

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

A577 - A2A/CONDOTTE ABUSIVE NEI SERVIZI DI RICARICA ELETTRICA

Provvedimento n. 31777

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 16 dicembre 2025;

SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;

VISTO l'articolo 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea (TFUE);

VISTO il Regolamento del Consiglio n. 1/2003 del 16 dicembre 2002;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la segnalazione della società [omissis]*, pervenuta in data 19 gennaio 2024 e successivamente più volte integrata, da ultimo il 3 novembre 2025;

VISTA la documentazione in atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. A2A E-Mobility S.r.l. (C.F. 11303640962; di seguito "A2A E-Mobility") è una società attiva - tra l'altro - nell'installazione e gestione di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici accessibili al pubblico (ruolo di c.d. *Charging Point Operator*, di seguito "CPO", cfr. *infra*). A2A E-Mobility risulta controllata al 100% da A2A S.p.A. Nel 2024, A2A E-Mobility ha realizzato un fatturato pari a circa 6 milioni di euro.

2. A2A Energia S.p.A. (C.F. 12883420155; di seguito "A2A Energia") è una società che, dalle informazioni disponibili, appare svolgere il ruolo di c.d. *Mobility Service Provider o E-Mobility Provider* (di seguito, "MSP" o "EMP") nel settore della mobilità elettrica, oltre ad essere il fornitore di energia elettrica e gas naturale. Anche A2A Energia risulta controllata al 100% dalla capogruppo A2A S.p.A. Nel 2024, A2A Energia ha realizzato un fatturato pari a circa 5,9 miliardi di euro.

3. A2A S.p.A. (C.F. 11957540153; di seguito, "A2A") è un'impresa c.d. *multiutility* quotata in Borsa, a capo di un gruppo societario che opera, oltre che nei servizi di mobilità elettrica oggetto del presente provvedimento, nei mercati della produzione, distribuzione e vendita di energia elettrica, della vendita e distribuzione del gas naturale, della produzione, distribuzione e vendita di calore tramite reti di teleriscaldamento, della gestione dei rifiuti e della gestione del ciclo idrico integrato. A2A è soggetta al controllo congiunto del Comune di Milano e del Comune di Brescia, ciascuno dei quali detiene il 25% del capitale sociale¹. Nel 2024 A2A ha realizzato un fatturato consolidato pari a circa 12,9 miliardi di euro.

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

¹ Altri comuni detengono il 4,4% del capitale sociale; il rimanente 45,5% è detenuto da investitori istituzionali e *retail* e il restante 0,1% è rappresentato da azioni proprie.

4. Ai fini *antitrust* A2A E-Mobility, A2A Energia e A2A costituiscono un'unica entità economica e dunque un'unica impresa, che nel prosieguo sarà indicata come "Gruppo A2A".

Segnalante

5. [omissis] (di seguito, [omissis] o "Segnalante") è una società che opera nei servizi di ricarica per veicoli elettrici, tramite una propria *app* per dispositivi mobili. Più in particolare, la società opera nella filiera della mobilità elettrica esclusivamente come MSP, offrendo quindi servizi di ricarica alla clientela (e servizi accessori), basandosi sulla esistente possibilità di sottoscrivere accordi di interoperabilità con vari CPO, sia direttamente sia attraverso piattaforme specializzate.

II. IL QUADRO NORMATIVO E SETTORIALE DI RIFERIMENTO

6. Le condotte oggetto del presente procedimento interessano il settore della mobilità elettrica e, in particolare, quello dell'offerta dei servizi di ricarica elettrica tramite infrastrutture posizionate in luoghi pubblici o aperti al pubblico.

7. La mobilità elettrica ha conosciuto nell'arco degli ultimi anni uno sviluppo significativo, rilevante anche ai fini del perseguimento degli obiettivi di decarbonizzazione definiti in sede europea, volti ad attenuare l'impatto ambientale nel settore dei trasporti². La diffusione delle vetture ibride ed elettriche - anche grazie alle politiche nazionali di sussidio - è cresciuta molto negli ultimi anni, registrando un tasso medio di crescita annuale in ascesa significativa tra il 2018 e il 2021, segnando tuttavia negli ultimi 2-3 anni risultati meno brillanti, solo parzialmente riconducibili a un generale calo delle immatricolazioni complessive di autovetture in Italia³. Con riferimento al totale del parco circolante, al 31 dicembre 2024, le vetture completamente elettriche (c.d. *battery electric vehicles*, di seguito "BEV") sono pari a circa 280.000, su un totale di circa 40,6 milioni di autovetture circolanti⁴.

8. La diffusione dei veicoli elettrici è strettamente connessa alla realizzazione di una rete di punti di ricarica diffusa e capillare, tale da sostenere le scelte di consumo verso la nuova forma di mobilità⁵.

9. In tale settore, ai fini del presente procedimento, rilevano le attività di installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica svolte dai c.d. CPO⁶, nonché l'attività a valle della fornitura del servizio di ricarica agli utenti finali, generalmente svolta dai c.d. MSP o EMP.

² In particolare, il pacchetto europeo c.d. "*Fit-for-55%*" presentato nel 2021 prevedeva un obiettivo di "zero emissioni" per i nuovi veicoli circolanti a partire dal 2035. Il PNIEC ("Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima") per il 2030, nell'edizione di giugno 2024, aggiornava il quadro delle misure nazionali per la mobilità sostenibile, che comprendono a titolo esemplificativo i c.d. "*ecobonus*" o incentivi per l'acquisto di veicoli a ridotte emissioni, così come misure per il potenziamento della rete di infrastrutture di ricarica (finanziate attraverso fondi di cui al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza - c.d. PNRR).

³ Dal 2022 si è assistito ad un generale calo delle immatricolazioni complessive di autovetture (1,3 milioni circa, in calo del 9,7% rispetto al 2021; nel 2023 e 2024 il numero di immatricolazioni si è attestato in risalita intorno a 1,6 milioni di veicoli annui). Di queste, nel 2024, le vetture *full-electric* (c.d. "BEV") hanno registrato 65.626 nuove immatricolazioni (pari al 4,2% del totale) e le vetture ibride *plug-in* (c.d. "PHEV") hanno visto 52.496 nuove immatricolazioni (pari al 3,4%). Dati: UNRAE.

⁴ Fonte: UNRAE, "Analisi del mercato autoveicoli in Italia", 5 marzo 2025.

⁵ È noto come l'esistenza stessa di una rete capillare rappresenti uno dei principali *driver* della scelta del consumatore all'atto dell'acquisto di un veicolo elettrico, riducendo la c.d. *range anxiety* che costituisce uno degli ostacoli allo sviluppo del settore.

⁶ Il CPO è il soggetto che si fa carico dell'attività di individuazione e acquisizione del sito appropriato per l'installazione dell'infrastruttura di ricarica, della progettazione dell'impianto e dell'ottenimento di tutti i necessari permessi per l'utilizzo del sito, nonché della costruzione e messa in servizio del punto di ricarica e della sua gestione e manutenzione. È anche il soggetto intestatario del contratto di fornitura di energia elettrica (cfr. a titolo esemplificativo C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, provvedimento n. 29945 del 9 dicembre 2021, in Bollettino n. 21/2021).

10. Il MSP è il soggetto che fornisce la prestazione di ricarica all'utente finale e che quindi intermedia l'accesso dei veicoli elettrici ai punti di ricarica. Ai fini della loro attività, i MSP concludono con i CPO accordi di interoperabilità (sia direttamente, tramite contrattazione bilaterale, sia attraverso piattaforme di terze parti⁷), in modo da poter fornire accesso alle relative reti. Oltre al servizio di ricarica del veicolo elettrico, il MSP offre generalmente una serie di altri servizi accessori⁸, mettendo a disposizione dell'utente una specifica *app* o scheda che interagisce con il singolo punto di ricarica abilitandolo all'erogazione di energia elettrica alle condizioni economiche prestabilite.

