati ad A2A.

24. Infine, il rapporto con A2A Reti Elettriche sarebbe stato particolarmente difficile anche con riferimento alla comunicazione dei 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) – che sarebbe avvenuta con enorme ritardo –, delle informazioni relative ai punti di prelievo ("PdP") acquisiti (profilo, potenza impegnata, potenza disponibile, dati del contatore e altro) e di quelle relative a tutti i punti di prelievo di cui il venditore entrante risulta utente del dispacciamento, nonché delle misure dei consumi associati a tali PdP. Sorgenia, infine, lamenta anche ostacoli e ritardi nell'esecuzione delle prestazioni relative ad aumenti di potenza.

25. Per quanto, poi, riguarda specificamente la comunicazione di dati di misura dei consumi gas, Sorgenia ha lamentato il ritardo con il quale A2A Reti Gas fornisce le "letture di *switching*" e i dati di misura, nonché l'onerosità del servizio reso.

26. Sorgenia ha affermato che, anche a fronte dei costi di commercializzazione da sostenere (nel caso del gas resi più elevati dalla complessità del processo di *switching*), l'entrata nel segmento *retail* sia remunerativa solo in caso di offerta di soluzioni "convergenti" al consumatore finale (c.d. *dual fuel*). Sorgenia avrebbe, pertanto, rafforzato le iniziative di vendita *dual fuel* a valle della liberalizzazione completa del mercato *retail* dell'energia elettrica. Data la rilevanza di strategie di vendita *dual fuel* nell'approccio del cliente, le difficoltà incontrate nel processo di *switching* dei clienti gas costituirebbero una barriera all'ingresso anche nel mercato *retail* dell'elettricità.

III. IL DIRITTO

I mercati rilevanti

27. I mercati rilevanti per la valutazione delle condotte in esame sono i seguenti:

- a) distribuzione di energia elettrica;
- b) distribuzione di gas naturale;
- c) servizi di misura dell'energia elettrica;
- d) servizi di misura del gas naturale;
- e) vendita di energia elettrica al dettaglio a clienti domestici;
- f) vendita di energia elettrica al dettaglio a clienti non domestici allacciati in bassa tensione;
- g) vendita di gas a clienti finali con consumi inferiori ai 200.000 mc anno.

28. L'attività di distribuzione di energia elettrica consiste nel trasporto dell'energia dispacciata attraverso la rete di trasmissione nazionale dai punti di interconnessione con tale rete ai punti di prelievo nella titolarità dei clienti finali allacciati alla rete di distribuzione locale. L'offerta del servizio di trasporto dell'energia elettrica sulla rete di distribuzione locale costituisce un monopolio naturale, regolamentato dall'AEEG. L'attività di distribuzione è svolta in monopolio sulla base di una concessione locale, rilasciata dal Ministero per lo Sviluppo Economico, comprendente uno o più comuni.

Il servizio di distribuzione dell'energia elettrica costituisce un mercato rilevante distinto, 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 rilevante¹⁵.

¹⁵ [Cfr. il provvedimento di avvio di A410 –Exergia – ENEL / servizio di salvaguardia e le concentrazioni C9813 - ENEL Distribuzione / Comune di Inghia deliberata l'11 dicembre 2008 e C10025 - ENEL Distribuzione / Comune di Telti deliberata il 9 aprile 2009.]

Nel caso di specie, i mercati rilevanti coincidono con i territori dei comuni di Milano, Brescia, Rozzano (MI) e altri 45 Comuni della provincia di Brescia.

29. La distribuzione di gas naturale consiste nel trasporto del gas su un gasdotto locale dai punti di interconnessione con la rete di trasporto nazionale fino al cliente finale. Tale attività costituisce un monopolio naturale a livello locale, regolamentato dall'AEEG e assegnato in concessione attraverso una gara¹⁶.

La distribuzione di gas naturale ai clienti finali costituisce un mercato rilevante distinto 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 dei comuni di Milano, Brescia, Bergamo, e altri 210 comuni delle province di Milano, Brescia, Bergamo, Lodi, Pavia, Cremona, Alessandria, Trento, Piacenza, Chieti, Isernia, Campobasso, Salerno.

30. Le attività di misura dei consumi non fanno parte della concessione attribuita del distributore, né nel caso dell'elettricità¹⁷, né nel caso del gas.

