

A411B - SORGENIA/ITALGAS

Provvedimento n. 19804

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. La società Italgas S.p.A. (di seguito, Italgas) è principalmente attiva nella distribuzione di gas naturale. Italgas è, ad oggi, interamente controllata da ENI S.p.A.. Occorre, tuttavia, ricordare che ENI S.p.A. ha reso noto un progetto di ristrutturazione del gruppo che prevede la cessione a Snam Rete Gas S.p.A. (soggetta al controllo esclusivo di Eni tramite una quota di capitale sociale del 50,03%) del 100% del capitale sociale di Stogit S.p.A. e di Italgas¹. Il fatturato di Italgas nel 2008 è stato di 648 milioni di euro.

2. Eni S.p.A. (di seguito, ENI) è a capo di un gruppo operante nei settori degli idrocarburi e del gas naturale, nella generazione e commercializzazione di energia elettrica, nella distribuzione e nella vendita di gas naturale, nella petrolchimica, nell'ingegneria, nella finanza e nei servizi.

In particolare, ENI opera nella vendita di energia elettrica e gas naturale ai clienti finali attraverso la sua divisione ENI Gas & Power.

Il capitale sociale di ENI è detenuto per il 20,3% dal Ministero dell'Economia, per il 10% dalla Cassa Depositi e Prestiti e per la restante parte è diffuso sul mercato.

Il fatturato consolidato realizzato da ENI nel 2007 è stato di 87 miliardi di euro (al netto dell'IVA e delle accise) a livello mondiale e di 37 miliardi di euro in Italia.

3. 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 gas e la disciplina del cambio di fornitore

4. 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 del gas sul mercato libero, sono anche tenuti ad offrire ai clienti domestici la tariffa determinata dall'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas² ("AEEG").

5. Il cambio di fornitore nel mercato libero del gas (c.d. *switching*) è stato 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.

¹ [Tale progetto è stato approvato dal Consiglio di amministrazione di Eni S.p.A. il 22 gennaio u.s. e prevede quindi il trasferimento sotto il controllo diretto di Snam Rete Gas S.p.A. di tutte le attività regolate del gruppo ENI. Il valore dell'operazione, pari ad Euro 4.720 milioni verrà finanziato da Snam Rete Gas S.p.A. attraverso (i) un aumento di capitale fino ad Euro 3,5 miliardi (di cui Eni si è impegnata a sottoscrivere la propria quota di competenza) e (ii) debito per 1,3 miliardi. Eni S.p.A. prevede che il perfezionamento dell'operazione avvenga entro il mese di luglio 2009]

² [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.]

6. 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 adottato da ciascuna società di distribuzione, dal Codice di Trasporto di Snam Rete Gas S.p.A. e di Società Gasdotti Italia S.p.A. (del gruppo Edison) e dal Codice di Stoccaggio di Stoccaggi Gas Italia S.p.A. (Stogit) e di Edison Stoccaggio S.p.A..

7. In generale, il subentro nella fornitura di un cliente gas richiede che il nuovo venditore:

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

– inoltre, faccia richiesta all'impresa di trasporto di subentrare nella capacità di trasporto nazionale³, prima impegnata dal precedente venditore, indicando l'utente al quale si sostituisce;

– infine, faccia richiesta all'impresa di stoccaggio⁴ 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.

8. 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 REMI⁵, 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.

9. Terminato lo *switching* operativo si avvia il cd *switching commerciale*, che si conclude con la comunicazione da parte del distributore al venditore entrante 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).

10. Al fine di ridurre i vantaggi informativi di cui godono 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 inerenti la 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 del gas in termini di propensione dei clienti al cambio di fornitore

11. Il mercato del gas ha registrato un tasso di *switching* estremamente basso, in particolare per i clienti domestici, dall'avvio della liberalizzazione ad oggi. L'AEEG riporta⁶ 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%. Questa caratteristica del mercato appare coerente con l'esistenza sia di rigidità dal lato della domanda, sia di difficoltà dal lato dell'offerta.

12. Una ricerca RIE-GMPR⁷ 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 finale.

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

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

³ [L'art. 12 del Codice di Distribuzione di Snam Rete Gas S.p.A. prevede (Nuovi conferimenti per sostituzione nella fornitura a clienti finali) che "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".]

⁴ [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 fornitore ad accedere alla relativa quota di stoccaggio. In numerosi casi, quando l'impresa di vendita si approvvigiona con forniture che prevedono che il grossista 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 dal grossista. 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. Come indicato nel testo, al momento dello *switching*, 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.]

