

procedura risultava suscettibile di mettere a disposizione di Enel tutte le informazioni necessarie non soltanto a programmare la produzione del mercato vincolato ma anche a stabilire, con elevata approssimazione, quali erano le sezioni delle centrali delle imprese concorrenti dedicate al mercato liberalizzato dei clienti idonei, nonché il loro effettivo funzionamento.

Dal giugno 2003 la procedura TEM è stata sostituita da un sistema transitorio di offerte per la vendita di energia elettrica, denominato “STOVE”, in cui le informazioni relative alle rispettive attività produttive sono indirizzate direttamente al Gestore della Rete di Trasmissione Nazionale. Anche in tale nuovo contesto organizzativo, tuttavia, sono emersi profili di possibile anticoncorrenzialità nelle condotte tenute dalle imprese partecipanti sulla base di alcune delibere adottate da un apposito comitato tecnico consultivo dei produttori. Al 31 marzo 2004 l'istruttoria è in corso.

ENEL TRADE-CLIENTI IDONEI

Nel novembre 2003 l'Autorità ha concluso un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 82 del Trattato CE, nei confronti di Enel Spa e della sua controllata Enel Energia Spa (già Enel Trade Spa), in relazione a comportamenti abusivi nel mercato della vendita di energia elettrica ai clienti idonei. In particolare, il procedimento ha riguardato alcune clausole contenute nel *Contratto per la fornitura di energia elettrica* (contratto standard), predisposto da Enel Energia per la vendita di energia elettrica ai clienti idonei (finali, grossisti e consorzi) per l'anno 2002, inteso a disciplinare le condizioni e i corrispettivi applicabili a questi ultimi in relazione ai loro approvvigionamenti di energia elettrica nazionale o di importazione.

Più specificamente, lo schema di contratto standard prevedeva la copertura dell'intero fabbisogno programmato del cliente idoneo attraverso: *i*) l'offerta di una quota di energia elettrica di origine estera, a completamento della capacità di interconnessione allocata al cliente idoneo tramite il GRTN; e *ii*) l'offerta di energia di origine nazionale per la parte residuale del fabbisogno del cliente. La proposta commerciale era garantita da un impegno, a carico dei clienti idonei, di approvvigionamento esclusivo presso Enel Energia per l'elettricità d'importazione trasportabile tramite la capacità di interconnessione con l'estero a essi eventualmente assegnata, nonché da una serie di divieti ad acquistare energia elettrica sia da altri fornitori sia direttamente tramite la partecipazione alle aste di assegnazione di energia CIP6 non interrompibile. In specifiche situazioni in cui era data al cliente la facoltà di rifornirsi di energia presso altri operatori concorrenti (nazionali o esteri) era prevista l'applicazione di maggiorazioni di prezzo su tutta l'energia residua fornita da Enel Energia a completamento dell'intero fabbisogno individuale. La proposta commerciale prevedeva, inoltre, una clausola di prelazione a favore di Enel Energia in relazione alle necessità di approvvigionamento per siti produttivi localizzati all'estero di clienti idonei già serviti da Enel Energia in Italia. Infine, dalle risultanze istruttorie è emerso che nel mese di ottobre 2001, ossia

in coincidenza con la fase di avvio delle contrattazioni per la sottoscrizione o il rinnovo dei contratti di fornitura di energia elettrica per l'anno 2002, Enel Energia aveva concesso ad alcuni clienti idonei un *bonus* inerente i consumi di energia elettrica nel 2001, corrisposto però esclusivamente a quei clienti idonei che avessero rinnovato il contratto di fornitura con la stessa società per l'anno successivo.

L'Autorità ha in primo luogo ritenuto che Enel Energia detenesse, al momento dell'offerta e stipula dei contratti di fornitura per l'anno 2002, ovvero alla fine 2001, una posizione dominante nel mercato della vendita di energia elettrica ai clienti idonei in ragione della significatività, in termini assoluti e relativi, della sua quota di mercato, dell'appartenenza ad un gruppo verticalmente integrato (con una posizione di particolare rilievo nella generazione di energia), fortemente radicato sul territorio nazionale e con un marchio affermato, nonché del vantaggio competitivo derivante dall'offerta di forniture integrali di energia elettrica ai clienti idonei.

Con riferimento alle disposizioni del contratto standard, l'Autorità ha considerato che la clausola di esclusiva sull'energia di origine estera, i divieti all'acquisto di energia nazionale da altri operatori o tramite la partecipazione ad aste CIP6, il sistema delle maggiorazioni dei prezzi nel caso di ricorso a specifiche fonti di approvvigionamento alternative ad Enel Energia, insieme all'erogazione di un *bonus* a fine 2001 ai clienti che avessero rinnovato il contratto per l'anno successivo, rappresentavano tutti elementi di una politica commerciale attuata dall'impresa in posizione dominante al fine di legare a sé una parte significativa dei clienti idonei contrattualizzati e a rendere più difficoltosa o a precludere del tutto la possibilità per altri operatori concorrenti di offrire forniture di energia elettrica, anche solo per una parte del fabbisogno dei clienti idonei di Enel Energia. L'effetto combinato delle menzionate disposizioni contrattuali consentiva, dunque, a Enel Energia di porsi quale unico interlocutore per il soddisfacimento integrale del fabbisogno energetico dei clienti idonei, in particolare di quelli che si dimostravano più sensibili all'acquisto di energia elettrica di modulazione a completamento dei consumi di energia di base e che avrebbero potuto acquisire tale energia anche da altre fonti di approvvigionamento (quali, ad esempio, l'energia elettrica CIP6 o le importazioni).

Tenuto conto dell'importanza dei flussi commerciali nel settore elettrico tra l'Italia e gli altri Paesi europei, in particolare alla luce della maggiore competitività dell'energia elettrica di origine estera rispetto a quella nazionale, l'Autorità ha considerato la condotta commerciale di Enel Energia suscettibile di pregiudicare gli scambi intracomunitari e, pertanto, una violazione dell'articolo 82 del Trattato CE. La politica commerciale di Enel Energia era infatti finalizzata a creare una barriera nei confronti di produttori e grossisti, anche di origine estera, concorrenti nel mercato liberalizzato, impedendone l'ingresso nel mercato della vendita di energia elettrica ai clienti idonei in Italia o ostacolandone la crescita.