Nel caso dell'elettricità, esse risultano egualmente attribuite al distributore¹⁸, seppure non in via esclusiva, a causa della centralità delle misure dei prelievi fornite del distributore nella determinazione delle partite economiche di competenza del Gestore della rete elettrica (oneri di dispacciamento e sbilanciamento), del distributore stesso (oneri di trasporto) e dei venditori (fatturazione dei consumi). Tali misure non possono essere ovviamente sostituite con altri servizi.

Le attività di misura del gas, poi, sono state tradizionalmente svolte dal venditore direttamente o dal distributore, su richiesta del primo. Per i clienti di piccola dimensione (in particolare, al di sotto dei 5000 mc/anno), la maggior parte dei venditori si avvale di tale servizio. La recente 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.

La fornitura delle misure dei prelievi dei clienti finali rappresenta 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.

31. 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)¹⁹. Nella giurisprudenza 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 regolatore²⁰.

32. 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.

Il mercato della vendita ai clienti finali domestici ha dimensione locale, e coincidente in prima approssimazione con i confini della concessione del distributore locale, a causa della prevalenza della fornitura in regime di maggior tutela effettuata dalla società di vendita facente parte dello stesso gruppo societario del distributore di elettricità.

Il mercato della vendita al dettaglio ai clienti non domestici connessi in bassa tensione può anch'esso essere considerato in prima approssimazione locale²¹, 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. L'esatta delimitazione a livello locale di tale mercato sarà oggetto di approfondimento nel corso del procedimento istruttorio.

33. Nel mercato della vendita di energia elettrica ai clienti domestici dei comuni in cui opera A2A Reti Elettriche, il gruppo A2A attraverso le società di vendita di energia elettrica (A2A Energia e ASMEA), esercenti altresì il servizio di maggior tutela in tali comuni, detiene una posizione quasi monopolistica.

¹⁶ [Cfr. Art. 14 del Decreto Legislativo n. 164/00 "Attuazione della direttiva n. 98/30/CE recante norme comuni per il mercato interno del gas naturale, a norma dell'articolo 41 della legge 17 maggio 1999, n. 144".]

¹⁷ [Cfr. delibera AEEG 37/01 e i decreti del Ministero dell'Industria del 3/5/01 di approvazione di numerose concessioni di distribuzione elettrica.]

¹⁸ [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.]

¹⁹ [Cfr. M3440 – Eni – GDP – EDP, §64 e GdF/Suez (M1480), deciso il 14 novembre 2006, §§688-692.]

²⁰ [Cfr. C4438 – ENEL - France Telecom / New WIND e A333 – ENEL Trade / Clienti idonei.]

²¹ [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.]

Il gruppo A2A, attraverso le proprie società di vendita, è uno dei principali operatori del mercato della vendita di energia elettrica ai clienti non domestici connessi in bassa tensione in Lombardia e, in particolare, nelle province di Brescia e Milano, nonché a livello nazionale.

34. 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 può essere ritenuta locale e coincidente, in prima approssimazione, con il mercato nel quale opera il distributore locale²².

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 di A2A Reti Gas, le società A2A Energia, ASMEA, Bas Omniservizi S.r.l. (provincia di Bergamo), Metamer S.r.l. (Abruzzo e Molise) - 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.

Le condotte restrittive

L'abuso di posizione dominante

35. Le società di distribuzione di energia elettrica e gas si trovano a svolgere un ruolo cruciale per garantire che la liberalizzazione del mercato della vendita al dettaglio sia effettiva. Il distributore di energia elettrica e gas è infatti 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.

Il modo in cui i distributori svolgono le attività ad essi delegate ha quindi un impatto inevitabile sulla performance concorrenziale del mercato in termini di percentuali di *switching* - soprattutto in presenza di caratteristiche strutturali che rendono i mercati interessati piuttosto vischiosi -, sui rapporti tra nuovi entranti e clienti acquisiti e sull'equilibrio economico-finanziario dei venditori - in quanto un corretto flusso di misure è essenziale per una regolare fatturazione e, quindi, per recuperare i costi sostenuti dal venditore per l'acquisto dell'elettricità e del gas e per il funzionamento della struttura aziendale. In definitiva, il grado di efficienza del distributore nello svolgimento delle attività ad esso assegnate impatta significativamente sul grado di effettività del processo stesso di liberalizzazione della vendita al dettaglio di energia elettrica e gas.

