IMPEGNI DELLA SOCIETA' ANONIMA PETROLI ITALIANA – API SPA

Presentazione degli impegni ai sensi dell'art. 14ter della L. n. 287/1990

Numero del Procedimento

I681 - PREZZI DEI CARBURANTI IN RETE

Parte del Procedimento

API Anonima Petroli Italiana S.p.A.
IP Italiana Petroli S.p.A.

Si precisa in merito che, con atto del 28 febbraio 2007 a rogito Notaio Dott.ssa Marina Fanfani, rep. n. 53630, racc. n. 14996, registrato a Roma in data 6 marzo 2007, la IP è stata fusa per incorporazione in API, alla quale pertanto si farà esclusivo riferimento nel prosieguo, fermo restando che la proposta di impegni e le osservazioni di seguito riportate devono intendersi riferiti anche ad IP.

Fattispecie contestata

Secondo quanto riportato nel provvedimento di avvio del procedimento I681 risulterebbe che le società petrolifere attive nella distribuzione di carburanti su rete stradale ordinaria e autostradale Eni S.p.A., Anonima Petroli Italiana S.p.A., Italiana Petroli S.p.A., Esso Italiana S.r.l., Kuwait Petroleum Italia S.p.A., Shell Italia S.p.A., Tamoil Italia S.p.A., Total Italia S.p.A. ed Erg Petroli S.p.A., avrebbero posto in essere una complessa strategia finalizzata alla collusione nella determinazione del prezzo consigliato dei carburanti.
In particolare, elementi comprovanti della suddetta strategia sarebbero:

§. La circostanza che, a seguito dell'abbandono del precedente metodo di determinazione dei prezzi consigliati (ancorato alle fluttuazioni del valore della materia prima secondo la c.d. quotazione Platts Cif High Med) da parte del *market leader* Eni S.p.A. con adozione di un differente metodo (c.d. "nuovo metodo Eni"), vi sarebbe stato un allineamento dei concorrenti alle scelte di prezzo operate dal *market leader* sulla base di tale nuovo metodo.
§. L'avvenuta diffusione del prezzo consigliato base sia in pubbliche occasioni che tramite comunicati alla stampa, specificamente tramite il quotidiano specializzato *Quotidiano Energia*, a volte anche in data antecedente al giorno di decorrenza dei nuovi prezzi.
§. L'avvenuta diffusione delle proprie politiche di prezzo tramite comunicazione dell'intera articolazione dei propri differenziali integrativi ad un organo di stampa specializzato, la *Staffetta Quotidiana*, che a sua volta li pubblica

all'interno del proprio inserto "*Supplemento speciale prezzi*", nella sezione dedicata a "*I prezzi consigliati dei carburanti*".

A parere, quindi, della Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, i suddetti comportamenti sembrerebbero evidenziare che le società petrolifere hanno posto in essere dei meccanismi collusivi che hanno determinato il coordinamento delle loro condotte commerciali, quantomeno a partire dalla fine del 2004, quando Eni S.p.A. ha adottato il c.d. nuovo metodo Eni e i suoi concorrenti lo avrebbero accettato come riferimento per la fissazione del proprio prezzo.

Ed infatti, a parere dell'Autorità, sulla base dei suddetti elementi il parallelismo dei prezzi non sembra potersi ricondurre ad una reazione autonoma ed individuale di ogni operatore al comportamento dei concorrenti o del leader di mercato, bensì essere l'esito di comportamenti collusivi in violazione della normativa a tutela della concorrenza, e segnatamente dell'articolo 81, par. 1, del Trattato CE.

Mercati interessati

I mercati del prodotto interessati dal Procedimento sono quelli della distribuzione su rete stradale ed autostradale di carburanti per uso autotrazione.

Descrizione degli impegni proposti

Gli impegni di seguito descritti sono proposti all'unico scopo di venire incontro alle preoccupazioni manifestate dall'Autorità nel provvedimento di avvio del Procedimento che sono qui pertanto acriticamente accolte dalla proponente senza che ciò possa quindi costituire o interpretarsi come ammissione di colpevolezza alcuna.

In tale prospettiva, la articolazione degli impegni proposti di seguito illustrati si presenta condizionata in termini di priorità dalla struttura del formulario adottato all'uopo dall'Autorità. Invero, partendosi dal citato provvedimento di avvio, la presente articolazione avrebbe dovuto prevedere, in coerenza con quest'ultimo provvedimento, dapprima la descrizione degli impegni comportamentali proposti (essendo infatti nei comportamenti asseritamente riscontrati la preoccupazione che ha mosso l'Autorità all'avvio dell'istruttoria) per poi affrontare la proposta di impegno strutturale che, al contrario, si presenta trattata per prima ma non riconducibile ad alcuno dei temi trattati dal provvedimento di avvio.

a. Impegni strutturali

L'API dispone dei seguenti depositi costieri:

Barletta Bacino Portuale, avente capacità nominale di 7.380 mc, di proprietà al 100%;
Barletta api Molo di Tramontana, avente capacità nominale di 6.500 mc, di proprietà al 100%;
Pescara Abruzzo Costiero, avente capacità nominale di 27.852 mc, di proprietà al 30%;

Porto Marghera Petroven, avente capacità nominale di 322.000 mc, con partecipazione del 10% della società consortile con ENI ed ESSO per la gestione del deposito di proprietà ENI,

ed ha presentato un progetto – attualmente in fase autorizzativa dinanzi alle competenti Autorità - di ampliamento del suddetto deposito di Barletta api Molo di Tramontana il quale, all'esito di tale ampliamento, passerà a circa 46.000 mc di capacità nominale e 650.000-700.000 mc di capacità media annua di movimentazione. La realizzazione del progetto è programmata entro 24 mesi dall'ottenimento delle autorizzazioni necessarie. Contestualmente all'avvio dell'esercizio del nuovo deposito, così come richiesto dalle Autorità per il rilascio della nuova concessione, il deposito di Barletta Bacino Portuale verrà chiuso.

Tutto ciò premesso l'API, in relazione alle preoccupazioni espresse in più occasioni dall'Autorità sulle barriere all'accesso del mercato della distribuzione dei carburanti in rete, e segnatamente sulle difficoltà derivanti dalla necessità, per i nuovi operatori, di realizzare o disporre di infrastrutture, propone di impegnarsi – senza che ciò possa costituire o interpretarsi come ammissione di colpevolezza alcuna - in aggiunta agli obblighi derivanti dall'art. 5 del D.Lgs. n. 32/1998, a riservare il 10% della capacità media annua di movimentazione attraverso il nuovo deposito di Barletta - pari a circa 65.000-70.000 mc - ad operatori petroliferi terzi, differenti dalle società petrolifere integrate o comunque coinvolte nel presente Procedimento, che intendano rifornire il mercato rete e che ne facciano richiesta, a tariffe eque e non discriminatorie.
API è anche disponibile a fornire in vendita prodotto sia direttamente nei serbatoi del deposito che alle baie di carico, a condizioni di mercato.
La capacità verrà assegnata secondo il criterio *first come first served* ossia in base alla cronologia delle domande. In caso di domanda eccedente l'offerta, l'API è anche disponibile a valutare sistemi diversi di allocazione basati sul pro quota dei volumi domandati dal singolo cliente rispetto alla somma dei volumi complessivamente richiesti.
Si ribadisce che le condizioni di utilizzo del deposito saranno eque e non discriminatorie e saranno determinate sulla base delle condizioni di mercato dell'area.

b. Impegni comportamentali:

b.1 Limitazioni alla diffusione dei prezzi di listino

In relazione alle perplessità manifestate dall'Autorità secondo cui alcune modalità di diffusione di prezzi di listino possono costituire veicolo di scambio di informazioni tra le società petrolifere in relazione alla rispettive politiche di prezzo, la proponente società propone di impegnarsi ad adottare i seguenti limiti alla diffusione di tali prezzi:

§. cessare la comunicazione dei prezzi di listino ad ogni organo di informazione e/o stampa e tramite pubbliche dichiarazioni;

§. limitare la comunicazione dei prezzi di listino nei soli casi ed ai soli soggetti verso cui ciò sia strettamente necessario in virtù di obblighi contrattualmente assunti, quali ad esempio gestori di punti vendita o le società con le quali esistono accordi di convenzionamento i cui fattori economici sono direttamente o indirettamente vincolati a tali prezzi di listino;

§. nell'ambito dei suddetti limiti, restringere ulteriormente il dato comunicato ai soli prezzi necessari all'esecuzione del singolo contratto. In altre parole, a titolo di esempio, ogni gestore riceverebbe il solo dato relativo alla provincia di appartenenza ed ogni convenzionato riceverebbe il solo dato utile alla determinazione dei corrispettivi/prezzi del proprio contratto;

§. applicare adeguati strumenti di riservatezza dei dati comunicati ai terzi (nei limiti sopra detti), quale l'utilizzo di password personalizzate per ciascun destinatario del dato (salvo valutare eventuali migliori strumenti che garantiscano un analogo o maggiore livello di segretezza).

b.2 Proposta di riservatezza dei dati comunicati al Ministero dello Sviluppo Economico

In relazione alle perplessità manifestate dall'Autorità secondo cui il contesto normativo/regolamentare strutturato sulla delibera CIPE del 13 aprile 1994 e sui decreti del Ministero dell'Industria del 7 maggio 1994, 30 settembre 1999 e 16 febbraio 2000 potrebbe favorire, tramite pubblicazione sul sito del Ministero dello Sviluppo Economico, la trasparenza dei prezzi consigliati base delle singole società petrolifere con cadenza quotidiana, facilitando quindi l'adozione tra le medesime società di comportamenti collusivi di fissazione del prezzo consigliato e di monitoraggio reciproco, la scrivente società propone di impegnarsi a sottoporre al Ministero dello Sviluppo Economico una nota contenente la richiesta di considerare i prezzi di listino inviati per legge come riservati, evitarne la pubblicazione sul sito internet, nonché a supportare eventuali richieste che, secondo il medesimo indirizzo, dovessero pervenire al detto Ministero da altre fonti.

b.3 Incentivazione all'uso del self-service

Al fine di incentivare i consumatori all'utilizzo della modalità di rifornimento self-service, in linea con le ormai consolidate tendenze europee e quindi nella prospettiva di diminuire ulteriormente il differenziale con la media europea di prezzo, l'API propone di impegnarsi a ridurre il proprio listino per le modalità di erogazione self-service post pay (ossia il self-service disponibile nelle ore di

apertura del punto vendita) aumentando il differenziale rispetto alla modalità servito di non meno del 10%.
I punti vendita attrezzati per la vendita in self service post-pay sono circa il 5% dei punti vendita della rete api/IP e i volumi da essi erogati ammontano a circa il 10% del totale erogato dalla rete della scrivente società. Il differenziale, attualmente di 2,1 centesimi di euro per litro, sarebbe così portato almeno a circa 2,3 centesimi di euro.

b.4 Pubblicizzazione diretta dei prezzi praticati

In relazione alle perplessità manifestate dall'Autorità secondo cui le modalità di diffusione delle informazioni sui prezzi praticati dalle società petrolifere non avrebbero condotto ad alcun vantaggio dei consumatori, in considerazione del fatto che i prezzi di vendita dei carburanti al pubblico sono di esclusiva pertinenza dei gestori degli impianti di distribuzione, ed al fine di ridurre la carenza di informazione del consumatore conseguente all'impegno proposto di non pubblicizzazione dei prezzi di listino, la scrivente società si impegna a mettere a disposizione dei gestori degli impianti, a condizioni economiche da definire con gli stessi, una piattaforma informativa, affinché i gestori che volessero aderire all'iniziativa possano comunicare tempestivamente ai clienti che ne facciano richiesta tutti gli elementi che caratterizzano l'offerta praticata, in tempo reale, dal gestore (prezzo self, prezzo servito, promozioni speciali, etc.). La piattaforma informativa sarebbe basata su tecnologia web o sms e l'API ne promuoverebbe il relativo utilizzo da parte dei gestori, cui tuttavia rimarrebbe la scelta ultima sull'utilizzo della stessa e la responsabilità sul corretto e tempestivo inserimento dei dati.

c. Periodo di validità degli impegni

Gli impegni proposti sub. b.1 e b.2 hanno durata indeterminata.
Gli impegni proposti sub. b.3 e b.4 hanno durata di un anno, da rinnovarsi per un altro anno qualora le iniziative ottenessero risultati di concreto apprezzamento da parte dei consumatori.
L'impegno strutturale proposto sub. a ha durata di anni 5 a decorrere dal completamento del progetto ivi previsto.

Considerazioni circa l'idoneità degli impegni proposti a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

Per quanto riguarda gli impegni comportamentali proposti sub. b, API ritiene che gli stessi siano idonei a far definitivamente venir meno le perplessità e preoccupazioni manifestate dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in relazione a quelle che sarebbero state le condotte collusive poste in essere dalle società petrolifere ed, in dettaglio, dalla scrivente società.

Con riguardo, infatti, agli impegni proposti sub. b.1, appare evidente che l'interruzione immediata ed a tempo indeterminato di qualsivoglia diffusione pubblica ed incontrollata delle informazioni sui prezzi, tramite stampa specialistica, comunicati stampa e dichiarazioni pubbliche, pone un ostacolo concreto ai canali di diffusione delle informazioni sui prezzi tramite i quali l'Autorità ha ravvisato uno scambio di notizie regolare, dettagliato e ricorrente, e quindi l'esistenza di condotte collusive e concordate tali da alterare le dinamiche competitive fra le imprese operanti nei mercati della distribuzione dei carburanti e precludere un corretto confronto concorrenziale tra operatori.
Tale effetto è, inoltre, maggiormente garantito dagli ulteriori limiti che la scrivente società propone di impegnarsi ad applicare nella diffusione dei dati cui è tenuta in virtù degli impegni contrattuali legittimamente assunti nell'esercizio della propria attività.
La diffusione infatti dei dati soltanto nei casi in cui ciò sia previsto per contratto o derivi da esigenze di convenzionamento/fornitura (limite di carattere oggettivo) e, comunque, soltanto per i dati che hanno specifica attinenza con l'ambito territoriale ove l'interlocutore opera (limite di carattere soggettivo), pone un'ulteriore garanzia di canalizzazione degli stessi esclusivamente entro un ambito operativo e strumentale allo svolgimento delle attività di vendita/distribuzione, senza possibilità alcuna di interferenze o interazioni con i concorrenti.
Infine, l'applicazione di una password nella diffusione di tali informazioni "controllate" preclude qualsivoglia fuga o diffusione accidentale dei dati stessi, che potranno pertanto essere accessibili soltanto da coloro cui è previsto che pervengano.
Quanto all'impegno proposto sub. b.2 la scrivente società, pur nella consapevolezza che non è certo addebitabile agli operatori il quadro normativo/regolamentare che, secondo l'Autorità, agevolerebbe la trasparenza delle informazioni tra gli operatori e, quindi, la condotta collusiva, ritiene che una volontà propositiva della medesima nei confronti del Ministero dello Sviluppo Economico al fine di indurre una riflessione sulla non necessarietà della pubblicazione dei dati sul sito web del Ministero possa contribuire ad eliminare le perplessità manifestate in merito dall'Autorità.
Con riguardo agli impegni proposti sub. b.3 e b.4, si ritiene che gli stessi siano idonei ad eliminare i timori dell'Autorità circa l'assenza di scelta per i consumatori in relazione alla società da cui acquistare il carburante ed a creare un sistema di informazioni/sconto a vantaggio esclusivo dei consumatori.
Infine, l'aumento dello sconto consigliato per il rifornimento in modalità "self" contribuirà a ridurre ulteriormente il differenziale di prezzo con l'Europa, stimolando al contempo comportamenti sempre più in linea con quelli riscontrati nella maggior parte dei paesi europei.
Pur dovendosi infatti evidenziare che la scelta del prezzo finale rimane di competenza del gestore e che il suo margine di determinazione ha un'incidenza sul prezzo finale di gran lunga superiore all'incidenza che hanno i differenziali applicati da API (con conseguente impossibilità per l'API di definire una strategia teorica di allineamento sui differenziali che possa mantenersi invariata fino al prezzo finale al consumatore) la scrivente società tiene a precisare come, per effetto di tali impegni proposti, si garantirà, da un lato, una ulteriore diversificazione tariffaria a vantaggio esclusivo dei consumatori e rimessa alla loro esclusiva discrezione e, dall'altro, una trasparenza

diretta nei confronti dei consumatori interessati, che potranno pertanto scegliere comodamente ed "a distanza" se beneficiare dell'offerta commerciale praticata dai gestori API in tempo reale.
E tale ultimo aspetto è di specifico rilievo se si considera che l'Autorità, nella segnalazione AS379 del 18 gennaio 2007 ha espressamente precisato "*Quanto all'introduzione di strumenti che consentano realmente al consumatore di orientare le proprie scelte in materia di acquisto di carburanti, essi per essere efficaci dovrebbero riguardare i prezzi effettivamente praticati dai gestori nei singoli punti vendita, ed avere, quindi, diffusione locale tenuto conto degli ambiti geografici in cui si esplicano le abitudini d'acquisto dei consumatori (ad esempio, informative su Internet, sulla cronaca locale dei quotidiani o idonea cartellonistica di pubblicizzazione sulla rete autostradale o su quella ad alta percorrenza), consentendo l'effettivo instaurarsi di un processo di ricerca e confronto da parte del consumatore*.".
API ritiene inoltre che l'impegno strutturale proposto sub. a, sebbene non specificamente riconducile ad una condotta potenzialmente anticoncorrenziale o a contestazioni da parte dell'Autorità, possa comunque contribuire a fugare le preoccupazioni già manifestate dall'Autorità in altre occasioni in ordine alla esistenza di barriere all'ingresso nei mercati di riferimento.
Come, infatti, l'Autorità ha avuto modo di accertare nell'ambito dell'Indagine Conoscitiva IC18 ("Prezzi dei carburanti per autotrazione"), l'asimmetria esistente tra le capacità di stoccaggio di alcune società petrolifere rispetto ad altre, i limiti all'apertura dei nuovi depositi imposti dalle norme ambientali e gli elevati costi che la creazione di tali depositi comporta caratterizzano la struttura del mercato in esame.
Pertanto, a parere della scrivente società, la suddetta proposta di impegno, aggiungendosi agli obblighi derivanti dall'art. 5 del D.Lgs. n. 32/1998, si incanala perfettamente negli auspici manifestati dall'Autorità nelle conclusioni della citata Indagine Conoscitiva (cfr. par. 50 "…nell'ottica di trasformare l'attività logistica in un servizio neutrale non più condizionato dagli interessi delle imprese nei mercati a valle della distribuzione...") e da ultimo ribaditi nella segnalazione AS379 del 18 gennaio 2007 sulla scia di quanto già proposto e dall'Autorità accettato in occasione del Procedimento I387 (Agip Petroli – anonima petroli italiana – Esso Italiana / Petroven).
In sintesi, considerato l'impegno proposto sub a. e i precedenti impegni in vigore con riferimento al deposito "Petroven", l'intera logistica costiera della scrivente società (ad eccezione di Pescara, a partecipazione minoritaria) sarà accessibile a terzi, a condizioni eque e non discriminatorie.
Sulla base di tutto quanto precede l'API ritiene, in conclusione, che tutti i suddetti impegni proposti appaiano pienamente idonei a far venire meno i timori e le perplessità che l'Autorità ha individuato nel provvedimento di avvio del Procedimento n. I681, evidenziando, in ogni caso, che tali proposte di impegni, concretizzano una rilevante manovra verso il mercato e quindi verso i consumatori volta ancor più a diversificarne le possibilità di scelta.
Con riserva di fornire ogni chiarimento richiesto o che si rendesse necessario.

IMPEGNI DELLA SOCIETA' ENI SPA

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI AI SENSI DELL'ART. 14 TER DELLA LEGGE N. 287/90

Numero del Procedimento
I681 PREZZI DEI CARBURANTI IN RETE

Parte del procedimento
Eni SpA

Fattispecie contestata
Intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del Trattato, atta ad aver prodotto ed a produrre molteplici conseguenze sul gioco della concorrenza nei mercati nazionali della distribuzione, sulla rete stradale e autostradale, dei carburanti per auto-trazione.
L'asserita intesa restrittiva sarebbe intervenuta tra: Eni S.p.A.; Esso Italiana S.r.l.; Kuwait Petroleum Italia S.p.A.; Shell Italia S.p.A.; Tamoil Italia S.p.A.; Total Italia S.p.A.; Erg Petroli S.p.A.; Api Anonima Petroli Italiana S.p.A.; Ip Italiana Petroli S.p.A.

Mercati Interessati
Mercati nazionali della distribuzione sulla rete stradale e autostradale dei carburanti per auto-trazione.

Descrizione degli impegni proposti
ENI premette anzitutto di non ritenere che le siano addebitabili condotte contrarie alla pertinente disciplina *antitrust* e, quindi, precisa doverosamente che la proposizione degli impegni di seguito descritti non implica alcuna ammissione di responsabilità da parte sua. Al fine, tuttavia, di fugare le preoccupazioni concorrenziali espresse dall'Autorità con il provvedimento di avvio del procedimento nel presente caso, Eni propone una serie articolata di impegni, alcuni di natura comportamentale e due da considerarsi di natura strutturale, in quanto idonei a modificare l'attuale struttura del mercato. Tutti gli impegni di cui trattasi risultano tra loro funzionalmente collegati dalle seguenti finalità: ***i)*** prevenire qualsiasi rischio di un utilizzo a fini anticompetitivi del prezzo consigliato da parte dei concorrenti (il prezzo consigliato assume la natura di segreto commerciale con rilevanza limitata ai soli rapporti interni tra Eni e i gestori; viene stabilito un prezzo consigliato diverso a seconda delle caratteristiche dell'impianto); ***ii)*** incrementare le possibilità per il consumatore di accedere ad informazioni utili ad orientare le proprie scelte in materia di acquisto di carburanti, mediante il supporto alla pubblicizzazione -da parte dei gestori degli impianti di distribuzione di carburanti a marchio Agip (d'ora in poi Gestori) che vi abbiano interesse- dei prezzi effettivamente praticati, nonché delle eventuali altre promozioni/offerte commerciali; ***iii)*** assicurare il contenimento dei prezzi al pubblico attraverso: l'assunzione diretta in capo ad Eni delle politiche di *pricing* durante l'orario

di funzionamento in modalità *self-service* prepagato di alcuni impianti; la stipula di almeno un accordo con un operatore della Grande Distribuzione Organizzata (GDO).

Impegni comportamentali

a) Impegni volti ad impedire un uso anti-competitivo del prezzo consigliato da parte dei concorrenti.

Eni si impegna a:

1. abbandonare il prezzo consigliato nazionale e a passare a molteplici prezzi consigliati. In particolare:

   1.1. Eni si impegna a determinare il prezzo consigliato in ragione di criteri oggettivi che tengano conto delle specificità locali e delle caratteristiche dei diversi impianti (es. ubicazione; erogato; modalità di vendita; presenza di non oil, caratteristiche del micromercato, etc.). In tal modo si avrà una molteplicità di prezzi consigliati (tra 15 e 25), con una variazione tra minimo e massimo all'incirca del 5% riferito al prezzo consigliato SIC/SIVA. In tale contesto Eni ribadirà formalmente ai Gestori che il prezzo consigliato non limita la possibilità del Gestore di praticare una propria indipendente politica di *pricing* operando riduzioni sul prezzo consigliato stesso;

2. adottare misure volte ad impedire la conoscibilità anticipata da parte dei concorrenti di informazioni sui prezzi. In particolare:

   2.1 porre termine e non effettuare in futuro comunicati stampa relativi alla variazione dei prezzi consigliati e, segnatamente, non procedere alla loro trasmissione ad organi di stampa specializzati. Tale impegno non precluderà di effettuare comunicazioni pubblicitarie o comunque dirette al pubblico che facciano leva sul prezzo dei prodotti a marchio AGIP;

   2.2 ritardare il più possibile -nel rispetto delle prescrizioni vigenti- la comunicazione al Ministero dello Sviluppo Economico (MSE) delle variazioni dei prezzi consigliati;

   2.3 intraprendere ogni legittima iniziativa volta a ridurre al minimo i dati che vengono pubblicati sul sito del MSE;

   2.4 non pubblicare sui siti Internet dell'Eni o con altre modalità listini dei prezzi consigliati, salve le ipotesi di comunicazione pubblicitaria di cui sopra;

   2.5 richiedere ai Gestori la sottoscrizione di un impegno di riservatezza in modo da vincolare i Gestori medesimi a non divulgare ad alcuno le variazioni dei prezzi consigliati comunicate da Eni.

b) Impegno volto a facilitare la conoscenza dei prezzi più convenienti da parte dei consumatori.

Eni si impegna ad offrire gratuitamente uno spazio ai gestori operanti con "colori" AGIP sul sito Internet Eni/AGIP nel quale ciascun gestore potrà pubblicizzare i propri prezzi (i.e. non il prezzo consigliato, ma il prezzo effettivamente praticato al pubblico) e/o eventuali iniziative promozionali di ogni singolo punto vendita.

Impegni strutturali

c) Impegni volti a innovare la struttura delle modalità di distribuzione dei prodotti di cui trattasi.

Eni si impegna a modificare la struttura dei rapporti con la propria rete di distribuzione, in modo tale da introdurre in modo permanente un maggiore grado di competitività sia *intrabrand* sia *interbrand*.

In particolare, in una prima fase da attuarsi immediatamente, su circa 1.000 impianti della propria rete di distribuzione dotati di apparecchiatura *self pre-pay* ed equidistribuiti su tutto il territorio nazionale, Eni assumerà di fatto la gestione diretta dell'impianto nelle ore di chiusura dell'impianto stesso, ossia quando il medesimo opera in modalità *self pre-pay* ("gestione diretta"). Durante tale orario sarà, quindi, Eni medesima a definire direttamente le strategie di prezzo, impegnandosi ad applicare una riduzione significativa del prezzo attualmente praticato. Eni, inoltre, si impegna a compiere i propri migliori sforzi per estendere l'iniziativa di cui trattasi ad ulteriori 2.000 impianti circa. Il raggiungimento di tale obiettivo -che è, tuttavia, subordinato al consenso dei singoli gestori e/o proprietari di impianti- è prevedibile entro il 2009.

In considerazione del fatto che l'attuale normativa prevede una apertura alle vendite di ogni impianto mediamente nell'anno pari a 52 ore settimanali e che, invece, nella settimana vi sono complessivamente 168 ore, la "gestione diretta" da parte dell'Eni verrà pertanto attuata su 116 ore settimanali (69% del totale delle ore di funzionamento).

La "gestione diretta" da parte dell'Eni equivale alla creazione immediata di circa 1.000 impianti di distribuzione (più, in prospettiva, di circa 2.000 ulteriori impianti) che per circa il 70% della loro operatività fungeranno virtualmente da stazioni *ghost*.

La prima ed immediata conseguenza dell'impegno di cui sopra sarà l'applicazione, presso tali impianti e durante il periodo di "gestione diretta" Eni, di una riduzione di prezzo per gli acquisti di carburante effettuati da qualunque cliente (senza necessità di tessere o altri strumenti di fidelizzazione). La riduzione di prezzo riguarderà tutti i carburanti in rete, escluso GPL e metano.

Attualmente -nella quasi totalità delle stazioni di servizio- alle vendite effettuate mediante erogatori collegati ad apparecchiature *self service pre-pay*, il Gestore applica lo stesso prezzo praticato nelle ore di apertura dell'impianto per la modalità "Servito". Invece, il prezzo che Eni intende applicare sarà significativamente inferiore al prezzo consigliato per la modalità "Servito" e tale riduzione sarà pari a 4 cent/Euro a litro (rispetto al prezzo della modalità "Servito"). In tal modo, risulterà pressoché annullato il differenziale dei prezzi dei prodotti di cui trattasi rispetto alla media europea (UE 14) dei prezzi al pubblico dei medesimi prodotti.

Gli impianti oggetto di questa iniziativa saranno individuabili dal consumatore tramite particolare cartellonistica ed altre iniziative di comunicazione tutte interamente a carico di Eni.

Si deve precisare, inoltre, che gli oneri derivanti dall'impegno saranno integralmente a carico di Eni. A tal fine, Eni, per poter operare in gestione diretta, dovrà riacquistare dal

Gestore i carburanti al prezzo consigliato e, quindi, senza penalizzazione per il gestore medesimo e tenendo a proprio carico l'onere connesso alla riduzione di prezzo praticata al cliente. In tal modo, Eni instaurerà un rapporto diretto con la clientela, potendo agire direttamente sul prezzo finale ai consumatori.

Trascorso un periodo di diciotto mesi dalla data di approvazione degli impegni Eni procederà ad una ulteriore riduzione del prezzo di vendita per il *self service pre-pay* qualora ciò risulti necessario per mantenere un sostanziale allineamento di tale prezzo alla media europea (UE 14) dei prezzi di vendita al pubblico di benzina e gasolio.

d) Impegno volto a modificare la struttura del mercato favorendo l'ingresso della GDO
Eni si impegna a sottoscrivere, entro ottobre 2007, con almeno un operatore della GDO un accordo che consenta allo stesso di avviare entro tempi tecnici minimi l'attività di distribuzione carburanti presso alcuni punti vendita di quest'ultimo[1]. Si tratta di un impegno che dà luogo ad una modifica della struttura del mercato, determinando l'ingresso di almeno un nuovo operatore con indipendenti politiche di *pricing*.

Eventuale periodo di validità
Eni si impegna a mantenere in essere gli impegni di cui al presente Formulario per non meno di tre anni a partire dalla data del provvedimento di eventuale approvazione degli impegni medesimi.

Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

Le considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria vengono svolte di seguito distinguendo a seconda della tipologia di impegno.

a) Impegni volti ad impedire un uso anti-competitivo del prezzo consigliato da parte dei concorrenti.
Gli impegni precludono la diffusione sotto qualsiasi forma, salve le ipotesi di comunicazioni imposte dalla normativa in vigore (ad es. al Ministero dello Sviluppo Economico) e le ipotesi di comunicazioni pubblicitarie comunque da porre in essere *ex post* rispetto alla variazione dei prezzi consigliati, di informazioni sia sui prezzi

[1] L'accordo è stato in realtà già sottoscritto, in quanto, successivamente alla presentazione della versione confidenziale del formulario di impegni (avvenuta il 23 aprile 2007) e nelle more dell'esame degli stessi da parte dell'Autorità, un operatore della GDO ha richiesto ad Eni la tempestiva conclusione di un accordo per la vendita di carburanti presso alcuni punti vendita ed Eni ha accettato in aderenza all'impegno in proposito già formalizzato e sottoposto all'Autorità. Tale accordo prevede che Eni conferisca all'operatore della GDO la gestione di alcuni punti vendita siti nei pressi di centri commerciali dello stesso operatore. Ai fini che qui interessano, le principali condizioni previste nel suddetto accordo riguardano il *cobranding* (con prevalenza marchio e *lay-out* AGIP), il prezzo di cessione (correlato al Plats) definito in modo tale da consentire all'operatore della GDO di praticare un'autonoma politica di prezzo, la fornitura esclusiva di prodotti Eni. Eni non esclude la possibilità di concludere accordi simili anche con altri operatori della GDO, mantenendo sempre la clausola di fornitura esclusiva.

consigliati “base” sia sui vari differenziali integrativi. Inoltre, sulla base di parametri oggettivi e non discriminatori, si verrà a creare una molteplicità di prezzi consigliati in ragione delle specificità dei diversi impianti/tipologie di impianti, in modo da rendere ancor più concreta la rilevanza del prezzo consigliato ai soli fini dei rapporti interni tra Eni e Gestori.
Nella misura in cui l’Autorità ritiene di poter collegare alle attuali modalità di diffusione delle variazioni dei prezzi consigliati un maggiore rischio di coordinamento commerciale tra concorrenti nel mercato dei carburanti, tale impegno direttamente elimina ogni preoccupazione. In tal modo i concorrenti di Eni non potranno mai conoscere, salvo che ad opera del Ministero sopra citato, le variazioni del prezzo consigliato. L’accesso *ex post* a tali informazioni risulterà limitato, dunque, ai soli dati pubblicati dal Ministero ed alle sole ipotesi in cui Eni ritenga opportuno operare e pubblicizzare particolari promozioni. Al di fuori di queste ipotesi i concorrenti di Eni non potranno conoscere neppure *ex post* le indicazioni di prezzo fornite da Eni medesima, neanche rivolgendosi a gestori operanti con marchio Eni, i quali, infatti, saranno vincolati alla riservatezza.
In altri termini, a seguito di tali impegni, verrà definitivamente rimosso ogni possibile equivoco circa il reale significato dell’espressione “prezzo consigliato”, che rappresenta solo un parametro di determinazione sia del prezzo di cessione al Gestore, sia del prezzo massimo che il Gestore può applicare alla propria clientela.

b) Impegno volto a facilitare la conoscenza dei prezzi più convenienti da parte dei consumatori.
Coerentemente con quanto auspicato dall’Autorità nella segnalazione del 18 gennaio 2007 in materia di Normativa sulla Distribuzione di Carburanti, l’Eni con l’impegno proposto intende, per quanto di competenza, contribuire ad una sostanziale innovazione delle modalità di comunicazione dei prezzi dei carburanti per auto-trazione tramite siti Internet.
In particolare, sui siti Internet dell’Eni non saranno più comunicati i prezzi consigliati da Eni medesima, ma saranno pubblicati - per i gestori (con colori AGIP) che ne facciano richiesta e senza alcun onere economico a loro carico - i prezzi dagli stessi effettivamente praticati, unitamente (sempre a discrezione dei gestori) a eventuali promozioni attinenti i prodotti petroliferi e/o altri prodotti e servizi forniti dal medesimo gestore presso l’impianto.
Nel consentire ai gestori di cui trattasi di inserire i propri prezzi effettivamente praticati e le proprie promozioni saranno adottate modalità tali da agevolare “l’effettivo instaurarsi di un processo di ricerca e confronto da parte del consumatore” sia a livello locale, sia per tratta autostradale e stradale ad alta percorrenza. Tale meccanismo, assicurando una maggiore trasparenza a tutto beneficio del consumatore finale, accresce altresì il grado di concorrenza effettivo sui prezzi tra i Gestori.

c) Impegni volti a innovare la struttura delle modalità di distribuzione dei prodotti di cui trattasi.
Nel provvedimento di apertura dell’Istruttoria, così come nella segnalazione del 18 gennaio 2007, l'Autorità identifica una delle cause dei “prezzi storicamente più elevati”

dei carburanti in rete in Italia nel fatto che la "quota di punti vendita attrezzati per la modalità *self-service*" risulta "significativamente ridotta rispetto a quella degli altri paesi, tutti molto vicini ad una copertura del totale dei punti vendita con attrezzature per il *self-service*". L'impegno proposto da Eni è inteso ad accelerare e anticipare gli auspicati effetti di un aumento dell'incidenza dei siti *self service*, con la creazione di una rete di stazioni di servizio operanti virtualmente in modalità *ghost*, con conseguente immediata riduzione del prezzo del carburante per un significativo volume di vendite, in modo da ridurre il *gap* di prezzo con altri maggiori paesi europei. Tale impegno è idoneo, peraltro, a limitare gli effetti restrittivi sull'attività di distribuzione del carburante prodotti dai vincoli normativi all'esercizio dell'attività, quali gli orari massimi di servizio ed i turni obbligatori di chiusura, contribuendo a dinamicizzare ulteriormente il confronto concorrenziale tra gli operatori.
In altri termini l'impegno di cui trattasi si configura come una innovazione -che Eni si è determinata ad assumere (con rilevanti oneri economici a proprio carico) ai fini dell'art. 14-ter L. n. 287/90- idonea: ***i)*** a generare un significativo incremento della competitività del mercato, nella misura in cui altri operatori saranno incentivati ad adottare simili misure, o a lanciare ulteriori innovazioni per mantenere l'attrattività della propria offerta; ***ii)*** a stimolare strategie di prezzo e di servizio virtuose da parte dei Gestori, che potrebbero scegliere di ridurre il prezzo anche nelle ore di apertura dell'impianto; ***iii)*** a produrre un sostanziale ed immediato miglioramento delle condizioni economiche di offerta a beneficio dei consumatori avviando quel processo di efficentamento e razionalizzazione della rete più volte auspicato dall'Autorità; ***iv)*** a determinare un sostanziale annullamento del differenziale dei prezzi dei prodotti a marchio AGIP rispetto alla media europea (UE 14) dei prezzi di vendita al pubblico della benzina e del gasolio.
In sintesi, la presa in "gestione diretta" da parte di Eni di un gruppo significativo di stazioni di servizio (nelle ore di chiusura) crea in effetti immediatamente un nuovo "canale" di distribuzione in cui il prezzo e' direttamente fissato dal produttore (Eni).
L'iniziativa riguarderà -in una prima fase da attuarsi immediatamente- circa 1000 impianti (individuati in ragione della loro maggiore idoneità tecnico-economica ed equamente distribuiti sul territorio), il cui erogato complessivo corrisponde ad una percentuale compresa tra il 20% e il 25% dell'erogato totale di Eni sulla propria rete[2].
Eni si impegna, inoltre, a compiere i propri migliori sforzi per estendere tale iniziativa ad ulteriori 2000 impianti circa, il cui erogato complessivo corrisponde ad una percentuale compresa tra il 40% e il 50% dell'erogato totale di Eni[3] sulla propria rete.
Complessivamente le vendite in modalità pre-pay dei tremila impianti interessati hanno rappresentato nel 2006 una percentuale compresa tra il 10% e il 20% del totale delle vendite Eni[4].

Pare utile sottolineare che l'entità della riduzione di prezzo che Eni si impegna ad applicare è significativamente superiore alla riduzione del prezzo attualmente praticata (si badi bene come prezzo consigliato al Gestore), durante l'orario di apertura

[2] Per esigenze di riservatezza non si indica un dato puntuale.
[3] Per esigenze di riservatezza non si indica un dato puntuale.
[4] Per esigenze di riservatezza non si indica un dato puntuale

dell'impianto, per la modalità "fai da te" (*self-service*) rispetto alla modalità "servito". Ciò non potrà che rappresentare un importante impulso procompetitivo nell'ambito del meccanismo di formazione dei prezzi nel settore, ad ulteriore ed effettivo beneficio dei consumatori finali.

d) Impegni volti a modificare la struttura del mercato favorendo l'ingresso della GDO
Si tratta di un impegno che dà luogo ad una modifica della struttura del mercato determinando l'ingresso di almeno un nuovo concorrente operatore della GDO come più volte auspicato da codesta Autorità. Nell'accordo di cui trattasi saranno previste condizioni economiche e tecniche tali da consentire all'operatore della GDO di applicare una propria indipendente politica di *pricing*.

In relazione a tutti gli impegni di cui sopra Eni si dichiara disponibile ad inviare all'Autorità una relazione semestrale sullo stato di avanzamento degli impegni.

IMPEGNI DELLA SOCIETA' ERG PETROLI SPA

Formulario per la presentazione degli impegni ai sensi dell'art. 14 *ter* della legge n. 287/90

Numero del Procedimento: I/681

Parte del procedimento
ERG Petroli S.p.A. (di seguito "ERG") intende proporre a codesta spettabile Autorità gli impegni di seguito descritti perché sia valutata la loro idoneità a far venir meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria. Resta peraltro la disponibilità di ERG a verificare, anche a seguito dei confronti con il mercato, alternative ed opzioni affinché quanto proposto possa essere adeguato alla rimozione delle preoccupazioni di codesta spettabile Autorità.

Fattispecie contestata
Violazione dell'art. 81, paragrafo 1, del Trattato CE. Per una dettagliata descrizione della fattispecie contestata, è pubblicamente consultabile sul sito internet dell'Autorità il provvedimento n. 16370 del 18 gennaio 2007.

Mercati interessati
Secondo l'Autorità, i mercati rilevanti su cui valutare le condotte oggetto d'istruttoria sono quelli della distribuzione su rete stradale e autostradale di carburanti per uso autotrazione.

Descrizione degli impegni proposti

Impegno ad aprire le proprie strutture per l'utilizzo da parte di terzi

ERG si è impegnata a garantire la disponibilità di almeno il 10% della capacità contrattuale a propria disposizione delle strutture (oleodotti e depositi) del sistema Sigemi, il cui grado di utilizzo teorico è inferiore al 50%, ma raggiunge il massimo di capacità nelle fasce orarie di maggiore interesse. Ai fini dell'impegno, per capacità disponibile si intende la capacità di caricazione a disposizione di ERG sulle baie di caricazione delle autobotti dei tre depositi del sistema (Lachiarella, Arquata Scrivia e San Quirico). Dato l'ammontare della capacità teorica di caricazione a disposizione di ERG, la capacità messa a disposizione di terzi è la seguente:

- deposito di Lachiarella: 60.000 metri cubi all'anno;
- deposito di Arquata: 80.000 metri cubi all'anno;
- deposito di S. Quirico: 38.000 metri cubi all'anno.

I soggetti che possono usufruire di tale iniziativa devono essere in grado di rispettare gli standard di ERG in termini di tutela di salute, sicurezza, ambiente ecc., nonché di dimostrare la capacità finanziaria per garantire gli impegni commerciali, fiscali e doganali.

Quanto alle condizioni per la cessione della capacità di Sigemi, ERG ha proposto quanto segue:

- il prezzo terrà conto di costi variabili e fissi d'esercizio, nonché della remunerazione del capitale investito;
- la disponibilità di capacità sarà reclamizzata sulla stampa specializzata e sul sito internet di ERG su base trimestrale, con novanta giorni di anticipo rispetto all'inizio dell'utilizzo delle strutture; le domande e la relativa documentazione dovranno pervenire entro 15 giorni dalla pubblicazione;
- in caso di domanda superiore all'offerta, ERG cercherà di ampliare la disponibilità. Laddove permanesse l'insufficienza, ERG assegnerà pro quota la capacità alle società che ne fanno richiesta. Le capacità assegnate saranno comunicate entro 45 giorni dalla pubblicazione della disponibilità.

ERG si è, inoltre, impegnata a mettere a disposizione di terzi il 10 % della capacità di immissione di carburanti per autotrazione delle strutture RdR a Fiumicino-Pantano di pertinenza di ERG. La capacità annua di utilizzazione di tali strutture riferibile ad ERG è di 300.000 tonnellate all'anno, utilizzate per il 92%. La capacità messa a disposizione è dunque di circa 30.000 tonnellate all'anno. Tale capacità potrebbe essere ridotta, o comunque rivista, per:

- disottimizzazioni generate da:
  - fermate impianti o altre modifiche alla raffineria;
  - variazioni nella consistenza delle attrezzature di discarica o nella normativa di riferimento;
  - cause di forza maggiore.
- nuovo assetto della raffineria causato, a partire dal 1 gennaio 2009, dall'entrata in attività dei nuovi investimenti effettuati sulla raffineria.

Quanto alle modalità per la cessione delle capacità, ERG precisa che:

- per i requisiti dei potenziali clienti, vale quanto detto per Sigemi;
- il prodotto verrà acquistato alla boa e rivenduto al punto di carico delle autobotti via terra di RdR, ad un prezzo maggiorato dei costi di servizio;
- i costi includeranno costi di esercizio variabili e fissi, remunerazione del capitale, altri costi eventualmente legati allo stoccaggio e alle scorte, nonché costi di ormeggio, controstallie, ecc.
- la disponibilità di capacità sarà reclamizzata sulla stampa specializzata e sul sito internet di ERG su base semestrale, con novanta giorni di anticipo rispetto all'inizio dell'utilizzo delle strutture; le domande e la relativa documentazione dovranno pervenire entro 15 giorni dalla pubblicazione;
- in caso di domanda superiore all'offerta, ERG assegnerà pro quota la capacità alle società che ne hanno fatto richiesta. Le capacità assegnate saranno comunicate entro 45 giorni dalla pubblicazione delle disponibilità.

Impegno ad abbandonare il prezzo consigliato nazionale e a passare a molteplici prezzi locali

ERG si è, inoltre, impegnata a passare, laddove l'Autorità lo ritenesse utile, alla determinazione di più prezzi consigliati locali anziché di un unico prezzo nazionale. Ciò potrebbe avvenire secondo due modalità:

- se l'Autorità ritenesse sufficienti sei diversi prezzi per sei macro-aree, gli stessi potrebbero essere individuati continuando ad applicare il "metodo ERG";
- laddove si richiedesse un livello di dettaglio maggiore, ERG dovrebbe riconsiderare anche il proprio metodo di fissazione del prezzo.

Impegno ad adottare riduzioni dei prezzi

ERG si impegna ad eliminare tutti i differenziali integrativi per un anno (ad eccezione delle isole minori).

IMPEGNI DELLA SOCIETA' ESSO ITALIANA SRL

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI AI SENSI DELL'ARTICOLO 14 *TER* DELLA LEGGE N. 287/90

NUMERO DEL PROCEDIMENTO

I681

PARTI DEL PROCEDIMENTO

Esso Italiana S.r.l.

FATTISPECIE CONTESTATA

In data 18 gennaio 2007, codesta Autorità ha adottato il provvedimento n. 16370 per avviare un'istruttoria in merito a una presunta pratica concordata in violazione dell'articolo 81 CE che sarebbe stata posta in essere dalle principali imprese petrolifere italiane, tra cui Esso Italiana S.r.l. ("Esso").

In particolare, secondo le proprie valutazioni preliminari, codesta Autorità ritiene che le imprese petrolifere avrebbero concordato i propri comportamenti in ordine alla fissazione dei prezzi consigliati che, secondo quanto riscontrato dall'Autorità, avrebbero avuto un andamento parallelo. La strategia delle imprese petrolifere sarebbe stata attuata tramite uno scambio di informazioni realizzato comunicando i propri prezzi nazionali raccomandati attraverso comunicati stampa e riviste specializzate (tra cui la *Staffetta Quotidiana*).

MERCATI INTERESSATI

I mercati italiani della distribuzione su rete stradale e autostradale di carburanti per uso autotrazione.

DESCRIZIONE DEGLI IMPEGNI PROPOSTI:

- ***Impegni strutturali e comportamentali***

Gli impegni offerti da Esso ai sensi dell'articolo 14 *ter* della legge n. 287/1990 (gli "Impegni") hanno elementi strutturali e comportamentali. Gli Impegni riguardano (i) le comunicazioni alla stampa dei prezzi raccomandati per la vendita al pubblico (i "prezzi raccomandati"); (ii) l'abbandono del sistema del prezzo raccomandato nazionale; (iii) la messa a disposizione per i terzi di una parte della capacità di stoccaggio del deposito di Esso a Napoli; e (iv) i prezzi raccomandati da Esso per le vendite di carburante presso le stazioni di servizio *self-service*.

(i) Esso ha già interrotto qualsiasi forma di comunicazione con tutta la stampa, compresa la *Staffetta Quotidiana*, in merito ai propri prezzi raccomandati.

A tale proposito, Esso si impegna a non fornire mai alcuna informazione sui propri prezzi raccomandati alla stampa o a qualsiasi soggetto terzo al di fuori dell'organizzazione del gruppo ExxonMobil (che, a titolo esemplificativo, include i suoi dipendenti, i gestori, i rivenditori e gli appaltatori o fornitori che, in ragione delle loro attività, debbono necessariamente avere conoscenza di detti prezzi).

Esso si impegna altresì a proporre l'inclusione nei propri accordi con i gestori e i rivenditori dell'obbligo a carico degli stessi gestori e rivenditori di mantenere la massima confidenzialità in ordine ai prezzi raccomandati da Esso.

(ii) Esso ha iniziato a stabilire il proprio prezzo raccomandato nazionale a partire dalla liberalizzazione del mercato nel 1994. Peraltro, il Ministero dell'Industria del Commercio e dell'Artigianato, in data 27 aprile 2000, inviò una lettera a tutte le compagnie petrolifere italiane per richiedere espressamente a ciascuna la comunicazione dei "*prezzi nazionali consigliati*" ai fini della pubblicazione sul sito *web* del Ministero.

A tale proposito, Esso si impegna ad abbandonare il sistema basato sul prezzo raccomandato nazionale per gli impianti della rete stradale ordinaria. A seguito dell'abbandono di tale meccanismo, Esso riorganizzerà il proprio sistema per la determinazione dei prezzi raccomandati (e di conseguenza dei propri prezzi di cessione ai gestori) che verrebbero stabiliti su base provinciale invece che su base nazionale.

Il nuovo meccanismo non pregiudicherebbe in alcun modo la permanenza dei "prezzi massimi" che i gestori dovrebbero comunque continuare a rispettare.

I prezzi dei carburanti in autostrada sarebbero consigliati in linea con il prezzo raccomandato provinciale con aggiustamenti al fine di tenere in considerazione le condizioni del mercato locale e la necessità di coprire i costi di gestione aggiuntivi tipicamente collegati agli impianti autostradali (gli orari di apertura, gli investimenti, i servizi, le *royalties* pagate alla società autostradali, ecc.)

Attualmente, il diesel ha lo stesso prezzo raccomandato in tutti e 70 gli impianti della rete autostradale di Esso. Il segmento del diesel venduto in autostrada è infatti considerato come un mercato distinto, in ragione dell'elevata percentuale di vendite di diesel realizzate attraverso le sue carte commerciali di Esso (ad esempio, agli autotrasportatori). Il suo prezzo consigliato verrebbe pertanto fissato in maniera autonoma rispetto al prezzo raccomandato provinciale relativo al diesel.

Se la differenza tra i prezzi raccomandati provinciali e i prezzi autostradali dovesse condurre ad uno spostamento significativo di volumi tra la rete autostradale e quella ordinaria, Esso potrebbe avere la necessità di valutare l'opportunità di seguire in futuro una strategia diversa.

Ai sensi dell'articolo 19, 3° comma della Legge n. 57/2001, la proposta sarà attuata tramite l'accordo aziendale con le associazioni di categoria maggiormente rappresentative a livello nazionale dei gestori (l'"Accordo Aziendale").

Nella misura in cui continui ad essere richiesto dal Ministero per lo Sviluppo Economico, Esso fornirebbe al Ministero un "prezzo nazionale consigliato" calcolato come media dei prezzi raccomandati praticati su tutto il territorio italiano.

(iii) Esso possiede un deposito per lo stoccaggio nella zona industriale orientale di Napoli, che può essere rifornito tramite navi cargo (attualmente, la maggioranza delle navi proviene dalla raffineria di Augusta in Sicilia). Il deposito ha una capacità di stoccaggio di circa 1,5 milioni di tonnellate all'anno ed è dedicato alla movimentazione di benzina, gasolio e kerosene. Si tratta del maggiore deposito in termini di capacità tra quelli posseduti in maniera esclusiva da Esso sul territorio italiano. Attualmente Esso utilizza circa l'85% della capacità del deposito di Napoli (tale percentuale è ovviamente suscettibile di variare sulla base di cambiamenti nelle esigenze e strategie operative e commerciali di Esso, dei suoi futuri investimenti e degli eventuali vincoli operativi, quali le operazioni di scarico, la manutenzione, ecc.).

A tale proposito, Esso si impegna a rendere disponibile a terzi a condizioni eque e non discriminatorie il 10% della capacità del deposito di Napoli.

Esso ritiene che un metodo equo per calcolare le condizioni economiche da praticare ai terzi che utilizzino la capacità del deposito di Esso debba riflettere le condizioni di mercato tenendo conto dei costi operativi totali e di un giusto e ragionevole rendimento sul capitale investito. In particolare, le tariffe di Esso dovrebbero coprire il rendimento di tutti gli investimenti, e soprattutto di quelli che devono essere effettuati per legge. Sulla scorta di quanto sopra, Esso considera che al momento € 6 per tonnellata costituirebbero una tariffa equa e non discriminatoria, a prescindere dalla durata e dal volume interessato dall'impegno di acquistare capacità. Tale prezzo includerebbe tutti i servizi di movimentazione e stoccaggio forniti da Esso ai terzi. La tariffa di € 6 per tonnellata è basata sugli attuali valori oggettivi ed è eventualmente soggetta a modifiche future nel caso di variazioni di ogni elemento posto alla base del calcolo.

Esso pubblicizzerebbe la disponibilità di capacità presso il proprio deposito almeno una volta all'anno sulla Gazzetta ufficiale e sulla stampa specializzata (Staffetta Quotidiana e Quotidiano Energia). La pubblicazione informerebbe i terzi della possibilità, a partire da una data prefissata dell'anno (ad esempio il 1° ottobre), di manifestare il proprio interesse a prenotare capacità a partire dall'anno successivo. Le richieste verrebbero soddisfatte in base al principio del *first come-first served*, e concludendo un accordo per l'utilizzo del deposito (che prevedrebbe il rispetto di tutte le regole tra cui quelle in materia di sicurezza), a patto che i richiedenti soddisfino le seguenti condizioni:

- disponibilità di adeguate garanzie finanziarie per coprire tutte le obbligazioni contrattuali, tra cui il pagamento delle tariffe di accesso e delle tasse applicabili;

- dimostrazione della capacità di rifornire il deposito con prodotti che rispondano alle specifiche tecniche definite nei contratti di utilizzo;

- dimostrazione della capacità di rifornire regolarmente il deposito in quantità sufficiente a soddisfare le richieste dei propri clienti e a garantire puntualmente il ritiro del prodotto.

Gli accordi per l'utilizzo del deposito avrebbero una durata minima di un anno e massima di tre anni e, al fine di evitare la prenotazione di capacità in eccesso, sarebbero basati su un sistema *take-or-pay* (in altre parole, il cliente pagherebbe per la capacità che decide di acquistare anche qualora decidesse di non utilizzarla).

Inoltre, Esso fornirà ovviamente ai terzi che abbiano accesso al suo deposito l'utilizzo delle attrezzature necessarie per scaricare il carburante dalle imbarcazioni (ad esempio, la *pipeline* che collega il porto con il suo deposito).

A fini di trasparenza, si segnala quanto segue:

- Esso sta attualmente negoziando con il Comune di Napoli il rinnovo a lungo termine (per circa 20 anni) della sua autorizzazione a utilizzare l'area in cui è situato il deposito. Esso esprime il proprio ottimismo in ordine agli esiti di questo negoziato, dal momento che ha di recente appreso dal quotidiano "Il Mattino" che le autorità comunali hanno esteso un'analoga autorizzazione di Kuwait Petroleum Italia almeno per ulteriori 20 anni. Ad ogni modo, Esso non può escludere che, ciò nonostante, le autorità comunali la obblighino a smantellare il deposito. In tal caso, è probabile che le stesse autorità comunali autorizzino Esso a costruire un nuovo deposito in un'altra area (se così fosse e se Esso decidesse di realizzare siffatto nuovo deposito, l'Impegno dovrà essere modificato al fine di lasciarne invariata la sostanza nei limiti di quanto ragionevolmente possibile e compatibilmente con le esigenze operative di Esso). Nell'eventualità che le autorità comunali decidano invece di limitarsi di ordinare a Esso di smantellare il deposito senza offrirgli l'opportunità di trasferirlo altrove (ovvero Esso decidesse di non realizzare siffatto nuovo deposito), l'Impegno cesserà automaticamente. Allo stesso modo, l'Impegno cesserà automaticamente nel caso in cui Esso decida di interrompere completamente le proprie attività presso il deposito di Napoli;

- [*omissis*].

(iv) I prezzi raccomandati sono più bassi per la vendita di carburante presso stazioni di servizio *self-service* rispetto a quelli relativi alla vendita di carburante presso stazioni di servizio "servite".

A tale proposito, Esso si impegna a incentivare ulteriormente i consumatori ad acquistare carburante in modalità *self-service* aumentando il differenziale tra il prezzo raccomandato provinciale *self-service* ed il prezzo raccomandato provinciale "servito". In particolare, il differenziale tra i due prezzi raccomandati crescerà dagli attuali 21 millesimi ad almeno 25 millesimi nelle stazioni di servizio sulla rete stradale ordinaria. Inoltre, il differenziale tra i due prezzi raccomandati passerà dagli attuali 26 millesimi ad almeno 30 millesimi nelle stazioni di servizio sulla rete autostradale. Gli ulteriori 4 millesimi di differenziale (escludendo la componente costituita dall'IVA) saranno esclusivamente a carico di Esso.

- ***Eventuale periodo di validità***

L'Impegno *sub* (i) avrà durata indeterminata ed Esso potrà ritirarlo soltanto dopo aver ricevuto il consenso di codesta Autorità. Esso ha già attuato questo Impegno per quanto riguarda la completa interruzione delle comunicazioni con la stampa. Esso darà esecuzione all'Impegno con riferimento alla proposta in merito alla confidenzialità entro due mesi dall'accettazione formale degli Impegni da parte dell'Autorità.

L'Impegno *sub* (ii) avrà durata indeterminata per quanto riguarda il definitivo abbandono dell'attuale sistema basato sui prezzi raccomandati nazionali. Qualora le condizioni di mercato lo richiedano, Esso potrebbe sostituire il sistema di determinazione dei prezzi raccomandati su base provinciale con un diverso sistema di determinazione dei prezzi raccomandati su base locale, presumibilmente più ridotta di quella provinciale. Esso darà esecuzione al presente Impegno, tramite l'Accordo Aziendale, entro nove mesi dall'accettazione formale degli Impegni da parte dell'Autorità.

L'Impegno *sub* (iii) avrà durata indeterminata ed Esso potrà ritirarlo soltanto dopo aver ricevuto il consenso di codesta Autorità. Esso darà attuazione a questo Impegno entro due mesi dall'accettazione formale degli Impegni da parte dell'Autorità. L'Impegno cesserà automaticamente nel caso in cui Esso interrompa la propria attività presso il deposito di Napoli senza spostare il deposito altrove. Come affermato, qualora Esso spostasse il deposito in un'altra area, Esso compierebbe ogni ragionevole sforzo per mantenere intatto l'Impegno secondo quanto meglio sopra indicato. In caso di vendita del deposito di Napoli, infine, Esso si impegnerebbe a compiere ogni ragionevole sforzo per concludere un accordo con l'acquirente per garantirsi l'utilizzo di una parte della capacità del deposito, assicurandosi al contempo che la capacità concordata sia sufficiente a fornire a terzi, per il periodo concesso ad Esso, la stessa capacità di stoccaggio riservata loro ai sensi del presente Impegno. Qualsiasi modifica delle modalità del presente Impegno, dovuta alla cessione del deposito a un terzo o al

trasferimento della sua collocazione geografica, verrebbe immediatamente comunicata all'Autorità.

L'Impegno *sub* (iii) avrà durata indeterminata ed Esso potrà ritirarlo soltanto dopo aver ricevuto il consenso di codesta Autorità. Esso darà attuazione a questo Impegno entro due mesi dall'accettazione formale degli Impegni da parte dell'Autorità. L'Impegno cesserà automaticamente nel caso in cui Esso interrompa la propria attività presso il deposito di Napoli senza spostare il deposito altrove. Come affermato, qualora Esso vendesse a un terzo il deposito di Napoli oppure lo spostasse in un'altra area, Esso compierebbe ogni ragionevole sforzo per mantenere intatto l'Impegno secondo quanto meglio sopra indicato.

L'Impegno *sub* (iv) avrà una durata pari a due anni a partire dall'iniziale attuazione dello stesso, che avrà luogo entro un mese dall'accettazione formale degli Impegni da parte dell'Autorità.

CONSIDERAZIONI CIRCA L'IDONEITÀ DEGLI IMPEGNI A FAR VENIRE MENO I PROFILI ANTICONCORRENZIALI OGGETTO DELL'ISTRUTTORIA

(i) Interruzione di tutte le forme di comunicazione alla stampa in merito ai prezzi raccomandati di Esso

Esso ritiene che gli asseriti aspetti anticoncorrenziali oggetto d'istruttoria, quali preliminarmente identificati dall'Autorità nella sua decisione di avviare un'istruttoria, siano già stati eliminati mediante l'interruzione di ogni forma di comunicazione alla stampa. Esso ha già infatti progressivamente ridotto tali comunicazioni nel corso degli ultimi quattro anni.

La proposta di includere negli accordi tra Esso e i suoi gestori l'obbligo a carico di questi ultimi di mantenere la massima confidenzialità sui prezzi raccomandati da Esso renderà più difficile per la stampa specializzata ottenere informazioni sui prezzi raccomandati di Esso. Esso ritiene in effetti che alcuni giornalisti possano avere contatti diretti con una serie di gestori, che li informano delle variazioni di prezzo spingendo tali giornalisti a verificare l'attendibilità della notizia con gli uffici per le relazioni pubbliche delle imprese petrolifere. La modifica proposta agli accordi in vigore consentirebbe a Esso di identificare chiaramente la rivelazione dei propri prezzi raccomandati quale violazione contrattuale, con conseguenti rimedi previsti dalla legge.

(ii) Abbandono del sistema basato sui prezzi raccomandati nazionali

Mediante questo Impegno, Esso ridurrà ulteriormente il livello di trasparenza sul mercato e renderà più difficile per i suoi concorrenti conoscere i suoi prezzi raccomandati. In particolare, secondo Esso, l'eliminazione del prezzo raccomandato nazionale introdurrebbe un elemento di discontinuità che risponderebbe alle obiezioni sollevate da codesta Autorità nella decisione di avvio dell'istruttoria.

La scelta della provincia come area di riferimento per la determinazione del prezzo. Esso ha deciso di ridurre l'estensione dell'area presa in considerazione per la determinazione dei suoi prezzi raccomandati a ciascuna provincia italiana. Questa scelta riflette la prassi dell'Autorità di definire il mercato geografico rilevante per la vendita al dettaglio di carburanti per autotrazione nella rete stradale ordinaria come avente dimensioni provinciali (si veda *ex multis* il recente provvedimento nel caso C8278, *Eni/Ramo d'azienda di impresa individuale*).

La provincia sembra costituire una zona sufficientemente ampia per evitare che le associazioni dei gestori accusino Esso di discriminare tra gestori nella medesima situazione. Allo stesso tempo, quest'area è sufficientemente ridotta da avere caratteristiche omogenee, in maniera che Esso possa disporre di tutti gli elementi per stabilire un prezzo competitivo applicabile all'intera area.

I vantaggi derivanti dalla determinazione del prezzo raccomandato provinciale rispetto al prezzo raccomandato nazionale. Esso ritiene che il passaggio al sistema di determinazione di un prezzo raccomandato provinciale aumenterà in modo significativo la concorrenza a livello locale. Come affermato dal Consiglio di Stato nella sua sentenza del 26 giugno 2001, nel settore petrolifero "*l'allineamento delle condizioni commerciali* […] *è conseguenza dei normali meccanismi competitivi, che tendono ad un allineamento delle condizioni di offerta* […]*, onde la tendenza all'omogeneità appare un fatto fisiologico*" (par. 13.7). Allo stesso modo, nel provvedimento di avvio dell'istruttoria, l'Autorità ha notato "[l]*a tendenza dei concorrenti ad adeguarsi alle scelte operate dal market leader*" (par. 47).

L'introduzione del prezzo raccomandato provinciale o di ogni altra forma di determinazione dei prezzi a livello locale farà in modo che in alcune province non si registri più la presenza di un "*market leader*" con un impatto positivo sulla concorrenza locale attraverso l'indebolimento dell'asserito meccanismo "*leader-follower*". In altre province, è possibile che imprese petrolifere diverse da Eni detengano la quota di mercato più elevata e che le stesse abbiano strategie di prezzo completamente differenti.

Più in generale, l'inevitabile assenza di trasparenza in ordine ai prezzi raccomandati provinciali si tradurrà in maggiore concorrenza sul mercato, poiché le imprese petrolifere avranno maggiori difficoltà nel valutare le condizioni di mercato. L'adozione del nuovo metodo dovrebbe verosimilmente determinare un aumento del raggio di variazione dei prezzi provinciali rispetto a quelli attuali derivanti dalla somma del prezzo nazionale e dei differenziali geografici, sia per i prezzi di Esso che per quelli dei suoi concorrenti.

Le difficoltà per Esso derivanti dal nuovo sistema di determinazione del prezzo raccomandato provinciale. Esso adatterà i propri sistemi e procedimenti o ne svilupperà, se necessario, di nuovi per sostenere questo nuovo meccanismo per la determinazione dei prezzi. Esso avrà comunque bisogno di nuovo personale per gestire la maggiore complessità del sistema.

Dato che la determinazione dei prezzi raccomandati si basa anche su un'adeguata conoscenza delle condizioni sui mercati locali, Esso dovrà ampliare la propria attività di osservazioni dei prezzi praticati alle pompe sul territorio delle singole province. Grazie all'ausilio di tali osservazioni a livello locale, Esso potrà fornire ai propri gestori un prezzo raccomandato su base provinciale fondato sull'esame delle condizioni di mercato locali, sui propri livelli di costo e di margine e sullo sviluppo dei propri volumi di vendita.

Altre misure relative ai prezzi indipendenti dalla volontà di Esso. Al fine di garantire una piena informazione a tutela dei consumatori, Esso è favorevole alla sostituzione del sistema di comunicazioni al Ministero dello Sviluppo Economico attualmente in vigore con la creazione di un sito *web*, gestito sempre dal Ministero, che possa informare i consumatori finali dei prezzi effettivamente praticati in ciascuna stazione di servizio dai gestori, come avviene attualmente in Francia con il sito web promosso dal governo www.roulez-eco.fr. Alternativamente, Esso è favorevole all'eliminazione di qualsiasi tipo di comunicazione da parte del Ministero.

(iii) La messa a disposizione dei terzi del deposito di Esso a Napoli

Questo Impegno consentirà ai terzi di utilizzare il 10% del più grande deposito interamente posseduto da Esso, pari all'incirca a 150.000 tonnellate all'anno.

Occorre ricordare che le imprese comuni di Esso attive nella fornitura di servizi logistici, Petrolig e Petroven (la cui creazione è stata considerata non restrittiva della concorrenza da parte dell'Autorità), sono aperte ai terzi interessati per il 10% della loro capacità. I terzi avranno la possibilità di accedere al deposito di Napoli pagando tariffe stabilite secondo criteri oggettivi in modo da risultare eque e non discriminatorie. La disponibilità di capacità di stoccaggio nel sud Italia deve pertanto essere valutata insieme alla disponibilità già offerta attraverso le suddette imprese comuni nel nord Italia, consentendo a un eventuale terzo interessato di avere importanti basi logistiche ben collegate con gran parte del territorio italiano.

Questo Impegno produrrà pertanto un effetto strutturale, determinando una concreta riduzione delle barriere all'ingresso nel mercato identificate dall'Autorità, secondo una delle modalità di cui alla decisione *AgipPetroli/Esso Italiana* nel caso I304, dove ha affermato che "*l'accesso ai mercati della distribuzione dei prodotti petroliferi da parte di operatori terzi nelle aree interessate può avvenire attraverso l'acquisto di capacità di stoccaggio già esistente, l'affitto di capacità di stoccaggio disponibile presso impianti di terzi, l'acquisto di prodotto finito da altre società petrolifere*".

(iv) L'aumento del differenziale tra il prezzo raccomandato da Esso per la vendita al dettaglio dei carburanti attraverso le pompe *self-service* e le pompe "servite"

Questo Impegno determinerà un maggior incentivo per i consumatori finali all'utilizzo della ben più efficiente modalità *self-service*. Secondo gli studi effettuati dalla società indipendente di consulenza specializzata nel settore energetico PFC Energy, nel 2006, solamente il 21% dei stazioni di servizio italiane erano *self-service*. Questa cifra può essere confrontata con i dati relativi agli altri principali Paesi europei: nello stesso anno, le stazioni di servizio *self-service* rappresentavano il 98% in Germania, il 96% del totale in Gran Bretagna e l'92% in Francia. È di tutta evidenza che tali cifre hanno un forte impatto sulle differenze dei prezzi dei carburanti in questi paesi.

In particolare, questo Impegno produrrà un impatto significativo sui ricavi di Esso dato che circa il 50% delle stazioni di servizio di Esso dispongono solamente di pompe *self-service*, rappresentando più del [*omissis*]% dei volume totali venduti da Esso. Esso calcola che questo Impegno costerà alla società, alle attuali condizioni commerciali, approssimativamente € [*omissis*] milioni nell'arco di un periodo di due anni.

L'Impegno determinerà un chiaro beneficio per i consumatori finali, ai quali i gestori potranno così praticare un prezzo ancora minore per la vendita di carburanti presso le stazioni di servizio self-service di Esso. Inoltre, l'Impegno indurrà verosimilmente i concorrenti a seguire il sentiero battuto da Esso nel favorire la diffusione delle pompe *self-service*. Infatti, a parte Eni (che possiede diverse stazioni di servizio che offrono l'alternativa tra *self-service* e "servito"), tutti gli altri concorrenti hanno una rete molto limitata di pompe *self-service* (nel 2005, secondo i dati dell'Unione Petrolifera, l'1,3% delle stazioni di servizio di Api erano attrezzate per il *self-service*, il 4,1% per IP, il 9% per Tamoil, il 12,1% per Total, il 15,6% per Erg, il 20,9% per Shell e il 30,3% per Kuwait). Vale la pena ricordare come l'Autorità, nel concedere esenzioni ai piani di ristrutturazione presentati tramite l'Unione Petrolifera, abbia esplicitamente riconosciuto che l'aumento nell'utilizzo del *self-service* migliorerebbe le condizioni di offerta e garantirebbe sostanziali benefici ai consumatori (si vedano i parr. 72 e 82 del provvedimento del 19 luglio 2001 e i parr. 24 e 29 del provvedimento del 25 marzo 2004).

IMPEGNI DELLA SOCIETA' KUWAIT PETROLEUM ITALIA SPA

FORMULARIO

PER LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI AI SENSI DELL'ART. 14 *TER* DELLA LEGGE N. 287/90

La Kuwait Petroleum Italia S.p.A (d'ora in avanti, per brevità, la "Kupit") produce qui di seguito, il Formulario per la presentazione di impegni, ai sensi dell'art. 14 *ter* della legge n. 287/90.

Gli impegni formalmente offerti all'Autorità, tengono comunque conto -segnatamente- delle caratteristiche della Società, del suo posizionamento sui mercati interessati, nonché, ovviamente, degli specifici comportamenti di Kupit considerati nel provvedimento di avvio di istruttoria.

Il presente formulario è destinato espressamente alla pubblicazione sul sito dell'AGCM al fine di consentire il market test previsto dalla procedura ex art. 14ter della L. 287/90.

Numero del Procedimento

Proc. I-681 – Prezzi dei Carburanti in rete

Parte del procedimento

Kuwait Petroleum Italia S.p.A. ("Kupit").

Fattispecie contestata

Il provvedimento di avvio dell'istruttoria, notificato alle parti in occasione degli accertamenti ispettivi svolti il 23 gennaio 2007 (di seguito anche il **"Provvedimento di Avvio**"), contesta "*l'esistenza di un'alterazione delle dinamiche competitive fra le imprese operanti nei mercati nazionali della distribuzione dei carburanti*" (par. 72) ed ipotizza che tale fenomeno possa ascriversi all'esistenza di comportamenti rilevanti ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE, assertivamente tenuti dalle imprese destinatarie nella determinazione del prezzo consigliato dei carburanti alla distribuzione.

Va premesso che le preoccupazioni espresse dall'Autorità danno conto di talune considerazioni di ordine strutturale, rispetto agli assetti dei mercati interessati, che trovano riscontro anche nella segnalazione AS 379, adottata contestualmente alla decisione di avvio della presente istruttoria. Tale segnalazione, come è noto, identifica una serie di fattori, essenzialmente riconducibili alle politiche di intervento pubblico nel settore, che influiscono sulla struttura e le dinamiche di funzionamento del mercato, potendo determinare condizioni di equilibrio tipiche di mercati oligopolistici. Coerentemente, quindi, anche nel Provvedimento di Avvio l'Autorità rileva come *"nell'insieme dei mercati italiani della distribuzione di carburanti in rete sia stato raggiunto un equilibrio di tipo non concorrenziale, favorito anche dalle condizioni strutturali nelle quali si svolge tale attività*" (par. 59).

Nello stesso Provvedimento d'Avvio, tuttavia, l'Autorità ha comunque ritenuto di ipotizzare che le condizioni di equilibrio constatate non siano riconducibili *tout court* al naturale ed autonomo funzionamento del mercato stesso, quale risultante dalle caratteristiche strutturali che lo connotano, ma possano –almeno in ipotesi– essere, almeno in parte, una possibile conseguenza di comportamenti in qualche modo collusivi nella fissazione dei prezzi consigliati da parte delle aziende interessate.

In sintesi, come emerge dalla sezione *Valutazioni giuridiche* del Provvedimento di Avvio, i rilievi dell'Autorità sembrano muovere dalle seguenti considerazioni.

In primo luogo, l'Autorità prefigura nel "*parallelismo dei prezzi consigliati, attuato secondo un meccanismo di fissazione del prezzo da parte di un price leader (ENI) e di adeguamento dei concorrenti, la modalità utilizzata dagli operatori per il raggiungimento dell'equilibrio non concorrenziale"* (par. 61). Più specificamente essa al riguardo:

- segnala *"la discontinuità generata dall'adozione da parte di ENI, nell'ottobre 2004, di un nuovo metodo per la determinazione dei propri prezzi (il c.d. nuovo metodo Eni)"* (par. 61);

- precisa quindi che *"il nuovo metodo infatti lascia ad ENI un più ampio margine di manovra rispetto al passato, quando i prezzi erano più strettamente dipendenti dall'andamento del costo della materia prima (c.d. quotazioni Platts)."* (par. 61).

- quanto poi alla reazione dei concorrenti, evidenzia che questi *"anziché continuare a fondare le proprie politiche di prezzo sui criteri seguiti fino ad allora, più o meno direttamente collegati all'andamento del costo della materia prima, hanno scelto di adeguarsi ai movimenti di ENI. Dalla fine del 2004, infatti, le variazioni dei prezzi*

di tutti gli operatori seguono il modello delle modifiche più rare ma più consistenti imposto dal nuovo metodo Eni". (par. 61).

Una siffatta ipotesi istruttoria viene poi collegata nel Provvedimento di Avvio alla esistenza di un sistema di scambio di informazioni sui prezzi consigliati.

Segnatamente, secondo la costruzione accolta dall'Autorità nel provvedimento di avvio di istruttoria, "*il raggiungimento di un equilibrio non concorrenziale appare essere assistito in maniera cruciale dallo scambio di informazioni sui prezzi consigliati messo in atto dalle parti. […] La diffusione delle informazioni operata dalle parti, tuttavia, è andata e va sistematicamente oltre le informazioni che è possibile ottenere dal sito del Ministero dello Sviluppo Economico, fornendo elementi ulteriori che appaiono indispensabili per il raggiungimento e il mantenimento dell'equilibrio collusivo"* (par. 63).

Sempre ad avviso dell'Autorità, i dubbi circa la legittimità della fattispecie sarebbero sorretti:

- sia dalla tempistica con cui le informazioni di cui trattasi sono diffuse "*da un lato, le imprese ricorrono di norma all'annuncio dei propri prezzi consigliati base alla stampa, talora anche in via anticipata rispetto al momento della loro adozione e, comunque, della pubblicazione degli stessi presso il sito Internet del MISE"* (par.64);

- sia dalla specifica natura delle informazioni medesime: "*dall'altro, le società petrolifere forniscono ad almeno una rivista specializzata (la Staffetta Quotidiana) dettagliate informazioni sui propri differenziali integrativi, cioè su una componente del prezzo consigliato che non risulta esser in alcun modo reperibile sul sito del Ministero o presso altre fonti pubbliche"* (par.64).

In definitiva, quindi, sulla base degli elementi dianzi richiamati, il provvedimento assume che "*il parallelismo dei prezzi non sembra poter essere considerato una reazione autonoma ed individuale di ogni operatore al comportamento dei concorrenti o del leader di mercato, bensì l'esito di comportamenti collusivi in violazione della normativa a tutela della concorrenza"* (par. 71).

Mercati interessati

Secondo quanto ritenuto dall'Autorità nel provvedimento di avvio di istruttoria, dal punto di vista merceologico: "*i mercati del prodotto interessati dalla presente*

fattispecie sono quelli della distribuzione su rete stradale ed autostradale di carburanti per uso autotrazione" (par. 20).

Nel medesimo provvedimento, in relazione alla delimitazione geografica di tali mercati, si osserva che: "*sulla base delle caratteristiche della domanda e dell'offerta, l'estensione geografica dei mercati della distribuzione di carburanti in rete risulta essere di tipo locale. Occorre tuttavia osservare che i soggetti presenti dal lato dell'offerta sono tutti titolari di una ampia rete di distribuzione presente capillarmente su tutto il territorio nazionale con punti vendita per i quali tali soggetti stabiliscono quotidianamente un unico "prezzo consigliato-base". Ciò rende, pertanto, opportuno analizzare le condotte relative ai prezzi dei carburanti a livello nazionale*" (par. 30).

Descrizione degli impegni proposti

Dopo aver doverosamente premesso che la scrivente Società non ha mai osservato alcun comportamento anticoncorrenziale, né tanto meno ha mai aderito ad alcun cartello, e pertanto non ha mai violato la normativa sulla concorrenza, la Kupit ritiene che le preoccupazioni dell'Autorità possano essere comunque elise da alcune specifiche iniziative che l'Azienda, in spirito di collaborazione, intende -attraverso il presente formulario- sottoporre all'Autorità medesima ai sensi dell'art. 14 - *ter* della legge n. 287/90, come novellato dalla legge n. 248/06.

Tali iniziative, con cui Kupit potrà ulteriormente rafforzare il dinamismo concorrenziale della propria offerta, appaiono infatti tali da far venire meno ogni sia pur infondato dubbio o riserva sulla legittimità concorrenziale dell'operato dell'Azienda.

Esse si compongono di un articolato insieme di misure, attinente ai seguenti profili:

(i) circolazione di informative sui prezzi;

(ii) misure intese a promuovere il dinamismo del mercato italiano della distribuzione di carburanti in rete;

(iii) garantire la massima fruibilità da parte dei consumatori finali delle nuove modalità di offerta.

In relazione a ciascuna delle iniziative così suddivise, Kupit, qui di seguito, procederà ad una puntuale descrizione degli impegni proposti, con specifico riguardo alla loro piena idoneità ad eliminare completamente le preoccupazioni espresse dall'Autorità nel

provvedimento *de quo*, ed a specificare altresì gli effetti pro-concorrenziali che queste misure sono suscettibili di produrre.

Prima di dar corso a tale analisi di dettaglio, appare opportuno svolgere un rilievo preliminare inerente il pacchetto complessivo degli impegni offerti da Kupit. In effetti, il primo impegno risulta principalmente rivolto ad eliminare completamente ogni sospetto di profili anticoncorrenziali ipotizzati nel Provvedimento di Avvio, proponendo, comunque, misure che vanno ben oltre in termini di efficienza ed efficacia rispetto al predetto obiettivo. Il secondo ed il terzo di tali impegni rivestono invece una funzione più ampia e proattiva: tali misure, infatti, sono state concepite per determinare ulteriori effetti procompetitivi -che, *per incidens*, ben difficilmente l'Autorità potrebbe garantire nel tradizionale esercizio dei poteri di diffida- così da offrire un valido contributo per assicurare un sostanziale consolidamento delle dinamiche concorrenziali sui mercati interessati.

(i) Impegno comportamentale volto a prevenire rischi di artificiosa trasparenza dei prezzi sul mercato

E' noto che Kupit, pur considerandole innocue, ha già sospeso a titolo prudenziale le comunicazioni relative ai propri prezzi alla Staffetta Quotidiana, descritte al par. 54 del Provvedimento di Avvio, cui peraltro l'Azienda ha partecipato in misura molto limitata. In relazione al primo degli impegni che la Società ritiene di offrire nel quadro della presente procedura, Kupit, con riferimento alle comunicazioni di cui sopra, si obbliga a:

> "*rinunciare a titolo definitivo ad effettuare qualsiasi comunicazione dei prezzi consigliati alla Staffetta Quotidiana o comunque qualsiasi analoga comunicazione dei propri prezzi a tutti i mezzi d'informazione*".

Periodo di validità

Come precisato, l'impegno ha effetti immediati e definitivi e, pertanto, non è soggetto a limiti temporali di validità.

Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

La cessazione definitiva del flusso informativo relativo alle decisioni di prezzo consigliato di Kupit (a parte le comunicazioni obbligatoriamente fornite al Ministero delle Attività Produttive, di cui comunque si dirà in appresso) elide ogni dubbio di possibile utilizzo strumentale di dati che, per le considerazioni svolte nel

provvedimento (cfr. in particolare, parr. 63–69), possano determinare il rischio di un'eccessiva trasparenza delle condizioni di offerta praticate da Kupit, in favore dei concorrenti.

Tale iniziativa assicura dunque il venir meno di ogni sia pur denegata ipotesi di possibile coinvolgimento o contributo da parte di Kupit ad un sistema che, secondo la costruzione accolta dall'Autorità nel Provvedimento di Avvio, potrebbe integrare o comunque favorire un illecito sistema di scambio di informazioni sui prezzi consigliati.

La Kupit non si è limitata ad eliminare l'asserita ipotesi di condotta anticoncorrenziale, ma si è spinta oltre.

L'Azienda infatti -benché l'ipotetico scambio di informazioni sia relativo a dati in gran parte reperibili altrimenti e sia realizzato attraverso strumenti di comunicazione d'uso e accessibili alla generalità delle proprie controparti e clienti- non si è limitata ad operare una semplice cessazione delle comunicazioni relative ai propri prezzi alla Staffetta Quotidiana, ma piuttosto, nell'impegnarsi a "*rinunciare a titolo definitivo ad effettuare qualsiasi comunicazione dei prezzi consigliati alla Staffetta Quotidiana o comunque qualsiasi analoga comunicazione dei propri prezzi ai mezzi d'informazione*", ha offerto la più radicale ed incisiva tra le soluzioni ipotizzabili, prefigurando una misura cui non necessariamente la stessa Autorità sarebbe potuta pervenire anche in caso di conferma delle ipotesi istruttorie contenute nel Provvedimento di Avvio.

La scrivente Società ritiene quindi che con l'assunzione dell'impegno sopra descritto siano interamente assorbite le preoccupazioni manifestate dall'Autorità nel Provvedimento di Avvio e che ogni sia pur denegata ipotesi di condotta anticoncorrenziale perda ogni possibilità anche solo potenziale di concretizzarsi. Tuttavia, come già osservato in precedenza, nell'intento di collaborare con l'Autorità e fornire il proprio contributo in linea con la segnalazione AS 379 dell'Autorità, la Kupit offre anche i seguenti due impegni.

(ii) Impegno volto a promuovere la dinamica concorrenziale del mercato, rimuovendo anche talune rigidità strutturali proprie della distribuzione di carburanti in rete

Il secondo degli impegni che la Kupit ritiene di offrire nel quadro della presente procedura è relativo ad un progetto di assoluta unicità, che la distingue nel mercato della distribuzione di carburanti sulla rete di trasporto ordinaria in Italia. La Kupit ha sperimentato ed è in condizioni di implementare in modo significativo tale progetto, denominato *"Automat"*, per la realizzazione di punti vendita completamente automatizzati, che si caratterizzano per l'uso del particolare logo *"Q8 Easy"* e, in virtù

della completa automatizzazione, per il basso prezzo del prodotto offerto al consumatore. Al riguardo la Kupit si impegna, dunque, ad:

> "*implementare in modo significativo il progetto, denominato "Automat", per la realizzazione di punti vendita completamente automatizzati, che consentano al cliente sia di rifornirsi del prodotto che di pagarlo in completo self-service, ad un prezzo che, risulti costantemente inferiore rispetto a quelli praticati sugli impianti non automatizzati. In particolare l'impegno implica che nel triennale periodo di validità :*
>
> - *Kupit realizzi un numero non inferiore a 24 impianti "automat", intendendosi per "realizzato" un impianto dotato di tutte le attrezzature necessarie per il rifornimento del carburante in forma completamente automatizzata, per il quale sia stata presentata regolare domanda di collaudo;*
> - *Su tutta la propria rete "automat", il prezzo praticato avrà un differenziale minimo garantito di almeno 3 centesimi inferiore al prezzo consigliato "servito", che corrisponde al livello minimo degli sconti attualmente praticati*.

Periodo di validità

La società ritiene che le iniziative contemplate dal presente impegno potranno ragionevolmente realizzarsi entro il termine di tre anni a decorrere dalla data della notifica del Provvedimento dell'Autorità che lo rende obbligatorio, purché si tenga conto dei fattori fuori dal controllo della Kupit, appresso descritti.

Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far vieppiù venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

La Kupit ritiene evidenti gli importanti effetti concorrenziali del predetto progetto, dal punto di vista della competizione tra operatori a diverso titolo presenti sul mercato in relazione alla variabile prezzo, come dimostrato dagli effetti altamente concorrenziali provocati dagli impianti a*utomat* all'estero (Danimarca, Svezia, Belgio), analogamente a quanto avvenuto in altri paesi con l'ingresso della grande distribuzione nell'offerta dei carburanti al consumo.

Con tale iniziativa, la Kupit intende ulteriormente rafforzare ed incrementare il dinamismo concorrenziale della propria offerta, con l'introduzione di processi assolutamente innovativi per il panorama nazionale e tali da innescare nuovi elementi di pressione concorrenziale, suscettibili di dar luogo ad un virtuoso processo riorganizzativo, a fronte della conclamata arretratezza della rete distributiva italiana.

A supporto di tale rilievo, appare sufficiente ricordare che la prassi dell'Autorità (*cfr.*, da ultimo, la segnalazione AS379, adottata in pari data rispetto al provvedimento di avvio della presente istruttoria, nonché il par. 59 di tale provvedimento) ha costantemente indicato nell'inefficienza della rete distributiva, e nei vincoli strutturali che caratterizzano i relativi mercati, uno dei maggiori ostacoli all'esplicarsi di una effettiva concorrenza nel settore.

Come segnalato dall'Autorità: *"la necessità di ristrutturare la rete di distribuzione dei carburanti, riducendone l'ampiezza e modernizzandone i punti vendita, è da tempo enunciata quale priorità* […] *la rete nazionale risulta, infatti, tutt'ora connotata da un numero particolarmente elevato di punti vendita, un erogato medio per impianto notevolmente inferiore alla media europea, una esigua percentuale di distributori dotati di impianti self-service, nonché una presenza del tutto marginale degli operatori della Grande Distribuzione Organizzata (GDO)"* (AS 379).

Risulta allora evidente che una siffatta innovazione di processo determinerebbe una dinamica concorrenziale più attenta al progresso tecnologico ed al prezzo, con benefici significativi per i consumatori in termini di condizioni di prezzo e di efficienza.

Alla stregua di quanto riconosciuto dall'Autorità, l'introduzione di fattori di innovazione *"nei mercati della distribuzione di carburanti in rete potrebbe efficacemente indurre quella pressione concorrenziale necessaria ad un'effettiva modernizzazione della rete* […e] *spingerebbe tutti gli operatori a ridurre i propri costi e quindi anche a razionalizzare le strutture distributive, nonché a convertire i guadagni di efficienza in una riduzione dei prezzi e in un miglioramento della qualità del servizio a beneficio dei consumatori"* (AS 379).

L'Azienda condivide appieno le considerazioni di fondo enunciate nei passaggi dianzi citati, ma non può fare a meno di rilevare come l'implementazione del progetto *Automat*, pur configurandosi come un progetto di respiro e dimensione europea, incontri in Italia significative ed antistoriche ostilità e difficoltà, collegate ad interessi particolari, specie con riferimento a normative ed orientamenti degli enti locali. Per non parlare poi di particolari disagi ambientali in certe zone (es. malavita), non trascurabili. Di tali condizionanti ostacoli si dovrà quindi tener comunque conto ai fini della determinazione dell'impegno in parola.

In questo contesto, l'impegno denota l'orientamento di Kupit (che alla data del 31.12.2006 disponeva nel territorio nazionale di 51 impianti automat, operanti sotto il particolare logo creato *ad hoc*, denominato *"Q8Easy"*, e collocati in aree ad alta densità abitativa, dove particolarmente importante è il loro effetto concorrenziale, sia pure in modo non omogeneo sul territorio nazionale, a causa delle già citate difficoltà)

a profondere nell'arco dei prossimi tre anni, con particolare riferimento alle aree dove deve ancora dimensionarsi, un rilevante sforzo nell'accelerazione e sviluppo di questo progetto; e ciò nella convinzione che lo stesso rappresenti un fattore di grande importanza per l'evoluzione dell'assetto del mercato e delle relative dinamiche competitive.

Sotto altro profilo si osserva, poi, che la misura in questione -specie se posta in relazione ai dubbi avanzati dall'Autorità circa l'eventuale partecipazione di Kupit ad un'intesa anticoncorrenziale- fa risaltare ancor più la già piena autonomia di Kupit rispetto alla determinazione della propria strategia imprenditoriale e sul mercato, sempre con particolare riguardo alle proprie azioni in materia di prezzo. Tra l'altro, la Kupit risulta essere l'unica ad inserire i prezzi dei carburanti erogati dagli *automat* nei listini che vengono comunicati al ministero.

Infine, è appena il caso di porre ancora in luce come la funzione dell'impegno qui in esame travalichi del tutto la possibile portata precettiva di un provvedimento finale in cui fossero pure confermati i profili anticoncorrenziali oggi ipotizzati in sede di avvio del procedimento.

Scendendo nel dettaglio dell'impegno, si precisa che la Kupit ha identificato quale efficace punto di equilibrio tra le esigenze di risparmio del consumatore -tali da far accettare allo stesso le condizioni di integrale automatizzazione del rifornimento- e la garanzia di sufficiente remunerazione dei significativi capitali investiti per la realizzazione di tale tipo di punti vendita, un differenziale minimo rispetto al prezzo consigliato "servito". Pertanto, la Kupit si impegna a mantenere un differenziale, come minimo garantito, sulla propria rete *automat* per i tre anni decorrenti dalla data di notifica dell'accettazione dei presenti impegni.

Ad ulteriore dimostrazione della propria serietà d'intenti, la Kupit intende concretizzare tale impegno anche sotto altro profilo, pur in presenza di elementi, procedure e modalità, rispetto alle quali l'intervento della Kupit appare sì determinante, ma mai in via esclusiva, per la compiuta realizzazione degli effetti desiderati. La Kupit assume quindi l'impegno della introduzione nella propria rete di distribuzione carburanti, che potrà avvenire mediante riconversione di impianti esistenti oppure mediante realizzazione di nuovi punti vendita, di un significativo numero di ulteriori impianti automat.

A tale proposito si osserva che la Kupit ha impiegato oltre 10 anni a raggiungere l'attuale dimensionamento della propria rete *automat* e che esiste un evidente gap tra le proprie pianificazioni e l'effettivo numero di impianti *automat* ad oggi realizzato. E ciò a causa degli ostacoli posti dall'environment politico-burocratico, che hanno finito col

porre tale iniziativa della Kupit, e gli investimenti per la stessa previsti, al limite del velleitario.

Ciononostante, la Kupit continua a perseguire tale iniziativa nel fermo convincimento, pienamente confortato dall'alto grado di apprezzamento manifestato dalla clientela, che la stessa costituisca un importante strumento concorrenziale e di discontinuità nel mercato della distribuzione dei carburanti, a tutto vantaggio del consumatore finale. Pertanto, pur nella permanenza degli antistorici ostacoli strutturali sopra accennati e mai adeguatamente contrastati dal legislatore o da altri enti competenti, la Kupit, auspicando di trovare un valido sostegno nell'AGCM affinché tali ostacoli vengano rimossi, si impegna nell'arco temporale sopra descritto, ovvero nei tre anni dall'accettazione degli impegni di cui al presente documento, a realizzare un numero non inferiore a 24 impianti "automat", pari a circa il 50% dell'attuale consistenza della rete automat Kupit, che per la sua realizzazione ha richiesto, come detto, oltre 10 anni. Per "realizzato" si intende un impianto dotato di tutte le attrezzature necessarie per il rifornimento del carburante in forma completamente automatizzata, per il quale sia stata presentata regolare domanda di collaudo.

Peraltro è doveroso precisare che, a causa delle già citate difficoltà / ostilità politiche, burocratiche, amministrative, ambientali, la Kupit (più volte trovatasi a dover fronteggiare reazioni ostili) non è in grado di garantire la permanenza dell'impianto *automat*, pur essendo ovvio che essa, avendo effettuato i relativi investimenti, ha tutto l'interesse a difenderla. In sostanza, l'impegno si intende soddisfatto con l'effettuazione del relativo investimento.

(iii) Impegno comportamentale volto a garantire la massima fruibilità da parte dei consumatori finali delle nuove modalità di offerta

Il terzo degli impegni che la Kupit ritiene di offrire nel quadro della presente procedura, si concretizza nei seguenti 'obblighi:

1. *"sviluppare nel termine di un mese dalla notifica dell'accettazione degli impegni, nell'ambito del proprio sito internet, una sezione cui il consumatore finale possa accedere direttamente e -utilizzando una delle chiavi di ricerca consentite (CAP, Provincia, Città)- potrà accedere ad informazioni aggiornate sulla presenza nelle predette zone di interesse di ogni impianto automat con i relativi prezzi effettivamente praticati e di ogni impianto gestito dalla Segit Srl (società interamente controllata dalla Kupit), con i relativi prezzi effettivamente praticati alla clientela*".

2. *"realizzare entro il 31 dicembre 2007, ovvero entro sei mesi dalla notifica dell'accettazione degli impegni se posteriore al 30.6.07, sempre all'interno del proprio sito web, un apposito spazio nel quale saranno inseriti a disposizione del pubblico, sempre con apposite chiavi di ricerca, i prezzi effettivamente praticati alla clientela presso i propri impianti autostradali e presso gli impianti di sua proprietà siti sulla rete stradale ANAS, in numero non inferiore a 300, che i relativi gestori avranno volontariamente fatto confluire a tal fine e di cui rispondono essi stessi"*.

Periodo di validità

Il periodo di validità per entrambi gli obblighi è di tre anni a far data dalla realizzazione delle operazioni tecnicamente occorrenti, di cui sarà data tempestiva comunicazione all'Autorità.

Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far vieppiù venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

Kupit ritiene che tali iniziative assumano anzitutto rilevanza al fine di risaltare ancor più il pieno dispiegarsi dei già descritti effetti pro-competitivi sul mercato riconducibili alle iniziative volte a rimuovere le rigidità strutturali che caratterizzano il mercato italiano della distribuzione di carburanti in rete, di cui all'impegno (ii) (il progetto *Automat*).

La diffusione via internet degli elementi informativi in questione (primo obbligo) assicura infatti una piena informazione al consumatore finale sulle condizioni di prezzo nella disponibilità di Kupit, consentendo in tal modo alla domanda di orientarsi sul mercato in modo pienamente consapevole. In altri termini, i consumatori saranno in grado di conoscere i prezzi effettivamente praticati dalla Kupit nei punti vendita Segit ed *automat*. Essi potranno così pianificare in modo razionale un'allocazione efficiente delle loro risorse per l'acquisto di carburanti.

La Kupit con l'obbligo che precede mette a disposizione della clientela tutti i prezzi effettivamente praticati presso gli impianti Segit ed *automat*. L'ulteriore obbligo della Kupit, poi, di allestire all'interno del proprio sito web un apposito spazio nel quale far affluire i dati dei prezzi che saranno stati volontariamente comunicati dai gestori dei propri impianti autostradali (attualmente 46) e degli impianti di sua proprietà (esclusi quindi i cosiddetti *"convenzionati"*) siti sulla rete stradale ANAS, in numero non inferiore a 300, risponde concretamente agli auspici formulati dall'Autorità nella segnalazione AS 379. Esso viene inserito anche in sintonia con la nuova normativa di recente introduzione, nell'intento di agevolare in qualche modo l'adempimento degli obblighi di informazione a carico dei gestori di impianti della rete autostradale e delle

strade statali extraurbane principali, introdotti dall'art. 2 del D.L. n. 7 del 31.01.2007, recentemente convertito in L. 40 del 2.4.2007.

Per dovere di correttezza, va chiarito che quest'obbligo aggiuntivo della Kupit, che richiederà ulteriori investimenti, costi di realizzazione e di mantenimento, deve intendersi limitato alla mera fornitura del supporto tecnico informatico necessario ad assicurare la trasmissione dei dati dagli impianti sopra indicati al proprio sito web, in quanto l'inserimento e l'aggiornamento costante dei dati stessi dipenderà dalla esclusiva volontà dei gestori, del cui comportamento la Kupit non può rispondere. Pertanto, l'obbligo assunto dalla Kupit non riguarda in alcun modo l'esattezza e l'inserimento dei dati, che esulano dalla sua competenza e dalla sua conoscenza, eccezion fatta per i 16 impianti Segit situati su strade ANAS.

Gli obblighi di cui al presente impegno, dunque, non solo non destano preoccupazioni sotto il profilo concorrenziale (del resto, secondo un consolidato orientamento giurisprudenziale, l'annuncio dei prezzi ai consumatori da parte dei produttori è un fenomeno che produce effetti positivi sia per i consumatori stessi, sia per il mercato nel suo complesso, e che, come tale, esula dall'ambito di applicazione della normativa *antitrust*), ma rappresentano uno sforzo concreto per venire incontro alle esigenze dei consumatori, in piena coerenza con gli auspici formulati dall'Autorità con la più volte menzionata segnalazione AS 379, rispetto all'esigenza di "*introdurre strumenti che consentano al consumatore di orientare le proprie scelte in materia di acquisto dei carburanti*" attraverso, tra l'altro, l'indicazione dei prezzi "*effettivamente praticati dai gestori nei singoli punti vendita*" tenuto conto "*degli ambiti geografici in cui si esplicano le abitudini di acquisto dei consumatori (ad esempio informative su Internet …)*".

***

Infine, con riferimento alle considerazioni dell'Autorità, pur se non rientrano nella fattispecie contestata, sulle cosiddette *barriere all'accesso* ai nuovi operatori e sulla cosiddetta *integrazione verticale* delle società petrolifere, di cui al par. 31 del Provvedimento di Avvio, la Kupit, desidera ribadire che i presenti impegni sono stati calibrati in funzione delle specifiche caratteristiche operative della Società e del suo posizionamento sui mercati interessati. Al riguardo, la Kupit conferma, come già fatto presente nel corso degli incontri con l'Autorità, che essa non può considerarsi veramente "integrata", dal momento che essa non riceve né greggio né prodotti finiti dalla casa madre, che invece vengono acquistati sul *cargo market* e che non dispone di un proprio sistema logistico, essendo titolare del solo deposito di Napoli, che per l'anno 2006 disponeva delle capacità operative di stoccaggio e movimentazione di benzine, gasoli, oli combustibili e jet-fuel, di cui ai modelli elaborati da Kupit per l'effettuazione delle relative comunicazioni al Ministero delle Attività Produttive. Al riguardo va

sottolineato che, pur trattandosi dell'unica struttura logistica di sua proprietà, nella quale, per di più, è concentrato, com'è ovvio, l'adempimento della tenuta delle scorte obbligatorie di legge, la Kupit non ha mai rifiutato l'utilizzo di tale deposito a terzi.
La Kupit ribadisce e continua a mantenere ferma tale sua disponibilità di apertura a terzi, nei limiti delle proprie risorse operative, ed è a disposizione dell'Autorità per esplorare ulteriori possibili forme di apertura.
In particolare, la Kupit mantiene ferma la disponibilità di apertura a terzi del proprio deposito di Napoli, l'unico di cui dispone in Italia, nei limiti delle proprie risorse operative ed è disponibile altresì ad esplorare ulteriori forme di apertura.

Sempre con riferimento all'auspicato ingresso di nuovi operatori ed in particolare della grande distribuzione (si veda la sez I, punto ii),della segnalazione AS 379), va ancora rilevato che la Kupit non solo non frappone barriere al loro ingresso, ma anzi ha collaborato al medesimo, offrendo in gestione a note società di grande distribuzione propri importanti impianti.

Anche sotto questo profilo la Kupit non esclude affatto ulteriori forme di collaborazione di questo tipo ed anche a tale riguardo rimane a disposizione dell'Autorità.
In particolare, Kupit è disponibile ad esplorare forme di collaborazione con la GDO anche analoghe a quelle già in essere con importanti operatori della GDO.

****

In conclusione, quindi, la Kupit osserva, con specifico riguardo alle preoccupazioni *antitrust* manifestate dall'Autorità, che gli impegni che da essa vengono proposti - ovviamente senza alcuna ammissione di sorta e senza pregiudizio delle proprie ragioni- non solo risultano del tutto idonei a fugare ogni dubbio circa l'eventuale partecipazione o coinvolgimento di Kupit in una fattispecie collusiva, rilevante per l'art. 81 del Trattato Ce, alla stregua di quanto ipotizzato con l'avvio della presente istruttoria, ma vanno ben oltre, dal momento che gli impegni offerti si configurano come iniziative cui è connaturato un consistente valore aggiunto. Le misure in questione, infatti, non si limitano a fugare i dubbi concorrenziali manifestati dall'Autorità, ma sono suscettibili di determinare una cospicua serie di ulteriori effetti pro-competitivi, così da assicurare un sostanziale consolidamento delle dinamiche concorrenziali sui mercati interessati. Per mero tuziorismo si precisa, ad ogni modo, che, nel non creduto caso in cui taluno degli impegni qui descritti non incontrasse il gradimento dell'Autorità, gli impegni stessi non devono comunque intendersi come un inscindibile tutt'uno, bensì quali impegni, per quanto in un certo modo collegati, comunque pur sempre scindibili tra

loro, per cui l'eventuale depennamento di uno o più di essi, o anche di parte di uno, cui la Kupit è disponibile ad addivenire, non fa venir meno il resto.

Inoltre, la Kupit, qualora nell'ambito del presente procedimento emergessero nuovi elementi, tali da offrire ulteriori spunti di riflessione nell'ottica di assicurare un maggior grado di competitività nel settore della distribuzione in rete di prodotti petroliferi, manifesta fin da ora la disponibilità a riconsiderare il proprio piano di impegni con modifiche o integrazioni, da concordarsi con l'Autorità, che vadano in tale direzione.

In linea con le osservazioni circa la necessità di evitare l'eccessiva trasparenza delle condotte, formulate dalla stessa Autorità nel Provvedimento di Avvio, la presente versione del formulario è da considerarsi accessibile ai terzi.

***

Alla luce di tutto quanto precede la Kupit ritiene che in considerazione degli impegni prospettati con il presente formulario l'Autorità possa chiudere il procedimento, così come previsto dall'Art. 14 *ter* della legge 287/90.

IMPEGNI DELLA SOCIETA' SHELL ITALIA SPA

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI AI SENSI DELL'ARTICOLO 14-*TER DELLA LEGGE* N. 287/90

I. Numero del Procedimento
Procedimento I-681.

II. Parte del Procedimento
Shell Italia S.p.A. (di seguito "Shell").

III. Fattispecie Contestata
Secondo l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), le nove principali compagnie petrolifere attive in Italia, avrebbero posto in essere comportamenti collusivi volti alla determinazione dei prezzi dei carburanti consigliati alle stazioni di servizio, a partire almeno dalla fine del 2004, sostenuti da uno scambio sistematico di informazioni.

IV. Mercati Interessati
I mercati del prodotto interessati sono quelli della distribuzione di carburanti per uso autotrazione su rete ordinaria ed autostradale. Nella prassi dell'Autorità la distribuzione di carburanti su rete autostradale individua un mercato del prodotto distinto da quello della distribuzione di carburanti su rete ordinaria. Alla vendita di carburanti su rete autostradale è dedito poco più del 2% del totale dei punti vendita esistenti in Italia, ma in termini di erogato la loro quota sul totale, benché in leggera flessione negli ultimi anni, è ancora superiore al 10%. I carburanti venduti sulla rete ordinaria e autostradale sono benzina, gasolio e, in misura minore, GPL.

V. Descrizione degli Impegni Proposti
A. Premessa
Ai sensi dell'articolo 14-*ter* della legge n. 287/90, Shell offre i seguenti impegni (di seguito gli "Impegni") all'AGCM, con l'intento di andare incontro alle preoccupazioni espresse dall'AGCM nel suo provvedimento di avvio di istruttoria del 18 gennaio 2007 e a condizione che l'AGCM adotti una decisione ai sensi dell'articolo 14-*ter*, comma 1, della legge n. 287/90, con la quale confermi che non v'è ragione di procedere da parte dell'Autorità stessa.
Conformemente a quanto disposto dall'articolo 14-*ter*, comma 1, della legge n. 287/90, gli Impegni non possono essere interpretati quale ammissione da parte di Shell di aver contravvenuto alle norme che regolano la concorrenza. Di conseguenza, nell'accettare i presenti Impegni, l'AGCM conferma che questi Impegni sono offerti senza alcun pregiudizio per Shell e senza alcuna ammissione da parte di Shell di aver violato gli

articoli 81, comma 1 o 82 del Trattato, o le equivalenti disposizioni della legge n. 287/90.
Questi Impegni sono offerti senza alcun pregiudizio alla posizione di Shell e senza alcuna ammissione di responsabilità da parte sua in questo procedimento, qualora l'AGCM dovesse decidere di non accettare tali Impegni, ovvero con riferimento ad altro procedimento, anche se promosso da una diversa autorità di tutela, e anche a titolo di recidiva, ovvero per il caso in cui qualsivoglia terzo dovesse promuovere un'azione nei confronti di Shell.

Si trasmettono all'AGCM una versione riservata ed una versione non riservata dei presenti Impegni. Shell si riserva il diritto di ritirare gli Impegni qualora l'AGCM non dovesse accettare per intero la sua richiesta di riservatezza, in quanto ciò potrebbe significativamente ledere la sua posizione concorrenziale.

Nel valutare la idoneità di questi Impegni a risolvere le preoccupazioni sollevate dall'AGCM, si deve considerare che:

- Contrariamente a molte delle altre società petrolifere coinvolte nel procedimento pendente, Shell non è verticalmente integrata nell'attività di raffinazione, avendo essa venduto a TOTAL ed ERG nel 2005 la sua partecipazione in Raffineria di Roma Spa (come anche indicato dall'AGCM nel suo avvio di istruttoria). Shell, pertanto, è in grado di offrire impegni strutturali solo in misura limitata, essendo essa stessa in primo luogo un acquirente ed incorrendo quindi in costi aggiuntivi che altre imprese non sostengono;
- La rete logistica di Shell copre solo il Nord Italia, mentre essa non ha basi logistiche nel Centro e nel Sud Italia;
- Shell è un piccolo operatore in Italia, con una quota pari al 7% nella distribuzione di carburante.

B. Impegni

1. ***Shell non comunicherà, come già non fa, i suoi prezzi consigliati alla stampa, sia essa specializzata o meno, prima che tali informazioni siano rese pubbliche sul sito Internet del Ministero dello Sviluppo Economico. Inoltre, essa non comunicherà alla stampa i propri differenziali geografici.***

2. ***Shell si impegna a non emanare più e a non fare più riferimento a un prezzo consigliato nazionale, e a farlo solo sulla base di una differente area geografica, a condizione che ciò sia conforme alla legge.***

In particolare, Shell stabilirà prezzi raccomandati basati su ciascuna area locale ("trade area"). In conseguenza del nuovo sistema, Shell non farà più riferimento ad un prezzo raccomandato nazionale né a differenziali geografici. Tale modifica è subordinata alla verifica della conformità alla legge del nuovo sistema e alla eventuale rinegoziazione dei contratti in essere, ove necessario.

3. ***Shell promuoverà la crescita dei self-service tramite l'ulteriore estensione della sua strategia di servizio combinato (stazioni con modalità sia self-service che servito), applicandola fino a 150 stazioni a fine 2008 (oggi sono 93) e realizzando i corrispondenti investimenti***.
Lo sconto medio delle isole self-service rispetto alle aree con servizio è di 2 centesimi per litro, e consente al consumatore di attuare la sua scelta preferita nella combinazione prezzo/servizio.

4. ***Shell si impegna:***

- ***A promuovere ulteriori vendite sia agli ipermercati sia ad altri operatori indipendenti e a dedicare un team di persone a tempo pieno nel settore distribuzione al fine di garantire questo sviluppo;***

- ***Ad aprire 15-20 stazioni di servizio presso gli ipermercati entro la fine del 2009, alcuni dei quali da far gestire in partnership con l'operatore di GDO, con i colori Shell.***

Le tipologie contrattuali che saranno applicate a questi impianti saranno presumibilmente simili a quelle attualmente adottate in questo canale, tra le quali: cessione di impianti in comodato per sei anni, fornitura esclusiva, con prezzo di cessione definito come sconto sul prezzo consigliato; ciò dipenderà ovviamente dall'evoluzione del mercato e dalle singole negoziazioni con gli operatori di GDO.

5. Come sopra chiarito, Shell non opera nelle attività di raffinazione ed ha una rete logistica limitata. Anche per tale ragione SIGEMI, una joint venture della quale Shell, ERG, ENI e Q8 sono azionisti, è essenziale per l'attività di Shell. Tutti gli Impegni di Shell in relazione a SIGEMI sono offerti subordinatamente all'approvazione da parte dei rimanenti azionisti, ove questa sia necessaria, nel qual caso Shell si impegna ad attuare ogni ragionevole sforzo per ottenerne l'approvazione.
Shell:
(i) mantiene il proprio impegno a consentire ai terzi l'accesso al sistema SIGEMI sia per il transito sia per l'acquisto del prodotto depositato.
Inoltre, Shell si impegna (previo qualsivoglia accordo che sia necessario con gli altri azionisti, Erg, Eni e Kuwait):
(ii) a partecipare all'investimento di Sigemi volto ad ottimizzare il trasporto ed aumentare la flessibilità del sistema SIGEMI e ad esplorare concretamente in

collaborazione con gli altri azionisti in SIGEMI un ulteriore potenziamento della capacità nel futuro;
(iii) a ricercare attivamente la concessione dell'accesso al sistema SIGEMI a nuovi entranti sul mercato italiano, e a promuoverlo presso le altre parti in SIGEMI, nel breve periodo.
Al riguardo si specifica che:

- gli oleodotti del sistema sono già utilizzati quasi pienamente, mentre i depositi hanno notevole capacità inutilizzata. Sigemi ha intenzione di potenziare gli oleodotti, se necessario;

- in caso la domanda di capacità superasse l'offerta disponibile, Shell si impegna a individuare i contraenti sulla base di tempi, durata, aspetti economici e solidità finanziaria, nonché della compatibilità delle richieste con l'attuale attività delle strutture Sigemi;

- il prezzo per l'utilizzo delle strutture Sigemi sarà definito in conformità a quanto stabilito dall'Autorità nel proprio provvedimento del 1998 (provv. n. 6230, caso 1345 COLISA-CONTINENTALE ITALIANA/SIGEMI del 21 luglio 1998), nel quale si legge che tale tariffa sarebbe stata composta da un importo base di introduzione, dipendente dall'impegno minimo garantito in termini di quantità movimentate da ogni singolo utente su base annuale, e da una serie di differenziali (lire/ton) in relazione: (i) alla durata del contratto; (ii) ai volumi di prodotti effettivamente movimentati (tariffe decrescenti al crescere delle fasce di utilizzo); (iii) al deposito utilizzato (superiore a Lacchiarella rispetto ai depositi di Arquata e S. Quirico in ragione dei costi di trasferimento via oleodotto sostenuti per il posizionamento del prodotto su ogni singola base); (iv) al tipo e alla varietà dei prodotti movimentati; (v) alla tipologia di stoccaggio richiesto (promiscuo o segregato) e alle lavorazioni addizionali effettuate sui prodotti (colorazioni, additivazioni); (vi) ai mezzi di consegna e di riconsegna utilizzati (autobotte/chilolitrica o oleodotto); (vii) agli orari di servizio;

- non viene svolta alcuna forma di pubblicizzazione dell'iniziativa, in quanto i potenziali clienti sono comunque perfettamente a conoscenza dell'esistenza di Sigemi e della sua politica. Sigemi tuttavia, ritiene che esistano delle opportunità di business e dunque si attiva per cercare clienti.

6. ***Shell mantiene il proprio impegno a consentire ai terzi l'accesso al sistema SILONE sia per il transito sia per l'acquisto del prodotto depositato.***
Anche se SILONE è un deposito detenuto da Shell al 100%, si deve sottolineare che esistono significative restrizioni della sua capacità imposte dalle autorità amministrative.
Shell specifica che:

- la capacità utilizzata, sia degli oleodotti che dei depositi, è di circa il 50%;
- in caso la domanda di capacità superasse l'offerta disponibile, Shell si impegna a individuare i contraenti sulla base di tempi, durata, aspetti economici e solidità finanziaria, nonché della compatibilità delle richieste con l'attuale attività delle strutture Silone;
- il prezzo sarebbe fissato secondo criteri analoghi a quelli indicati per Sigemi (importo base corretto da una serie di differenziali);
- Shell si impegna a sviluppare qualunque opportunità commerciale e a ricercare ulteriori clienti per i servizi di Silone.

VI. Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far venir meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

L'AGCM ha ritenuto che la trasmissione dei prezzi consigliati alla stampa specializzata fosse "cruciale" al raggiungimento di un equilibrio non concorrenziale sui prezzi di vendita. L'Impegno n. 1 chiaramente risponde, pertanto, alla principale preoccupazione sollevata dall'AGCM nella sua decisione di avvio.

I restanti Impegni dimostrano la risoluta dedizione di Shell alla concorrenza e sono volti a portare una concorrenza sostanziale sul mercato attraverso l'accelerazione delle esistenti caratteristiche concorrenziali dell'attività di Shell, con particolare riguardo a:

- L'incremento dei self-service, le forniture ai rivenditori indipendenti ed ai ipermercati.

Nonché con riguardo a:

- La riduzione delle barriere all'ingresso, per quanto rientra nelle possibilità di Shell, cioè attraverso le due infrastrutture alle quali essa partecipa individualmente o con terzi, SILONE e SIGEMI.

I summenzionati Impegni dimostrano la dedizione di Shell a promuovere una vigorosa concorrenza in relazione ai prezzi della distribuzione, dal momento che essi comportano sforzi sostanziali e rilevanti investimenti da parte di Shell.

VII. Efficacia

Gli Impegni acquistano efficacia dal momento in cui l'AGCM li abbia accettati ex art. 14-*ter*, comma 1, seconda frase, della legge n. 287/90.

VIII. Clausola di Riesame

Shell si riserva il diritto di chiedere che l'AGCM rinunci, modifichi o sostituisca alcuni degli obblighi costituenti gli Impegni qualora si verifichino cambiamenti significativi nelle condizioni di fatto o di diritto, ivi compresi la struttura del mercato e la

regolamentazione di settore, sui quali si fondi la decisione dell'AGCM ai sensi dell'articolo 14-*ter*, comma 1, della legge n. 287/90.

Shell è disponibile a discutere quanto sopra con la Direzione per qualunque ulteriore informazione e chiarimento, sia prima sia dopo il ricevimento dei commenti da parte dei terzi.

APPENDICE

Fotografia 1 – Stazione Shell ristrutturata con comunicazione dei prezzi e due isole che offrono il servizio combinato



Fotografia 2.a – Stazione con comunicazione del prezzo e due isole che offrono un servizio combinato

AREA SELF SERVICE ***AREA SERVITA***



IMPEGNI DELLA SOCIETA' TAMOIL ITALIA SPA

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DI IMPEGNI AI SENSI DELL'ART. 14 – *TER* DELLA LEGGE 10 OTTOBRE 1990, N. 287

A) Numero del procedimento

Provv. 18 gennaio 2007, n. 16370, I681 - PREZZI DEI CARBURANTI IN RETE, in *Boll.* 2/2007.

B) Parte del procedimento

TAMOIL ITALIA S.P.A.
Via Andrea Costa n. 17
20131 Milano

C) Fattispecie contestata

In base al provvedimento di avvio dell'istruttoria, la fattispecie contestata riguarda una presunta pratica concordata, posta in essere attraverso scambi di informazioni volti a consentire un adeguamento del livello dei prezzi a quello del leader di mercato ed il costante monitoraggio dell'effettivo rispetto delle indicazioni da parte dello stesso leader di mercato.

Anche in forza delle indicazioni provenienti dal diritto comunitario e dal reg. 1/2003, la presente non costituisce, né deve essere interpretata come ammissione di colpevolezza, riservandosi Tamoil, qualora gli impegni non dovessero essere accolti, i più ampi mezzi di prova per dimostrare la sua più assoluta estraneità alle condotte contestate.

L'assunzione dei seguenti impegni è, ad avviso di Tamoil, tale da eliminare ogni preoccupazione circa la presenza di eventuali profili di restrittività concorrenziale, Tamoil infatti, pur consapevole dei costi e dei rischi di mercato derivanti da detti impegni, è altrettanto certa che essi contribuiranno in misura sostanziale a migliorare l'offerta al consumatore sia in termini di qualità dei prodotti e servizi sia in termini di prezzi finali di vendita e che detti impegni saranno, pertanto, presi adeguatamente in considerazione nella valutazione delle proprie condotte sul mercato.

D) Mercati interessati

Ad avviso dell'Autorità garante, i mercati interessati dal provvedimento sono quelli della distribuzione su rete stradale ed autostradale di carburanti ad uso autotrazione.

Sulla scorta del punto 31 del provvedimento di avvio dell'istruttoria, ai fini degli impegni in questa sede presentati, devono considerarsi mercati *indirettamente* interessati anche i mercati a monte rispetto a quello della distribuzione. Ad avviso dell'Autorità Garante, l'ingresso sul mercato a valle è infatti condizionato, oltre che dai numerosi e alquanto stringenti vincoli imposti per legge a livello nazionale e regionale, anche dalle strozzature esistenti nei mercati della raffinazione e della logistica.

Oltre all'impegno principale e innovativo, concernente l'affidamento della gestione di parte della rete ordinaria Tamoil alla grande distribuzione organizzata (d'ora in avanti "GDO"), Tamoil assume altri impegni strutturali nel settore della logistica e dell'approvvigionamento di prodotto presso la raffineria o altri depositi, nonché impegni di natura comportamentale ed a sostegno del consumatore.

E) Descrizione degli impegni proposti

Tamoil assume, in questa sede, i seguenti impegni:

1. impegni per l'apertura alla GDO;
2. impegni per la messa a disposizione di prodotto a favore di soggetti indipendenti;
3. impegni per l'abbandono del prezzo consigliato nazionale e passaggio a molteplici prezzi locali;
4. misure volte a diminuire la trasparenza del mercato;

Prima di passare ad analizzare gli impegni in dettaglio, si deve premettere che Tamoil, per prima in Italia, ha assunto da anni accordi vincolanti con le imprese leader nel settore della GDO per lo sviluppo di stazioni di servizio in co-branding presso le sedi degli ipermercati.

Se è vero che tali iniziative non possono essere considerate direttamente nell'ambito del procedimento ai sensi dell'art. 14-*ter* l. 287/90, esse nondimeno testimoniano in modo inequivocabile la volontà di Tamoil di continuare ad operare con la massima trasparenza e competitività con tutti gli operatori, inclusa la GDO, le cui politiche commerciali, di prezzo e promozionali, sono del tutto slegate dalle logiche e dai vincoli economici delle imprese petrolifere integrate verticalmente.

Le iniziative già assunte riguardano la costruzione di nuovi impianti su terreni di proprietà (o nella disponibilità) degli ipermercati e insistenti nell'area di sedime dell'ipermercato stesso. La realizzazione di tali impianti per sua natura richiede l'ottenimento di una serie di autorizzazioni e licenze che rendono il procedimento di nuove aperture a volte complesso nei modi e comunque con tempi di attuazione particolarmente lunghi.

Ciò premesso, Tamoil assume in questa sede una serie di impegni innovativi che certamente consentiranno l'ingresso e faciliteranno l'espansione di operatori indipendenti nel mercato della distribuzione di prodotti petroliferi in rete.

1. **Impegni per l'apertura alla GDO**

Questo *format* consiste in una nuova partnership tra Tamoil e la GDO, attraverso la quale Tamoil si impegna ad offrire in via prioritaria a individuati soggetti della GDO la gestione di impianti per i quali venga a cessare il corrente contratto di gestione nonché di impianti di nuova realizzazione, nell'ambito di appositi accordi quadro di durata triennale (rinnovabile automaticamente) già stipulati o da stipulare con soggetti della GDO. Il criterio di scelta tra diversi soggetti della GDO cui offrire il punto vendita è basato sulla distanza minima tra il punto vendita oggetto dell'offerta e la struttura commerciale (ipermercato) con marchio dell'operatore GDO che abbia sottoscritto l'accordo. Nell'accordo quadro Tamoil ha previsto, o intende prevedere, per i singoli impianti per i quali i soggetti della GDO accettino la proposta di gestione la sottoscrizione di un contratto di affitto dell'impianto e di un contratto di somministrazione in esclusiva di carburante (contratti attuativi di durata quinquennale e rinnovabili) ad un prezzo di cessione definito in termini di quotazione platt's + un differenziale fisso; gli impianti interessati esporranno sia il marchio Tamoil che quello dell'operatore della GDO.

Tamoil stima che nei tre anni di vigore dell'impegno in esame, complessivamente, gli impianti dati in gestione in forza di questo impegno ammonterebbero a circa 370 (circa il 30% della rete di proprietà). Su tutti gli impianti che saranno gestiti dalla GDO a seguito di questo impegno, Tamoil si impegna a garantire l'installazione di attrezzature con il *pre-pay*.

Con riferimento alla clausola di fornitura in esclusiva di prodotto, Tamoil si dichiara disponibile al superamento della clausola di fornitura in esclusiva per gli impianti di proprietà di terzi e recanti i colori di questi ultimi.

Nell'ambito degli accordi con la GDO, Tamoil intende altresì riconoscere alla propria controparte la possibilità di procurarsi in proprio i servizi di trasporto del prodotto (dalla raffineria di Cremona, o altra base di carico presso la quale Tamoil disponga di prodotto, agli impianti di distribuzione interessati) in alternativa al servizio offerto dalla stessa Tamoil; il prezzo di cessione sarebbe conseguentemente ridotto. La durata di questo impegno è legata agli accordi attuativi degli accordi quadro con la GDO, dunque quinquennale.

2. Impegni per la messa a disposizione di prodotto a favore di soggetti indipendenti

Tamoil prevede la riserva fino al 20% della capacità produttiva di benzine e gasoli della propria raffineria di Cremona a favore di soggetti diversi dalle società petrolifere integrate, quali in ordine di priorità: operatori della GDO, retisti, società o consorzi di autotrasporto e grandi operatori extrarete. Ove si rendesse necessario, per la scarsità relativa di prodotto rispetto alla domanda, definire delle priorità tra i clienti, Tamoil intende basare le proprie decisioni anche sulla affidabilità finanziaria, la solidità patrimoniale, la professionalità e la capacità operativa. I prezzi di cessione (al cancello della raffineria) sarebbero espressi come platt's + un differenziale. La disponibilità di prodotto verrà pubblicizzata tramite sito internet, mailing diretta ed incontri mirati, richiedendo agli interessati di presentare domanda entro 30-45 giorni dalla pubblicazione. Se possibile, saranno evasi anche i volumi eventualmente eccedenti la misura dell'impegno alle condizioni vigenti sul mercato extrarete. La durata dell'impegno è quinquennale.

3. Impegni per l'abbandono del prezzo consigliato nazionale e passaggio a molteplici prezzi locali

Tamoil si impegna a definire per 5 anni i differenziali geografici a livello di gruppo omogeneo ben più piccolo della provincia. In particolare, i differenziali saranno definiti a livello di città, per i centri con oltre 500.000 abitanti, e a livello di gruppi di comuni nell'ambito della stessa provincia, per comuni con meno di 500.000 abitanti; il gruppo omogeneo sarà definito sulla base dell'ubicazione, delle dimensioni, e delle vendite degli impianti. Non esisterà più alcun prezzo consigliato a livello generale, ma la società fisserà un prezzo di riferimento interno Tamoil, che sarà una sorta di equivalente dell'attuale prezzo base consigliato, al quale verranno applicati i differenziali definiti per i gruppi sopra indicati, ottenendo così un numero elevato di prezzi diversi.

4. Misure volte a diminuire la trasparenza del mercato

Tamoil si impegna a non comunicare più i propri prezzi consigliati ed i differenziali applicati alla stampa (specializzata e non); si impegna altresì a non effettuare comunicazioni ad organi di stampa circa l'intenzione di modificare i prezzi o i metodi di determinazione degli stessi.

Se permarrà l'obbligo di comunicare il prezzo consigliato al MISE, Tamoil intende comunicare le medie ponderate degli "n" prezzi definiti come sopra indicato, con indicazione di un prezzo massimo e di un prezzo minimo; le medie non saranno comprensive degli sconti reclamizzati al fine di impedire a terzi di dedurre dalla media i prezzi effettivamente praticati.

Tamoil si impegna inoltre, a rendere disponibile alla autorità ed al MISE (e ad eventuali altri soggetti preventivamente concordati) l'elenco di tutti i punti vendita con il relativo

prezzo consigliato (inclusivo degli sconti reclamizzati), via web e tramite password. La durata di questi impegni è decennale.

F) Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

Ulteriori considerazioni vengono qui di seguito espresse in merito alla idoneità degli impegni sub 1 e sub 2 a far venire meno le preoccupazioni riguardo i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria.

Impegni per l'apertura alla GDO

La partnership Tamoil-GDO genera una nuova modalità di business idonea a creare le condizioni per un sostanziale miglioramento dell'offerta al consumatore finale su tutto il territorio nazionale, combinando la qualità di prodotti e servizi offerti da Tamoil con i benefici delle economie di scala tipiche della GDO, quali ad esempio:

- sinergie di gestione con ipermercati ed anche supermercati di minori dimensioni presenti sul territorio;
- maggior vantaggio nella gestione del business non oil sulla stazione di servizio derivante dalle migliori condizioni di acquisto/approvvigionamento di tali prodotti da parte della GDO;
- campagne promozionali combinate carburanti – prodotti della GDO;
- accettazione di carte di pagamento emesse dalla GDO.

La GDO è presente su tutto il territorio nazionale non solo attraverso gli ipermercati, ma anche attraverso il suo network di supermercati e "superette" ubicati prevalentemente nei centri cittadini. Tale diffusione capillare del network (che raggiunge un numero di qualche migliaia di unità) rende pertanto di particolare interesse anche le gestione delle stazioni di servizio non necessariamente ubicate in prossimità dei soli ipermercati.

- La GDO, ad esempio, sfrutterà la prossimità rispetto ai clienti più remoti potendo offrire loro particolari benefici di acquisto in caso di rifornimento (ad es. buoni sconto spendibili presso ipermercati, supermercati e superette a fronte di acquisti minimi presso gli stessi).

La naturale vocazione della GDO a praticare prezzi competitivi, volta a valorizzare il marchio come garanzia di qualità e prezzi contenuti per tutto il loro core-business,

abbinata alla qualità dei prodotti e servizi che Tamoil continuerà a garantire, influenzerà una larga parte della rete italiana.

Per come sono strutturati gli accordi quadro, il prezzo di cessione alla GDO del prodotto Tamoil dipende esclusivamente dal Platt's. Pertanto la GDO adotterà le politiche commerciali più confacenti alle strategie generali tenute in materia di prezzi. Si tratta evidentemente di un elemento non controllabile da parte di Tamoil.

Il vantaggio intrinseco di questa nuova metodologia di business consiste nella possibilità immediata di implementazione in quanto si fonda sulla rete esistente, non richiedendo permessi, autorizzazioni o licenze di sorta da soggetti terzi, né investimenti specifici da parte della GDO. A mero titolo esemplificativo, oltre alla disponibilità del terreno, sono oggi necessarie almeno 10 diverse autorizzazioni e licenze per l'apertura di una nuova stazione di servizio, quali ad esempio:

licenza edilizia, autorizzazione commerciale, autorizzazione VV.FF., autorizzazione UTIF, autorizzazione accessi stradali ANAS, disciplinare accessi Provincia, autorizzazione ASL/ARPA, autorizzazione agli scarichi, autorizzazione dei Beni Paesaggistici & Ambientali, etc.

Appare evidente come tale Impegno da parte di Tamoil consentirebbe alla GDO di ottenere almeno cinque grandi benefici ai fini del loro sviluppo nell'ambito della commercializzazione di prodotti petroliferi:

1) Evitare la difficoltà di individuare e acquistare o affittare il terreno su cui costruire l'impianto;
2) Evitare il forte investimento finanziario altrimenti necessario per la costruzione dell'impianto e l'acquisto del terreno (investimento "zero" da parte della GDO);
3) Evitare la tempistica e i requisiti necessari per l'ottenimento delle suddette autorizzazioni (in media dai 2 ai 3 anni);
4) Poter disporre di parte di un network che oggi non sarebbe più possibile realizzare stante le limitazioni derivanti dalle recenti leggi regionali per i nuovi impianti (quali ad esempio le distanze minime, il numero massimo di stazioni di servizio per bacini territoriali, etc. etc.);
5) Evitare di doversi equipaggiare a priori di una costosa struttura organizzativa con competente know-how e capillare presenza nel territorio nazionale per svolgere l'attività di individuazione di singole opportunità e per lo sviluppo di una rete di stazioni di servizio.

La portata pratica dell'impegno è ampia in quanto interessa gli impianti Tamoil esistenti, nonché gli impianti di nuova realizzazione. In aggiunta, la GDO ha interesse

anche alla assunzione della gestione dei chioschi Tamoil e degli impianti marginali in quanto ha un'opzione sulla gestione dei nuovi impianti costruiti da Tamoil mediante l'utilizzo delle autorizzazioni rese disponibili dalla chiusura del chiosco stesso.

2. Impegni per la messa a disposizione di prodotto a favore di soggetti indipendenti

L'impegno *sub* 2 è particolarmente importante per erodere le barriere all'entrata di cui l'Autorità garante parla al punto 31 del provvedimento di avvio dell'istruttoria. L'Autorità afferma infatti che una delle barriere all'accesso nel mercato della distribuzione è il fatto che i *newcomers* non integrati sarebbero "costretti a costruire onerose infrastrutture o a chiedere agli *incumbents* l'accesso a quelle già esistenti, dagli stessi controllate". È allora evidente come un impegno di lunga durata quale quello qui proposto, che riguarda una parte importante della propria capacità produttiva (fino al 20% della produzione) è in grado di garantire a chi vorrà entrare sul mercato la disponibilità di prodotto a condizioni non discriminatorie rispetto a quelle praticate alle compagnie petrolifere che acquisiscono prodotto su Cremona.

G) Osservazioni aggiuntive

- Tamoil è disponibile alla assunzione dei significativi impegni sopra descritti consapevole altresì dei costi e dei rischi di mercato da ciò derivanti, assumendo che detti impegni vengano adeguatamente presi in considerazione nella valutazione delle proprie condotte sul mercato.
- Tamoil auspica pertanto che, seppure con una procedura diversa da quella descritta nell'art. 14, gli Impegni presentati siano idonei a chiudere il procedimento avviato ai sensi dell'art. 81 nei suoi confronti senza ulteriori conseguenze.

IMPEGNI DELLA SOCIETA' TOTAL ITALIA SPA

Formulario per la presentazione degli impegni ai sensi dell'art. 14 ter della legge n. 287/90

Procedimento I-681 - *Prezzi dei carburanti in rete* -

Introduzione

[OMISSIS]

Numero del Procedimento

Procedimento I/681 ("**Procedimento**")

Parte del procedimento

Total Italia S.p.A. ("Total" o "Società")

Fattispecie contestata

Nel Provvedimento, l'Autorità ipotizza che le principali imprese petrolifere attive in Italia abbiano posto in essere una pratica concordata in violazione dell'Art. 81 del Trattato CE nel mercato della vendita al dettaglio di prodotti carbolubrificanti.

[OMISSIS]

Mercati interessati

L'Autorità ritiene che le pratiche contestate siano state poste in essere nei mercati della distribuzione su rete stradale ed autostradale di carburanti per uso trazione.

[OMISSIS]

Descrizione degli impegni proposti

1) **<u>Definizioni</u>**

SAS:	Qualunque stazione di servizio.
SAS "CO/CO"	Stazione di servizio di proprietà di una compagnia petrolifera e gestita direttamente dalla medesima.

SAS “CO/DO”	Stazione di servizio di proprietà di una compagnia petrolifera ma gestita da un operatore indipendente con il quale la compagnia petrolifera ha un accordo di comodato relativo all’impianto e di fornitura di prodotti carbolubrificanti.
SAS “DO/DO”	Stazione di servizio di proprietà di un operatore indipendente e gestita dal medesimo o da un altro operatore indipendente con il quale la compagnia petrolifera ha un accordo di fornitura di prodotti carbolubrificanti.
SFS:	"Shop Food Services", sono le attività che possono essere fornite in una SAS in aggiunta alla commercializzazione dei prodotti carbolubrificanti. Si tratta, ad esempio, dei servizi di *car wash*, bar, *convenience store*, etc.
Self-service:	E’ la modalità attraverso la quale il consumatore compra carburante presso una SAS rifornendo, attraverso un’attrezzatura ad hoc, autonomamente il proprio veicolo. Tale modalità è normalmente offerta all’utente solo nelle ore di chiusura della SAS.
Servito:	È la modalità attraverso la quale il consumatore paga il carburante direttamente al gestore della SAS, il quale fornisce anche il servizio di messa a bordo del carburanti.
Fai da te:	È la modalità attraverso la quale il consumatore paga il carburante al gestore della SAS ma rifornisce autonomamente il proprio veicolo.
GDO:	Grande Distribuzione Organizzata

2) <u>Descrizione degli impegni:</u>

[Omissis]

Total intende proporre all’Autorità una serie di rimedi che perseguono due obiettivi. In primo luogo, si tratta di misure idonee a rafforzare il confronto concorrenziale attraverso la diversificazione delle politiche di prezzo adottate dalla rete Total. In questo modo, la politica di prezzo di Total sarà ancora meno riconducibile al prezzo consigliato trasmesso al Ministero in base alle disposizioni della Delibera del CIPE del 13 aprile 1994[5].

In secondo luogo, gli impegni mirano a ridurre le potenziali barriere all’ingresso (o lo sviluppo) di terzi sul mercato della distribuzione al dettaglio di prodotti carbolubrificanti, mettendo a disposizione di questi ultimi, a partire dai depositi di Total presso la Raffineria di Roma (e/o eventuali altre basi di carico), determinati quantitativi di carburanti.

[5] Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, 22 aprile 1994, n. 93.

In sintesi, gli impegni di Total si articoleranno nelle seguenti misure:

IMPEGNO A PROMUOVERE LA MODALITÀ SELF-SERVICE

Total si impegna a promuovere un nuovo marchio commerciale *low cost* ispirandosi al modello delle proprie stazioni *low cost* contraddistinte dal marchio Elf presenti in Francia. Gli impianti in questione saranno in prevalenza interamente automatizzati (la modalità "servito" può essere prevista solo in casi particolari). Il prezzo che sarà praticato da queste stazioni sarà nettamente inferiore al prezzo consigliato da Total per la rete a marchio Total. L'entità dello sconto previsto nei punti di vendita con il nuovo marchio sarà compreso fra i 3 e i 5 Euro/cent al litro rispetto al prezzo consigliato in modalità "servito", come modificato dal differenziale anche geografico.
Ad oggi, Total ha già individuato 5 impianti da convertire alla rete *low cost*; la dimensione futura della nuova rete ed il tasso di crescita dipenderanno dalla restituzione in capo a Total degli impianti di sua proprietà attualmente gestiti da terzi e dall'adesione di terzi proprietari di impianti all'iniziativa.

Peraltro, la stessa Total potrà decidere di estendere l'iniziativa in base ai risultati ottenuti in corso di lancio della medesima, che dipenderanno anche dal gradimento che verrà manifestato dal consumatore per una formula con un servizio ridotto, ma con prezzi maggiormente convenienti.

Al fine di raggiungere gli obiettivi di cui sopra e più generalmente per garantire una maggiore flessibilità in termini di prezzo da parte della propria rete, Total si impegna altresì ad accelerare la realizzazione di un piano industriale per lo sviluppo di un rilevante numero di isole per il rifornimento in modalità self-service (170 comprensive di isole self-service e "fai da te"), sostenendo in tempi più brevi del previsto i relativi investimenti.

Tale piano contempla anche la realizzazione di investimenti in SFS volti a migliorare la qualità della rete di Total, anche per consentire un più efficace paragone con le prestazioni delle reti del resto d'Europa. L'investimento in SFS consentirà una diversificazione delle fonti di reddito per i gestori di SAS, i cui profitti, quindi, non dipenderanno interamente dal margine ottenuto nella vendita dei prodotti petroliferi. Ciò permetterà una maggiore flessibilità ai gestori della rete Total nella propria politica di prezzi dei prodotti petroliferi.

IMPEGNO A METTERE IL PRODOTTO A DISPOSIZIONE DI SOGGETTI INDIPENDENTI

Total metterà a disposizione di terzi che operano delle SAS senza avere alcun contratto in esclusiva con Total, con conseguente esposizione dei colori "Total" (di seguito gli "**Operatori Indipendenti**"[6]), determinati quantitativi di carburante (ad oggi, stimati in 80.000-100.000 tonnellate) franco partenza presso la Raffineria di Roma e presso eventuali altre basi di carico.

La Società precisa che le condizioni di vendita saranno determinate in esito ad una normale trattativa commerciale e che indicativamente il prezzo potrà essere definito secondo una formula di tipo Platt's più un margine, tenendo conto dei costi anche di logistica sostenuti da Total, dei volumi richiesti e delle condizioni di pagamento pattuite.

L'offerta di prodotto sarà pubblicizzata presso la stampa specializzata o attraverso un sito internet. Quanto alle procedure di allocazione, Total precisa che intende mantenere la massima flessibilità. Total si riserva di cessare dall'impegno qualora alienasse tutta o gran parte della propria partecipazione in Raffineria di Roma.

IMPEGNO A FAVORIRE L'APERTURA ALLA GDO

Total si impegna a continuare a promuovere iniziative di collaborazione con la GDO secondo le linee già concordate nei contratti stipulati con alcuni operatori GDO, prevedendo anche la possibilità di installare presso punti vendita della GDO impianti con il proprio marchio *low cost* e, in generale, dichiarandosi disponibile a soluzioni innovative di reciproco interesse. Qualora la GDO si facesse carico degli investimenti e non fossero esposti i colori Total, questa sarebbe disposta a fornire carburante alla GDO secondo le modalità previste per l'impegno relativo alla messa a disposizione di 80.000 – 100.000 tonnellate di prodotto a operatori indipendenti, quindi senza clausola di fornitura esclusiva.

IMPEGNO A DIMINUIRE LA TRASPARENZA DEL MERCATO

Total, infine, si impegna a continuare a non comunicare alla stampa, o ad altri soggetti non preposti in base alla vigente regolamentazione, i propri prezzi "consigliati" (ivi compresi i differenziali di prezzo) o qualunque altra informazione che non sia pubblicamente disponibile attraverso altri mezzi.

Eventuale periodo di validità

[6] Da tale definizione sono escluse le compagnie petrolifere e/o gli operatori che dispongono di un'autonoma capacità di raffinazione e/o di una propria struttura logistica in Italia.

Gli Impegni presentati produrranno i loro effetti a partire dalla data di notifica della decisione finale dell'Autorità di chiusura del Procedimento fino alla fine del 2010.

Per quanto riguarda l'impegno relativo ai descritti investimenti sulla rete, Total si impegna a continuare ad attuarlo fino al 2013.

Resta beninteso che, in presenza di modifiche sostanziali delle condizioni di mercato o di concrete difficoltà nella realizzazione degli Impegni, Total si riserva di presentare all'Autorità, illustrandone dettagliatamente le motivazioni, una o più delle seguenti richieste:

(i) proroga del termine di realizzazione degli Impegni;
(ii) revisione di una o più delle condizioni o degli obblighi previsti dagli Impegni;
(iii) Total sarà comunque libera di non adempiere all'impegno a mettere il prodotto a disposizione di soggetti indipendenti qualora dismetta integralmente la propria partecipazione in Raffineria di Roma o ceda comunque una partecipazione molto rilevante nel capitale della medesima.

Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far venir meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

[Omissis]