C12206 - AUTOGAS NORD/LAMPOGAS
Provvedimento n. 27499

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 10 gennaio 2019;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione delle società Autogas Nord S.p.A. e Italmobiliare S.p.A. ai sensi della legge n. 287/90, pervenuta il 23 novembre 2018;

VISTA la propria richiesta di informazioni inviata il 21 dicembre 2018, con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la risposta della società Autogas Nord S.p.A. alla suddetta richiesta di informazioni, pervenuta in data 27 dicembre 2018;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Autogas Nord S.p.A. (di seguito anche "AN" o "Autogas Nord") è un'impresa attiva, direttamente e tramite le proprie controllate, nei mercati della vendita di GPL, gas naturale, energia elettrica ed efficientamento energetico, nonché in altri mercati del settore energetico, delle costruzioni e immobiliare. AN è attualmente controllata in via esclusiva dalla società Quiris di Francesco Quirico, Umberto Risso & C. S.a.p.A. (di seguito anche "Quiris"), attiva nella assunzione diretta e indiretta di partecipazioni in altre società ed enti. Quiris ha realizzato nel 2017 un fatturato mondiale pari a circa *[100-495]* [1] milioni di euro, di cui circa *[100-495]* realizzati in Italia.

2. Italmobiliare S.p.A. (di seguito anche "Italmobiliare") è una *holding* di partecipazioni quotata in borsa, che interessa società operanti in settori differenziati, prevalentemente di natura industriale ma anche finanziaria. Relativamente alle partecipazioni di natura industriale, queste riguardano il settore sportivo, alimentare, delle energie rinnovabili e relative agli imballaggi alimentari. Il fatturato mondiale di Italmobiliare nel 2017 è stato pari a circa *[700-1.000]* milioni di euro, di cui circa *[100-495]* realizzati in Italia.

3. Lampogas S.r.l. (di seguito anche "Lampogas") è un'impresa attiva nel settore della vendita di GPL sul territorio nazionale, per uso civile e industriale, attualmente controllata dalla società irlandese Rosehope Limited. Nel 2017 Lampogas ha realizzato un fatturato mondiale pari a circa 217 milioni di euro, interamente realizzati in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. La comunicazione in esame riguarda l'acquisizione dell'intero capitale sociale di Lampogas da parte di Autogas Nord e il successivo e collegato passaggio di Autogas Nord dal controllo esclusivo di Quiris al controllo congiunto di Quiris e Italmobiliare. In particolare, l'acquisizione di Lampogas sarà accompagnata da un aumento di capitale della stessa Autogas Nord, il quale, a condizione che si sia effettivamente realizzata l'acquisizione di Lampogas, sarà integralmente sottoscritto da Italmobiliare. A seguito di tali operazioni, *[omissis*], Quiris e Italmobiliare acquisiranno inoltre il controllo congiunto su Autogas Nord e, di conseguenza, su Lampogas[2].
5. La cessione di Lampogas ad Autogas Nord prevede un patto di non concorrenza, in virtù del quale i venditori si impegnano, per un periodo di tre anni, a non svolgere attività nel settore del GPL per tutto il territorio italiano.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

6. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di una impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1 lettera *b*), della legge n. 287/90.
Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90 non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE 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, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle

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

imprese interessate è stato superiore a 495 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 30 milioni di euro.
7. Il patto di non concorrenza sopra descritto costituisce una restrizione direttamente connessa e necessaria alla realizzazione dell'operazione, in quanto strettamente funzionale alla salvaguardia del valore dell'azienda acquisita, incluso l'avviamento, a condizione che esso abbia una durata non eccedente il periodo di due anni decorrente dalla data di realizzazione della concentrazione, vale a dire dalla data di acquisizione del controllo, e che la portata geografica non ecceda l'attuale ambito geografico di operatività della società oggetto di acquisizione[3].

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

I mercati rilevanti e gli effetti dell'operazione

8. In ragione dell'operatività delle imprese interessate dall'Operazione, quest'ultima coinvolge il settore della vendita del GPL per combustione, che, per la maggior parte (uso riscaldamento e cucina), viene commercializzato attraverso il rifornimento, direttamente da parte dell'azienda che commercializza il prodotto, di appositi serbatoi di cui sono dotati i clienti. Inoltre, alcuni degli impianti in cui il prodotto viene depositato sono dotati di macchinari per l'imbottigliamento del GPL, il quale viene quindi commercializzato alla clientela finale anche in questa forma passando, in tal caso, attraverso una rete distributiva di rivenditori. Pertanto, è possibile ripartire il settore del GPL per combustione in due mercati, distinti in base alle modalità di distribuzione, rappresentati dalla vendita di GPL tramite rifornimento di serbatoi e dalla vendita di GPL per combustione sotto forma di bombole.
9. Il settore risulta caratterizzato, in Italia, da una ampia parcellizzazione dell'offerta (le Parti hanno reso noto, infatti, che risultano attivi oltre 530 operatori su base nazionale)[4] e dalla difficoltà di reperire un dato complessivo per il totale delle vendite, per ciascuna area geografica. Pur essendosi l'Autorità in passato orientata su un mercato geografico di dimensione locale, tendenzialmente approssimabile con i territori provinciali, non esistono dati attendibili delle vendite di tutti gli operatori, per stimare una dimensione complessiva del mercato.
10. In detto contesto, la posizione di mercato delle Parti e il grado di vincolo concorrenziale reciproco che esse esercitano nello scenario pre-merger (e che verrebbe annullato per effetto dell'Operazione), data l'indisponibilità di dati di vendita attendibili, può essere tuttavia valutato utilizzando i dati di capacità degli impianti. Tale tipologia di dato presenta il vantaggio di essere più facilmente reperibile e monitorabile nel caso di specie ed esibisce una significatività paragonabile a quella dei dati di vendita per l'analisi della sussistenza e della intensità del reciproco vincolo concorrenziale esercitato tra le Parti. Da un lato, infatti, le Parti hanno contezza di gran parte degli impianti dei concorrenti, almeno di quelli di maggiore dimensione. Dall'altro, il Ministero dell'Ambiente redige, ai sensi del Decreto Legislativo n. 105/2015, un elenco di tutti gli impianti a rischio di incidente rilevante all'interno del quale risultano inclusi, di fatto, tutti gli impianti di GPL di dimensione media o grande (rispettivamente trai 100 mc e i 400 mc e oltre i 400 mc di capacità)[5].
11. Inoltre, per entrambi i mercati considerati (commercializzazione in serbatoi e in bombole), coerentemente con gli orientamenti più recenti dell'Autorità[6], la dimensione geografica può essere valutata, in modo rappresentativo e attendibile in termini economici, attraverso un approccio basato sulle c.d. *catchment area*, ossia bacini di vendita centrati attorno a ciascuno degli impianti coinvolti.[7]

Il GPL per combustione in serbatoi

12. Per stimare la posizione delle Parti nel mercato della vendita di GPL per combustione tramite serbatoi, sono stati considerati tutti i depositi che le Parti (nonché il Ministero dell'Ambiente) annoverano come depositi di GPL[8].
13. Quanto all'estensione delle *catchment area*, in base alle stime fornite dalle Parti, nonché da alcuni operatori di primo piano del settore, essa può essere individuata in un valore di riferimento che si aggira sui 150 km di distanza

---

[3] *[Cfr. Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (2005/C 56/03) § 22.]*

[4] *[Le Parti hanno altresì rappresentato che il numero di società di distribuzione di GPL in Italia è maggiore di quello di tutti gli altri principali paesi europei messi insieme.]*

[5] *[Cfr. http://www.minambiente.it/pagina/inventario-nazionale-degli-stabilimenti-rischio-di-incidente-rilevante-0. Non si può escludere, ad ogni modo, la possibilità che le imprese concorrenti delle Parti dispongano di ulteriori impianti, non noti alle Parti, di capacità ridotta (sotto i 100 mc) e pertanto non monitorati dal Ministero dell'Ambiente. Tale eventualità, tuttavia, tenderebbe a ridurre ulteriormente la preminenza delle Parti e gli effetti di natura concorrenziale dell'Operazione notificata.]*

[6] *[Cfr., inter alia, C12113 – Italcementi/Cementir, provv. n. 26842 dell'8 novembre 2017, in Boll. 45/2017, C12131 – Anonima Petroli Italiani/TotalErg, provv. n. 26909 del 20 dicembre 2017, in Boll. 51/2017.]*

[7] *[A tale scopo, in particolare per definire l'ampiezza di tali bacini di vendita, sono state effettuate richieste di informazioni aggiuntive alle Parti e sono stati consultati alcuni altri operatori di primo piano del mercato.]*

[8] *[Nelle valutazioni che seguono, la capacità degli impianti è stata considerata in misura puntuale con riferimento agli impianti delle Parti e a quelli altri operatori di primo piano che sono stati direttamente consultati. Per quel che riguarda il resto degli impianti, sono stati usati dei valori approssimati di capacità, anche in considerazione delle soglie di capacità adottate dal Ministero dell'Ambiente (100 mc e 400 mc). In particolare, ove non noto il dato di capacità di ciascun impianto, si è utilizzato il valore medio di 250 mc per gli impianti che il Ministero dell'Ambiente riporta come dotati di capacità compresa tra 100 e 400 mc (c.d. soglia inferiore). Per quel che riguarda gli impianti di capacità superiore a 400 mc (c.d. soglia superiore), di cui non è nota la capacità puntuale, è stato comunque stimato un valore di capacità compatibile con le informazioni disponibili circa tale tipologia di impianti.]*

stradale, a partire dall'impianto posto al centro della *catchment area* stessa. Le Parti hanno, infatti, dichiarato che "*il mercato geografico debba essere considerato su base almeno regionale, se non con maggiore ampiezza*" e che, stando alla percorrenza effettiva del prodotto dai propri depositi, ove necessario, la distribuzione arriva regolarmente a ricoprire una distanza pari a quella citata. Nello stesso senso vanno le risposte pervenute da parte delle altre imprese del settore consultate[9]. Ad ogni modo, in via precauzionale (e anche per tener conto di situazioni locali particolari, caratterizzate da tempi di percorrenza più elevati), l'analisi concorrenziale sulla posizione post-merger delle Parti è stata esaminata anche all'interno di *catchment area* di raggio più ristretto, pari a 120 km di distanza stradale. In ogni caso, ai fini della valutazione della presente Operazione, non è necessario stabilire quale delle due alternative sia più appropriata, in quanto tale scelta non modificherebbe l'esito della valutazione stessa.

14. In base alla localizzazione degli impianti delle Parti, si individuano per questo mercato 12 *catchment area*, che nel caso di specie possono essere utilmente definite come i bacini di vendita aventi centro in ciascuno degli impianti e dell'acquirente e dell'acquisita che presentano, entro i 150 (o 120) km di distanza stradale, una sovrapposizione con almeno un impianto dell'altra *merging party*[10].

15. Per ciascuno dei bacini di vendita in tal modo ottenuti, si è provveduto a stimare le quote di mercato in termini di capacità degli impianti, sia in termini assoluti (ossia computando semplicemente l'intera capacità di tutti gli impianti presenti nella *catchment area*), sia attraverso una ponderazione del dato di capacità per la distanza dal centro, finalizzata a conferire maggior peso agli impianti più vicini al centro della *catchment area* [11]. Le tabelle che seguono riassumono i risultati di tale analisi, in termini di quote di mercato delle Parti, in ciascuna delle aree considerate.

Saint Marcel (AO) – Autogas Nord

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[10-15%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*
Lampogas	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[1-5%]*	*[5-10%]*
Quota congiunta	*[15-20%]*	*[20-25%]*	*[15-20%]*	*[20-25%]*

Issogne (AO) - Lampogas

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[15-20%]*
Lampogas	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Quota congiunta	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[20-25%]*

Volpiano (TO) – Autogas Nord

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Lampogas	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*

[9] *[In particolare, una delle imprese ha dichiarato proprio 150 km come "stima ragionevole ma sommaria della distanza massima" di percorrenza nelle regioni interessate. Un'altra impresa ha fornito stime più puntuali che, in ogni caso, risultano coerenti con i valori di 150 km e 120 km presi a riferimento (la stessa impresa ha dichiarato, coerentemente con quanto asserito dalle Parti, che ciascun deposito può servire "un'area ultraregionale o, quantomeno, regionale"). Infine, una terza impresa ha dichiarato distanze di percorrenza inferiori, pur facendo riferimento, nella propria risposta, non a una distanza massima ma alla "distanza media di fornitura".]*

[10] *[In considerazione delle caratteristiche specifiche del mercato interessato e delle forme distributive in esso previste, nonché del fatto che la posizione delle Parti viene misurata in termini di capacità degli impianti, appare ragionevole, in questo caso specifico, analizzare le catchment area intorno sia agli impianti della impresa target che a quelli dell'acquirente.]*

[11] *[Ciò in quanto più un impianto risulta vicino all'impianto "centrale", più il suo bacino di vendita e la sua clientela tenderanno a coincidere con quelli dello stesso impianto "centrale" della catchment area . Diversamente, un impianto posto al limite della catchment area, venderà soltanto una piccola parte della propria produzione all'interno del bacino. La formula utilizzata per questo calcolo alternativo delle quote di mercato consiste nella moltiplicazione del dato di capacità di ciascun impianto per il coefficiente , dove d rappresenta la distanza dell'impianto con l'impianto "centrale" della catchment area e r (pari rispettivamente a 150 km e 120 km nelle due dimensioni considerate) rappresenta l'ampiezza massima della catchment area stessa, oltre la quale gli impianti sono ritenuti un vincolo competitivo insussistente.]*

Castellazzo Bormida (AL) – Autogas Nord

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[5-10%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Lampogas	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[15-20%]*

Cameri (NO) - Lampogas

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Lampogas	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Quota congiunta	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*

Fontevivo (PR) - Lampogas

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Lampogas	*[25-30%]*	*[35-40%]*	*[25-30%]*	*[45-50%]*
Quota congiunta	*[25-30%]*	*[40-45%]*	*[25-30%]*	*[45-50%]*

Marcaria (MN) – Autogas Nord

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Lampogas	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Quota congiunta	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*

Prevalle (BS) - Lampogas

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[5-10%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Lampogas	*[5-10%]*	*[10-15%]*	*[5-10%]*	*[10-15%]*
Quota congiunta	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*

Antegnate (BG) - Lampogas

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[inferiore a 1%]*
Lampogas	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[25-30%]*	*[15-20%]*
Quota congiunta	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[25-30%]*	*[15-20%]*

Arquà Polesine (RO) – Autogas Nord

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[1-5%]*	*[10-15%]*
Lampogas	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[5-10%]*	*[10-15%]*	*[5-10%]*	*[15-20%]*

Correzzola (PD) - Lampogas

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[1-5%]*	*[5-10%]*
Lampogas	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[1-5%]*	*[10-15%]*

Legnago (VR) - Lampogas

	150 km/assoluta	**150km/ponderata**	**120km/assoluta**	**120km/ponderata**
Autogas Nord	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[10-15%]*
Lampogas	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[1-5%]*	*[5-10%]*
Quota congiunta	*[5-10%]*	*[15-20%]*	*[10-15%]*	*[15-20%]*

16. Come si può osservare dalle precedenti tabelle, in nove delle 12 *catchment area* individuate, la quota di mercato congiuntamente detenuta dalle Parti risulta essere inferiore al 25%, in ciascuno degli scenari considerati. In un'altra *catchment area*, quella centrata nell'impianto di Antegnate (BG), essa supera tale soglia solo considerando le capacità in modo non ponderato in un bacino di distanza ristretta a 120 km, risultando comunque, anche in questo caso, inferiore al 30%[12]. Similmente, nella *catchment area* centrata nell'impianto di Marcaria (MN), la quota di mercato congiunta stimata per le Parti risulta in ogni caso inferiore al 30%, con un incremento dovuto all'Operazione che risulta, peraltro, del tutto limitato.
17. Infine, nella *catchment area* centrata nell'impianto di Fontevivo, la quota congiunta delle Parti in termini di capacità ponderata per la distanza dall'impianto centrale arriva a livelli più elevati, inferiori in ogni caso al 50% (e specificamente pari a circa il *[omissis*]) nel caso di raggio pari a 120 km e inferiori al 45% (e specificamente pari a circa il *[omissis*]) nel caso si considerino *catchment area* di raggio pari a 150 km. In queste realtà, va tuttavia rilevato che in ogni caso la presenza dell'acquirente nel bacino di utenza considerato risulta minima (pari rispettivamente a circa il *[1-5%]* e *[1-5*%]), con la conseguenza che l'Operazione appare avere un effetto specifico irrisorio. Nella stessa *catchment area*, peraltro, la quota di mercato congiunta calcolata in termini assoluti (ossia senza effettuare una ponderazione per la distanza) raggiunge livelli significativamente inferiori, che non superano in ogni caso il 30%.
18. L'Operazione non risulta quindi idonea ad alterare in misura apprezzabile le dinamiche concorrenziali nel mercato della vendita di GPL per combustione tramite il rifornimento di serbatoi.

Il GPL per combustione in bombole

19. Con riferimento al mercato della vendita di GPL per combustione in bombole, le Parti hanno fornito una lista degli impianti da esse detenuti che hanno la capacità di effettuare l'imbottigliamento del prodotto e, quindi, da cui può partire la relativa commercializzazione. Come anticipato, infatti, soltanto una parte degli impianti utilizzati per il deposito e la distribuzione di GPL sotto forma di serbatoi può essere utilizzata anche per l'imbottigliamento e quindi fungere da punto di partenza per la distribuzione in bombole.
20. Per quel che riguarda la distanza entro cui il prodotto viene commercializzato in tale modalità, le Parti affermano che la stessa assume un ordine di grandezza leggermente maggiore rispetto alle stime fornite per la commercializzazione del GPL in serbatoi, tendenzialmente individuabile tra i 150 km e i 200 km. Un'impresa concorrente ha ritenuto che, nel proprio caso, la distanza percorsa per la commercializzazione del GPL in bombole sia ampiamente superiore rispetto a quella per la fornitura dei serbatoi, mentre un'altra impresa concorrente ha dichiarato che le due distanze sono di fatto assimilabili.
21. Quanto alle sovrapposizioni tra gli impianti detenuti dalle Parti, Autogas Nord detiene allo stato soltanto un impianto attivo con la funzione di imbottigliamento del GPL, sito in Montagna in Valtellina (SO), peraltro di capacità inferiore a quella, di 100 mc, rilevante ai fini della catalogazione da parte del Ministero dell'Ambiente ([*omissis*]). Il più vicino impianto della società acquisita è localizzato a Prevalle (BS), a oltre 160 km dall'impianto citato, mentre gli altri impianti con imbottigliamento sempre dell'acquisita sono localizzati rispettivamente a circa 243 (Issogne (AO)), 250 (Fontevivo (PR)), 280 (Legnago (VR)) e 505 (Venturina (LI)) km di distanza dall'impianto con imbottigliamento dell'acquirente.
22. In base alle informazioni fornite dalle Parti, invece, nei dintorni dell'impianto di Montagna in Valtellina sono presenti numerosi impianti di concorrenti terzi dotati di imbottigliamento, di cui ben 10 localizzati in Lombardia, tra i quali si annoverano impianti localizzati a Villa di Tirano (SO) (a 22 km), Valdisotto (SO) (a 58 km), Cesana Brianza

[12] *[Con riferimento all'area valdostana, peraltro, in cui sono presenti a distanza ravvicinata impianti dell'acquirente e dell'acquisita, alcune imprese concorrenti delle merging parties, esplicitamente interrogate sul punto, hanno dichiarato di effettuare forniture in tale area a partire dai propri impianti localizzati nelle regioni limitrofe. Ciò, a sua volta, costituisce una ulteriore conferma della distanza utilizzata per disegnare le catchment area (150 km) e del fatto che, nel settore considerato, la dimensione geografica del mercato risulta più ampia di quello di una piccola regione come la Valle d'Aosta.]*

(LC) (a 93 km), 130 Turate (VA (a 130 km), 135 Gorlago (BG) (a 135 km), Cologne (BS) (a 148 km), Assago (MI) (a 161 km), Ozzero (MI) (a 167 km)[13]. Tali elementi di fatto, unitamente alla ridotta capacità del solo impianto di imbottigliamento attivo di cui dispone l'acquirente, inducono a ritenere che, pur in mancanza di una più puntuale definizione dell'ampiezza del raggio delle *catchment area* per quel che riguarda il mercato della commercializzazione di GPL per combustione sotto forma di bombole, l'Operazione non sia idonea ad alterare in misura apprezzabile le dinamiche concorrenziali neppure in tale mercato.

23. Alla luce delle considerazioni che precedono, la concentrazione in esame non appare idonea a determinare la costituzione di una posizione dominante o a modificare in misura significativa le condizioni di concorrenza nei mercati rilevanti citati.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non comporta, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO, altresì, che il patto di non concorrenza può essere considerato accessorio alla presente operazione nei soli limiti sopra indicati e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove sussistano i presupposti, il suddetto patto ove si realizzi oltre tali limiti;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE *f.f.*
Gabriella Muscolo

[13] *[Le Parti hanno inoltre contezza della presenza di 2 impianti con imbottigliamento di terze imprese concorrenti in Trentino Alto-Adige (di cui uno localizzato a 168 km dall'impianto di Autogas Nord), 9 impianti in Veneto, 4 in Emilia-Romagna, 5 in Piemonte.]*