36. Le società di distribuzione svolgono le funzioni loro affidate in una situazione di conflitto di interessi, derivante dall'essere parte di un gruppo integrato a valle nella vendita al mercato libero. All'interno dell'area territoriale in cui il distributore opera in monopolio, infatti, le attività finalizzate al cambio di fornitore ed alla gestione dei clienti che gli sono richieste da parte di società di vendita diverse da quelle appartenenti al proprio gruppo sono funzionali a sottrarre clienti alla società di vendita integrata, che in quanto *incumbent* serve la maggior parte di quegli stessi clienti in regime di libero mercato o di maggior tutela (nel caso dell'energia elettrica).

37. L'AEEG ha individuato discipline apposite per lo *switching* e per la comunicazione dei dati di misura dal distributore agli operatori della vendita²³, allo scopo di evitare comportamenti opportunistici e, comunque, per facilitare l'effettiva liberalizzazione del mercato.

Ciò, tuttavia, sembrerebbe non aver impedito ai distributori di tenere comportamenti che hanno prodotto l'effetto di ostacolare l'ingresso e l'operatività dei nuovi entranti, a tutto vantaggio della situazione preesistente ed, in definitiva, quindi, a vantaggio del loro gruppo di appartenenza.

38. Le condotte denunciate da Sorgenia prefigurano in capo ad A2A ed alle sue controllate A2A Reti Elettriche e A2A Reti Gas la responsabilità per una fattispecie di abuso di posizione dominante consistente nell'aver adottato, nei mercati della distribuzione e della misura di energia elettrica e gas, comportamenti che hanno avuto l'effetto di proteggere o ampliare le quote di mercato delle società di vendita integrate A2A Energia, ASMEA, Bas Omniservizi S.r.l. e Metamer S.r.l. nei mercati a valle della vendita di energia elettrica ai clienti domestici ed alle piccole imprese allacciate in BT, e della vendita di gas ai clienti con consumi inferiori a 200.000 mc/anno, in quanto facenti parte dello stesso gruppo societario del distributore.

Tali comportamenti, consistenti nella frapposizione di ostacoli allo *switching* e nella fornitura irregolare dei dati di prelievo, configurano abusi di posizione dominante indipendentemente dalla loro eventuale rilevanza anche in termini di violazione di specifiche previsioni di regolazione, nella misura in cui rappresentano un esercizio del potere di mercato del monopolista volto a favorire la propria controllata nel mercato a valle della vendita, sfruttando la posizione di fulcro del sistema e di interfaccia tra i venditori che il distributore istituzionalmente ricopre.

²² [Cfr. da ultimo, C9969 - E.ON Italia/E.T. Energia e Territorio Servizi Commerciali.]

²³ [Di recente, l'AEEG ha annunciato di aver avviato, con delibera VIS n. 16/09, procedimenti e verifiche ispettive nei confronti di 6 imprese di distribuzione di energia elettrica a seguito delle segnalazioni di diversi venditori che hanno evidenziato problemi e disguidi nella messa a disposizione dei dati di misura dei consumi in termini di tempestività, precisione e supporti informatici utilizzati. L'iniziativa del regolatore riguarda comportamenti in violazione dell'art. 18 del Testo Integrato della Vendita (del n. 156/07 AEEG) e di installazione di misuratori orari per i clienti in alta e media tensione. Cfr. comunicato dell'11 marzo 2009 sul sito Internet www.autorita.energia.it.]

39. I venditori di energia elettrica e gas non integrati con il distributore locale, a causa delle condotte ostative e della negligenza di quest'ultimo, subiscono danni economici e di immagine che ne indeboliscono il posizionamento competitivo e la capacità concorrenziale in mercati già molto difficili da penetrare, anche per le ragioni di carattere strutturale sopra meglio descritte.

Più in particolare, in aggiunta all'ostacolo diretto alla crescita della base clienti provocato dagli *switching* non riusciti, i nuovi entranti si trovano ad affrontare costi per gestire i ritardi (in particolare, personale dedicato alla gestione di tali *switching*), costi irrecuperabili connessi all'attività di individuazione e contatto del cliente, costi reputazionali rappresentati da migliaia di clienti con *switching* falliti (o fortemente ritardati) che possono far circolare notizie sulla scarsa qualità del servizio fornito dal nuovo entrante. Tali costi possono rappresentare una significativa percentuale del risultato operativo (al lordo delle tasse) di un operatore con le caratteristiche di Sorgenia.

40. Una volta avvenuto lo *switching*, la fornitura discontinua o ritardata dei dati di consumo configura una condotta idonea ad innalzare i costi dei nuovi entranti (*raising rivals' costs*) che ha un grave impatto finanziario e reputazionale. Sul piano economico, il fatturato del venditore entrante diviene una grandezza incerta, sottoposta all'arbitrio del distributore nel fornire tali dati. Tale incertezza può divenire particolarmente rilevante per i clienti con consumi significativi. Nel caso dei piccoli clienti – in particolare domestici – anche se contenuta a livello individuale, tale incertezza può divenire significativa a livello aggregato.

Da ciò discende inoltre una più difficoltosa previsione degli approvvigionamenti di energia elettrica e gas necessari, da cui possono derivare maggiori costi di approvvigionamento, anche a causa dei possibili maggiori sbilanciamenti in prelievo e del conseguente aumento dei relativi oneri. Ciò comporterebbe un maggior fabbisogno finanziario, con maggior costi dovuti al ricorso al credito, e un più fragile equilibrio economico finanziario dei nuovi entranti.

Il fatto che, poi, il venditore entrante possa recuperare le somme dovutegli grazie ai conguagli può rappresentare motivo di tensione nel rapporto con il cliente, che a fronte di consumi regolari tollera malamente il pagamento di somme ingenti in sede di conguaglio. La negligenza nella fornitura dei dati di misura da parte del distributore al venditore entrante viene, quindi, percepita come scarsa serietà e negligenza del venditore stesso da parte del cliente finale.

41. Nel settore elettrico, va inoltre rilevato che le difficoltà imposte ai venditori non integrati con il distributore locale dalle irregolarità nella fornitura dei dati di misura si possono tradurre in una discriminazione a favore della società di vendita integrata. Nel caso del gruppo A2A, le società A2A Energia e ASMEA svolgono sia l'attività di esercente la maggior tutela, sia la vendita al mercato libero in posizione di pressoché monopolio nella vendita di energia elettrica ai clienti domestici e di assoluto rilievo nella vendita ai clienti non domestici allacciati in bassa tensione alla rete del distributore locale. Anche ove le irregolarità nella fornitura dei dati caratterizzassero altresì il rapporto tra A2A Reti Elettriche e le suddette società di vendita del gruppo, si fa presente che per tutti gli esercenti la maggior tutela tanto l'approvvigionamento, che gli sbilanciamenti sono gestiti dall'Acquirente Unico, il quale è in grado di compensare con grande facilità gli errori di previsione relativi a singoli clienti.

42. Va infine rilevato, in generale, come le condotte in questione si sostanzino, nella maggior parte dei casi, in una significativa degradazione della qualità dei servizi forniti ai venditori di energia elettrica e gas al dettaglio, che si riflette in un peggioramento del servizio offerto ai clienti o addirittura nell'impossibilità, da parte dei venditori concorrenti, di fornire ai nuovi clienti i servizi richiesti.

Tali comportamenti, sia che si risolvano in una discriminazione dei venditori non integrati con il distributore locale, sia che non comportino alcuna discriminazione rispetto al venditore integrato, danneggiano in particolar modo i concorrenti di quest'ultimo, a causa degli svantaggi informativi e reputazionali che questi deve fronteggiare e, quindi, della maggiore sensibilità ad ogni possibile peggioramento del livello di servizio che i suoi potenziali clienti (i potenziali *switchers*) hanno rispetto al livello di servizio già sperimentato con il venditore *incumbent*.

43. In conclusione, i comportamenti descritti appaiono configurare un abuso di posizione dominante da parte di A2A e delle sue controllate operanti nella distribuzione di energia elettrica e gas, volto a limitare l'accesso e/o ostacolare l'operatività nei mercati della vendita di energia elettrica al dettaglio ai clienti domestici e non domestici connessi in BT e della vendita di gas ai clienti con consumi annui inferiori a 200.000 mc, da parte di società concorrenti di A2A Energia, ASMEA, Bas Omniservizi S.r.l. e Metamer S.r.l.

44. Tali condotte, ostacolando il pieno dispiegarsi del processo concorrenziale nei mercati della vendita di energia elettrica al dettaglio ai clienti domestici e non domestici connessi in BT e della vendita di gas ai clienti con consumi annui inferiori a 200.000 mc, negano o limitano la possibilità per i clienti finali di scegliere il proprio fornitore ed ottenere l'elettricità e il gas a prezzi più bassi di quelli regolati.

Per tale motivo, quindi, i comportamenti sopra esaminati, appaiono comportare un danno diretto ai consumatori finali.

Esistenza di un pregiudizio al commercio tra Stati membri

45. L'esistenza di un pregiudizio al commercio tra Stati Membri, come esito dei comportamenti descritti, appare sussistere in ragione dell'estensione e della portata delle stesse, essendo coinvolto il gruppo A2A, che opera nel settore del gas a Milano, Brescia, Bergamo, Como ed in vari ambiti in Lombardia, Abruzzo, Campania e Calabria (con una quota di circa il 7% del gas distribuito in Italia) e nel settore elettrico operante a Milano, Brescia ed aree limitrofe, che rappresentano da sole il 4,1% dei consumi nazionali di energia elettrica.

46. Sia nel settore del gas che nell'elettricità, esistono diversi operatori che operano su una pluralità di mercati locali, che rappresentano significative porzioni del territorio nazionale in quanto comprendono alcune delle più significative concentrazioni di clienti domestici e di piccole imprese del territorio nazionale. Tenuto conto del fatto che 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), ove esiste una concentrazione di clienti profittevoli potenzialmente disposti a cambiare fornitore, le condotte di tali operatori, ostacolando significativamente l'entrata su tali porzioni del territorio nazionale, appaiono suscettibili di integrare un pregiudizio al commercio tra Stati Membri.

47. Tale posizione insieme alla circostanza per cui A2A è in possesso, in un numero elevato di ambiti locali, di informazioni e dati relativi ai clienti elettrici domestici e non domestici allacciati in BT ed ai clienti gas con consumi annui inferiori a 200.000 mc di natura essenziale, conferiscono alla società, operatore verticalmente integrato, la possibilità di mettere in atto strategie escludenti, e di lanciare segnali ai suoi concorrenti nei mercati a valle della vendita al dettaglio ai clienti sopra individuati²⁴.

Le suddette strategie escludenti possono colpire anche imprese aventi la sede principale in uno degli Stati membri dell'Unione Europea diversi dall'Italia, verticalmente integrate o grossisti puri che intendano entrare nei mercati della vendita al dettaglio di elettricità o gas in Italia. In tal senso, le condotte contestate al gruppo A2A potrebbero pregiudicare il commercio tra Stati membri dell'Unione.

RITENUTO, pertanto, che le condotte adottate da A2A, tramite le sue controllate A2A Reti Elettriche S.p.A. e A2A Reti Gas S.p.A., possono configurare un abuso di posizione dominante, posto in essere attraverso comportamenti idonei ad ostacolare la capacità concorrenziale dei nuovi entranti nei mercati della vendita di energia elettrica ai clienti domestici e non domestici connessi in BT e a clienti gas con consumi inferiori a 200.000 mc annui e, quindi, ingenerare la riduzione della concorrenza nei suddetti mercati della vendita al dettaglio di energia elettrica e gas;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 14, della legge n. 287/90, nei confronti delle società A2A S.p.A., A2A Reti Gas S.p.A. e A2A Reti Elettriche S.p.A. per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 82 del Trattato UE;

b) la fissazione del termine di giorni trenta, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle Parti del diritto di essere sentiti, personalmente o a mezzo di procuratore speciale, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Energia della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità almeno sette giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è il dott. Fabio Massimo Esposito;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Energia della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità dai rappresentanti legali delle Parti, nonché da persona da esse delegata;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 30 giugno 2010.

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

²⁴ [Cfr. Comunicazione cit. punto 94: "Se l'impresa dominante adotta ripetutamente un comportamento tale da diffondere la convinzione che attuerà sistematicamente pratiche di esclusione nei riguardi dei concorrenti che tentano di esercitare una concorrenza diretta, è probabile che i concorrenti di altri Stati membri competano in modo meno aggressivo; in tal caso il commercio può essere pregiudicato anche se la vittima nel caso di specie non proviene da un altro Stato membro".]