11. Le attività di CPO e di MSP possono essere svolte da uno stesso soggetto (anche verticalmente integrato) ovvero da soggetti distinti. Il modello di *business* più diffuso appare quello in cui un'impresa agisce sia come CPO, sia come MSP. È questo il caso del Gruppo A2A, attivo, oltre che come CPO (per mezzo di A2A E-Mobility), come MSP (per mezzo di A2A Energia, tramite l'app "A2A E-Moving"). Un ulteriore modello di *business* vede imprese attive solo come MSP offrire il servizio senza detenere propri punti di ricarica.

12. In tempi recenti, in ottemperanza a un'espressa previsione contenuta nel c.d. Regolamento AFIR⁹ (cfr. *infra*), presso i punti di ricarica accessibili al pubblico, i gestori, almeno per le infrastrutture oltre 50 kW, devono obbligatoriamente dare agli utenti finali la possibilità di effettuare una c.d. "ricarica *ad hoc*" del loro veicolo elettrico, intendendosi con tale espressione un servizio di ricarica acquistato da un utente finale senza che questi debba registrarsi, concludere un contratto scritto o instaurare un rapporto commerciale con il gestore che vada al di là del mero acquisto del servizio di ricarica (e, dunque, mediante impiego di consueti strumenti di pagamento). Tale previsione, vigente dal 13 aprile 2024 per le nuove infrastrutture (con tempo di adeguamento per le infrastrutture già esistenti fino al 1° gennaio 2027), potrebbe modificare i modelli di *business* sin qui prevalenti e potenzialmente aprire a un rapporto diretto tra CPO e clienti finali, intermediato in percentuali minori dalla figura del MSP. A oggi, tuttavia, l'intermediazione da parte degli MSP appare la modalità ancora prevalente.

13. In merito alla tipologia delle infrastrutture di ricarica, le condotte in esame riguardano i punti di ricarica accessibili al pubblico che rappresentano solo una delle modalità di ricarica di veicoli elettrici¹⁰.

14. Le infrastrutture di ricarica si distinguono, oltre che in base alla loro collocazione e possibilità di accesso, anche in base alla potenza offerta, da cui dipende la diversa durata dei tempi di ricarica del veicolo, secondo la specifica dotazione tecnologica dell'auto. Tutte le auto elettriche circolanti possono essere ricaricate in corrente alternata (di seguito, "AC"), che tipicamente consente una ricarica più lenta, mentre solo una parte risulta abilitata alla ricarica in corrente continua (di seguito,

⁷ Le principali piattaforme a livello europeo, che consentano l'integrazione di reti di infrastrutture di ricarica su un piano sovra-nazionale, risultano essere Hubject e Gireve.

⁸ Ad esempio, gestione dell'interoperabilità per l'accesso a diverse reti/infrastrutture di ricarica di vari CPO, gestione delle modalità di pagamento da remoto, fornitura di ausili per la localizzazione e la prenotazione dei punti di rifornimento, servizi di navigazione, ecc.

⁹ Regolamento (UE) 2023/1804 del Parlamento europeo e del Consiglio del 13 settembre 2023 sulla realizzazione di un'infrastruttura per i combustibili alternativi, e che abroga la direttiva 2014/94/UE.

¹⁰ Le altre opzioni sono la ricarica presso luoghi privati ad uso individuale (ad esempio, il domicilio) o ad uso collettivo (condomini o aziende), nonché infrastrutture riservate solo alla clientela di determinati esercizi commerciali. Per quanto riguarda la ricarica privata, è ancora molto diffusa la modalità che consiste nell'utilizzare semplicemente la presa di corrente per uso domestico, sebbene con apposite attrezzature di ricarica (c.d. *wall box*).

“DC”), che si caratterizza per una maggiore potenza delle prese (tipicamente dai 43 kW in poi), con tempi di ricarica più veloci¹¹.

15. Quanto alla consistenza della rete di infrastrutture di ricarica sul territorio nazionale, a fine 2024 il numero di infrastrutture di ricarica accessibili al pubblico installate in Italia era pari a circa 64.391 punti di ricarica (+27% rispetto a dicembre 2023) in 33.414 stazioni¹², di cui circa 54.093 punti già attivi (pari a circa l’84%, in crescita rispetto all’anno precedente, evidenziandosi una corrispondente discesa del numero di punti di ricarica installati ma non ancora attivati¹³). In termini di potenza, a fine 2024 il 78% dei punti di ricarica installati è ancora in AC, mentre il 22% in DC. I punti in corrente continua aumentano più che proporzionalmente (+47% rispetto al 2023)¹⁴.

16. Secondo gli ultimi dati trimestrali resi disponibili da Motus-E, relativi a settembre 2025¹⁵, le infrastrutture totali risultano aumentate a più di 70.000 punti di ricarica; a livello di Regioni, la Lombardia si aggiudica il primo posto per punti di ricarica installati (14.242 punti, +2.255 negli ultimi 12 mesi), seguita da Lazio (7.447 punti, +1.230 negli ultimi 12 mesi), Piemonte (6.777 punti, +742 negli ultimi 12 mesi), Veneto (6.408 punti, +718 negli ultimi 12 mesi) ed Emilia-Romagna (5.489, +543 negli ultimi 12 mesi)¹⁶.

17. La normativa di riferimento vigente per il settore della mobilità elettrica è contenuta nel Regolamento (UE) 2023/1804 del Parlamento europeo e del Consiglio sulla realizzazione di un’infrastruttura per i combustibili alternativi (c.d. “Regolamento AFIR” già menzionato), entrato in vigore il 12 ottobre 2023 e applicabile dal 13 aprile 2024, che ha introdotto, tra le altre norme, un espresso riferimento ad un divieto di discriminazione per i gestori dei punti di ricarica nei confronti dei *mobility service providers*¹⁷.

18. Dal punto di vista regolamentare, il servizio di ricarica dei veicoli elettrici non è soggetto ad una regolazione tariffaria¹⁸ e deve svilupparsi in condizioni di concorrenza tra i diversi operatori, con

¹¹ Più in particolare, sotto il profilo della potenza erogata, si distinguono varie tipologie di punti di ricarica (anche *Charging Points*, di seguito “CP”) corrispondenti a tempi di ricarica differenziati, stimabili ad esempio tra quattro e cinque ore per i CP con potenza fino a 22 kW (c.d. *regular* o *quick*) fino a tempi di ricarica inferiori all’ora per CP con potenza pari o superiore ai 100 kW (c.d. *ultra-fast* o *HPC -High Power Charging*). Come meglio descritto in seguito, nei precedenti casi nazionali (cfr., ad esempio, C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, cit. e A557 - *Enel X Way ed Ewiva/Condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica*, provvedimento n. 31646 del 29 luglio 2025, in Bollettino n. 32/2025) si è individuata per la definizione dei mercati rilevanti dal punto di vista merceologico una più netta distinzione tra bassa potenza, comprendente infrastrutture di potenza fino a 99 kW, e alta potenza, comprendente infrastrutture di potenza pari o maggiore a 100 kW (cfr. *infra*).

¹² La stazione di ricarica può comprendere una o più infrastrutture di ricarica, le c.d. “colonnine”, che possono presentare, a loro volta, uno o più punti di ricarica (o CP). Più stazioni di ricarica possono poi presentarsi nella stessa “*location*”.

¹³ La differenza significativa tra punti di ricarica installati e attivati discende dalle difficoltà che possono sorgere nel corso del processo di attivazione, soprattutto per quel che concerne la fase di allaccio alla rete di distribuzione locale di energia elettrica (cfr. dati: Motus-E, “*Le infrastrutture di ricarica a uso pubblico in Italia – Sesta Edizione*”, marzo 2025).

¹⁴ Se si considerano solo i punti attivi, quindi fruibili dall’utente finale, la quota di punti in AC a fine 2024 sale all’82% vs il 18% di punti in DC.

¹⁵ Cfr. <https://www.motus-e.org/news-associative/auto-elettriche-litalia-supera-la-soglia-dei-70-000-punti-di-ricarica-lappello-del-settore-senza-regole-chiare-e-collaborazione-la-crescita-rischia-di-fermarsi/>.

¹⁶ A livello di Province, la classifica attuale secondo i dati Motus-E di settembre 2025 vede invece Roma al primo posto per punti di ricarica installati (5.881 punti, +962 negli ultimi 12 mesi), seguita da Milano (4.970 punti, +971 negli ultimi 12 mesi), Napoli (3.120 punti, +241 negli ultimi 12 mesi), Torino (3.075 punti, +324 negli ultimi 12 mesi) e Brescia (1.843 punti, +79 negli ultimi 12 mesi).

¹⁷ Cfr. articolo 5, comma 3, del Regolamento AFIR, del 13 settembre 2023, “*I prezzi praticati dai gestori dei punti di ricarica accessibili al pubblico sono ragionevoli, facilmente e chiaramente comparabili, trasparenti e non discriminatori. I gestori dei punti di ricarica accessibili al pubblico non operano discriminazioni, mediante i prezzi praticati, tra utenti finali e fornitori di servizi di mobilità né tra diversi fornitori di servizi di mobilità. Tuttavia, il livello dei prezzi può essere differenziato, ma solo se la differenziazione è proporzionata e oggettivamente giustificata*”.

¹⁸ Il servizio di ricarica elettrica non è soggetto alla potestà regolamentare, non rientrando, “*al momento, tra i «servizi di pubblica utilità» di cui alla legge n. 481/1995*” (ARERA, documento per la consultazione 449/2022/R/EEL, p. 38).

un prezzo destinato a formarsi sulla base di dinamiche di mercato. La potestà di regolazione tariffaria risulta limitata alle componenti a copertura dei costi di rete e degli oneri generali di sistema¹⁹.

III. LA SEGNALEZIONE E LE EVIDENZE PRE-ISTRUTTORIE

19. Il 19 gennaio 2024 è pervenuta la prima denuncia di [omissis]²⁰, successivamente più volte integrata, da ultimo il 3 novembre 2025²¹. Come detto, la società è attiva nella filiera della mobilità elettrica in qualità di MSP.

20. Secondo il Segnalante, quello degli MSP non integrati è un modello di *business* innovativo e, laddove le condizioni concorrenziali – e le condotte adottate dai CPO integrati verticalmente – ne consentano lo sviluppo, senz'altro suscettibile di incrementare significativamente la competitività nel mercato a valle della fornitura del servizio di ricarica e di contribuire altresì allo sviluppo a monte di una rete di infrastrutture realmente interoperabili e accessibili a condizioni economiche vantaggiose per gli utenti finali (anche nel medio-lungo periodo).

21. In tale contesto, la società ritiene che, “*ferma la possibile posizione dominante di Enel X a livello nazionale²², oggetto del Procedimento A557, anche le condotte di altri CPO integrati verticalmente, che detengono un considerevole potere di mercato in ambiti locali strategici, siano suscettibili di determinare distorsioni della concorrenza nel Mercato degli MSP, tanto nei medesimi ambiti locali, quanto a livello nazionale*”. Più in particolare, secondo il Segnalante, sarebbe possibile sostenere che “*al di fuori dell’ambito autostradale, che costituisce un mercato separato, le principali zone strategiche coincidano con i maggiori centri urbani, nei quali sono principalmente diffusi i veicoli elettrici, e dunque vi è una maggiore richiesta dei servizi di ricarica, anche a causa della minore disponibilità di spazi per la ricarica privata («zone strategiche»)*”²³. Vi sarebbe quindi assoluta necessità, per qualsiasi impresa che intenda operare nel mercato degli MSP, di offrire il servizio di ricarica agli utenti finali in tali zone strategiche, individuabili nelle principali aree urbane.

22. In forza di tale circostanza, secondo la società segnalante, un CPO che riesca a stabilire una significativa presenza in una delle zone strategiche diventa una controparte indispensabile per gli MSP non integrati verticalmente che intendano affermarsi tanto localmente quanto a livello nazionale, dato che altrimenti non potrebbero offrire il servizio di ricarica agli utenti situati nelle suddette zone, ove risulta concentrata una parte consistente della domanda. Il Segnalante sottolinea anche la circostanza per cui, all’interno delle stesse zone strategiche vi sarebbe uno spazio limitato per la concorrenza (a monte) nell’installazione di nuove infrastrutture di ricarica: il numero di punti di ricarica che vengono installati in una zona strategica sarebbe limitato, infatti, in primo luogo, dalla consistenza della domanda del servizio di ricarica da parte degli utenti finali, in quanto l’utilità

¹⁹ Cfr. articolo 23 del decreto legge 23 settembre 2022, n. 144, che modifica l’articolo 57, comma 12, del decreto legge 16 luglio 2020, n. 76. Sin dal 2010, ARERA ha introdotto con finalità incentivanti una definizione di tali componenti regolate specifica per il settore della mobilità elettrica (c.d. “tariffa BTVE” - Bassa Tensione Veicoli Elettrici).

²⁰ Vd. doc. 1.

²¹ Vd. docc. 3, 6, 10, 55.

²² Si noti che la prima denuncia è pervenuta a procedimento A557 - *Enel X Way ed Ewiva/Condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica*, cit., ancora in corso e, dunque, a quel momento il Segnalante faceva riferimento all’individuazione di una posizione dominante del Gruppo Enel su scala nazionale così come ipotizzata dall’Autorità in avvio di quel procedimento.

²³ Il Segnalante ha sottolineato che l’importanza centrale da attribuire a tali zone sarebbe stata riconosciuta anche dal legislatore euro-unitario. Infatti, ai sensi del Considerando 23 della Direttiva UE 2014/94 AFID (*Alternative Fuels Infrastructure Directive*, poi abrogata e sostituita dal Regolamento UE 2023/1804 AFIR *Alternative Fuels Infrastructure Regulation*, in vigore da aprile 2024), “*gli Stati membri dovrebbero fare in modo che siano creati punti di ricarica accessibili al pubblico in quantità tale da garantire una copertura adeguata, al fine di consentire ai veicoli elettrici di circolare almeno negli agglomerati urbani/suburbani e in altre zone densamente popolate [...]*”.

marginale di installare ulteriori infrastrutture, in un contesto, come quello attualmente riscontrabile in Italia, di “saturazione” rispetto al numero (scarso) di BEV in circolazione, sarebbe decisamente ridotta; in secondo luogo, da limiti amministrativi e urbanistici, non essendo possibile per i CPO ottenere autorizzazioni a installare un numero indefinito di punti di ricarica nella medesima zona strategica²⁴.

23. Fatte tali premesse, secondo la segnalazione, *“la detenzione di un forte potere di mercato su base locale [...] permette ai CPO integrati verticalmente di porre in essere **condotte del tutto analoghe a quelle di Enel X**, che codesta AGCM qualifica come di **margin squeeze**/discriminazione interna-esterna, applicando tariffe di roaming che non consentono agli MSP di operare in modo redditizio nelle zone strategiche, né di competere con gli stessi CPO nel mercato degli MSP. Tali politiche tariffarie, dunque, hanno l’effetto di rendere ancora più critica la situazione di foreclosure in cui vertono gli MSP non integrati”*.

24. Al riguardo, una delle più importanti zone strategiche del Paese coinciderebbe ad esempio con il Comune di Milano, in quanto risulterebbe ivi localizzata una parte consistente della domanda dei servizi di ricarica elettrica da parte degli utenti. A quel momento, secondo la segnalazione di gennaio 2024, in tale area erano riconducibili a Enel X solo il 9% dei punti di ricarica situati a Milano; era, invece, A2A E-Mobility a gestirne la percentuale più elevata, pari al 51% del totale (nello specifico, secondo la denuncia, 56% dei punti a corrente alternata e 22% dei punti a corrente continua), a fronte di una quota di mercato sulla totalità del territorio nazionale pari solo al 5%²⁵.

25. Ad avviso del Segnalante, A2A E-Mobility deterrebbe localmente una posizione di preminenza nel mercato dei CPO tale da consentirle di esercitare potere di mercato. In tale contesto, la società evidenziava nella prima denuncia di gennaio 2024 che le tariffe di *roaming* applicate da A2A, tanto tramite le piattaforme c.d. di *roaming* quanto, direttamente, agli MSP che optino per la sottoscrizione di accordi diretti bilaterali, fossero più elevate di quelle di Enel X, mentre i prezzi praticati da A2A agli utenti finali in qualità di MSP risultassero anche inferiori (e, dunque, che fosse ancora più grave il fenomeno di *margin squeeze* conseguente). Il Segnalante produceva in particolare la seguente tabella che illustrava le tariffe “all’ingrosso” applicate a quel momento da A2A E-Mobility agli MSP, nonché i prezzi al dettaglio offerti da A2A Energia agli utenti tramite la propria *app* per il servizio di ricarica, evidenziando il delta a quel momento fortemente negativo (-37% per le infrastrutture AC, di gran lunga le più diffuse) o solo lievissimamente positivo (+2% per le DC) tra di esse.

²⁴ A ciò si aggiungerebbero secondo la segnalazione anche possibili pratiche di c.d. *land grabbing*, per cui le posizioni più lucrative dove installare infrastrutture di ricarica (in quanto suscettibili di raggiungere un maggiore tasso di utilizzo) vengono occupate dagli operatori che entrano per primi nel mercato dei CPO in una determinata zona strategica.

²⁵ La posizione di preminenza di A2A su base locale deriverebbe altresì secondo la segnalazione da un possibile vantaggio relativamente all’installazione di punti di ricarica, in considerazione del fatto che A2A è partecipata al 25% dal Comune di Milano, che è l’ente locale competente a concedere l’autorizzazione all’occupazione di suolo pubblico, nonché dalla circostanza per cui la società Unareti S.p.A., sempre controllata da A2A, è il distributore territorialmente competente, responsabile per la connessione delle infrastrutture di ricarica alla rete elettrica nel medesimo Comune.

Tabella n. 1: prezzi all'ingrosso e prezzi al dettaglio PPU del Gruppo A2A

	AC	DC
Prezzi su piattaforma <i>e-roaming</i> (IVA inclusa)	0,77	0,84
Prezzi con integrazione OCPI ²⁶ (IVA inclusa)	0,77	0,84
Prezzi al dettaglio in app proprietaria (IVA inclusa)	0,56	0,86

Fonte: segnalazione, doc.1

26. I prezzi al dettaglio appena rappresentati erano i prezzi a consumo c.d. *Pay-Per-Use* (di seguito, “PPU”), mentre la situazione risultava ancora peggiore, secondo la segnalazione, laddove si tenessero in considerazione anche le c.d. tariffe *flat* o a pacchetto/abbonamento che la stessa A2A Energia rendeva disponibili. Le tariffe a pacchetto, utilizzabili anche per le infrastrutture DC, rendevano il delta tra tariffe al dettaglio e all'ingrosso pesantemente negativo, con livelli crescenti di gravità al crescere della taglia del pacchetto ma, comunque, per ogni tipo di infrastruttura²⁷. In particolare a quel momento (cfr. *infra* per le modifiche di *pricing* successive), il Segnalante riferiva l'esistenza delle seguenti opzioni in abbonamento:

Tabella n. 2: prezzi al dettaglio *flat* di A2A Energia

Abbonamento	Canone mensile (€)	kWh prelevabili	Prezzo flat (€/kWh)
<i>E-moving small</i>	16	30	0,533
<i>E-moving medium</i>	29	80	0,362
<i>E-moving large</i>	60	180	0,333
<i>E-moving extra-large</i>	90	280	0,321

Fonte: segnalazione, doc.1

27. Dalle tabelle sopra riportate emergeva, quindi, secondo la denuncia che il prezzo per la ricarica in AC (che come detto rappresenta, a oggi, la modalità più diffusa) praticato agli utenti finali risultasse *tout-court* inferiore alla corrispondente tariffa *roaming*, il che rendeva impossibile agli MSP offrire prezzi al dettaglio paragonabili a quelli di A2A Energia, se non incorrendo in rilevanti perdite²⁸.

28. Inoltre, secondo quanto segnalato, A2A E-Mobility non consentiva agli MSP di beneficiare di offerte di tipo *flat* simili agli abbonamenti proposti da A2A Energia agli utenti finali, né di acquistare

²⁶ Per OCPI (“Open Charge Point Interface”) si intende uno specifico protocollo che consente l'integrazione diretta tra l'interfaccia dell'MSP e la rete di infrastrutture di ricarica del CPO, necessario nel caso in cui il MSP opti per la sottoscrizione di un accordo diretto con il CPO stesso (accordo di interoperabilità), a fronte del pagamento di una cifra a tantum quale c.d. “*set up fee*”.

²⁷ La pratica di compressione dei margini segnalata appare emergere anche ipotizzando un utilizzo medio dei pacchetti da parte della clientela inferiore al 100% dei quantitativi di energia disponibili e in linea con i tassi di utilizzo medi registrati di fatto dai CPO.

²⁸ Il Segnalante riferiva anche della circostanza per cui A2A proponesse agli MSP che optassero per l'integrazione diretta degli sconti al raggiungimento di determinati volumi mensili di kWh consumati dagli utenti intermediati. Tale circostanza tuttavia non avrebbe inciso secondo il denunciante nel mitigare la pratica segnalata in quanto i volumi da raggiungere sarebbero stati estremamente elevati: ad esempio A2A richiedeva, per il riconoscimento di uno sconto del 10% (peraltro applicabile solo ai quantitativi eccedenti il *target*) il raggiungimento di un volume di almeno 30.000 kWh sulle proprie infrastrutture.

Figura n. 2: confronto prezzi all'ingrosso e al dettaglio del Gruppo A2A - Gennaio 2025 (ancora in vigore a Novembre 2025)

	Corrispettivo all'ingrosso verso [omissis]	Pricing app A2A	Delta % vs pricing app A2A	Abbonamento mensile app A2A	Delta % vs abbonamento mensile	
AC	0.77	0.65	-18%	0.63	-23%	
DC	0.84	0.72	-17%	0.63	-34%	
Abbonamento mensile per clienti commodity A2A				Abbonamento mensile per NON clienti commodity A2A		
	Importo mensile CB A2A (€)	kWh	Tariffa flat CB A2A €/kWh	Importo mensile prospect (€)	kWh	Tariffa flat prospect €/kWh
A2A Energia Small	€ 22.00	40	0.55	€ 25.00	40	0.63
A2A Energia Medium	€ 49.00	100	0.49	€ 57.00	100	0.57
A2A Energia Large	€ 85.00	200	0.43	€ 106.00	200	0.53

Fonte: integrazione alla segnalazione, doc. 10

32. Da ultimo, si è appreso tramite il sito *web* del Gruppo A2A dell'esistenza di una promozione, della durata di quattro mesi, successivamente prorogata di altri tre mesi e tuttora in corso, relativa ai prezzi PPU nonché a quelli dei kWh che dovessero essere utilizzati in eccesso rispetto a quelli compresi nei pacchetti o tariffe c.d. *flat*²⁹. L'incidenza della stessa rispetto alla pratica denunciata sarà oggetto di approfondimento nel corso dell'istruttoria.

L'analisi pre-istruttoria relativa alla posizione di mercato di A2A

33. Utilizzando le informazioni provenienti dalla Piattaforma Unica Nazionale dei punti di ricarica per i veicoli elettrici (di seguito, "PUN"), istituita con il Decreto del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica del 16 marzo 2023 n. 106 e curata dalle società GSE S.p.A. (Gestore dei Servizi Energetici) e RSE S.p.A. (Ricerca sul Sistema Energetico), la quota di A2A E-Mobility in termini di erogatori a bassa potenza (intesa come potenza inferiore ai 100 kW) nel Comune di Milano risulta pari a quasi il 60% e quella nel Comune di Brescia a oltre il 65%. Con il medesimo *dataset*, è stato possibile determinare la posizione di mercato di A2A in termini di numerosità di erogatori attivi nell'ambito dei bacini di utenza (di seguito, "*catchment areas*" o "*c.a.*", cfr. *infra*) definiti attorno agli impianti della società tramite le distanze utilizzate nella recente prassi (1-4 km per le infrastrutture a bassa potenza; 5-10 km per le infrastrutture ad alta potenza). I risultati di questa analisi sono sintetizzati nella tabella che segue (cfr. Tabella n. 3)³⁰.

²⁹ <https://www.a2a.it/mobilita-sostenibile/news-sulla-mobilita/promo-prezzi-a-consumo-fino-a-dicembre> (cfr. doc. 56, verbale acquisizione documentale).

³⁰ Anche in base a questa analisi, i Comuni di Milano e Brescia risultano, insieme ad altri comuni lombardi (ad esempio Monza e Bergamo) tra quelli maggiormente interessati da una presenza significativa di A2A nelle relative *c.a.*. Tale circostanza, infatti, riguarda Milano in circa 200 casi, Brescia in oltre 60 (fino a circa 80) casi, Monza in oltre 55 casi e Bergamo in almeno 25 casi.

Tabella n. 3: posizione di mercato di A2A E-Mobility in termini di erogatori attivi (2025)

Potenza	Raggio Km	N. totale di c.a.	N. di c.a. con quota >50%	N. di c.a. con quota >50% e distanza ≥10% dal secondo operatore ³¹	N. di c.a. con quota 100%
Bassa (<100 kW)	1	872	672	671	233
Bassa (<100 kW)	4	872	552	544	34
Alta (≥100 kW)	5	55	13	13	6
Alta (≥100 kW)	10	55	3	3	2

Fonte: elaborazioni AGCM su dati PUN, settembre 2025.

IV. VALUTAZIONI

IV.1 I mercati rilevanti

34. Il caso in esame concerne il settore della mobilità elettrica, in particolare il segmento relativo alla ricarica su suolo pubblico (o su suolo privato aperto al pubblico)³². Si individuano in tale segmento due mercati rilevanti: il mercato a monte della costruzione e gestione di infrastrutture di ricarica pubbliche (c.d. mercato dei CPO) e quello, verticalmente collegato al primo, a valle, della fornitura di servizi di ricarica alla clientela finale (c.d. mercato dei MSP o EMP). Più in particolare, come anticipato, i MSP svolgono l'attività di fornitura dei servizi di ricarica avvalendosi delle infrastrutture di ricarica di uno o (tipicamente) più CPO, con i quali intrattengono specifici rapporti contrattuali (c.d. contratti di interoperabilità), direttamente o per il tramite di piattaforme specializzate. Le due figure possono o meno coesistere in una stessa società (o gruppo societario). A ogni modo, le due attività sono complementari ma non sovrapponibili, né risulta necessario il loro svolgimento in maniera integrata³³.

Il mercato della costruzione e gestione di infrastrutture di ricarica pubbliche (mercato dei CPO)

35. Su tale mercato operano dal lato dell'offerta, le società che si dedicano alla progettazione, installazione e gestione di infrastrutture di ricarica elettrica aperte al pubblico (CPO) e, dal lato della domanda, gli operatori di servizi di ricarica che intermediano l'accesso alle colonnine per i clienti finali (MSP). Questi ultimi hanno generalmente interesse a stabilire il maggior numero possibile di

³¹ Il numero di c.a. in cui A2A detiene una quota pari ad almeno il 50% e il secondo *player* detiene una quota non superiore al 25% risulta solo leggermente inferiore e pari, rispettivamente, a 646 c.a. qualora si adotti una distanza di 1 km e a 529 c.a. qualora si adotti una distanza di 4 km per le infrastrutture a bassa potenza.

³² Per quanto riguarda la ricarica privata, come menzionato, appare molto diffusa la modalità che consiste nell'utilizzare semplicemente la presa di corrente per uso domestico, sebbene con apposite attrezzature di ricarica (c.d. *wall box*). Il cliente, generalmente, quando detiene un impianto di ricarica casalingo è proprietario dello stesso e intestatario del POD che lo alimenta e, dunque, anche del contratto di fornitura dell'energia elettrica. Il POD, in tali casi, può essere unico anche per altri usi, oppure ne può venire creato uno dedicato per alimentare la stazione di ricarica. In tali situazioni, quindi, il cliente non si avvale dei servizi di ricarica offerti dagli operatori specializzati e non vi è alcuna significativa differenza rispetto alla normale fornitura di energia elettrica. Per tali ragioni, il mondo della ricarica privata è stato tradizionalmente escluso dalla definizione dei mercati rilevanti specifica per il settore della mobilità elettrica.

³³ Cfr. principalmente casi di concentrazione, a livello unionale (decisione della Commissione europea M.8870 - *E.ON/Innogy*, del 17 settembre 2019) e nazionale (C12224 - *Dolomiti energia-Alperia/Alperia Smart Mobility*, provvedimento n. 27795 del 5 giugno 2019, in Bollettino n. 25/2019 e C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, cit.) e caso A557 - *Enel X Way ed Ewiva/Condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica*, cit..

accordi di interoperabilità con i vari CPO attivi sul territorio (anche attraverso apposite piattaforme c.d. di *roaming*), al fine di offrire ai propri clienti l'accesso a una rete quanto più estesa di CP³⁴.

36. Per quanto riguarda il mercato dei CPO, è stata nei precedenti individuata una segmentazione dello stesso in base alla differente potenza offerta dalle infrastrutture di ricarica e dalla quale dipende la diversa durata dei tempi di ricarica del veicolo. In particolare, secondo la linea tracciata dalla Commissione europea³⁵ e seguita dall'Autorità³⁶, quello delle infrastrutture con potenza pari o superiore ai 100 kW appare rappresentare un mercato distinto rispetto a quello della costruzione e gestione di infrastrutture di ricarica pubbliche di potenza inferiore a tale soglia. Tale conclusione deriva, dal lato della domanda, dalla differenza nel tempo di ricarica, molto inferiore con le ricariche ultra-veloci, e dal lato dell'offerta dalla maggior complessità tecnica e più elevati investimenti che caratterizzano i CP HPC.

37. Quale ulteriore elemento di segmentazione, per quanto riguarda l'attività di CPO per le infrastrutture di ricarica su suolo pubblico, si è ritenuto nei precedenti nazionali ed europei menzionati che lo svolgimento della stessa nelle aree di servizio autostradali individui un mercato distinto rispetto a quello in ambito urbano o extra-urbano non autostradale. Ciò in quanto le specifiche modalità di accesso all'attività di CPO in autostrada, intermedie dal ruolo dei concessionari autostradali, creano un contesto normativo e fattuale del tutto peculiare, che lo differenziano da quello dello svolgimento della medesima attività al di fuori delle aree di servizio autostradali³⁷. Nel caso di specie, per la posizione di mercato espressa dal Gruppo A2A, verrà preso a riferimento solo il mercato dell'installazione e gestione di infrastrutture di ricarica, nelle sue segmentazioni in base alla potenza, su sedime non autostradale.

38. Per quel che concerne il mercato rilevante in analisi da un punto di vista geografico, nella sua più recente prassi³⁸ l'Autorità ha ritenuto che lo stesso abbia una dimensione locale, in ragione della sostituibilità delle infrastrutture di ricarica per gli utenti finali che sono serviti dai MSP. In particolare, il mercato rilevante è stato definito mediante bacini di utenza (c.d. "*catchment areas*" o "*c.a.*") tracciabili attorno a ciascun impianto con una distanza di 1 km o, al più, di 4 km, per le infrastrutture a bassa potenza e con una distanza di 5 km o, al più, di 10 km, per le infrastrutture ad alta potenza.

Il mercato della fornitura di servizi di ricarica alla clientela finale (mercato dei MSP o EMP)

39. Come più volte menzionato, l'accesso dei detentori di veicoli elettrici alle colonnine di ricarica pubbliche è, di norma, intermediato da soggetti terzi (c.d. EMP o MSP, che rappresentano l'offerta in questo mercato)³⁹, i quali offrono il servizio di ricarica agli utenti detentori di un veicolo elettrico

³⁴ Può anche accadere che il MSP abbia definito accordi di *roaming* con un altro MSP, che a sua volta ha concluso con il CPO un accordo di *roaming* (si tratta di un *roaming* di secondo livello, spesso adottato nell'ambito di rapporti tra MSP appartenenti a diversi Stati, al fine di offrire servizi di ricarica sovranazionali).

³⁵ Cfr., ad esempio, M8870 - *E.ON/Innogy*, cit..

³⁶ Cfr., ad esempio, C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC* e A557 - *Enel X Way ed Ewiva/Condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica*, cit..

³⁷ La Commissione europea, nella citata decisione M8870 - *E.ON/Innogy*, ha lasciato aperta la definizione se, per quel che riguarda le infrastrutture di ricarica su sedime non autostradale, le infrastrutture di ricarica a potenza inferiore a 100 kW vadano ulteriormente distinte tra "*regular*" (≤ 22 kW) e "*fast*" (> 22 kW), oppure se per tali due tipologie si possa considerare un mercato rilevante unitario. L'Autorità ha ritenuto in A557 - *Enel X Way ed Ewiva/Condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica* di considerare il mercato delle infrastrutture a bassa potenza quale unitario, anche in considerazione dell'effettiva diffusione di tali livelli di potenza e del ruolo assolutamente prevalente della potenza a 22 kW, che tende a rappresentare quasi uno "*standard*" per le infrastrutture di uso urbano.

³⁸ Cfr. A557 - *Enel X Way ed Ewiva/Condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica*, cit..

³⁹ La possibilità di pagare una singola sessione di ricarica attraverso ordinari strumenti di pagamento (c.d. ricarica *ad hoc*), sebbene prevista dalla normativa di riferimento, non risulta allo stato generalmente implementata e, dunque, come detto, il

(che rappresentano la domanda), unitamente ad altre funzionalità accessorie (es. modalità per il pagamento da remoto, fornitura di ausili per la localizzazione e la prenotazione dei punti di rifornimento, servizi di navigazione, possibilità di ricarica su reti di vari CPO ecc.).

40. Al mercato della fornitura dei servizi da parte degli EMP agli utenti finali per l'accesso ai CP pubblici nei precedenti dell'Autorità e della Commissione europea è stata attribuita una dimensione geografica nazionale, in considerazione tra l'altro del raggio di attività e delle politiche di prezzo degli operatori in esso attivi. Non è apparso opportuno, nel caso di tale mercato, ulteriormente segmentare il medesimo in termini merceologici (ossia rispetto alla potenza delle infrastrutture di ricarica o alla collocazione delle stesse al di fuori o all'interno del sedime autostradale) in quanto gli MSP risultano fornire un'offerta completa alla clientela, che contempla l'accesso all'insieme delle infrastrutture di ricarica disponibili in base agli accordi in essere con i vari CPO. Similmente, non è apparso necessario effettuare, per il mercato MSP, una distinzione tra servizi forniti a clienti privati individuali da un lato e aziende o clienti *business* dall'altro.

41. Con riferimento alla dimensione geografica del mercato dei MSP, essa è stata definita, nella prassi recente dell'Autorità come nazionale. Ciò in quanto da un lato le politiche di prezzo dei MSP sono prevalentemente nazionali e prive di una esplicita differenziazione geografica e dall'altro gli stessi servizi offerti dai MSP, diversamente da quelli dei servizi di ricarica forniti dai CPO, non hanno una intrinseca natura locale né presentano barriere geografiche rilevanti se non, al più, la lingua utilizzata nelle *app*.

42. A ogni modo, il Segnalante ha fatto riferimento, nella propria segnalazione, alla possibilità di un'affermazione dei MSP all'interno di "ambiti locali" e, del resto, i limitati costi d'ingresso e alcune evidenze (tra cui la circostanza che di fatto alcuni MSP risultano concentrare la propria attività in alcune aree e, come la stessa A2A Energia, riservano specifiche offerte ai propri clienti, spesso concentrati a loro volta in determinate aree geografiche, nei mercati di altre *utilities*) non permettono di escludere che possano sussistere, per i MSP, anche contesti competitivi di carattere maggiormente locale. La rilevanza di tale fenomeno sarà oggetto di approfondimento nel corso del procedimento.

IV.2 La posizione dominante

43. Presupposto applicativo dell'articolo 3 della legge n. 287/1990 e dell'articolo 102 TFUE è, come noto, la sussistenza di una posizione dominante in capo all'impresa che pone in essere le condotte ritenute abusive. In particolare, nei casi di *margin squeeze*, la dominanza va accertata sul mercato a monte, ovvero il mercato dell'input il cui prezzo di fornitura all'ingrosso ai concorrenti non integrati, nel rapporto con il prezzo praticato dall'impresa dominante al dettaglio sul collegato mercato a valle, appare idoneo a determinare il fenomeno di compressione dei margini in cui si sostanzia la condotta abusiva⁴⁰. Nel caso di specie, dunque, la dominanza va accertata sul mercato dell'installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica (mercato dei CPO, a monte), mentre le condotte e gli effetti abusivi escludenti si esplicano sul mercato della fornitura dei servizi di ricarica elettrica alla clientela (mercato dei MSP, a valle).

44. Nel mercato dell'installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica, il Gruppo A2A, per mezzo di A2A E-Mobility, detiene una posizione di mercato che può essere considerata dominante in un numero significativo di *c.a.*, in particolare nel mercato a bassa potenza. In

rapporto tra cliente e soggetto gestore delle colonnine di ricarica (o CPO) appare a oggi quasi sempre intermediato da un MSP.

⁴⁰ Secondo la giurisprudenza rilevante, infatti, sussiste una condotta di MS contraria all'art. 102 TFUE qualora, unitamente ad altre condizioni, "un'impresa verticalmente integrata vende un prodotto o un servizio ai concorrenti su un mercato a monte in cui è dominante e compete con tali imprese su un mercato a valle per il quale il prodotto o il servizio è un input" (cfr., ad esempio, Consiglio di Stato, 15 maggio 2015, n. 247, caso A428 - *Wind-Fastweb/Condotte Telecom Italia*, par. 9.2; TAR Lazio, sez. I, 15 settembre 2021, n. 9803, caso A500 - *Prezzi servizi aziendali*, par. 11).

quest'ultimo, infatti, il Gruppo appare detenere una posizione dominante in un numero elevato di *c.a.*, che potrebbe risultare superiore a 670 e, comunque, significativamente superiore a 500, in termini di numero di erogatori. Ciò si traduce in quote di mercato significative (ancora in numero di erogatori) in diversi Comuni di rilievo tra cui quelli di Milano e Brescia, collocati nella Regione più popolata del Paese e caratterizzata peraltro da una diffusione proporzionalmente maggiore della mobilità elettrica, a cui si aggiunge una posizione dominante anche in un certo numero (che può arrivare fino a 13) di *c.a.* ad alta potenza.

45. Pertanto, soggetti che intendano operare come MSP a livello nazionale non possono prescindere da una copertura efficace, e a prezzi convenienti, di queste aree. Considerazione analoga varrebbe, *a fortiori*, per soggetti che siano presenti nel mercato MSP anche allo scopo di servire unicamente una clientela maggiormente localizzata in tali aree. Per tali tipologie di soggetti, pertanto, il Gruppo A2A risulta essere una controparte indispensabile per operare efficacemente nel mercato.

46. Inoltre, la posizione del Gruppo A2A come preminente in determinate aree corrispondenti alle zone di radicamento storico del gruppo (aree urbane in Lombardia), mostrata dall'analisi per *catchment areas*, risulta ulteriormente corroborata da altri fattori significativi. In particolare, lo stesso Gruppo A2A risulta attivo in tutta la filiera elettrica, con notevole forza economica e di *brand* nelle aree di pertinenza, che ancora si osserva e che deriva dalla natura di *incumbent* storico su base locale. Del medesimo gruppo societario fa parte il distributore elettrico territorialmente competente ad esempio nelle aree urbane di Milano e Brescia, Unareti S.p.A., elemento che potrebbe conferire una posizione di vantaggio competitivo in relazione all'ottenimento degli allacci alla rete elettrica necessari e preliminari all'installazione di infrastrutture di ricarica sul territorio. A2A S.p.A. risulta altresì partecipata dagli Enti locali territorialmente responsabili, nelle stesse aree, al rilascio delle necessarie autorizzazioni all'installazione di infrastrutture di ricarica su suolo pubblico. Tali elementi possono averne favorito l'entrata e il consolidamento come *leader* di mercato nel mercato dei CPO nelle aree di radicamento storico del Gruppo A2A.

47. Conclusivamente, è possibile configurare in capo al Gruppo A2A (per il tramite di A2A E-Mobility, società con cui lo stesso opera nel settore della mobilità elettrica in qualità di CPO) una posizione dominante su numerosi mercati a monte della installazione e gestione di infrastrutture pubbliche di ricarica elettrica di varie potenze su sedime non autostradale sul territorio, in particolare corrispondenti ad altrettante *catchment areas* che prevalentemente si situano nei territori di radicamento storico del Gruppo A2A, nelle principali aree urbane in Lombardia.

IV.3 Le condotte abusive escludenti

48. La segnalazione ricevuta riguarda una presunta condotta abusiva posta in essere dal Gruppo A2A, in particolare per il tramite delle società A2A E-Mobility S.r.l. e A2A Energia S.p.A. attive nel settore della mobilità elettrica, consistente in una compressione dei margini del Segnalante e di soggetti analogamente attivi solo nel segmento a valle quali MSP, che appare idonea a impedirne o limitarne fortemente la possibilità di competere in modo efficace nel mercato della fornitura dei servizi di ricarica elettrica agli utenti finali. La condotta, più in generale, appare poter essere idonea a ostacolare la concorrenza attuale e potenziale nei servizi di ricarica elettrica da parte di soggetti non integrati (o non sufficientemente integrati) anche nella detenzione di infrastrutture di ricarica sul territorio.

49. In particolare, i prezzi al dettaglio praticati agli utenti da A2A Energia sulla *app* dedicata alla mobilità elettrica appaiono *tout-court* inferiori ai corrispondenti prezzi praticati all'ingrosso da A2A E-Mobility ai MSP concorrenti, come riferiti dal Segnalante. Le evidenze riportate *supra* nelle Tabelle nn. 1-2 e Figure nn. 1-2 mostrano infatti che, nel caso delle tariffe di ricarica PPU e avuto riguardo ai punti di ricarica in AC, il margine tra il prezzo c.d. *roaming* all'ingrosso e quello al

dettaglio offerto ai clienti di A2A Energia appare stabilmente negativo (ancora alla data odierna e per l'intero periodo di osservazione a partire dalla prima denuncia ricevuta). Per le tariffe PPU relative ai punti di ricarica in DC, gli schemi di *pricing* prodotti dal Segnalante mostrano un differenziale inizialmente di poco positivo (osservazione di gennaio 2024) e successivamente a sua volta negativo (da maggio 2024 e fino a novembre 2025).

50. Il differenziale negativo tra i prezzi *roaming* e i prezzi al dettaglio risulta ancor più significativo ove si considerino le soluzioni c.d. *flat* o a pacchetto offerte agli utenti finali da A2A Energia, considerando le quali la negatività del margine tra i prezzi *roaming* all'ingrosso e i prezzi unitari al dettaglio riguarda stabilmente tutte le tipologie di infrastrutture di ricarica nell'intero periodo di osservazione, con livelli crescenti di gravità al crescere della taglia del pacchetto, ma comunque per ogni tipo di infrastruttura. Ciò appare *prima facie* confermato anche considerando un utilizzo medio non integrale dei kWh disponibili in ogni pacchetto.

51. Nella misura in cui la soglia di accesso a tali pacchetti non risulti elevata⁴¹, le offerte *flat* possono rappresentare un'alternativa estremamente conveniente per il consumatore rispetto alla tariffa PPU e risultano notoriamente diffuse nel settore presso la clientela. Le tariffe a pacchetto di A2A Energia risultano inoltre ulteriormente scontate, dalle informazioni raccolte, per clienti già del Gruppo per energia elettrica o gas naturale, elemento la cui incidenza sulla politica di *pricing* complessiva sarà oggetto di approfondimento in sede istruttoria.

52. La descritta condotta deve essere valutata anche tenendo in considerazione la preponderanza dei punti di ricarica in AC sul territorio nazionale e il loro utilizzo prevalente da parte degli utenti dei punti di ricarica su suolo pubblico, la assoluta prevalenza della componente di costo rappresentata dalla tariffa di *roaming* praticata dai CPO nell'offerta dei MSP, nonché il numero e la diffusione prevalente dei punti di ricarica del Gruppo A2A nelle aree di radicamento storico, tali da renderli un elemento imprescindibile per l'MSP non integrato che intenda offrire al cliente un servizio realmente competitivo, sia laddove la sua operatività si concentri in quelle aree sia se operi su scala nazionale, al fine di offrire una copertura sufficientemente capillare del territorio, pena la rinuncia a importanti segmenti di clientela.

53. La condotta abusiva appare infine, in base a informazioni aggiuntive raccolte, essersi anche ulteriormente acuita negli ultimi mesi a causa di alcuni ulteriori ribassi promozionali per un periodo dapprima di quattro mesi e, successivamente, prorogati, avvicinandosi quindi a un periodo di tempo sostanziale, tale da esacerbare ulteriormente la pratica di *margin squeeze* oggetto di denuncia.

54. La condotta descritta quindi, ove effettivamente confermata nell'analisi istruttoria, appare complessivamente idonea a configurare una violazione delle norme poste a tutela della concorrenza, in quanto suscettibile di compromettere la capacità competitiva dei MSP rispetto all'operatore dominante nel mercato a monte della costruzione e gestione dei punti di ricarica e integrato a valle nel mercato della fornitura di servizi di ricarica alla clientela finale, in aree corrispondenti ad importanti porzioni del territorio nazionale, imprescindibili ad ogni MSP sia con operatività eventualmente locale, sia in ogni caso ad operatori attivi su tutto il territorio, per assicurare una copertura sufficientemente capillare dello stesso. Tale assunto appare verificato nel caso di specie, in cui il Gruppo A2A risulta controparte indispensabile con riferimento ad aree fondamentali del Paese, quali quelle delle città di Milano e di Brescia, situate nella Regione più popolata ed economicamente più dinamica del Paese, oltre che zona caratterizzata da una diffusione relativamente maggiore di vetture elettriche.

⁴¹ La soglia prevista per il pacchetto meno economico, ossia quello di 25 euro/mese per 40kWh prelevabili, corrisponde a circa 260 km al mese (inferiore alla percorrenza media stimata di un veicolo BEV, pari a 7.000-23.000 km/anno; cfr. "Smart Mobility Report 2024", Politecnico di Milano, p. 63).

55. Come mostrato, infatti, i prezzi praticati da A2A E-Mobility all'ingrosso – in ragione dei margini nella maggioranza dei casi *tout-court* negativi – non consentirebbero agli MSP concorrenti di replicare le offerte praticate da A2A Energia ai clienti finali, apparendo pertanto idonei a escludere da tale mercato gli operatori MSP concorrenti, limitarne la capacità competitiva e di espansione, nonché limitare l'eventuale ingresso di altri operatori non integrati interessati ad essere presenti nel mercato in via di sviluppo degli MSP, con riferimento alle suddette aree locali di imprescindibile rilievo⁴².

56. La condotta in questione potrebbe altresì configurare un'ipotesi di discriminazione interna-esterna, nella misura in cui dovesse verificarsi in istruttoria l'esistenza di un diverso prezzo applicato dal CPO A2A E-Mobility ai concorrenti nel mercato dei servizi di MSP rispetto alla propria società consorella attiva in quel mercato (A2A Energia). Si noti che, a ogni modo, l'ipotesi di *margin squeeze* appare sussistere anche laddove invece si verificasse l'applicazione di corrispettivi uniformi agli MSP concorrenti e alla società consorella, laddove appartenendo sia l'impresa a monte che quella a valle alla medesima entità economica, un livello del prezzo al dettaglio praticato agli utenti finali inferiore ai costi (ivi incluso il costo dell'input acquisito dall'impresa integrata a monte) non determinerebbe necessariamente una perdita per il Gruppo A2A nel suo complesso, nemmeno nel breve periodo, ma potrebbe rappresentare unicamente una perdita di natura contabile per la società collocata a valle della filiera, a vantaggio di quella posta a monte.

57. La condotta denunciata appare in grado di consentire al Gruppo A2A di consolidare e rafforzare la posizione detenuta nel mercato a valle degli MSP tramite la *app* "A2A E-Moving", nonché di incidere negativamente e in maniera sensibile sullo sviluppo di un modello di *business* innovativo e in grado di indurre una concorrenza maggiore sul prezzo dei servizi di ricarica, oltre che di contribuire allo sviluppo a monte di una rete di infrastrutture realmente interoperabili e accessibili a condizioni economiche vantaggiose per gli utenti finali (anche nel medio-lungo periodo).

58. Gli effetti della condotta in esame, oltre ad avere un potenziale impatto diretto sul mercato dei servizi di mobilità offerti dagli MSP, appaiono suscettibili di propagarsi anche sul mercato a monte della costruzione e gestione delle infrastrutture di ricarica (mercato dei CPO), laddove la condotta sia idonea a impedire o rendere più difficile il raggiungimento da parte degli MSP di una scala minima efficiente, al fine di poter operare anche nell'attività di realizzazione di punti di ricarica, così consentendo al Gruppo A2A di rafforzare la posizione dominante ivi detenuta, nelle aree di radicamento storico e come testimoniato dall'analisi per *catchment areas*, ovvero laddove la presenza di MSP concorrenti non verticalmente integrati favorisca una maggiore interoperabilità tra reti di ricarica facenti capo a diversi CPO.

59. Le condotte del Gruppo A2A, costitutive del comportamento di cui si ipotizza la natura abusiva, sarebbero state poste in essere da A2A E-Mobility e da A2A Energia. Rileva infatti il complesso dei comportamenti di prezzo di entrambe le società attive come CPO (A2A E-Mobility) e come MSP (A2A Energia) per il Gruppo A2A, laddove la posizione di preminenza detenuta dal Gruppo nel mercato a monte dei CPO nelle aree individuate consente, nell'ipotesi istruttoria, di consolidare e rafforzare la posizione detenuta nel mercato a valle dei MSP. Per tale ragione, tenuto conto che entrambe le società attive sui due segmenti sono interamente controllate dalla capogruppo A2A S.p.A., appare sussistere una strategia di gruppo ed è opportuno il coinvolgimento nell'istruttoria anche di quest'ultima società, alla quale, allo stato, è possibile imputare quantomeno una responsabilità per l'ipotizzata infrazione a titolo di *parental liability*, in ragione del controllo

⁴² Il mercato della fornitura di servizi di ricarica per veicoli elettrici rappresenta, come già descritto, un ambito di sviluppo di nuovi servizi a sostegno della mobilità elettrica, in cui gli operatori integrano – oltre alla funzione di ricarica del veicolo – servizi aggiuntivi e accessori anche a carattere innovativo.

totalitario di A2A E-Mobility e A2A Energia, che hanno posto in essere le condotte oggetto di istruttoria.

IV.4 Il pregiudizio al commercio intraeuropeo

60. Sulla base degli elementi esposti, appare poter sussistere un potenziale pregiudizio al commercio intra-europeo, tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri, conformemente alla Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07⁴³.

61. Al riguardo, occorre considerare che le condotte del Gruppo A2A, attraverso E-Mobility S.r.l. e A2A Energia S.p.A., investono mercati di rilievo sul territorio nazionale, importanti anche per l'eventuale penetrazione e operatività di soggetti esteri nel settore della fornitura dei servizi di ricarica alla clientela, come sopra meglio descritti, e appaiono potenzialmente idonee, quindi, a produrre effetti nei confronti di operatori sia italiani sia stranieri, attivi o interessati a entrare nei mercati della fornitura dei servizi di ricarica per veicoli elettrici sul territorio italiano.

62. Di conseguenza, la fattispecie oggetto del presente procedimento appare possibilmente idonea a pregiudicare il commercio tra gli Stati membri dell'Unione europea e, pertanto, integrare gli estremi di una possibile violazione dell'articolo 102 del TFUE.

RITENUTO, pertanto, che i comportamenti posti in essere da A2A E-Mobility S.r.l. e A2A Energia S.p.A., imputabili anche ad A2A S.p.A., per le ragioni sopra esposte, appaiono configurare una possibile violazione dell'articolo 3 legge n. 287/1990 e dell'articolo 102 del TFUE;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/1990, nei confronti di A2A E-Mobility S.r.l., A2A Energia S.p.A. e della capogruppo A2A S.p.A., per accertare l'esistenza di violazioni della concorrenza ai sensi dell'articolo 3 della legge n. 287/1990 e dell'articolo 102 del TFUE;

b) la fissazione del termine di giorni sessanta, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle parti del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Trasporti, Energia e Ambiente del Dipartimento per la Concorrenza 2 di questa Autorità almeno quindici giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la Dott.ssa Giulia Battista;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione, presso la Direzione Trasporti, Energia e Ambiente del Dipartimento per la Concorrenza 2 di questa Autorità, dai legali rappresentanti delle Parti o da persone da essi delegate;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 30 giugno 2027.

⁴³ Cfr. "Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato", in GUUE C 101/81 del 27 aprile 2004.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Guido Stazi

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli
