C11082 - CVA-COMPAGNIA VALDOSTANA DELLE ACQUE / DEVAL-VALLENERGIE
Provvedimento n. 22683

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2011;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il Regolamento del Consiglio (CE) n. 139/2004;

VISTA la comunicazione della società CVA-Compagnia Valdostana delle Acque S.p.A., pervenuta in data 27 maggio 2011;

VISTA la propria delibera del 22 giugno 2011, con la quale è stato avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, il procedimento nei confronti delle società CVA - Compagnia Valdostana delle Acque S.p.A., DEVAL S.p.A. e VALLENERGIE S.p.A.;

SENTITI i rappresentati della società CVA - Compagnia Valdostana delle Acque S.p.A. in data 7 luglio 2011 e nel corso dell'audizione finale innanzi al Collegio in data 21 luglio 2011;

VISTO il termine di conclusione della fase istruttoria comunicato alle Parti in data 14 luglio 2011 e fissato al 22 luglio 2011;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. CVA-Compagnia Valdostana delle Acque S.p.A. (di seguito, CVA) è a capo di un gruppo attivo nella produzione e nella commercializzazione, all'ingrosso e al dettaglio, di energia elettrica, prevalentemente in Valle D'Aosta. Nella commercializzazione al dettaglio CVA opera tramite la società CVA Trading S.r.l. (di seguito, CVA Trading). L'intero capitale sociale di CVA è detenuto da FINAOSTA-Finanziaria Regionale Valle D'Aosta S.p.A. (di seguito, Finaosta), società finanziaria della Regione Valle d'Aosta, a sua volta controllata dalla medesima Regione. Il fatturato consolidato realizzato dal gruppo CVA nel 2010 è stato pari a circa 698,9 milioni di euro.

2. DEVAL S.p.A. (di seguito, Deval) è una società operante nella distribuzione dell'energia elettrica in 69 dei 74 comuni della Valle D'Aosta. Il capitale sociale di Deval è detenuto per il 51% da Enel S.p.A. (di seguito, Enel) e per il restante 49% da Finaosta. Deval è controllata congiuntamente dalle due società in quanto un accordo quadro conferisce poteri di veto all'azionista di minoranza[1]. Il fatturato realizzato in Italia nel 2010 è stato pari a 49,6 milioni di euro.

3. VALLENERGIE S.p.A. (di seguito, Vallenergie) è una società costituita nel 2007 ed operante nella vendita al dettaglio di energia elettrica ai clienti del "servizio di maggior tutela"[2] situati nei comuni ove opera Deval. Il capitale sociale di Vallenergie è detenuto per il 51% da Enel e per il restante 49% da Finaosta. Il fatturato realizzato in Italia nel 2010 è stato pari a 46,8 milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione in esame consiste nell'acquisizione da parte di CVA del 51% del capitale sociale di Deval e Vallenergie, attualmente detenuto da Enel; la restante parte del capitale resta in capo a Finaosta, che a sua volta detiene il 100% del capitale di CVA.
5. Tali acquisizioni rientrano nell'ambito di un'unica operazione di concentrazione in virtù del fatto che, sulla base dei contratti di compravendita, dovranno essere perfezionate contestualmente. Inoltre, le partecipazioni di Deval e Vallenergie saranno acquisite dalla medesima società, CVA[3].
6. Con specifico riferimento alle motivazioni sottostanti all'operazione in esame, CVA ha dichiarato che l'acquisizione di Vallenergie è finalizzata al "*miglioramento della gestione del servizio di vendita dell'energia elettrica nel territorio della*

---

1 *[Cfr. C4005-Finanziaria Regionale Valle D'Aosta/Enel, del 14 giugno 2000, in Boll. n. 24/00.]*

2 *[A seguito della completa liberalizzazione del mercato della vendita di energia elettrica a partire dal 1° luglio 2007, il decreto legge 18 giugno 2007, n. 73, convertito con modifiche nella legge 3 agosto 2007, n. 125, ha istituito il "servizio di maggior tutela", destinato ai clienti domestici e alle imprese connesse in bassa tensione, aventi meno di 50 dipendenti e un fatturato annuo non superiore a 10 milioni di euro, che non abbiano scelto un fornitore sul mercato libero dell'energia elettrica. Tale servizio è fornito dal distributore, attraverso una apposita società separata se il distributore copre più di 100.000 clienti.]*

3 *[Cfr. Comunicazione consolidata della Commissione sui criteri di competenza giurisdizionale a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese, paragrafi 41 e 43.]*

Valle d'Aosta"[4]. In particolare, in passato l'operatività di Vallenergie è stata caratterizzata da "*una serie di problematiche, prevalentemente di carattere tecnico-informatico, relative agli interventi per il recupero del backlog e all'efficacia dei propri sistemi di fatturazione. Tali difficoltà operative hanno avuto ripercussioni sulla comunità di utenti* [… della maggior tutela], *determinando disagio sociale che ha avuto forte eco sulla stampa locale e nazionale*"[5]. Pertanto, l'interesse della Regione di acquistare Vallenergie, per il tramite di CVA, è quello di "*garantire alle famiglie e alle piccole utenze imprenditoriali valdostane la fruibilità di un servizio essenziale*"[6].

7. In relazione all'acquisizione di Deval, CVA ha posto in evidenza che essa è specificatamente volta a garantire una continuità di presidio del territorio e una buona redditività. Nel contesto degli accordi di negoziazione tra CVA, impresa acquirente, e Enel, impresa cedente, è stato previsto che "*Enel si impegni per i prossimi tre anni a mettere a disposizione di Deval la propria piattaforma informatica. In particolare, in una prima fase, entro la fine del 2011, è prevista una migrazione dei dati di Deval sulla piattaforma di Enel Distribuzione; successivamente verrà effettuata una clonazione della piattaforma informatica, al fine di consentire a Deval una gestione in autonomia della stessa*".[7] La nuova struttura operativa di Deval dovrebbe pertanto consentire una interfaccia efficiente e non discriminatoria tra il distributore valdostano e tutti i venditori che intendono operare nella Regione.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

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

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

IV. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

10. In data 22 giugno 2011 l'Autorità ha deliberato l'avvio dell'istruttoria in relazione alla presente operazione ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90. In particolare, l'istruttoria è stata avviata per verificare se l'acquisizione da parte di CVA delle società Vallenergie (operante nella vendita di energia elettrica ai clienti in regime di maggior tutela della Regione Valle D'Aosta) e Deval (operante nella distribuzione di energia elettrica nella Regione Valle D'Aosta), determinasse effetti restrittivi della concorrenza nei mercati della vendita di energia elettrica ai clienti domestici e non domestici connessi in bassa tensione.

11. Le parti hanno avuto accesso agli atti del procedimento in data 28 giugno 2011 (CVA, Deval e Vallenergie), 11 luglio 2011 (Deval e Vallenergie), 14 luglio 2011 (CVA) e 22 luglio (Deval e Vallenergie).

12. CVA, impresa acquirente, è stata sentita in audizione in data 7 luglio 2011. Il 21 luglio 2011 si è svolta l'audizione finale di CVA dinnanzi al Collegio dell'Autorità.

13. Sono state, altresì, richieste informazioni alle parti e ai principali operatori concorrenti (Edison Energia S.p.A., Enel Energia S.p.A., E.On S.p.A., Sorgenia S.p.A.) sia nella fase preistruttoria, sia nella fase istruttoria.

V. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

V.1. Il controllo sulle società oggetto di acquisizione

14. In una precedente concentrazione autorizzata nel giugno del 2000, l'Autorità si è espressa sull'esistenza di una situazione di controllo congiunto di Enel e Finaosta (società finanziaria della Regione Valle d'Aosta, a sua volta interamente controllante l'impresa acquirente), su Deval[8]. Le due società controllanti detengono, rispettivamente, il 51% e il 49% del capitale sociale di Deval. In particolare, la sussistenza di una situazione di controllo congiunto è stata fatta discendere da patti parasociali che attribuivano a Finaosta un potere di veto su alcune decisioni che potevano, in astratto, conferire a tale società la possibilità di un'influenza determinante su Deval[9].

---

[4] *[Doc. 1, Formulario relativo alla comunicazione preventiva della concentrazione, p. 17.]*

[5] *[Doc. 1, Formulario relativo alla comunicazione preventiva della concentrazione, p. 18.]*

[6] *[Doc. 1, Formulario relativo alla comunicazione preventiva della concentrazione, p. 18.]*

[7] *[Cfr. doc. 79, verbale dell'audizione di CVA.]*

[8] *[Cfr. C4005-Finanziaria regionale Valle D'Aosta/Enel, del 14 giugno 2000, in Boll. n. 24/00. Tale conclusione è stata poi ripresa in successive operazioni di concentrazione: Cfr. C8589-Deval/Ramo d'azienda di Idroelettrica Quinson, del 3 luglio 2007, in Boll. n. 27/07; C8836-C.V.A. Compagnia Valdostana delle Acque/Deval Energie, del 24 gennaio 2008, in Boll. n. 3/08; C10314-Deval/Ramo di azienda del Comune di Lillianes, del 5 novembre 2009, in Boll. n. 44/09.]*

[9] *[Ci si riferisce al potere di Finaosta di nominare 2 consiglieri su 5 e alla previsione di una maggioranza qualificata (4/5) per le seguenti materie:*
- cessione e/o conferimento e/o acquisto di azienda o di ramo d'azienda di valore superiore a 1 miliardo di vecchie lire;
- stipula di accordi e/o partnership industriali e commerciali e/o joint venture di carattere strategico;

15. Con riferimento a Vallenergie, l'Autorità finora non si è mai espressa sull'eventuale esistenza di una situazione di controllo congiunto. Tuttavia, l'assetto azionario, la *governance* e i patti parasociali sono pressoché identici a quelli di Deval[10] e, dunque, anche la valutazione sul controllo di Vallenergie non può che essere analoga.

16. Dalla documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria (nello specifico dai verbali dei CdA di Deval e Vallenergie) e da quanto affermato dalla stessa CVA risulta che la gestione operativa delle due società era interamente affidata a Enel[11], che ha predisposto e gestito l'intera piattaforma informatica, attività particolarmente rilevante per società operanti in mercati regolamentati (che per definizione non determinano prezzi e quantità).

17. Peraltro, dalle informazioni raccolte non emerge l'esistenza di alcuna particolare sinergia di carattere industriale derivante a CVA dal fatto che la controllante Finaosta detenesse il controllo congiunto su Deval e su Vallenergie. In particolare, l'accesso al database di Vallenergie dei clienti in maggior tutela era consentito solo a dipendenti di Vallenergie o "*di società del gruppo Enel attive nella distribuzione, maggior tutela o che svolgono funzioni di staff (ICT e Corporate*)"[12].

18. A conferma dell'indipendenza delle politiche commerciali di CVA e Vallenergie, pur in presenza di un controllo congiunto di Finaosta su Vallenergie, è, inoltre, emerso che nel corso degli anni CVA sia stato l'operatore di maggiore successo nell'attrarre i clienti dal mercato tutelato a quello libero.

19. Quanto a Deval, la situazione di controllo congiunto non sembra aver favorito in maniera evidente, nell'ambito dei processi di *switching*, ovvero di cambiamento del fornitore di energia elettrica da parte degli utenti finali, alcuna delle società madri[13]. Infatti, a quanto risulta dai dati acquisiti nel corso dell'istruttoria, il tasso di non riuscita degli *switching* richiesti da CVA Trading ed Enel Energia, tra gennaio 2010 e marzo 2011, non si discosta in misura significativa da quelli relativi ad altre società di vendita (Sorgenia ed E.ON).

20. In particolare, riguardo alle letture di *switching*[14], nel periodo esaminato Deval ha fornito tali dati alle società di vendita con un ritardo medio, rispetto a quanto previsto dalla regolamentazione, di circa *[omissis*][15] giorni, in linea con il ritardo subito da Enel Energia e CVA Trading, pari, in entrambi i casi, a *[omissis]* giorni[16]. L'attività di Deval sembra pertanto esser stata caratterizzata da un certo grado di inefficienza, esplicatasi nei confronti di tutti i venditori presenti sul mercato.

21. In tale contesto, è ragionevole ipotizzare che il passaggio di Deval e Vallenergie dal controllo congiunto di Finaosta ed Enel esercitato nei termini sopra descritti al controllo esclusivo da parte di CVA (ed indirettamente Finaosta) possa comportare una effettiva modifica delle relazioni tra le parti del procedimento, e in particolare degli incentivi a competere di CVA. Infatti, a seguito dell'operazione, CVA acquisirà l'intero bacino di utenti tutelati di Vallenergie (a marzo 2011, oltre 87 mila clienti domestici e quasi 18 mila punti di prelievo di clienti non domestici) e avrà accesso alle informazioni rilevanti sia di Deval sia di Vallenergie. Pertanto, ancorché l'operazione consista nel passaggio da una situazione di controllo congiunto, per il tramite di Finaosta, a un controllo esclusivo, in capo a CVA, le specifiche condizioni di gestione operativa delle due società oggetto di acquisizione e della società acquirente comportano che la

---

- stipula di mutui e/o finanziamenti di durata superiore a 18 mesi o anche di durata inferiore che comportassero un incremento superiore a 8 miliardi di vecchie lire rispetto all'indebitamento medio a breve;
- stipula dei contratti di servizi con società appartenenti al gruppo Enel di valore superiore a 400 milioni di vecchie lire annui;
- stipula dei contratti di servizi con terzi di valore superiore a 400 milioni di vecchie lire annui e durata superiore a 1 anno.]

10 *[Al riguardo, l'accordo quadro sottoscritto dai soci di Vallenergie in data 28 settembre 2007 prevede che il consiglio di amministrazione abbia la medesima composizione e deliberi con i medesimi quorum previsti per Deval sulle medesime materie, salvo indicare valori sensibilmente inferiori delle soglie per il quorum:*
- cessione e/o conferimento e/o acquisto di azienda o di ramo d'azienda di valore superiore a 250 mila euro;
- stipula di accordi e/o partnership industriali e commerciali e/o joint venture di carattere strategico;
- stipula di mutui e/o finanziamenti di durata superiore a 18 mesi o anche di durata inferiore che comportassero un incremento superiore a 1 milione di euro rispetto all'indebitamento medio a breve;
- stipula dei contratti di servizi con società appartenenti al gruppo Enel di valore superiore a 100 mila euro annui;
- stipula dei contratti di servizi con terzi di valore superiore a 100 mila euro annui e durata superiore a 1 anno.]

11 *[In particolare, CVA ha rappresentato che "il gruppo CVA si è focalizzato sulla produzione idroelettrica, mentre la gestione operativa di Deval e Vallenergie, come peraltro risulta dalla documentazione agli atti dell'Autorità, è riferibile ad Enel, socio industriale di riferimento e soggetto che dirigeva e coordinava le due società. A conferma di ciò, uno degli aspetti più rilevanti nella gestione delle due società è rappresentato dalla codificazione delle modalità di funzionamento dei sistemi informatici, che è stata operativamente definita da Enel. Anche la decisione di istallare i contatori elettronici è stata interamente gestita nell'ottica del gruppo industriale di riferimento", cfr. doc. 79, verbale dell'audizione di CVA.]*

12 *[Cfr. doc. 58, risposta di Vallenergie alla richiesta di informazioni.]*

13 *[Il distributore svolge un ruolo fondamentale nei processi di cambiamento del fornitore di energia elettrica, in quanto deve rendere disponibile alla società di vendita entrante una serie di informazioni e di dati funzionali all'inizio della fornitura e all'attivazione del processo di fatturazione del nuovo cliente. Infatti, una volta che il venditore entrante ha comunicato al distributore una coppia di dati che identificano univocamente il punto di prelievo oggetto di switching (POD e codice fiscale/partita IVA per il settore elettrico), il distributore effettua materialmente lo switching (cd. operativo) dopo aver verificato le presenza dei suddetti dati nel proprio database.]*

14 *[Le letture di switching, che riportano i consumi al momento del cambiamento del fornitore di energia elettrica, sono comunicate dal distributore sia alla società di vendita entrante che a quella uscente, chiudendo il rapporto commerciale pre-esistente e aprendo quello con il nuovo fornitore.]*

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

16 *[Elaborazioni su dati forniti da Deval, cfr. doc. 57.]*

modifica degli assetti azionari sia suscettibile di determinare un cambiamento strutturale del livello di concorrenza dei mercati interessati.