Con riferimento all'imputabilità della violazione, l'Autorità ha ritenuto che Enel fosse responsabile per la condotta posta in essere dalla sua controllata Enel Energia, sulla base di una serie di elementi fattuali e comportamentali (tra cui l'assetto di controllo, i legami societari esistenti tra Enel ed Enel Energia, le regole di *governance*, l'influenza sull'organizzazione aziendale e la rilevanza dell'attività della controllata per l'intero gruppo) che lasciavano presumere l'esercizio di un'influenza determinante della capogruppo sull'attività della controllata.

Relativamente alla gravità dell'infrazione, Enel, tramite Enel Energia, ha posto in essere una condotta fidelizzante ed escludente in un mercato interessato da un processo di liberalizzazione, dove, peraltro, proprio nell'anno 2002 si doveva registrare l'ingresso di nuovi potenziali clienti idonei come conseguenza dell'abbassamento delle soglie di idoneità. Grazie al suo potere di mercato, Enel è stata in grado di ostacolare l'attività di rivendita di energia elettrica in contrasto con la disciplina comunitaria e nazionale di liberalizzazione del settore elettrico, pregiudicando in particolare gli operatori non integrati verticalmente nella generazione nazionale, che potevano ragionevolmente rifornire i clienti idonei con energia di origine estera o energia acquistata alle aste CIP6, date le condizioni di approvvigionamento esistenti all'epoca dei fatti contestati. L'Autorità ha, pertanto, ritenuto opportuno comminare ad Enel una sanzione di 2,5 milioni di euro, considerando la consistenza del numero di clienti idonei colpiti da tale strategia, la durata limitata nel tempo dell'offerta commerciale in esame (da fine 2001 a fine 2002) e la sospensione a fine ottobre 2002 della clausola relativa alle maggiorazioni di prezzo sull'energia di origine estera e CIP6.

GAS NATURALE

Nel periodo di riferimento l'Autorità ha sanzionato un'inottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva di cui all'articolo 8, comma 2-ter della legge n. 287/90 (ITALGAS) e deliberato l'avvio di un procedimento istruttorio per inottemperanza a una diffida ad eliminare infrazioni accertate (BLUGAS-SNAM).

ITALGAS

Nel febbraio 2004 l'Autorità ha sanzionato la società Italgas Spa, ai sensi dell'articolo 8, comma 2-sexies della legge n. 287/90, per inottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva di cui al comma 2-ter del medesimo articolo. In particolare, l'istruttoria era stata avviata a seguito di una denuncia da parte dell'Associazione Nazionale Impiantisti e Manutentori che segnalava lo svolgimento da parte di Italgas dell'attività di verifica del rendimento di combustione degli impianti termici del Comune di Ancona senza fare ricorso ad una società separata, in violazione di quanto disposto dall'articolo 8, comma 2-bis della legge n. 287/90. Il caso ha rappresentato la prima applicazione della normativa sanzionatoria in tema di mancata separazione societaria, introdotta dalla legge 5 marzo 2001, n. 57, recante *"Disposizioni in materia di apertura e regolazione dei mercati"*.

Italgas svolge il servizio di distribuzione di gas naturale in regime di monopolio legale in diverse province e pertanto, ai sensi dell'articolo 8 comma 2-bis della legge n. 287/90, è tenuta ad operare in mercati "diversi" da quelli in cui è titolare dell'esclusiva mediante società separata, nonché a darne preventiva comunicazione all'Autorità, ai sensi del successivo comma 2-ter della medesima disposizione di legge. Al riguardo, l'Autorità ha ritenuto che, per la diversità della domanda, dell'offerta e dell'oggetto delle prestazioni, l'attività di verifica del rendimento di combustione non rientrasse nel mercato della distribuzione di gas naturale. L'attività istruttoria ha consentito di accertare che, per un lasso temporale di circa due anni, Italgas aveva effettivamente operato nel mercato della verifica del rendimento di combustione degli impianti termici nelle province di Ancona e Macerata senza costituire una società separata. L'Autorità ha considerato, dunque, che l'inottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva di cui all'articolo 8, comma 2-ter era, nel caso di specie, conseguenza diretta dell'ulteriore violazione da parte di Italgas dell'obbligo di operare mediante società separata.

La novità della questione ha consentito all'Autorità di pronunciarsi anche in merito alla procedura applicabile nei procedimenti in tema di separazione societaria. L'Autorità ha infatti ritenuto che, ai sensi del combinato disposto degli articoli 8, comma 2-sexies e 31 della legge n. 287/90, per l'irrogazione della sanzione per inottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva di cui all'articolo 8, comma 2-ter si osservano, nel pieno rispetto del contraddittorio, le disposizioni di cui alla legge n. 689/81 e non il procedimento istruttorio previsto dall'articolo 14 della legge n. 287/90, in quanto tale norma riguarda espressamente solo i casi di presunta infrazione degli articoli 2 e 3 della legge n. 287/90.

Inoltre, l'Autorità ha precisato che l'applicazione dell'articolo 8, comma 2-bis, della legge n. 287/90 prescinde dall'accertamento dell'esistenza di un potenziale effetto leva restrittivo della concorrenza, in quanto il legislatore, con l'adozione della legge n. 57/01, ha ritenuto *a priori* che lo svolgimento da parte di un monopolista legale di un'attività in un mercato "diverso", senza il ricorso ad una società separata, sia potenzialmente idoneo a ledere i concorrenti.

In ordine alla quantificazione della sanzione, prevista nella misura massima di 51.645 euro, l'Autorità ha considerato, tra gli elementi attenuanti, oltre all'assenza di dolo e alla limitata estensione territoriale dell'infrazione, il fatto che si trattava del primo caso di applicazione della norma, ritenendo opportuna l'irrogazione di una sanzione di 25.000 euro.

BLUGAS-SNAM

Nel marzo 2004 l'Autorità ha deliberato l'avvio di un procedimento istruttorio nei confronti di Eni Spa per inottemperanza a una diffida a eliminare infrazioni accertate, ai sensi dell'articolo 15, comma 2 della legge n. 287/90. In particolare, nel novembre 2002 l'Autorità aveva deliberato che

taluni comportamenti posti in essere da Eni costituivano una violazione dell'articolo 82 del Trattato CE. La condotta abusiva di Eni era consistita nell'aver venduto all'estero ad operatori italiani volumi di gas provenienti dai propri contratti *take or pay* (cosiddette "vendite innovative") in misura sufficiente a garantire sino al 2007 la copertura di tutta la quota residua appannaggio di terzi operatori fissata dal decreto legislativo 23 maggio 2000, n. 164, nonché nell'aver garantito a tali volumi di gas un accesso prioritario e di lungo periodo alla Rete Nazionale Gas (RNG), di proprietà della controllata Snam Rete Gas Spa. Effetto della condotta abusiva accertata era stato, dunque, quello di aver ostacolato e/o impedito l'ingresso di operatori indipendenti sul mercato italiano della vendita di gas naturale. Contestualmente alla diffida, l'Autorità aveva disposto che Eni presentasse, entro novanta giorni dalla conclusione del procedimento istruttorio, una relazione circa le misure che intendeva prendere per eliminare l'infrazione accertata, con particolare riguardo all'attività di potenziamento della capacità di trasporto dei propri gasdotti di importazione naturale o altra misura equivalente.

Dopo aver predisposto nel marzo 2003 una prima relazione sulle misure che la società intendeva adottare, seguita da una serie di comunicazioni con cui l'Autorità veniva informata di alcuni mutamenti intercorsi nelle condizioni di domanda e di offerta di gas che avrebbero reso più difficoltoso il rispetto delle misure prospettate, nel febbraio 2004 Eni ha presentato la relazione definitiva di ottemperanza al provvedimento dell'Autorità. In particolare, gli impegni in essa contenuti consistevano: *i*) nella messa a disposizione di terzi su alcuni gasdotti esteri che servono l'Italia, specificamente Transitgas e Tag, di capacità continua di trasporto di gas temporaneamente resasi disponibile in quanto non impegnata dai contratti di trasporto vigenti per i prossimi anni; *ii*) nella conferma del potenziamento del gasdotto Tag secondo quanto concordato con la Commissione europea nell'ambito di un procedimento istruttorio riguardante clausole di restrizione territoriale contenute nei contratti *take or pay* sottoscritti con un fornitore russo; *iii*) nell'adozione di procedure di conferimento della capacità di trasporto di gas improntate a criteri di carattere obiettivo e non discriminatorio; *iv*) nella messa a disposizione sul mercato secondario della capacità di trasporto sul sistema Tag correlata ai volumi di gas acquistati dalla Russia e venduti tra Austria e Germania nel periodo 2003-2008, in base ad un ulteriore impegno assunto con la Commissione europea; *v*) nell'impegno ad effettuare il potenziamento del gasdotto Ttpc con effetto a partire dall'anno termico 2007-2008, qualora entro il 1° luglio 2005 non fosse risultato in fase di realizzazione alcun terminale per la rigassificazione di GNL da parte di terzi e, in ogni caso, con effetto a partire dall'anno termico 2012-2013, laddove almeno uno dei due terminali di rigassificazione di GNL fosse risultato in fase di realizzazione al 1° luglio 2005; *vi*) nell'impegno a mettere all'asta per gli anni termici 2004-2005, 2005-2006 e 2006-2007 un determinato volume annuale di gas naturale, secondo quanto concordato con la Commissione europea.

L'Autorità ha ritenuto che gli impegni presentati da Eni, complessivamente considerati, non fossero idonei a rimuovere la restrizione concorrenziale contestata con il provvedimento del novembre 2002. In particolare, l'Autorità ha osservato che con riferimento agli impegni assunti ai punti *i*) e *iii*), la messa a disposizione di terzi di capacità inutilizzata rispetto ai propri impegni di trasporto, a valere sulle proprie infrastrutture di trasporto di gas, costituiva un preciso obbligo derivante dalle direttive comunitarie in materia di liberalizzazione del settore del gas naturale. L'Autorità ha, inoltre, ritenuto che gli impegni di cui ai punti *ii*) e *v*) relativi al potenziamento dei gasdotti di importazione Tag e Ttpc, laddove al 1° luglio 2005 uno o più dei terminali di rigassificazione di GNL fosse risultato in fase di realizzazione, avrebbero esercitato i loro effetti a partire dall'anno termico 2012-2013. Si tratterebbe di una data successiva al 2011, anno in cui verranno a scadere quei contratti sottoscritti da Eni nel 2001 con alcuni operatori, considerati nel provvedimento del novembre 2002 come lo strumento con cui era stata posta in essere la condotta abusiva. L'Autorità ha, dunque, rilevato che in tal modo Eni avrebbe dato esecuzione ad una misura che avrebbe prodotto i suoi effetti in un periodo in cui il comportamento abusivo riscontrato si sarebbe già esaurito. Infine, l'Autorità ha considerato che l'impegno di cui al punto *iv*) implicava unicamente la possibilità di messa a disposizione di terzi di capacità di trasporto inutilizzata sul gasdotto Tag che si potrebbe determinare ove Eni vendesse quantitativi di gas importato dalla Russia in Austria o in Germania nel periodo 2003-2008, secondo quanto concordato con la Commissione europea.

L'Autorità ha, pertanto, avviato un procedimento istruttorio per inottemperanza a una diffida ad eliminare l'infrazione censurata nel novembre 2002. Al 31 marzo 2004 l'istruttoria è in corso.

SERVIZI IDRICI

PARERE SULLA NORMATIVA DI SETTORE DEI SERVIZI IDRICI

Nel settembre 2003 l'Autorità ha inviato al Parlamento, al Governo e ai Presidenti delle amministrazioni regionali e locali un parere, ai sensi dell'articolo 22 della legge n. 287/90, in merito alla normativa di settore dei servizi idrici. In particolare, l'Autorità ha rilevato che la legge 5 gennaio 1994, n. 36, nel definire la riorganizzazione dell'intero settore sulla base di ambiti territoriali ottimali, ha disposto che, qualora i soggetti cui affidare la gestione del servizio idrico siano privati, la selezione del concessionario debba avvenire attraverso il ricorso a procedure di gara ad evidenza pubblica. Tuttavia, la concreta attuazione della riforma non è avvenuta in modo uniforme sul territorio nazionale, sia per quanto riguarda gli adempimenti organizzativi da parte degli enti competenti, sia rispetto ai criteri di selezione dei gestori dei servizi idrici, con frequente elusione del ricorso all'esperimento di gare. Al riguardo, l'Autorità ha posto in evidenza che, essendo tali servizi, almeno in parte, monopoli naturali, l'unica forma di concorren-

za ammissibile è rappresentata dalla concorrenza per il mercato, che si realizza attraverso il confronto tra più operatori nell'ambito di procedure di gara per l'affidamento dei servizi.

L'Autorità ha poi rilevato che il mantenimento di concessioni di lunga durata, disposto dall'articolo 10, comma 3 della legge n. 36/94, rappresenta un ostacolo alla realizzazione di una riforma in senso pro-concorrenziale del settore, auspicando una durata delle stesse strettamente proporzionale e mai superiore ai tempi di recupero degli investimenti effettuati dal gestore. Ciò eviterebbe l'instaurarsi di situazioni di monopolio, da cui derivino ingiustificate rendite di posizione.

L'Autorità ha infine rilevato che la mancata adozione della regolamentazione attuativa determinava una fase di perdurante incertezza circa il quadro normativo nel quale è stato avviato il processo di riorganizzazione dei servizi pubblici locali, tra cui quelli idrici. Tale incertezza, peraltro, non è sembrata completamente risolta neanche dal disegno di legge allora pendente dinanzi alla Camera dei Deputati (n. 1798-B) che, se da un lato, riconosceva la centralità alle procedure ad evidenza pubblica per l'individuazione dei soggetti gestori dei servizi pubblici locali, dall'altro, consentiva un utilizzo estensivo dello strumento concessorio. L'Autorità ha ancora un volta affermato la necessità di delimitare, nella maniera più rigorosa, il ricorso alla concessione per affidare la gestione di tali servizi, al fine di evitare le gravi distorsioni della concorrenza che possono derivare da una sua utilizzazione non giustificata da esigenze di interesse generale.

DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

S.I.B. SOCIETÀ ITALIANA BRICOLAGE-RAMI DI AZIENDA

Nel luglio 2003 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio nei confronti di S.I.B.-Società Italiana Bricolage Spa per inottemperanza all'obbligo di comunicazione preventiva di alcune operazioni di concentrazione. Tali operazioni, tardivamente comunicate all'Autorità, consistevano nell'acquisizione di rami d'azienda, muniti di autorizzazioni amministrative per la vendita al dettaglio di prodotti appartenenti ai settori alimentare e/o non alimentare, nelle province di Padova, Roma, Venezia e Torino.

Secondo quanto emerso dall'attività istruttoria, le operazioni riguardanti le province di Padova, Roma e Venezia sono state considerate concentrazioni ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*) della legge n. 287/90, e risultavano soggette all'obbligo di notifica preventiva in quanto il fatturato realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate nell'esercizio precedente alla realizzazione dell'operazione era superiore alla soglia di cui all'articolo 16, comma 1 della medesima legge. L'operazione riguardante la provincia di Torino, invece, non è stata ritenuta una concentrazione, bensì un'ipotesi di cosiddetta crescita interna³⁴. Tale ultima operazione, infatti, pur

³⁴ Cfr. in proposito la decisione del Consiglio di Stato 24 maggio 2002, n. 2869.

prevedendo da parte di SIB l'acquisizione del controllo dell'insieme di fattori produttivi di un'altra impresa, non aveva determinato una modificazione delle quote di mercato del prodotto facenti capo alle imprese interessate, atteso che la società venditrice operava in un mercato distinto da quello di SIB e il suo ruolo, *inter alia*, quale promotore di centri commerciali, si esauriva nell'ottenere, per poi cederle a terzi, le autorizzazioni amministrative necessarie per la realizzazione di esercizi commerciali.

Considerata la modesta incidenza concorrenziale delle operazioni in esame e la circostanza che SIB aveva provveduto a comunicare spontaneamente, seppur tardivamente, le operazioni, l'Autorità ha ritenuto opportuno comminare alla società acquirente una sanzione di circa 7.500 euro.

TRASPORTI

TRASPORTI AEREI E SERVIZI AEROPORTUALI

Nel periodo di riferimento l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio riguardante un accordo di *code sharing* su alcune rotte nazionali e internazionali (ALITALIA-VOLARE). L'Autorità ha, inoltre, accertato comportamenti abusivi nel mercato dei servizi aeroportuali di assistenza a terra nell'aeroporto di Bologna (AVIAPARTNER-SOCIETÀ AEROPORTO GUGLIELMO MARCONI DI BOLOGNA). Infine, è stato effettuato un intervento di segnalazione in merito alla gestione degli scali e delle attività aeroportuali (SEGNALAZIONE SULLA LIBERALIZZAZIONE E PRIVATIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ AEROPORTUALI). Al 31 marzo 2004 è in corso un'indagine conoscitiva in merito alle tariffe praticate nel trasporto aereo di passeggeri (INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DINAMICHE TARIFFARIE DEL TRASPORTO AEREO PASSEGGERI).

ALITALIA-VOLARE

Nel luglio 2003 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio nei confronti delle società Alitalia Linee Aeree Italiane Spa e Volare Group Spa volto a verificare se l'accordo di *code sharing* stipulato dalle due compagnie, volontariamente comunicato ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90, fosse suscettibile di restringere la concorrenza, nonché potesse beneficiare di un'autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della stessa legge.

L'accordo stipulato tra il primo e il quarto operatore nazionale, in vigore dal 1° luglio 2002 al 25 ottobre 2003, riguardava lo svolgimento di servizi di trasporto aereo di linea con condivisione dei codici (*code sharing*) su 14 tratte nazionali e 8 internazionali, nonché l'adesione di Volare al programma di fidelizzazione (*frequent flyer program*) "MilleMiglia" di Alitalia. Secondo quanto sostenuto dalle parti, obiettivo dell'accordo era principalmente quello di pervenire ad una razionalizzazione delle rispettive capacità sulle diverse tratte interessate dall'accordo, in un contesto in cui entrambe lamentavano un eccesso di capacità, elevati costi operativi e limitati, se non negativi, margini di profitto. Con riferimento al contenuto dell'accordo, le parti avevano con-

cluso un *code sharing* di tipo “*free flow/segment availability*”. In tale tipo di accordo, la distribuzione dei posti tra i due vettori non è predeterminata: ciascun vettore ha, infatti, la possibilità di vendere spazio sugli aeromobili dell’altro senza una rigida ripartizione del numero dei posti offerti e con il solo limite della residua disponibilità dei posti vendibili sull’ aeromobile considerato. In particolare, l’accordo era configurato in modo da attribuire, di volta in volta, al vettore che materialmente operava il singolo volo (cosiddetto vettore operativo) il controllo della capacità disponibile sull’ aereo, nonché la determinazione della politica tariffaria che l’ altro vettore (cosiddetto vettore *marketing*) avrebbe dovuto seguire nella distribuzione e commercializzazione dei biglietti.

Ai fini della valutazione dell’intesa comunicata, l’ Autorità ha considerato che costituissero mercati rilevanti distinti le 22 rotte interessate dall’ accordo, di cui 14 domestiche (Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Fiumicino-Venezia, Fiumicino-Bari, Linate-Palermo, Linate-Bari, Linate-Brindisi, Linate-Catania, Linate-Napoli, Malpensa-Napoli, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo, in ragione dell’ assenza di sostituibilità tra gli scali milanesi di Malpensa e Linate) e 8 internazionali (Linate-Barcellona, Malpensa-Lisbona, Fiumicino-Berlino, Fiumicino-Zurigo, Venezia-Londra Gatwick, Venezia-Madrid, Bari-Atene e Napoli-Bruxelles). Le rotte interne interessate dall’ accordo rappresentavano una quota significativa dell’ intero settore del trasporto aereo nazionale, concernendo circa il 28% del totale dei passeggeri nazionali e più del 30% in termini di fatturato generato. Con specifico riferimento alla posizione dei due vettori sulle singole rotte nazionali, Alitalia e Volare detenevano quote che variavano dal 25-35% al 100%.

Le rotte nazionali oggetto dell’ accordo risultavano caratterizzate dall’ esistenza di significative barriere all’ entrata di natura economica, reputazionale e amministrativa. Le barriere di natura economica erano principalmente ascrivibili alla dimensione minima efficiente, in termini di capacità produttiva ed estensione della rete di collegamenti, necessaria ad un vettore per entrare in un nuovo mercato a condizioni economicamente sostenibili. Le barriere di reputazione dipendevano essenzialmente dalla presenza consolidata nel tempo di Alitalia su diverse rotte oggetto dell’ accordo, nonché dall’ impiego da parte di quest’ ultima di programmi di *frequent flyer*. Alcuni aeroporti (tra cui, in particolare, quello di Milano Linate) risultavano, inoltre, interessati da ostacoli di tipo regolamentare di accesso al mercato, quali situazioni di contingentamento degli *slot*, nonché modalità di assegnazione degli stessi da parte dell’ ente competente (Assoclearance), già oggetto di segnalazione da parte dell’ Autorità³⁵, che di fatto favorivano le compagnie articolate in gruppi societari, come appunto Alitalia e Volare.

³⁵ PARERE SULLA RIPARTIZIONE DEL TRAFFICO AEREO SUL SISTEMA AEROPORTUALE DI MILANO, in Bollettino n. 8/03.

Dalle risultanze istruttorie è emerso che nella stagione estiva 2002 e in quella invernale 2002-2003 l'accordo aveva interessato l'intero *network* di Volare, sia a livello nazionale che internazionale, fatta eccezione per la rotta Bari-Tirana e per un numero limitato di voli intercontinentali: in tale periodo Volare aveva, dunque, cessato di operare autonomamente qualsiasi collegamento nazionale ed europeo. Alitalia, invece, aveva messo in *code sharing* solo una parte delle rotte nazionali da essa servite, condividendo con Volare circa il 30% delle rotte nazionali e il 25% dei voli operati su queste rotte, continuando a servire autonomamente un numero di frequenze superiore a quelle operate in *code sharing*.

Con specifico riferimento alla tipologia di accordo sottoscritto tra le parti, l'Autorità ha ritenuto che esso, consentendo al vettore che materialmente operava il singolo volo (vettore operativo) la configurazione dell'offerta commerciale e la determinazione della politica tariffaria, riduceva fortemente l'incentivo dell'altro vettore ad ingaggiare una competizione di prezzo sul singolo volo, favorendo in tal modo la realizzazione di un equilibrio collettivo tra le parti e livellando drasticamente la pressione concorrenziale. Anche nel caso delle singole rotte l'accordo ha determinato una riduzione della concorrenza tra i due vettori, in quanto mediante la predisposizione congiunta dei Programmi Operativi (piani dei voli operati in *code sharing*), il ruolo di vettore operativo è stato nella maggior parte dei casi attribuito a una sola compagnia, realizzando un riposizionamento reciproco su alcune rotte e, dunque, una ripartizione strategica dei mercati nazionali interessati tra Alitalia e Volare. In particolare, dalle risultanze istruttorie è emerso che Alitalia aveva consolidato la sua posizione sulle rotte che collegavano Roma con il Sud Italia e sulla rotta Malpensa-Napoli, mentre Volare, avendo ridotto l'operatività su tali rotte, si era riposizionata sui collegamenti da e per Venezia, nonché sulla Napoli-Palermo.

Particolarmente critica è risultata, inoltre, la situazione concorrenziale delle rotte da e per Linate, dove l'accordo ha determinato un consolidamento delle posizioni dei due vettori, incrementando l'asimmetria rispetto alle imprese concorrenti e riducendo in tal modo la pressione concorrenziale in mercati già caratterizzati da forti vincoli in termini di *slot* disponibili (contingentamento degli *slot*). In particolare, l'accordo ha consentito ai due vettori di disporre di un numero di *slot* pressoché doppio rispetto a quello detenuto dall'insieme dei concorrenti e pari a circa tre volte quello di ciascun operatore. Ciò ha comportato un innalzamento delle barriere all'entrata per i concorrenti sui collegamenti da e per Linate interessati dal *code sharing*. L'Autorità ha altresì rilevato come la portata restrittiva dell'accordo di *code sharing* risultasse amplificata dall'adesione di Volare al programma Millemiglia di Alitalia: infatti, tale estensione del programma di fidelizzazione aveva determinato un ulteriore coordinamento delle politiche commerciali dei due vettori, nonché un ulteriore innalzamento delle barriere all'ingresso di nuovi vettori dovuto all'impossibilità di replicare una simile offerta.

EVOLUZIONE DELLA CONCORRENZA NELL'ECONOMIA NAZIONALE E INTERVENTI DELL'AUTORITÀ



Per quanto riguarda gli effetti dell'accordo, oltre all'evidenziato peggioramento delle condizioni concorrenziali su alcune rotte da e per Linate, l'istruttoria ha confermato una riduzione del numero complessivo delle frequenze operate dai due vettori, nonché una riduzione del numero dei posti offerti su quattro rotte nazionali (Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Malpensa-Napoli e Fiumicino-Bari); su altre 5 rotte nazionali (Fiumicino-Venezia, Linate-Palermo, Linate-Bari, Linate-Napoli e Napoli-Palermo) il numero delle frequenze è rimasto sostanzialmente invariato; tuttavia, vi è stata una parziale riduzione dei posti offerti. Sulle ultime cinque rotte nazionali (Linate-Brindisi, Linate-Catania, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia e Palermo-Venezia) l'accordo non sembra aver determinato restrizioni significative dell'offerta. In conclusione, l'Autorità ha ritenuto che, per quanto concerneva alcune rotte nazionali, il particolare tipo di *code sharing* stipulato tra Alitalia e Volare riducesse significativamente la concorrenza tra i due vettori, in considerazione del grado di concorrenza assai limitato che caratterizzava tali rotte e delle significative barriere all'ingresso.

Diversamente, nel caso delle 8 rotte internazionali interessate, l'Autorità ha ritenuto che l'accordo non risultasse idoneo a restringere la concorrenza, in considerazione della presenza a livello internazionale di numerosi e qualificati operatori, nonché dell'assenza di rilevanti barriere all'ingresso.

In merito alla valutazione della richiesta di autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90, l'Autorità ha ritenuto di poterla accogliere per tutto il periodo di vigenza dell'accordo (1° luglio 2002-25 ottobre 2003) limitatamente a cinque delle rotte nazionali interessate (Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi e Napoli-Palermo), in ragione del miglioramento delle condizioni dell'offerta e del trasferimento dei benefici ai consumatori, nonché della circostanza che le restrizioni concorrenziali derivanti dall'accordo non risultavano sproporzionate rispetto ai benefici da questo derivanti in termini di ampliamento dell'offerta commerciale.

AVIAPARTNER-SOCIETÀ AEROPORTO GUGLIELMO MARCONI DI BOLOGNA

Nel maggio 2003 l'Autorità ha riscontrato un abuso di posizione dominante posto in essere dalla società Aeroporto Guglielmo Marconi di Bologna Spa (SAB), concessionaria esclusiva dell'aeroporto di Bologna, nei confronti di un operatore attivo nei servizi aeroportuali di assistenza a terra (*handling*). In particolare, il procedimento era stato avviato a seguito di una denuncia presentata dalla società Aviapartner Spa, filiale italiana dell'omonimo gruppo europeo operante nella prestazione dei servizi di *handling*, che lamentava che SAB avrebbe adottato comportamenti volti ad ostacolarne l'accesso al mercato e, una volta che questo era avvenuto, a impedirne il regolare svolgimento dell'attività.

Ai fini del procedimento sono stati ritenuti rilevanti il mercato della gestione e messa a disposizione delle infrastrutture aeroportuali dello scalo di

Bologna e quello della prestazione dei servizi di *handling* del medesimo aeroporto. SAB è risultata in posizione dominante in entrambi i mercati, in quanto concessionaria esclusiva della gestione dell'aeroporto e principale operatore di *handling* nello scalo. I servizi di assistenza a terra, tradizionalmente svolti in regime di monopolio dai gestori delle infrastrutture aeroportuali, sono stati liberalizzati dal decreto legislativo 13 gennaio 1999, n. 18, di attuazione della direttiva 96/67/CE³⁶. Il decreto ha, infatti, riconosciuto il libero accesso al mercato dell'*handling* ai prestatori di servizi che presentino determinati requisiti di idoneità, accertati tramite il rilascio di un apposito titolo autorizzatorio da parte dell'ENAC, nonché la libera effettuazione di tali servizi da parte degli stessi vettori in regime di autoassistenza.

Dalle risultanze istruttorie è emerso che SAB aveva sfruttato la propria posizione dominante nei mercati della gestione delle infrastrutture aeroportuali e dei servizi di assistenza a terra nello scalo di Bologna, ritardando ingiustificatamente l'accesso di Aviapartner a tale scalo, nonché, ad ingresso avvenuto, ostacolandone lo svolgimento dell'attività. In particolare, nel febbraio 2000 Aviapartner aveva presentato richiesta di accesso a SAB, con l'intento di prestare servizi di *handling* nello scalo bolognese dal mese di aprile, avendo raggiunto un accordo con la compagnia aerea KLM. Per consentire ad Aviapartner di avviare per tempo la propria attività, SAB avrebbe dovuto mettere celermemente a disposizione i necessari locali e attrezzature, nonché trasferire al nuovo entrante parte del proprio personale, secondo quanto previsto dall'articolo 14 del decreto legislativo n. 18/99. Tuttavia, SAB ha strumentalmente rallentato le procedure relative al trasferimento di personale al nuovo entrante e ha ritardato la messa a disposizione dei locali e delle attrezzature aeroportuali necessarie ad Aviapartner per poter avviare la propria attività. Contestualmente, SAB ha esercitato pressioni nei confronti di KLM (prospettando ricorsi a procedure giudiziarie e incrementi tariffari per i servizi già prestati a fronte della possibilità di ottenere sensibili riduzioni tariffarie in caso di prosecuzione del rapporto), affinché il vettore tornasse sulla propria decisione di recedere dal contratto con SAB per attribuire i servizi di *handling* ad Aviapartner.

Peraltro, in considerazione del comportamento gravemente elusivo della normativa di settore, l'ENAC aveva ripetutamente richiesto al gestore aeroportuale il rapido soddisfacimento delle condizioni necessarie a rendere possibile l'accesso al mercato da parte di Aviapartner, rilevando l'infondatezza delle obiezioni sollevate da SAB a giustificazione della propria condotta, con il risultato che Aviapartner aveva potuto iniziare ad operare soltanto nel mese di novembre 2000, ovvero nove mesi dopo la data di richiesta di accesso al gestore allo scalo aeroportuale. La portata escludente della condotta di SAB

³⁶ Direttiva 96/67/CE del Consiglio, del 15 ottobre 1996, relativa all'accesso al mercato dei servizi di assistenza a terra negli aeroporti della Comunità, in GUCE L 272/36, del 25 ottobre 1996.

e la mancanza di giustificazioni ai ritardi nell'attivazione delle procedure per l'accesso di Aviapartner risultavano ancora più evidenti dal confronto con la tempistica e le modalità di accesso riservate alla società Bologna Airport Services Spa (BAS), controllata dalla stessa SAB, il cui ingresso nello scalo bolognese era avvenuto pochi mesi dopo la richiesta di accesso presentata da Aviapartner. Nel caso di BAS, infatti, la procedura per il trasferimento del personale e per l'assegnazione di spazi e infrastrutture aveva richiesto poco più di un mese.

Successivamente all'avvio dell'attività da parte di Aviapartner, SAB ha abusato della propria posizione di gestore esclusivo dell'aeroporto, cercando di dissuadere Air France dall'avvalersi dei servizi di *handling* prestati da Aviapartner in luogo di BAS (prospettando pesanti conseguenze, quali problemi di sicurezza, nonché disponendo lo spostamento dei banchi di accettazione in una zona disagiata). Air France ha poi effettivamente rinunciato alla sostituzione del fornitore di tali servizi, proseguendo il rapporto con BAS. La circostanza che Air France abbia rinunciato alla sostituzione del fornitore dei servizi di *handling*, oltre a determinare un pregiudizio nei confronti di Aviapartner, ha limitato la capacità di pressione concorrenziale esercitabile da Aviapartner nei confronti di SAB e BAS, essendo Air France uno dei più importanti vettori dell'aeroporto di Bologna. La condotta di SAB ha, dunque, in parte vanificato i benefici attesi dalla liberalizzazione dei servizi di assistenza a terra sancita dalla direttiva 96/67/CE e dal decreto legislativo n. 18/99. Data la gravità del comportamento tenuto, in un contesto interessato da un processo di liberalizzazione, l'Autorità ha ritenuto opportuno comminare alla società SAB una sanzione pari a 880 mila euro.

SEGNALAZIONE SULLA LIBERALIZZAZIONE E PRIVATIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ AEROPORTUALI

Nel gennaio 2004 l'Autorità, nell'esercizio dei poteri consultivi di cui agli articoli 21 e 22 della legge n. 287/90, ha trasmesso al Parlamento, al Governo e al presidente dell'Ente Nazionale per l'Aviazione Civile (ENAC), una segnalazione in merito alla gestione degli scali e delle attività aeroportuali, soffermandosi in particolare sulle seguenti questioni: *i*) le modalità di assegnazione delle concessioni per la gestione delle infrastrutture aeroportuali e la loro durata; *ii*) la determinazione delle tariffe relative ai servizi centralizzati; *iii*) il rischio di estensione della posizione dominante del gestore delle infrastrutture aeroportuali nei mercati contigui; *iv*) il ruolo dell'ENAC.

Per quanto concerne l'aspetto delle concessioni per la gestione delle infrastrutture aeroportuali, l'Autorità ha rilevato che l'individuazione dei soggetti incaricati della gestione degli aeroporti è avvenuta in assenza di procedure di gara. Anche in tempi più recenti si è assistito ad un sistematico rinnovo delle concessioni a vantaggio delle imprese già titolari della gestione, generalmente in vista di una loro privatizzazione. Riprendendo quanto già affermato in numerose altre occasioni, l'Autorità ha affermato che, in presenza di condizioni di monopolio naturale, il potere di mercato dell'impresa può

essere disciplinato dalla concorrenza per il mercato. In tal senso, l’Autorità ha auspicato il ricorso a procedure di gara ad evidenza pubblica che prevedano criteri oggettivi, trasparenti e non discriminatori e si concludano con un provvedimento adeguatamente motivato, al fine di individuare il soggetto in grado di svolgere l’attività di gestione nel modo più efficiente rispetto agli obiettivi definiti dall’ente concedente. In questa prospettiva, andrebbero eliminati i casi di asimmetria a favore dei soggetti che già operano sul mercato ai fini del conferimento o del rinnovo della concessione. A questo proposito, l’Autorità ha richiamato l’attenzione del legislatore sulla proposta di legge intitolata *“Modifiche al codice della navigazione e disposizioni in materia di sicurezza ed efficienza del trasporto aereo”*, nella quale, nonostante la previsione di affidamento delle concessioni tramite procedure concorrenziali, permangono alcune disposizioni transitorie che consentono agli attuali gestori di sottrarsi alle procedure di gara e di sottoscrivere una nuova concessione con l’ENAC, alla sola condizione di aver conseguito un’apposita certificazione relativa al rispetto di determinati requisiti di sicurezza.

In relazione alla durata dell’atto concessorio, sia il progetto di legge menzionato che le più recenti concessioni per la gestione delle infrastrutture aeroportuali prevedono un lasso temporale di quarant’anni. L’Autorità ha rilevato come, pur tenendo conto della rilevanza dei piani di investimento, tale periodo appaia eccessivo e non giustificato, sottraendo per lungo tempo il titolare da un confronto competitivo con i potenziali concorrenti. Peraltra, il tempo di recupero degli investimenti non costituisce un vincolo imprescindibile per la determinazione della durata della concessione, in quanto il valore al momento della gara degli investimenti effettuati dal concessionario potrebbe essere posto a base d’asta. In tal modo, l’esigenza di rimborsare i costi non recuperati sopportati dalle società concessionarie verrebbe risolta mediante procedure coerenti con i principi di concorrenza e idonee a fornire gli incentivi ad effettuare gli investimenti, anche negli ultimi anni antecedenti alla scadenza del titolo concessorio.

Con riferimento alla prestazione dei servizi che presuppongono l’utilizzo delle infrastrutture centralizzate, offerti in esclusiva dai gestori aeroportuali, l’Autorità ha posto in rilievo la mancata attuazione della delibera CIPE³⁷ che imponeva ai gestori la separazione contabile tra le attività svolte in regime di monopolio e quelle effettuate in concorrenza, nonché l’applicazione, per tali servizi, di schemi di contabilità analitica atti a determinare tariffe orientate ai costi. Al riguardo, l’Autorità ha auspicato l’intervento dell’ente di controllo (ENAC) affinché i gestori si adeguino tempestivamente alle disposizioni di tale delibera, adottando la metodologia di calcolo all’uopo predisposta.

³⁷ Deliberazione CIPE n. 86/2000 relativa allo *“Schema di riordino della tariffazione dei servizi aeroportuali offerti in regime di esclusiva”*.

Un'efficace azione di tutela della concorrenza impone, altresì, di evitare che il gestore delle infrastrutture aeroportuali estenda la propria posizione dominante in mercati contigui, quali in particolare i servizi di *handling* e i servizi commerciali in aeroporto. Le attività di *handling*, tradizionalmente svolte in monopolio dal gestore aeroportuale, sono state liberalizzate dal decreto legislativo n. 18/99 di attuazione della direttiva 96/67/CE. Tuttavia, il processo di liberalizzazione è risultato nei fatti ostacolato da alcuni fattori, quali in particolare: l'inadeguato utilizzo di procedure di gara per la selezione degli operatori di *handling* nelle situazioni di limitazioni all'accesso al mercato; i comportamenti ostruzionistici tenuti da alcuni gestori; le scorrette modalità di applicazione della cosiddetta "clausola di protezione sociale" di cui all'articolo 14 del decreto legislativo n. 18/99, che prevedeva, nei trenta mesi successivi alla data di entrata in vigore del decreto, il passaggio del personale dipendente dal precedente gestore al soggetto subentrante. I servizi commerciali degli aeroporti, quali parcheggi, ristorazione e negozi al dettaglio, hanno assunto negli ultimi anni una rilevanza economica crescente, rappresentando una quota significativa del giro d'affari generato negli scali. La maggioranza dei gestori aeroportuali ricopre il duplice ruolo di gestore esclusivo delle aree e degli spazi necessari allo svolgimento delle attività commerciali e di impresa esercitante in tali spazi determinate attività commerciali, in concorrenza con altre imprese. Al riguardo, l'Autorità ha auspicato la definizione, in via normativa o regolamentare, di criteri idonei a garantire che l'assegnazione degli spazi commerciali avvenga in modo equo e non discriminatorio, al fine di condurre a un miglior assetto concorrenziale delle attività in questione e a un conseguente miglioramento delle possibilità di scelta e dei livelli dei prezzi praticati ai consumatori.

Da ultimo, l'Autorità ha auspicato che l'ENAC, nello svolgimento dei propri compiti di regolazione e di controllo del settore, intraprenda le azioni necessarie al fine di evitare che i gestori estendano arbitrariamente i poteri derivanti dalla concessione in esclusiva delle infrastrutture aeroportuali a mercati contigui, consentendo il pieno sviluppo del processo di liberalizzazione degli scali aeroportuali.

TRASPORTI FERROVIARI

Nel corso del 2003 l'Autorità ha effettuato due interventi di segnalazione nel settore del trasporto ferroviario (*SEGNALAZIONE SUL MATERIALE ROTABILE FERROVIARIO NECESSARIO PER L'ESPLETAMENTO DELLE GARE PER L'AGGIUDICAZIONE DEI SERVIZI FERROVIARI DI COMPETENZA REGIONALE; SEGNALAZIONE SULLA SEPARAZIONE TRA GESTIONE DELLE INFRASTRUTTURE E SERVIZI DI TRASPORTO FERROVIARIO*).

SEGNALAZIONE SUL MATERIALE ROTABILE FERROVIARIO NECESSARIO PER L'ESPLETAMENTO DELLE GARE PER L'AGGIUDICAZIONE DEI SERVIZI FERROVIARI DI COMPETENZA REGIONALE

Nel luglio 2003 l'Autorità, su richiesta della Regione Umbria, ha formulato alcune considerazioni, ai sensi dell'articolo 21 della legge n. 287/90, in merito alle modalità di reperimento del materiale rotabile necessario alla

realizzazione dei servizi ferroviari di competenza regionale. In particolare, la normativa di riferimento (articolo 18 del decreto legislativo 11 novembre 1997, n. 422, *“Conferimento alle regioni ed agli enti locali di funzioni e compiti in materia di trasporto pubblico locale, a norma dell’art. 4, comma 4, della L. 15 marzo 1997, n. 59”*, come modificato dall’articolo 45 della legge 1° agosto 2002, n. 166, *“Disposizioni in materia di infrastrutture e trasporti”*) dispone l’assegnazione del servizio di trasporto ferroviario locale tramite procedure concorsuali pubbliche e non discriminatorie e fissa il termine del 31 dicembre 2003 per la predisposizione, da parte delle amministrazioni locali, degli strumenti amministrativi, finanziari e tecnici, propedeutici all’espletamento di tali procedure.

Nel proprio parere l’Autorità ha constatato come, allo stato attuale, non sussistano nella maggior parte delle Regioni i presupposti necessari all’avvio delle procedure concorsuali in regime di concorrenza, in quanto né gli enti regionali né le imprese di trasporto ferroviario si sono attivati, durante il periodo transitorio, al fine di reperire il materiale rotabile indispensabile alla prestazione del servizio in questione. La quasi totalità del materiale utilizzato risulta, infatti, di proprietà esclusiva della società Trenitalia, appartenente al gruppo Ferrovie dello Stato e operante fino all’avvio della liberalizzazione in regime di monopolio legale. In via preliminare, l’Autorità ha osservato che, date le caratteristiche della produzione e della commercializzazione di materiale rotabile, l’accesso a tale mezzo strumentale risulti particolarmente difficoltoso, in ragione di una molteplicità di fattori quali, ad esempio, i tempi richiesti per la realizzazione di materiale rotabile di nuova produzione, la specificità della domanda, nonché l’assenza di un mercato secondario. Di conseguenza, non appaiono nell’immediato configurabili né un mercato primario né un mercato secondario per tale tipo di beni, né, infine, un mercato per il *leasing* del materiale rotabile. In primo luogo, le esigenze della domanda di materiale rotabile possono essere soddisfatte dalla produzione di nuovi mezzi solo con tempi relativamente lunghi (tra i due e i quattro anni). Infatti, le specificità e la frammentazione della domanda hanno finora indotto i produttori a ritenere non conveniente la creazione di uno *stock* di prodotto. Inoltre, l’incompatibilità tra gli standard tecnici utilizzati per la produzione di materiale rotabile in Italia e nella maggior parte dei paesi UE restringe a due (Belgio e Repubblica Ceca) il numero dei paesi dai quali tale materiale potrebbe essere importato. Infine, il materiale rotabile non è reperibile sul mercato secondario se non sostenendo elevatissimi costi di commutazione e rinnovo, data la bassa qualità del materiale attualmente disponibile su tale mercato.

In considerazione delle descritte difficoltà di reperimento del materiale rotabile, l’Autorità ha evidenziato l’esistenza di un problema concorrenziale che rischia di vanificare il processo di liberalizzazione del trasporto ferroviario locale, rendendo oggettivamente difficile sia la predisposizione di bandi di gara, sia la partecipazione alle procedure competitive di imprese ferroviarie diverse da Trenitalia. Sebbene il materiale rotabile risulti di difficile reperibi-