⁵ [Il codice REMI è identificativo dell'impianto di regolazione e misura ed individua il punto di riconsegna della rete di trasporto coincidente con il punto di interconnessione con la rete del distributore.]

⁶ [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.]

⁷ [RIE-GMPR, 2a Indagine: Liberalizzazione Mercato Energia 2008, presentata a Roma il 29 gennaio 2009.]

13. 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 lo hanno ancora fatto.

I fatti denunciati da Sorgenia

14. 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 gas, tra cui il gruppo ENI, con particolare riferimento alle condotte della società di distribuzione Italgas. 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 da Italgas, facente parte di un gruppo integrato nella fase a valle della vendita nel mercato del gas, nei confronti degli operatori nuovi entranti nella vendita ai clienti gas con consumi inferiori a 200.000 mc. Tali condotte, in una situazione di scarsa dinamicità del mercato della vendita di 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 - società c.d. "integrate", nel caso di Italgas, ENI (divisione Gas & Power) - alle quali sono storicamente riconducibili i clienti divenuti idonei a seguito della liberalizzazione del mercato e potenzialmente pronti a scegliere un nuovo fornitore.

15. Sorgenia ha lamentato un generalizzato atteggiamento ostativo e dilatorio da parte di alcuni distributori di gas, sia nella fase di *switching operativo*, sia nella fase 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*.

16. Nei confronti di clienti allacciati alla rete di Italgas, Sorgenia lamenta un significativo tasso di *switching* non riusciti, pari al 37% circa, 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 del cliente che richiede lo *switching*, tutti elementi essenziali per effettuare il cambio fornitore. Italgas, così come altri distributori, non si attiverebbe in alcun modo per correggere eventuali errori nei dati comunicati dal venditore entrante, pur disponendo delle informazioni necessarie ad individuare la fonte dell'errore.

17. Per quanto riguarda lo *switching* commerciale e la gestione dei clienti acquisiti, Sorgenia ha lamentato il ritardo con il quale Italgas – come altri distributori - fornisce le "letture di *switching*".

Sorgenia – che ha affidato ad Italgas il servizio di misura dei prelievi dei propri clienti allacciati alla rete di quest'ultima - ha sottolineato l'onerosità e la pessima qualità del servizio fornito da Italgas e i danni subiti, documentando, attraverso alcuni scambi di messaggi di posta elettronica: (i) la fornitura con significativo ritardo di dati di prelievo incompleti e relativi soltanto ad un sottoinsieme di punti di riconsegna, (ii) i possibili danni, dovuti alle penalità applicate per il supero della capacità di trasporto impegnata, derivanti dalla mancata misura e dalle stime errate di Italgas⁸, (iii) ritardi nel dar corso a richieste di verifica delle misure a causa dell'uso della modulistica Italgas errata nell'effettuare la richiesta.

18. 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* è 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.

II. IL DIRITTO

I mercati rilevanti

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

- a) distribuzione di gas naturale;
- b) servizi di misura del gas naturale;
- c) vendita di gas a clienti finali con consumi inferiori ai 200.000 mc anno.

20. 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 gara⁹.

⁸ [Nel caso di piccoli clienti, tali penalità possono raggiungere valori significativi a causa della somma degli errori su più clienti.]

⁹ [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".]

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, costituiscono mercati rilevanti distinti tutti i comuni in cui opera Italgas, tra cui Roma, Venezia, Napoli, Palermo, vari comuni liguri, lombardi, veneti, umbri, toscani, laziali, abruzzesi, pugliesi, calabresi.

21. Le attività di misura dei consumi non fanno parte della concessione attribuita al distributore del gas.

Le attività di misura del gas, 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 di consumo annuo), 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.

22. 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 locale¹⁰.

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 Italgas, ENI (divisione Gas & Power) - hanno mantenuto nei singoli mercati locali la posizione dominante ereditata dal precedente regime in cui un'unica società operava sia la distribuzione, sia la vendita di gas.

Le condotte restrittive

L'abuso di posizione dominante

23. Le società di distribuzione di gas si trovano a svolgere un ruolo cruciale per garantire che la liberalizzazione del mercato della vendita al dettaglio sia effettiva. Il distributore di gas è infatti il fulcro dei rapporti contrattuali che assicurano l'esecuzione della fornitura di gas ai clienti finali ed ha quindi la responsabilità di gestire i cambi di fornitore, le nuove attivazioni e le cessazioni. Inoltre, in quanto fornitore del servizio di misura alla maggior parte dei venditori non integranti operanti nel territorio ove insiste la sua concessione¹¹, il distributore 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, pertanto, 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 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 gas.

24. 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 di gas ai clienti finali. 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.

25. L'AEEG che ha individuato discipline apposite per lo *switching* e per la comunicazione dei dati di misura dal distributore agli operatori della vendita, 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.

26. Le condotte denunciate da Sorgenia prefigurano in capo al gruppo ENI la responsabilità per una fattispecie di abuso di posizione dominante consistente nell'aver adottato, nei mercati della distribuzione di gas e della misura, comportamenti che hanno avuto l'effetto di proteggere o ampliare le quote di mercato del venditore integrato, ENI (divisione Gas & Power), nei mercati a valle 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 misura, 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

¹⁰ [Cfr. da ultimo, C9969 - E.ON Italia/E.T. Energia e Territorio Servizi Commerciali deciso il 12 marzo 2009.]

¹¹ [Come già ricordato, il distributore sarà unico responsabile di questo servizio a partire dal prossimo 1° luglio 2009.]

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.

27. I venditori di 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 un mercato già molto difficile 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.

28. 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.

Tale incertezza si riverbera, inoltre, in una più difficoltosa previsione degli approvvigionamenti di gas necessari, da cui possono derivare maggiori costi di approvvigionamento, anche a causa degli errori nell'impegnare capacità di trasporto sulla rete nazionale e capacità di stoccaggio. Da ciò può derivare 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 costituisce un 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 viene, quindi, percepita come scarsa serietà e negligenza del venditore da parte del cliente finale.

29. Alla luce della preferenza dei consumatori di elettricità per offerte *dual fuel*, così come evidenziato da Sorgenia e dalla ricerca RIE-GMPR, le condotte di Italgas si traducono, inoltre, in un oggettivo aumento del costo di competere non soltanto nel mercato della vendita di gas ai clienti finali di piccole dimensioni, ma anche nella vendita di energia elettrica al dettaglio perché impediscono ai venditori di elettricità indipendenti di sfruttare appieno una leva competitiva particolarmente gradita al mercato.

30. Va infine rilevato come le condotte in questione si sostanzino, nella maggior parte dei casi, in una significativa degradazione della qualità dei servizi forniti ai venditori di 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 a peggioramenti della qualità del servizio che i suoi potenziali clienti – i potenziali *switchers* – hanno rispetto al livello di servizio già sperimentato con il venditore *incumbent*.

31. In conclusione, i comportamenti descritti appaiono configurare un abuso di posizione dominante da parte di ENI e della sua controllata Italgas operante nella distribuzione del gas, volto a limitare l'accesso e/o ostacolare l'operatività nel mercato della vendita al dettaglio di gas ai clienti con consumi annui inferiori a 200.000 mc/anno da parte di società concorrenti di ENI (divisione Gas & Power).

32. Tali condotte, ostacolando il pieno dispiegarsi del processo concorrenziale nel mercato della vendita al dettaglio di gas ai clienti con consumi annui inferiori a 200.000 mc/anno, negano o limitano la possibilità per i clienti finali di scegliere il proprio fornitore ed ottenere 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

33. 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 ENI, che opera nel settore della distribuzione di gas a Roma, Venezia, Napoli, Palermo, vari comuni liguri, lombardi, veneti, umbri, toscani, laziali, abruzzesi, pugliesi, calabresi (con una quota di circa il 26% del gas distribuito in Italia).

34. I numerosi comuni in cui Italgas distribuisce il gas 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.

35. Tale posizione insieme alla circostanza per cui Italgas è in possesso, in un numero elevato di ambiti locali, di informazioni e dati relativi 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 individuati¹².

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 a ENI e alla sua società controllata Italgas potrebbero pregiudicare il commercio tra Stati membri dell'Unione.

RITENUTO, pertanto, che le condotte adottate da ENI, anche tramite la sua controllata Italgas, 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 gas a clienti con consumi inferiori a 200.000 mc annui e, quindi, ingenerare la riduzione della concorrenza nel mercato della vendita al dettaglio di gas;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 14, della legge n. 287/90, nei confronti delle società ENI S.p.A. e Italgas 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.ssa Vittoria Tesei;

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

¹² [Cfr. la Comunicazione della Commissione "Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato" (2004/C 101/07), 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".]