V.2. I mercati rilevanti

22. I mercati interessati dall'operazione in esame sono quello *i)* della distribuzione di energia elettrica e *ii)* della vendita al dettaglio di energia elettrica.

i) La distribuzione di energia elettrica

23. L'attività di distribuzione è definita, ai sensi del Decreto Legislativo 16 marzo 1999, n. 79, come "*il trasporto e la trasformazione di energia elettrica su reti di distribuzione a media e bassa tensione per le consegne ai clienti finali*". Tale servizio è svolto sulla base di concessioni esclusive aventi scadenza il 31 dicembre 2030. La legge 3 agosto 2007, n. 125, stabilisce che, a decorrere dal 1° luglio 2007, l'attività di distribuzione deve essere svolta in regime di separazione societaria rispetto all'attività di vendita nel caso in cui le reti alimentino almeno 100.000 clienti finali. In ragione del fatto che i distributori operano in regime di monopolio, la dimensione geografica del mercato si identifica con il territorio oggetto della concessione, che coincide con il comune.

24. Nel caso di specie, i mercati geografici coinvolti sono quelli in cui Deval detiene le concessioni di distribuzione relative a 69 comuni della provincia di Aosta.

ii) La vendita al dettaglio di energia elettrica

25. Secondo costante giurisprudenza comunitaria e nazionale, nella fase di vendita di energia elettrica al dettaglio occorre distinguere tra la vendita ai grandi clienti industriali e commerciali connessi alle reti in alta e media tensione e quella alle piccole imprese connesse alla rete in bassa tensione[17]. A sua volta, la vendita alle piccole imprese in bassa tensione deve considerarsi distinta da quella rivolta agli utenti domestici[18], in quanto le offerte destinate alle suddette tipologie di clienti finali non sono sostituibili. Infatti, l'utenza domestica si differenzia per profili di consumo particolari, per l'alto livello di standardizzazione dei contratti, per la presenza di alcuni obblighi di servizio universale imposti dalla regolamentazione e per un profilo di rischio di insolvenza più elevato rispetto alla clientela non domestica.

26. Nella definizione dell'ambito di tali mercati non è opportuno individuare mercati distinti sulla base del regime di maggior tutela e di salvaguardia[19] di cui gli utenti finali possono eventualmente godere, in quanto: i) non vi sono ostacoli di sorta al passaggio dal servizio di maggior tutela o di salvaguardia al mercato libero e viceversa; ii) la tariffa della maggior tutela e il prezzo di salvaguardia costituiscono un vincolo concorrenziale per gli operatori del mercato libero, in quanto nessun cliente avrebbe interesse a spostarsi su tale segmento accettando un'offerta che comporti una spesa stabilmente superiore alla tariffa[20]; iii) i prezzi delle offerte variabili generalmente applicati dagli operatori sul segmento del mercato libero non si discostano in misura significativa dalla tariffa del servizio di maggior tutela, in ragione della difficoltà, data la struttura tariffaria - ed in particolare dati i costi di commercializzazione riconosciuti in tariffa - di praticare sconti maggiori.

27. Nel settore della vendita al dettaglio di energia la concentrazione in esame riguarda l'acquisizione da parte di CVA dei clienti serviti in maggior tutela da Vallenergie. I mercati del prodotto interessati dall'operazione sono dunque: i) il mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica ai clienti non residenziali (imprese commerciali e industriali, studi professionali ecc.) allacciati in bassa tensione e ii) il mercato della vendita di energia elettrica ai clienti domestici.

28. Per quanto riguarda la dimensione geografica, il mercato della vendita ai clienti finali domestici può essere ritenuta locale e coincidente con l'estensione della concessione del distributore collegato, in quanto, dal lato della domanda i costi di ricerca e di cambiamento dei fornitori risultano particolarmente elevati, e, dal lato dell'offerta, i costi di penetrazione degli operatori sono significativi, al punto che solo pochi operatori coprono con le loro proposte commerciali porzioni rilevanti del territorio nazionale. Ciò ha comportato, soprattutto per i clienti domestici, la tendenza al mantenimento della fornitura con gli esercenti la maggior tutela collegati al distributore locale[21], oppure il passaggio al segmento libero con un venditore appartenente allo stesso gruppo dell'esercente la maggior tutela[22].

---

17 *[Cfr. M3440-Eni/GDP/EDP, del 9 dicembre 2004, §64.]*

18 *[Cfr. M1480-GdF/Suez, del 14 novembre 2006, §§688-692.]*

19 *[Per il servizio di maggior tutela, cfr. nota 2. Il servizio di salvaguardia è destinato ai clienti finali non domestici, che non hanno i requisiti per usufruire del servizio di maggior tutela, che sono senza fornitore o che non hanno ancora esercitato la scelta del proprio fornitore.]*

20 *[Le offerte fisse possono essere temporaneamente superiori alla tariffa (a causa di particolari quotazioni dei combustibili) ma se tale andamento dovesse continuare nel tempo, è legittimo attendersi l'abbandono dell'offerta da parte dei consumatori.]*

21 *[Secondo i dati pubblicati dall'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas sul proprio sito, a marzo 2011, a livello nazionale l'84,7% dei clienti domestici era servito in maggior tutela, mentre il rimanente 15,3% era sul "mercato libero". Nel 2010, il 6,2% dei clienti domestici in maggior tutela è passato al mercato libero.]*

22 *[Dai dati dell'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas, infatti, oltre 2/3 degli utenti domestici che hanno esercitato il diritto di scelta del proprio fornitore di energia elettrica sono passati al mercato libero con un venditore appartenente allo stesso gruppo dell'esercente la maggior tutela.]*

29. Per quanto riguarda il mercato della vendita al dettaglio ai clienti non domestici connessi in bassa tensione, nei precedenti dell'Autorità è stata identificata una dimensione geografica di carattere locale[23] in ragione del fatto che, anche in questo caso, i costi di ricerca e di cambiamento dei fornitori per i clienti e i costi di accesso per gli operatori appaiono comunque significativi[24].

30. Nel caso di specie, pertanto, la dimensione geografica del mercato della vendita di energia elettrica al dettaglio ai clienti domestici e non domestici connessi in bassa tensione è limitata alla rete di distribuzione di Deval, che serve i 69 menzionati comuni valdostani. Tale estensione geografica corrisponde alla quasi totalità del territorio della Valle d'Aosta, costituito nel complesso da 74 comuni.

V.3. La posizione delle parti nei mercati rilevanti

i) La distribuzione di energia elettrica

31. Nel mercato della distribuzione di energia elettrica, l'operazione determina la sostituzione di un operatore (CVA) ad un altro (Deval) nella gestione di una attività sottoposta a monopolio legale sino al 2030, ai sensi del Decreto Legislativo n. 79/99, e soggetta a regolazione[25].

ii) La vendita al dettaglio di energia elettrica

1. La posizione delle Parti nel mercato della vendita ai clienti domestici

32. Per quanto riguarda il mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica ai clienti domestici, Vallenergie nel 2010 riforniva esclusivamente nell'ambito del servizio di maggior tutela *[85-90%]* circa dei punti di prelievo relativi ai clienti domestici allacciati alla rete di Deval, che rappresentavano *[85-90%]* dei consumi domestici (cfr. tabella 1).

33. Il gruppo CVA riforniva invece – esclusivamente sul segmento libero – *[10-15%]* dei punti di prelievo dei clienti domestici, che rappresentavano il *[15-20%]* dei consumi domestici. Altri operatori (Enel Energia, E.ON Energia, Edison Energia, Eni, Sorgenia) detenevano quote inferiori all'1%.

Tabella 1. Quote di mercato nel mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica ai clienti domestici allacciati alla rete Deval - 2010

		GWh	N. di punti di prelievo serviti
Maggior tutela	**Vallenergie**	*[80-85%]*	*[85-90%]*
Mercato libero	**Gruppo CVA (*)**	*[15-20%]*	*[10-15%]*
	E.ON Energia	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	ENEL Energia	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	Sorgenia	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	Edison Energia	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	Eni	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	Altri	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*

(*) CVA Trading S.r.l. + Idroelettrica S.c.r.l. La rete Deval copre quasi interamente la Regione Valle D'Aosta
Fonte: elaborazioni su dati forniti da Deval

34. La quota di mercato di Vallenergie è diminuita tra il 2009 e il 2010 di 4 punti percentuali in termini di punti di prelievo e 8 punti percentuali in termini di energia venduta. La diminuzione di tale quota è andata quasi completamente a beneficio del gruppo CVA.

35. A seguito dell'operazione, pertanto, CVA verrà a detenere una quota del *[95-100%]* dei consumi ([*95-100%]* dei punti di prelievo) nel mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica ai clienti domestici.

2. La posizione delle Parti nel mercato della vendita ai clienti non domestici connessi in bassa tensione

36. Per quanto riguarda il mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica ai clienti non residenziali allacciati in bassa tensione, Vallenergie nel 2010 riforniva attraverso il servizio di maggior tutela il *[65-70%]* dei punti di prelievo relativi ai clienti non residenziali, equivalenti a circa il *[30-35%]* dei consumi.

---

23 *[Cfr. C10892-Acea/Aceaelectrabel-Ramo di azienda di Aceaelectrabel Produzione, del 19 gennaio 2011, in Boll. n. 3/11; A411-Sorgenia/A2A, A411a-Sorgenia/Acea, A411b-Sorgenia/Italgas, A411d-Sorgenia/Iride, dell'8 settembre 2010, in Boll. n. 35/10; A411c-Sorgenia/HERA, del 21 ottobre 2010, in Boll. n. 41/10.]*

24 *[Nel 2010, il 4,9% delle imprese in maggior tutela è passato al segmento libero, portando al 25% circa la percentuale complessiva di imprese che hanno scelto il proprio fornitore sul tale segmento di mercato. Tuttavia, la metà circa dei passaggi dalla maggior tutela al segmento libero è avvenuta con un venditore appartenente allo stesso gruppo dell'esercente la maggior tutela.]*

25 *[L'AEEG fissa i corrispettivi dovuti per le prestazioni del distributore, con alcune eccezioni riguardanti i lavori di importo non predeterminabile relativi ad allacciamenti e variazioni di potenza.]*

37. Il gruppo CVA riforniva invece – esclusivamente sul segmento libero – oltre il *[20-25%]* dei punti di prelievo relativi ai clienti non residenziali della Valle D'Aosta, che rappresentavano il *[45-50%]* circa dei consumi dei clienti non residenziali connessi in bassa tensione nella Valle D'Aosta.
38. Tra gli altri operatori, Enel Energia deteneva nel 2010 una quota del *[5-10%]* dei prelievi ([*1-5%]* dei punti di prelievo), mentre Sorgenia deteneva una quota del *[1-5%]* ([*1-5%]* dei punti di prelievo).

Tabella 2. Quote di mercato nel mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica ai clienti non domestici connessi in bassa tensione alla rete Deval - 2010

		GWh	N. di punti di prelievo serviti
Maggior tutela	**Vallenergie**	*[30-35%]*	*[65-70%]*
Mercato libero	**Gruppo CVA (*)**	*[45-50%]*	*[20-25%]*
	Enel Energia	*[5-10%]*	*[1-5%]*
	Sorgenia	*[1-5%]*	*[1-5%]*
	Edison Energia	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	Energrid	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	Telenergia	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	E.ON Energia	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
	Altri	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*

(*) CVA Trading S.r.l. + Idroelettrica S.c.r.l. + Idroenergia S.c.r.l. La rete Deval copre quasi interamente la Regione Valle D'Aosta
Fonte: elaborazioni su dati forniti da Deval

39. A seguito dell'operazione, pertanto, CVA acquisirà una quota del *[80-85%]* dei prelievi ([*90-95%]* dei punti di prelievo) nel mercato della vendita ai clienti non residenziali.

V.4. Le caratteristiche dei mercati interessati

40. Nel corso dell'istruttoria sono emersi alcuni elementi relativi alla struttura e al funzionamento dei mercati interessati, tra cui in particolare: *i*) l'esistenza di un'agevolazione sulla tariffa concessa dalla Regione Valle d'Aosta ai clienti domestici residenti; *ii*) le concrete modalità operative e la politica commerciale delle società del gruppo CVA; *iii*) l'inefficienza dell'esercente la maggior tutela (Vallenergie) e del distributore (Deval).

i) L'agevolazione concessa dalla Regione Valle d'Aosta

41. A partire dal 2008, con legge regionale 15 aprile 2008, n. 9[26], la Regione Valle d'Aosta ha stabilito di intervenire a sostegno dei costi per l'acquisizione di energia elettrica da parte dei residenti titolari di utenze domestiche destinate ad abitazione principale. In particolare, la normativa regionale prevede il rimborso, a tutte le imprese fornitrici di energia elettrica che abbiano stipulato con la Regione una specifica Convenzione, degli oneri conseguenti all'applicazione di uno sconto, direttamente praticato in bolletta a favore delle famiglie residenti, pari al 30% sul costo relativo alla componente di energia (componente PED) definita dall'Autorità per l'energia elettrica ed il gas (di seguito AEEG) nella tariffa per il servizio di maggior tutela. La legge è stata rinnovata di anno in anno; l'attuale regime di agevolazione verrà a scadenza il 31 dicembre 2011.
42. Sia CVA che Vallenergie hanno sottoscritto la Convenzione con la Regione in quanto operatori prevalentemente locali. Viceversa, i principali operatori nazionali nel mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica (Edison Energia, Sorgenia, Enel Energia, E.On, Eni) non hanno sottoscritto la Convenzione con la Regione Val d'Aosta in ragione delle difficoltà di implementare concretamente le modalità di ottenimento dello sconto. In particolare, è emerso che la sottoscrizione della Convenzione implica per gli operatori una serie di oneri: *ex-ante*, una modifica del sistema di fatturazione al fine di riportare in bolletta il totale dello sconto applicato a ciascun cliente; *ex-post*, la gestione di una fase post-vendita piuttosto complessa, consistente in una rendicontazione di dettaglio alla Regione sugli sconti praticati[27]. Tali oneri sarebbero in proporzione maggiori per gli operatori che operano su base nazionale per i quali il peso dei clienti valdostani sul totale dei clienti è molto basso.

---

[26] *[Tale legge è stata successivamente sostituita con legge regionale 23 gennaio 2009, n. 1, e con legge regionale 15 febbraio 2010, n. 4, contenente "Interventi regionali a sostegno dei costi dell'energia elettrica per le utenze domestiche. Modificazione alla legge regionale 18 gennaio 2010, n. 2".]*

[27] *[Con riferimento agli adempimenti burocratici, CVA ha precisato che, in applicazione della menzionata Convenzione, deve comunicare alla Regione Autonoma Valle d'Aosta, su supporto informatico, una rendicontazione di dettaglio sugli sconti praticati dalla quale emergano i seguenti elementi: intestatario della fornitura; indirizzo di fornitura; codice fiscale; data di decorrenza del requisito di abitazione principale, come risultante dalla residenza anagrafica; mese di competenza dei consumi; consumi fatturati nel mese di competenza; numero fattura; data fattura; importo complessivamente erogato al cliente. Inoltre, la società deve mettere a disposizione della Regione il contratto stipulato con il cliente e la dichiarazione di prima abitazione. Cfr. docc. 63 e 79, rispettivamente, varie risposte alla richiesta di informazioni e verbale di audizione di CVA.]*

43. CVA è dunque l'unico tra gli operatori del mercato libero in Valle d'Aosta ad aver sottoscritto, a partire dal 2009, la Convenzione con la Regione.

ii) Operatività di CVA

44. E' emerso che CVA Trading non trae beneficio, nei mercati della vendita al dettaglio, da alcuno specifico vantaggio competitivo derivante dalla produzione idroelettrica. L'intera produzione idroelettrica del gruppo CVA affluisce infatti a due società consortili di autoproduzione, Idroenergia e Idroelettrica, controllate dalla stessa CVA[28]. CVA Trading, invece, soddisfa quasi totalmente il proprio fabbisogno di energia da vendere sui mercati *retail* presso altri produttori, anche idroelettrici, con contratti bilaterali, e si approvvigiona solo marginalmente all'interno del gruppo[29].

45. Quanto alla politica commerciale di CVA Trading sui mercati valdostani dei clienti domestici e non domestici in bassa tensione, dall'istruttoria è emerso che la società pratica un'offerta particolarmente vantaggiosa[30]. Al riguardo, ai clienti domestici residenti viene applicato uno sconto del 10% sulla componente PED della tariffa, al quale si aggiunge uno sconto fisso di 30 € al momento della prima attivazione; ai clienti non domestici viene invece applicato uno sconto del 15% (in assenza di garanzia fideiussoria o deposito cauzionale) o del 18% (con rilascio di garanzia fideiussoria o deposito cauzionale). Si tratta di livelli di sconto rispetto alla tariffa ben sopra la media nazionale che, per il segmento domestico, si colloca intorno al 5%. CVA ha inoltre precisato che tale offerta commerciale non è mutata nel corso del tempo.

46. In relazione ai canali di vendita utilizzati, la società non ha adottato politiche attive sui mercati *retail*, salvo una serie di messaggi pubblicitari su quotidiani locali che sarebbero costati *[omissis]* l'anno, limitandosi ad avvalersi fin dal 2007 di due soli uffici commerciali (uno ad Aosta ed uno a Chatillon), tuttora esistenti. Al contrario, dalla documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria, risulta che altri operatori concorrenti, che peraltro dispongono di quote di mercato molto esigue in Val d'Aosta (cfr. tabella 1 e 2), hanno svolto politiche attive di vendita, quali utilizzo di agenzie di vendita per il porta a porta, *teleselling*, etc.

47. Nel periodo 2008-2011, i costi di acquisizione di CVA dei clienti valdostani domestici e non domestici in bassa tensione sembrerebbero essere stati particolarmente esigui, e in ogni caso di gran lunga inferiori a quelli sostenuti da altri operatori concorrenti[31].

48. Nonostante l'assenza di politiche attive di ricerca della domanda, CVA ha comunque ottenuto ottimi risultati nella acquisizione di clienti valdostani sia domestici che non domestici provenienti dalla maggior tutela: nel 2010, a tre anni dall'avvio del mercato libero, CVA Trading serviva circa il *[10-15%]* dei clienti domestici (a fronte di poco più dell'1% per l'insieme degli altri operatori del segmento libero) e circa il *[20-25%]* dei punti di prelievo dei clienti non domestici (comprensivo dei soci di Idroelettrica e di Idroenergia). Le politiche aggressive di prezzo hanno pertanto consentito a CVA di sottrarre all'operatore della maggior tutela un consistente numero di clienti.

49. Peraltro, dalla tabella 3, relativa ai consumi medi delle utenze non domestiche servite sulla rete di Deval, emerge che CVA ha già acquisito da Vallenergie i clienti non domestici potenzialmente più appetibili, in considerazione dei loro livelli di consumo, più elevati rispetto alla media.

Tabella 3. Consumi medi (in kWh) dei punti di prelievo relativi ad utenze non domestiche serviti dalle società di vendita

Società esercente la vendita	2009	2010
[impresa 1]	15.927	12.327
[impresa 2]	28.561	8.642
[impresa 3]	38.433	13.621
[impresa 4]	9.277	7.965
[impresa 5]	15.957	14.963
[impresa 6]	25.825	21.981

[28] *[Al riguardo, CVA ha rappresentato che la quasi totalità della produzione idroelettrica è prodotta da 30 centrali localizzate in Val d'Aosta, di cui 26 sono state concesse in affitto ad Idroenergia e 4 ad Idroelettrica (il 95% della produzione è autoconsumata da Idroenergia il restante 5% da Idroelettrica), cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

[29] *[In particolare, mediante l'energia prodotta da un impianto nella titolarità di un'altra società del gruppo denominata Valdigne Energie S.r.l.. Cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

[30] *[Come risulta per i clienti domestici anche dalla comparazione con le altre offerte che si può effettuare tramite il TrovaOfferte, presente sul sito internet dell'AEEG.]*

[31] *[Gli altri operatori hanno fornito stime di costi di acquisizione e gestione dei clienti domestici e non domestici in bassa tensione difficilmente comparabili, in quanto non dispongono di sistemi di controllo di gestione omogenei. In particolare risulta che [omissis]. Cfr. elaborazioni sui dati contenuti nei docc. 73, 74, 76, 78, 88, risposte alle richieste di informazioni, rispettivamente, di Enel Energia, CVA, Sorgenia, E.On ed Edison Energia.]*

[impresa 7]	7.660	527
[impresa 8]	13.059	11.067
[impresa 9]	3.766	3.269
MEDIA	**7.332**	**6.631**

Fonte: elaborazione su dati forniti da Deval, cfr. doc. 57

50. E' inoltre emerso che le ragioni del successo commerciale della società appaiono riconducibili al vantaggio conferito a CVA dalla forte identità territoriale, rafforzata anche dalla presenza produttiva capillare su tutto il territorio della Regione[32] oltre che dall'elevata qualità del servizio di vendita (gestione efficiente del *call center* e rateizzazione dei pagamenti). In relazione ai clienti domestici residenti, CVA ha potuto sfruttare anche il vantaggio che le deriva, rispetto ai concorrenti sul segmento libero, dall'aver sottoscritto la Convenzione con la Regione che le consente di praticare uno sconto del 30%.

51. CVA ha dichiarato di avere margini particolarmente ridotti sui clienti domestici e non domestici in bassa tensione. Pur non disponendo di una contabilità gestionale che consenta di ricavare con precisione il dato relativo al margine ottenuto su tali tipologie di clienti, CVA ha fornito una stima pari a *[omissis]* per cliente.

iii) L'inefficienza di Vallenergie e di Deval

52. In relazione all'operatività di Vallenergie, dall'istruttoria è emerso che tale impresa abbia avuto negli ultimi anni significativi problemi di gestione del processo di fatturazione e, conseguentemente, di riscossione dei crediti, che hanno comportato una perdita iscritta a bilancio superiore, nel 2010, a 600 mila euro. Nello specifico, CVA ha stimato l'ammontare complessivo di crediti inesigibili in *[omissis*][33].

53. In particolare, CVA ha dichiarato che l'attività dell'esercente della maggior tutela in Valle d'Aosta "*è stata contraddistinta da rilevanti problemi di gestione nella fatturazione (letture di contatori e invio delle relative letture), che hanno determinato significativi ritardi nella fatturazione e conseguenti disservizi per gli utenti che si sono trovati a dover pagare in un'unica soluzione importi in bolletta anche consistenti*"[34]. Numerosi articoli apparsi sulla stampa locale confermano la significativa situazione di inefficienza che caratterizza l'operatività di Vallenergie e i conseguenti disservizi causati agli utenti[35].

54. Dall'istruttoria sono emerse criticità anche nello svolgimento dell'attività di Deval. Nel periodo in esame, ad esempio, Deval non è stata generalmente in grado di fornire i dati funzionali all'inizio della fornitura, né i consumi storici relativi ai punti di prelievo oggetto di *switching*, come invece è richiesto dalla vigente regolazione in materia (articolo 8 della delibera AEEG 42/08)[36]. La performance negativa di Deval deriverebbe da inefficienze gestionali interne riconducibili, prevalentemente, a difficoltà di ordine tecnico-informatico di gestione del proprio database.

V.5. Le argomentazioni delle parti

55. CVA ha formulato alcune osservazioni relativamente alle motivazioni economiche alla base dell'acquisizione di Deval e Vallenergie, e al contesto di riferimento entro il quale l'operazione si colloca.

56. In via preliminare, CVA ha rappresentato che, in considerazione dell'esistenza di una situazione di controllo congiunto di Finaosta e Enel sulle due società oggetto di acquisizione, l'operazione non determinerebbe la costituzione di una posizione dominante. Infatti, "*se tale posizione sussiste, essa è già attuale*"[37].

57. In relazione alle motivazioni economiche dell'operazione, CVA ha affermato che i vantaggi industriali che deriverebbero dalla stessa sono principalmente riconducibili all'integrazione con l'operatore Deval in quanto *"l'acquisizione di un business regolamentato, quale quello della distribuzione, assicura un certo grado di redditività ed inoltre l'ingresso in un settore regolamentato è valutato positivamente dalle società di rating per il minore profilo di rischio*"[38].

58. Con particolare riferimento a Vallenergie, CVA ha precisato che l'acquisizione della società non comporterà una modifica nella sua strategia commerciale; ciò in ragione dello stretto legame con il territorio e con la comunità locale e

---

[32] *[CVA ha infatti precisato che gli impianti idroelettrici del gruppo sono dislocati uniformemente su tutto il territorio della Regione, creando una realtà aziendale percepita anche visivamente dal consumatore: il gruppo viene dunque identificato come il produttore di energia valdostano. Cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

[33] *[Cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

[34] *[Cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

[35] *[Cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

[36] *[Si tratta di dati quali il POD, la data di inizio della fornitura, la tensione di alimentazione, la potenza disponibile, la potenza impegnata, e una serie di altri dati di natura tecnica relativi alla caratteristiche del punto di prelievo su cui viene effettuato il cambiamento di fornitura, nonché la lettura di switching. Elaborazioni su dati forniti da Deval, cfr. doc. 57.]*

[37] *[Cfr. doc. 102, verbale dell'audizione finale di CVA.]*

[38] *[Cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

del controllo da parte della Regione. Ne discende che *"risulterebbe improponibile ed impopolare modificare in senso peggiorativo le condizioni economiche offerte agli utenti valdostani. A giudizio della Società, ciò costituisce la principale garanzia per il mantenimento dell'attuale politica di sconto. In questa prospettiva, la società intende investire nella qualità del servizio di Vallenergie, migliorandone l'efficienza complessiva"*[39].

59. In definitiva, CVA ritiene che l'operazione ha, "*accanto ad una finalità industriale, la finalità di rispondere ad istanze di maggiore efficienza e qualità del servizio*"[40], evidenziando che la stessa "*costituisce anche, ma soprattutto, un'opportunità per consentire all'utenza locale di ricevere un servizio adeguato alle sue necessità*"[41].

60. Per quanto riguarda il contesto in cui si realizza l'operazione, ed in particolare con riferimento alla sottoscrizione della menzionata Convenzione con la Regione per l'applicazione dello sconto del 30% ai clienti domestici residenti, CVA ha dichiarato che "*tale convenzione non rappresenta un'incombenza particolarmente onerosa, traducendosi in una semplice modifica del sistema di fatturazione (in sostanza è stata aggiunta una voce alla bolletta relativa all'applicazione dello sconto*)". In ogni caso, secondo CVA, "*data l'esiguità dei clienti domestici residenti in Valle d'Aosta, tale sconto potrebbe essere anche gestito senza intervenire sui sistemi informatici di fatturazione*"[42]. CVA ha inoltre precisato che la propria "*l'adesione alla Convenzione non ha in ogni caso avuto alcun effetto significativo sull'acquisizione di nuovi clienti*"[43].

V.6. Le osservazioni dei terzi

61. Nell'ambito del procedimento istruttorio sono state richieste informazioni ai principali operatori concorrenti di CVA, attivi nel segmento libero dei clienti valdostani domestici e non domestici (Edison Energia, Enel Energia, E.On, Sorgenia), in relazione alla struttura dei mercati interessati, al contesto competitivo di riferimento e alla valutazione dell'operazione in esame.

62. La quasi totalità degli operatori contattati ha posto in evidenza che l'esistenza di una regolamentazione regionale che prevede l'erogazione *ex-post* ai clienti domestici residenti in Valle d'Aosta di uno sconto del 30% sulla componente PED della tariffa configuri "*un vero e proprio disincentivo all'accesso*[44]" per imprese di vendita non strettamente legate al territorio. Infatti, per un operatore presente su tutto il territorio nazionale, la necessità di implementare concretamente le modalità di ottenimento di tale sconto richiederebbe la modifica del proprio sistema di fatturazione, nonché la gestione di una fase post-vendita piuttosto complessa[45]. Questi oneri hanno di fatto indotto gli operatori concorrenti di CVA a non sottoscrivere la Convenzione con la Regione. Un primario operatore nazionale ha fornito una stima cautelativa dei costi complessivi che potrebbero derivare dagli adempimenti richiesti dalla Convenzione, quantificandola in 100.000-200.000 euro, ammontare decisamente consistente se rapportato alla dimensione attuale e potenziale del bacino di utenti valdostano[46].

63. Due operatori si sono espressi in merito all'operatività dell'impresa distributrice, Deval, rilevandone alcune inefficienze nella gestione delle informazioni funzionali all'attività commerciale delle imprese operanti nel mercato libero (quali il mancato o tardivo invio delle letture periodiche, nonché delle letture di *switching*)[47].

64. In relazione all'operazione in esame, sono state espresse preoccupazioni in merito alla creazione di un operatore verticalmente integrato in tutta la filiera del settore elettrico (produzione, distribuzione e vendita, compresa la vendita ai clienti in regime di maggior tutela) e fortemente caratterizzato territorialmente. A tale riguardo, è stata sottolineata la peculiarità della Regione Val d'Aosta, in particolare, con riferimento alla difficoltà di perseguire con successo strategie di penetrazione nell'area. Tali circostanze potrebbero, a detta degli operatori contattati, facilitare il passaggio di clienti dal regime di maggior tutela al segmento libero a vantaggio dello stesso operatore verticalmente integrato, con conseguenti ulteriori difficoltà di accesso ai mercati interessati dalla concentrazione[48].

---

[39] *[Cfr. doc. 79, verbale di audizione di CVA.]*

[40] *[Cfr. doc. 102, verbale dell'audizione finale di CVA.]*

[41] *[Cfr. doc. 102, verbale dell'audizione finale di CVA.]*

[42] *[Cfr. doc. 102, verbale dell'audizione finale di CVA.]*

[43] *[Cfr. doc. 102, verbale dell'audizione finale di CVA.]*

[44] *[Cfr. doc. 20, , anche doc. 73, risposte alle richieste di informazioni, rispettivamente, di Edison Energia e Enel Energia.]*

[45] *[Al riguardo, un primario operatore nazionale ha affermato che "per riconoscere tale sconto avrebbe dovuto operare una modifica dei propri sistemi informativi al fine di consentire una gestione specifica della fatturazione relativamente ai clienti residenti nella Regione Valle d'Aosta. La realizzazione di tale intervento, oltre ad incontrare difficoltà di carattere tecnico e operativo, avrebbe comportato per la società un incremento di costi dovuti alla implementazione delle specifiche modalità di fatturazione per il clienti beneficiari dello sconto", cfr. doc. 73, risposta alla richiesta di informazioni di Enel Energia.]*

[46] *[Cfr. doc. 101, integrazione alla risposta alla richiesta di informazioni di [omissis].]*

[47] *[Cfr. docc. 33, 76 e 88, risposte alle richieste di informazioni, rispettivamente, di Sorgenia e Edison Energia.]*

[48] *[Cfr. docc. 33 e 53, risposte alle richieste di informazioni, rispettivamente, di Sorgenia e E.On.]*

VI. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

65. Alla luce delle risultanze istruttorie sopra riportate, l'operazione in esame comporta gli effetti di seguito descritti nei distinti mercati della distribuzione e della vendita al dettaglio di energia elettrica.

i) Effetti nel mercato della distribuzione di energia elettrica

66. Nel mercato della distribuzione di energia elettrica dei circa settanta comuni valdostani, l'operazione in esame determinerà la mera sostituzione del monopolista locale che previamente svolgeva tale attività nei diversi ambiti territoriali interessati (Deval) con l'impresa acquirente (CVA).

ii) Effetti nei mercati della vendita al dettaglio di energia elettrica

67. Nei mercati della vendita al dettaglio di energia ai clienti domestici e non domestici allacciati in bassa tensione nella Regione Valle d'Aosta, la concentrazione notificata determina, attraverso l'acquisizione di Vallenergie, la creazione di un sostanziale monopolio in capo a CVA. In particolare, l'entità *post-merger* deterrà una quota di mercato, in termini di numero di punti di prelievo serviti, di poco inferiore al *[95-100%]* sul mercato domestico (quasi il *[95-100%]* in termini di energia erogata nel 2010) e di oltre il *[90-95%]* sul mercato non domestico connesso in bassa tensione (poco meno del *[80-85%]* in termini di GWh venduti nel 2010).

68. Ancorché l'operazione in esame interessi un segmento di mercato regolato (il regime di maggior tutela), nell'ambito del quale CVA Trading non potrà decidere i livelli di prezzo e le quantità da offrire, l'operazione potrebbe tuttavia comportare una modifica degli incentivi a competere di CVA sul segmento libero, con effetti anche sul passaggio a quest'ultimo dei clienti ancora serviti in maggior tutela. In particolare, tali incentivi vanno misurati nella possibilità che CVA, ad esito dell'operazione di concentrazione notificata, sia in grado di aumentare i prezzi di offerta dell'energia, nel senso di ridurre la scontistica (particolarmente aggressiva) finora praticata sui mercati rilevanti della vendita. In quest'ottica, l'operazione appare, dunque, in grado di accrescere l'indipendenza di comportamento di CVA e la sua capacità di esercitare il proprio potere di mercato.

69. In primo luogo, sul mercato della vendita ai clienti domestici la nuova entità derivante dalla concentrazione potrà agire sostanzialmente al riparo dalla concorrenza di altri venditori, in quanto l'esistenza su tale mercato di una barriera di natura normativa, consistente nella sottoscrizione della menzionata Convenzione con la Regione al fine di consentire l'applicazione dello sconto del 30% direttamente in bolletta per i residenti, rende particolarmente onerosa la penetrazione in Valle d'Aosta da parte di società che operano su base nazionale. Dalle risultanze istruttorie è infatti emerso che per operatori nazionali le modifiche dei software gestionali e degli oneri burocratici connessi alla concreta implementazione della Convenzione rappresentano un costo di ingresso eccessivo rispetto al bacino di utenti valdostano. Allo stato, soltanto CVA e Vallenergie, società che operano sul mercato domestico unicamente in Valle d'Aosta e che, dunque, non hanno avuto la necessità di adottare specifici meccanismi di gestione dei clienti rivolti a tale mercato geografico, hanno sottoscritto la Convenzione, beneficiando di tale vantaggio competitivo (evidentemente non replicabile in altro modo).

70. In secondo luogo, la forte connotazione localistica della domanda, il già forte radicamento territoriale di CVA (impresa al 100% della Regione Val d'Aosta) e la considerevole reputazione di cui il marchio CVA già gode presso la comunità locale consentiranno presumibilmente a CVA Trading di possedere nei confronti di operatori nuovi entranti un sostanziale vantaggio competitivo nella acquisizione di nuovi clienti domestici e non domestici in bassa tensione serviti in maggior tutela da Vallenergie. In altri termini, la possibilità da parte di CVA di adottare comportamenti indipendenti potrebbe risultare ulteriormente rafforzata dall'acquisizione dell'impresa che opera in maggior tutela, in quanto l'operazione in esame consentirebbe a CVA di accentuare la propria identità territoriale, in un contesto in cui i clienti finali appaiono naturalmente propensi a scegliere le offerte della società controllata dalla Regione.

71. In terzo luogo, il rischio di un peggioramento della politica commerciale di CVA Trading è tanto più alto quanto più la società potrebbe non avere, in prospettiva, incentivi a spostare il bacino di utenti servito in regime di maggior tutela da Vallenergie sul segmento libero. Tali incentivi dipendono infatti dalla profittabilità relativa dei due segmenti. Da quanto affermato da CVA nel corso dell'istruttoria, il margine per cliente da essa conseguito sul segmento libero è estremamente esiguo. Tale redditività per cliente risulta, pertanto, inferiore a quella riconosciuta dalla regolamentazione vigente all'esercente la vendita in maggior tutela[49], che garantisce un margine certo (in quanto regolato) e relativamente redditizio. Ne consegue che, a seguito dell'operazione, CVA potrebbe essere indotta a modificare in senso peggiorativo la politica commerciale finora adottata a motivo della maggiore convenienza economica relativa di mantenere i clienti in regime di maggior tutela.

72. Peraltro, con specifico riferimento al mercato dei clienti non domestici in bassa tensione, si può ipotizzare che, una volta acquisita Vallenergie, CVA Trading potrebbe non essere particolarmente interessata a spostare sul segmento di mercato libero i clienti di Vallenergie, che sono ancora serviti in regime di maggior tutela, anche a causa della loro scarsa attrattività. Si tratta infatti, come detto in precedenza, di soggetti caratterizzati da consumi annui di energia al di sotto della media che, secondo alcuni operatori di mercato quali Edison Energia, E.ON e Sorgenia, non consentono di

---

49 *[Infatti, a fronte di un margine per cliente sul segmento libero dichiarato da CVA pari a [omissis] €, l'entità post-merger percepirebbe, sul segmento della maggior tutela, un margine - corrispondente alla componente della tariffa a rimborso dei suoi costi di commercializzazione (componente RCV) - pari a 19,09 € (cfr. tabella 4 delibera AEEG 156/07).]*

sfruttare i benefici derivanti dalla riduzione dei costi fissi di commercializzazione e di gestione amministrativa delle attività post-vendita.

73. In conclusione, quanto specificatamente ai possibili effetti orizzontali, l'operazione comunicata appare dunque suscettibile di creare, attraverso l'acquisizione di Vallenergie, una posizione dominante in capo a CVA, tale da ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza sui mercati interessati della vendita di energia ai clienti domestici e non domestici allacciati in bassa tensione. Le condizioni di mercato prevalenti in Valle d'Aosta consentirebbero, infatti, a CVA Trading di agire in maniera indipendente dagli altri operatori, i quali non sarebbero in grado di costituire un efficace vincolo competitivo per l'entità *post-merger*, specialmente in ragione degli ostacoli all'accesso al mercato valdostano derivanti dalle modalità di implementazione della menzionata Convenzione e dal forte radicamento territoriale del soggetto risultante dalla concentrazione.

74. Quanto emerso nel corso dell'istruttoria porta invece a fugare i timori di possibili effetti negativi di natura verticale dell'operazione, connessi all'acquisto da parte di CVA del distributore Deval. Infatti, le possibili criticità relative all'inefficienza e opacità nell'attuale operatività di Deval dovrebbero trovare idonea soluzione nel contesto degli accordi di negoziazione raggiunti dalle parti (cfr. paragrafo 7). In particolare, il trasferimento della piattaforma informatica di Enel Distribuzione a Deval (cd. piattaforma "*Four*")[50], che si avvale anche delle innovazioni introdotte a seguito degli impegni assunti da Enel con l'Autorità nel caso A410[51], è unanimemente riconosciuta dagli operatori come la *best practice* nei rapporti tra distributori e venditori.

75. Ciò dovrebbe garantire che l'acquisizione di Deval non determini alcun vantaggio concorrenziale per CVA sui mercati a valle della vendita dal momento che un distributore valdostano efficiente sarebbe un "asset" per tutti i venditori che intendono operare su tali mercati.

iii) Conclusioni

76. Alla luce delle considerazioni svolte sulla struttura ed il funzionamento dei mercati della vendita di energia elettrica ai clienti domestici e non domestici in bassa tensione della Valle d'Aosta, è possibile concludere che essi risultano caratterizzati dalla presenza di barriere di tipo localistico e normativo che tendono a ridurne la contendibilità, in particolare per operatori attivi a livello nazionale.

77. In tale contesto, l'operazione in quanto suscettibile di costituire, attraverso l'acquisizione di Vallenergie da parte di CVA, una posizione dominante tale da ridurre o eliminare in modo sostanziale e durevole la concorrenza nei mercati della vendita al dettaglio di elettricità ai clienti domestici e non domestici connessi in bassa tensione in Val d'Aosta, non può essere autorizzata.

VII. GLI IMPEGNI PROPOSTI DA CVA

78. Al fine di rispondere alle criticità espresse nel provvedimento di avvio d'istruttoria, CVA ha presentato, con comunicazione del 12 luglio 2011, una proposta di misura correttiva di natura comportamentale. In particolare, CVA si impegnerebbe affinché la propria controllata CVA Trading non modifichi l'attuale offerta commerciale nei confronti sia della clientela domestica sia di quella non domestica, presente in Valle d'Aosta[52].

79. L'impegno sarebbe mantenuto per un periodo di due anni, con obblighi di comunicazione semestrale, all'Autorità, degli standard delle offerte commerciali effettivamente presentate alla clientela. Al termine del biennio, CVA fornirebbe all'Autorità i dati relativi all'andamento dei mercati valdostani della fornitura di energia elettrica al dettaglio ad utenti domestici e non domestici in bassa tensione[53]. L'Autorità, sulla base delle informazioni fornite da CVA, dovrebbe a sua volta valutare se richiedere di procrastinare nel tempo l'impegno o meno. In ogni caso, la durata complessiva dell'impegno di CVA non potrà superare il limite dei quattro anni.

80. Nel corso della durata dell'impegno, CVA si riserverebbe la possibilità di "*modificare l'Offerta nel caso in cui si verifichino situazioni imprevedibili, eccezionali ed indipendenti dalla situazione societaria di CVA e delle sue controllate, tali da renderla non più sostenibile o comunque antieconomica l'Offerta, quali, a titolo esemplificativo, modifiche*

---

50 *[Cfr. doc. 9, informazioni di Deval.]*

51 *[Cfr. A410-Exergia/Enel-Servizio di Salvaguardia, del 10 dicembre 2009, in Boll. n. 49/09.]*

52 *[L'attuale offerta alla clientela domestica prevede: "i) uno sconto pari al 10% (dieci percento) della tariffa P.E.D. per il punto di fornitura dove il cliente ha la residenza, con "bonus" di ingresso di € 30,00 ii) uno sconto pari al 5% (cinque percento) della tariffa P.E.D. per il punto/punti di fornitura dove il cliente non ha la residenza, con "bonus" di ingresso di € 30,00, iii) per gli usi "Servizi condominiali" uno sconto pari al 10% (dieci percento) della tariffa P.E.D. per il punto di fornitura". L'offerta alla clientela non domestica è invece articolata in: "iv) uno sconto pari al 18% della tariffa P.E.D. per i clienti non domestici in BT, comunemente definiti "Partite IVA", a fronte del rilascio, a garanzia delle obbligazioni di pagamento derivanti dal contratto di fornitura, di deposito cauzionale o di fideiussione bancaria v) uno sconto pari al 15% della tariffa P.E.D. per i clienti non domestici in BT comunemente definiti "Partite IVA" in assenza del rilascio, a garanzia delle obbligazioni di pagamento derivanti dal contratto di fornitura, di deposito cauzionale o di fideiussione bancaria". Cfr. doc. 89, proposta di impegni da parte di CVA.]*

53 *[Con riferimento alla tipologia di dati da fornire, CVA "potrà utilmente trarre spunto dall'attività di monitoraggio che dovrà essere svolta [dal Ministro dello sviluppo economico], sempre su base almeno biennale, ai sensi dell'articolo 35 comma 2 del Decreto Legislativo n. 93 del 28 giugno 2011, e che il Ministro dello sviluppo economico utilizzerà per verificare la sussistenza di effettive condizioni di concorrenza sui mercati al dettaglio". Cfr. doc. 89, proposta di impegni da parte di CVA.]*

regolamentari ai parametri di riferimento utilizzati per il calcolo della tariffa del mercato di maggior tutela"[54]. Le modifiche all'offerta sarebbero sottoposte alla preventiva valutazione dell'Autorità e possibili solo previo consenso dell'Autorità stessa.

81. In data 14 luglio 2011, CVA ha fatto pervenire un'ulteriore comunicazione in base alla quale si impegnerebbe "*nei limiti di quanto ciò sia consentito*", a portare all'attenzione della Regione Valle d'Aosta le criticità emerse nel corso dell'istruttoria relativamente alle modalità di rimborso dello sconto, previste dalla Convenzione regionale, sui costi di acquisto dell'energia elettrica delle utenze domestiche residenziali[55].

VIII. VALUTAZIONE DELLE MISURE CORRETTIVE

82. Gli impegni prospettati da CVA appaiono inidonei a eliminare in maniera durevole le criticità concorrenziali dell'operazione in esame sui mercati interessati della vendita al dettaglio di energia. Si tratta, infatti, di impegni di carattere comportamentale riguardanti i prezzi che l'acquirente si vincola a praticare sui segmenti del libero che, per la loro stessa natura, non appaiono in grado di incidere sul futuro assetto concorrenziale di tali mercati.

83. Secondo una consolidata giurisprudenza nazionale, le misure correttive devono essere in grado "*di risolvere in maniera effettiva e duratura il problema concorrenziale causato dalla concentrazione, rendendo contendibili i mercati su cui, diversamente, si sarebbe costituita o si sarebbe rafforzata la posizione dominante*"[56]. Peraltro, come precisato dalla Commissione nella Comunicazione concernente le misure correttive nelle operazioni di concentrazione, "*gli impegni che vincolano a non aumentare i prezzi […] non elimineranno generalmente le riserve sotto il profilo della concorrenza derivanti dalle sovrapposizioni orizzontali*"[57].

84. Le misure presentate da CVA lasciano inalterata la posizione di quasi monopolio, derivante dall'acquisizione di Vallenergie da parte di CVA, che si verrebbe a creare a seguito dell'operazione. Gli impegni presentati non sono infatti di per sé idonei ad incidere sul grado di contendibilità dei mercati della vendita, che dipende principalmente dalla presenza di significative barriere all'entrata sia di carattere culturale (connotazione territoriale della domanda), sia di carattere normativo (modalità di corresponsione dell'agevolazione concessa dalla Regione ai clienti domestici residenti per l'acquisto dell'energia elettrica, definite dalla Convenzione regionale). Al riguardo, rileva la circostanza, peraltro evidenziata da primari operatori nazionali, che gli oneri conseguenti alla necessaria modifica del sistema di fatturazione risultano di assoluto rilievo in quanto tali oneri dovrebbero essere rapportati al bacino di utenti potenzialmente acquisibile nel breve-medio periodo.

85. Con riferimento alla possibilità che le modalità di rimborso dello sconto sulla tariffa elettrica siano modificate nel senso di sollevare da tale aggravio il venditore di energia, va osservato che si tratta di un atto che deve essere eventualmente adottato dagli organi politici della Regione e, in quanto tale, è indipendente dalla volontà della società che ha presentato l'impegno, ancorché quest'ultima si sia resa disponibile a sensibilizzare la Regione in merito. In assenza di una modifica della menzionata Convenzione regionale, la posizione di sostanziale monopolio che si verrebbe a creare a seguito dell'acquisizione di Vallenergie da parte di CVA sarebbe destinata con ogni probabilità ad essere durevole, persistendo anche ben oltre la durata dell'impegno di prezzo proposto dalla società acquirente.

86. In ogni caso, ad esito dell'istruttoria svolta, non è stato possibile individuare, in aggiunta o in sostituzione dell'impegno proposto da CVA, altre possibili misure correttive, quali rimedi di natura strutturale, idonee a modificare in maniera duratura la struttura concorrenziale dei mercati interessati, rimuovendo quindi le criticità generate dall'operazione. In particolare, anche un eventuale obbligo imposto in capo a CVA di cedere una parte o la totalità dei propri clienti sui segmenti del libero potrebbe risultare in ultima analisi inefficace. Infatti, l'accentuata identità territoriale di CVA, associata ad una connotazione fortemente localistica della domanda, potrebbe indurre i clienti oggetto di cessione a riaffermare la propria preferenza per l'entità *post-merger*, vanificando l'effetto strutturale della misura imposta e riproducendo nel medio periodo una situazione di sostanziale monopolio di CVA. Inoltre, rileva anche lo scarso interesse, stante l'attuale modalità di corresponsione dell'agevolazione, degli operatori nazionali a svolgere l'attività di vendita di energia elettrica ai clienti domestici valdostani, che renderebbe con ogni probabilità assai problematica l'eventuale individuazione di un acquirente idoneo.

87. In considerazione del contesto di riferimento e, in particolare, delle modalità applicative della agevolazione per l'acquisto di energia elettrica in favore dei clienti domestici residenti in Valle d'Aosta, gli impegni prospettati da CVA risultano dunque inidonei a impedire effetti pregiudizievoli della concorrenza derivanti dalla realizzazione dell'operazione in esame.

RITENUTO che l'operazione in esame sia suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90, la creazione di una posizione dominante in capo a CVA, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la

---

[54] *[Cfr. doc. 89, proposta di impegni da parte di CVA.]*

[55] *[Cfr. doc. 96, comunicazione da parte di CVA.]*

[56] *[Consiglio di Stato, Cassa Depositi e Prestiti/ Terna- GRTN, sentenza del 12 febbraio 2007, n 550.]*

[57] *[Comunicazione della Commissione concernente le misure correttive considerate adeguate a norma del regolamento (CE) 139/2004 del Consiglio e del Regolamento (CE) n. 802/2004 della Commissione, paragrafo 17.]*

concorrenza nei mercati della vendita di energia elettrica ai clienti domestici e non domestici allacciati in bassa tensione in Valle d'Aosta;

RITENUTO che, sulla base degli elementi emersi nel corso dell'istruttoria, l'operazione in esame, stante la sua unicità, nei termini in cui notificata da CVA, è suscettibile di essere vietata ai sensi dell'articolo 6, commi 1 e 2, della legge n. 287/90 e che gli impegni prospettati da CVA, per le ragioni sopra indicate, non risultano idonei ad eliminare gli effetti pregiudizievoli della concorrenza nei mercati interessati;

DELIBERA

di vietare, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, della legge 287/90, l'esecuzione dell'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione, da parte di CVA- Compagnia Valdostana della Acque S.p.A., delle società Vallenergie S.p.A. e Deval S.p.A..

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà