



AUTORITÀ GARANTE  
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

# Bollettino

Settimanale

Anno XXII - n. 15

Pubblicato sul sito *[www.agcm.it](http://www.agcm.it)*  
il 30 aprile 2012



## SOMMARIO

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	5
<b>A436 - ARENAWAYS-OSTACOLI ALL'ACCESSO NEL MERCATO DEI SERVIZI DI TRASPORTO FERROVIARIO PASSEGGERI</b>	
<i>Provvedimento n. 23492</i>	5
OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE	7
<b>C11503 - DE AGOSTINI PUBLISHING/MUTADO</b>	
<i>Provvedimento n. 23482</i>	7
<b>C9812B - MONITORAGGIO POST-CONCENTRAZIONE/COMPAGNIA AEREA ITALIANA/ALITALIA-LINEE AEREE ITALIANE-AIR ONE</b>	
<i>Provvedimento n. 23496</i>	11
<b>C11549 - A2A/EDIPOWER</b>	
<i>Provvedimento n. 23497</i>	50
<b>C11557 - CEF ENERGIA/ENERSOL</b>	
<i>Provvedimento n. 23498</i>	68
<b>C11560 - ANTIN SOLAR INVESTMENTS/ER ENERGIA RINNOVABILE</b>	
<i>Provvedimento n. 23499</i>	71
<b>C11562 - OVIESSE/RAMO DI AZIENDA DI CONTE</b>	
<i>Provvedimento n. 23500</i>	74
<b>C11563 - LATTERIA SORESINA/RAMO DI AZIENDA DI CENTRALI PRODUTTORI LATTE LOMBARDIA</b>	
<i>Provvedimento n. 23501</i>	78
<b>C11566 - EUROSPIN PUGLIA/FIOR DI FRUTTA-DOGLANDIA-TENUZZO</b>	
<i>Provvedimento n. 23502</i>	81
<b>C11524 - UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO/UNIPOL ASSICURAZIONI-PREMAFIN FINANZIARIA-FONDIARIA SAI-MILANO ASSICURAZIONI</b>	
<i>Provvedimento n. 23503</i>	84
ATTIVITA' DI SEGNALEZIONE E CONSULTIVA	109
<b>AS931 - PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO-ASSEGNAZIONE DELLE CONCESSIONI PER LA GESTIONE DEI RIFUGI ALPINI</b>	109
PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE	111
<b>PS5292 - GRANBAZAAR.IT-CONSEGNA PRODOTTO</b>	
<i>Provvedimento n. 23490</i>	111
<b>PS5292 - GRANBAZAAR.IT - CONSEGNA PRODOTTO</b>	
<i>Avviso della comunicazione del termine di conclusione della fase istruttoria</i>	114



## INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

### **A436 - ARENAWAYS-OSTACOLI ALL'ACCESSO NEL MERCATO DEI SERVIZI DI TRASPORTO FERROVIARIO PASSEGGERI**

*Provvedimento n. 23492*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il proprio provvedimento del 15 dicembre 2010, con il quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, per presunta violazione dell'articolo 102 del TFUE, nei confronti delle società Ferrovie dello Stato S.p.A. e Rete Ferroviaria Italiana S.p.A., con riferimento ad una strategia volta ad ostacolare se non escludere, con pregiudizio del consumatore finale, l'accesso all'infrastruttura ferroviaria nazionale e conseguentemente l'ingresso nel mercato italiano del trasporto passeggeri, da parte del nuovo entrante Arenaways, favorendo così la controllata di FS, Trenitalia;

VISTO il proprio provvedimento del 22 settembre 2011, con il quale è stato deliberato di estendere il procedimento istruttorio nei confronti della società Trenitalia S.p.A. per aver attivamente partecipato alla strategia escludente posta in essere dal gruppo FS ai danni del nuovo operatore Arenaways S.p.A. ed è stato altresì prorogato il termine di chiusura del procedimento alla data dell'8 marzo 2012;

VISTO il proprio provvedimento del 14 febbraio 2012, con il quale è stato ulteriormente prorogato il termine di conclusione del procedimento, dall'8 marzo 2012 al 31 maggio 2012;

VISTE le informazioni da ultimo pervenute in data 15 marzo 2012 e la necessità di effettuare ulteriori approfondimenti istruttori;

VISTA in generale l'ampiezza e la complessità della documentazione acquisita in corso di istruttoria;

CONSIDERATA la necessità di assicurare alle parti un congruo termine per l'esercizio dei diritti di difesa;

RITENUTO pertanto necessario – allo scopo di valutare pienamente l'ampia documentazione acquisita e di garantire, altresì, l'applicazione del principio del contraddittorio, onde assicurare il pieno esercizio del diritto di difesa delle parti – procedere al differimento del termine di conclusione del procedimento;

### DELIBERA

di prorogare al 26 luglio 2012 il termine per la conclusione del procedimento.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

---

## OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

### **C11503 - DE AGOSTINI PUBLISHING/MUTADO**

*Provvedimento n. 23482*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'atto della società De Agostini Publishing S.p.A., pervenuto in data 14 febbraio 2012;

VISTA la richiesta di parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, inviata in data 24 febbraio 2012 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

VISTO il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pervenuto in data 21 marzo 2012 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

CONSIDERATO quanto segue:

#### **I. LE PARTI**

DE AGOSTINI PUBLISHING S.p.A. (di seguito, DeA Publishing) opera nei settori del collezionabile e del *direct marketing*. La società produce e commercializza collezionabili, prodotti di modellismo, contenuti digitali, corsi, prodotti da hobbistica, prodotti *educational* ed *edutainment* per bambini, collane, di *flow packs* (pacchetti contenenti giochi per bambini), *trading cards* (figurine o mazzi di carte), libri, schede, video, prodotti per *digital devices* quali, ad esempio, iPhone, iPad, ecc..

DeA Publishing è interamente controllata da De Agostini Editore S.p.A., la *sub-holding* del Gruppo De Agostini che ha responsabilità di coordinamento e di gestione strategica delle attività editoriali del gruppo, a sua volta controllata da De Agostini S.p.A. che ne detiene l'intero capitale sociale.

De Agostini S.p.A. è controllata al 91,3% da B&D Holding di Marco Drago e C. S.a.p.a., società al vertice della catena di controllo del Gruppo De Agostini.

Il fatturato consolidato realizzato dal Gruppo De Agostini nel 2010 è stato di circa 4,3 miliardi di euro a livello mondiale, di cui circa [3-4]<sup>1</sup> miliardi di euro per vendite effettuate nell'Unione Europea e [1-2] miliardi di euro per vendite effettuate in Italia.

MUTADO S.r.l. (di seguito, Mutado), è una società attiva nello studio, nella progettazione e realizzazione di materiale pubblicitario e di servizi di comunicazione multimediale, compresa la realizzazione di siti *internet* e per il commercio elettronico, video promozionali e pubblicitari, ed applicazioni per opere multimediali interattive accessibili attraverso supporti elettronici quali *smartphone* e *tablet* (le cc.dd. "app").

Nell'esercizio chiuso il 31 dicembre 2011, Mutado ha realizzato un fatturato di circa [1-10] milioni di euro, quasi interamente in Italia.

---

<sup>1</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

## II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione in esame prevede l'acquisizione da parte di DeA Publishing del controllo esclusivo di Mutado attraverso l'acquisto dell'intero capitale sociale di quest'ultima.

Nell'ambito dell'operazione è previsto un patto di non concorrenza in base al quale i soci fondatori di Mutado si impegnano, per tutto il periodo in cui saranno amministratori di Mutado e per i 12 mesi successivi alla cessazione di tale carica, a non assumere, né direttamente, né indirettamente, tramite interposta persona, fisica o giuridica, partecipazioni o interessenze in qualsiasi impresa, individuale o sociale, affare o azienda, che eserciti attività in concorrenza con Mutado e/o con DeA Publishing nel settore dell'editoria tradizionale o digitale e a non svolgere, né direttamente (quale dipendenti, consulenti, agenti, o collaboratori in genere), né indirettamente (tramite interposta persona, fisica o giuridica), attività in concorrenza con l'attività di Mutado e/o di DeA Publishing nel settore dell'editoria tradizionale o digitale. Tale patto di non concorrenza è riferito all'Unione Europea, Stati Uniti, Russia e Giappone.

## III. QUALIFICAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

L'operazione notificata, avendo ad oggetto l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, si qualifica come 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 n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della stessa legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro.

Il patto di non concorrenza descritto in precedenza può essere ritenuto direttamente connesso e necessario alla realizzazione dell'operazione di concentrazione in esame, a condizione che abbia durata non superiore ai tre anni dalla data di perfezionamento dell'operazione e che la portata merceologica e geografica sia limitata alle sole attività e ai soli territori in cui il venditore operava, ovvero aveva pianificato di operare prima della realizzazione della presente operazione<sup>2</sup>.

Al riguardo occorre osservare che una durata maggiore ovvero un ambito merceologico o geografico più ampio risulterebbe eccedere l'esigenza di garantire all'acquirente il trasferimento dell'effettivo valore dell'acquisizione.

## IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

### *a) I mercati rilevanti*

L'operazione interessa il settore dell'*e-Content* e cioè la produzione e la commercializzazione di contenuti multimediali e digitali, al cui interno, ai fini della valutazione dell'operazione in esame, si possono individuare i mercati *i*) della produzione e commercializzazione di servizi a valore aggiunto (di seguito, VAS) per la telefonia mobile; *ii*) della fornitura di servizi *web*.

Il mercato dei VAS per la telefonia mobile comprende la produzione e commercializzazione di servizi a valore aggiunto consistenti prevalentemente in contenuti digitali fruibili tramite dispositivi quali cellulari, *smartphone* o *tablet*, tra cui, ad esempio, giochi, suonerie, *news*, oroscopi, servizi di *chat* e di *social network*.

Il mercato della fornitura di servizi *web* comprende la progettazione, costruzione ed attivazione di siti *web* e la fornitura di servizi di realizzazione grafica dei siti.



Dal punto di vista geografico, benché i recenti sviluppi inducano a ritenere che tali mercati possano espandersi verso una dimensione sopranazionale, attualmente essi devono considerarsi ancora di dimensioni nazionali, in considerazione di vincoli linguistici connessi alla diffusione dei contenuti presso gli utenti di dispositivi mobili nonché alla fornitura di servizi *web*.

In ogni caso, ai fini della presente valutazione, non appare necessario stabilire esattamente la dimensione merceologica e geografica dei mercati in esame, in quanto, qualunque sia la definizione adottata, la concentrazione notificata non è idonea a comportare modifiche sostanziali della struttura competitiva dei mercati interessati.

***b) Gli effetti dell'operazione oggetto di valutazione***

L'operazione in esame non appare idonea a produrre effetti anticoncorrenziali nei mercati rilevanti, in considerazione della posizione detenuta dalle Parti nonché alla struttura dei mercati interessati.

In primo luogo, si rileva che Mutado è presente nel mercato dei VAS per la telefonia mobile e in quello della fornitura dei servizi *web* con una quota largamente inferiore all'1%. Inoltre, l'operazione non risulta idonea a produrre significativi effetti concorrenziali in ragione della sostanziale assenza di sovrapposizioni di natura orizzontale tra le attività del Gruppo De Agostini e quelle di Mutado.

Con riferimento al mercato dei VAS per la telefonia mobile, infatti, mentre il Gruppo De Agostini crea e commercializza contenuti, l'attività di Mutado consiste nella realizzazione di applicazioni che permettono la fruizione di tali contenuti attraverso l'utilizzo di supporti elettronici come *smartphone* e *tablet*. Il Gruppo De Agostini, inoltre, non è attivo nella fornitura di servizi *web*.

Si rileva, infine, che il settore dell'*e-Content* è caratterizzato da una crescita diffusa e dalla mancanza di rilevanti barriere all'entrata, in considerazione della frammentarietà dell'offerta. In tale settore operano numerosi concorrenti di dimensioni sia globali che nazionali.

L'operazione in esame, dunque, non appare suscettibile di modificare gli assetti concorrenziali dei mercati suddetti.

In conclusione, alla luce della posizione detenuta dalle Parti, nonché della struttura concorrenziale dei mercati interessati, la presente operazione non appare idonea a determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati della produzione e commercializzazione dei servizi a valore aggiunto per dispositivi mobili e della fornitura di servizi *web*.

**V. IL PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI**

Con atto pervenuto in data 21 marzo 2012, ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ha espresso parere favorevole allo schema di provvedimento dell'Autorità, in cui si rileva che la concentrazione in esame non è suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

RITENUTO, pertanto, in conformità al parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO, altresì, che il patto di non concorrenza intercorso tra le parti è accessorio alla presente operazione nei limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne

<sup>2</sup> Cfr. Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni, 2005/C 56/03, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea del 5/3/2005.

sussistano i presupposti, il suddetto patto che si realizzi oltre il tempo e l'ambito merceologico e geografico ivi indicati;

**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 e delle Infrastrutture e dei Trasporti.

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

**IL SEGRETARIO GENERALE**

*Roberto Chieppa*

**IL PRESIDENTE**

*Giovanni Pitruzzella*

---

**C9812B - MONITORAGGIO POST-CONCENTRAZIONE/COMPAGNIA AEREA  
ITALIANA/ALITALIA-LINEE AEREE ITALIANE-AIR ONE**  
*Provvedimento n. 23496*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Professore Carla Rabitti Bedogni;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il decreto legge 28 agosto 2008, n. 134, recante "*Disposizioni urgenti in materia di ristrutturazione di grandi imprese in crisi*", come convertito con modificazioni in legge dall'articolo 1, comma 1, della legge 27 ottobre 2008, n. 166;

VISTO in particolare l'articolo 1, comma 10, del decreto legge 28 agosto 2008, n. 134;

CONSIDERATO che, ai sensi della summenzionata normativa, "*le operazioni di concentrazione [che] [...] rispondono a preminenti interessi generali [...] sono escluse dalla necessità dell'autorizzazione di cui alla legge 10 ottobre 1990, n. 287 [...]. Le parti sono, comunque, tenute a notificare preventivamente le suddette operazioni all'Autorità garante della concorrenza e del mercato unitamente alla proposta di misure comportamentali idonee a prevenire il rischio di imposizione di prezzi o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose per i consumatori in conseguenza dell'operazione. L'Autorità, con propria deliberazione adottata entro trenta giorni dalla comunicazione dell'operazione, prescrive le suddette misure con le modificazioni e integrazioni ritenute necessarie; definisce altresì il termine, comunque non inferiore a tre anni, entro il quale le posizioni di monopolio eventualmente determinatesi devono cessare. In caso di inottemperanza si applicano le sanzioni di cui all'articolo 19 della citata legge n. 287 del 1990*";

VISTO il provvedimento dell'Autorità del 3 dicembre 2008 n. 19248, pubblicato in Bollettino n. 46/2008, con il quale l'Autorità - conformemente ai poteri conferiteli dalla norma di legge sopra richiamata - prendeva atto dell'avvenuta operazione di concentrazione e rendeva obbligatorie alcune misure comportamentali idonee a prevenire il rischio di imposizione di prezzi o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose per i consumatori;

VISTO, in particolare, il dispositivo del provvedimento sopra menzionato nella parte in cui dispone: "*[l'Autorità delibera] di fissare al 3 dicembre 2011 la data prima della quale sarà stabilito il successivo termine, di cui all'articolo 1, comma 10, del decreto legge 28 agosto 2008, n. 134, come modificato dalla citata legge di conversione, entro il quale le posizioni di monopolio eventualmente determinatesi a seguito dell'operazione devono cessare, previo avvio di idoneo procedimento istruttorio*";

VISTO il proprio provvedimento del 30 novembre 2011 con il quale l'Autorità ha deliberato l'avvio di un procedimento istruttorio nei confronti della società Alitalia - Compagnia Aerea Italiana S.p.A. - ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, per le finalità di cui all'articolo 1, comma 10, decreto legge 28 agosto 2008, n. 134, come convertito, con modificazioni, dalla legge 27 ottobre 2008, n. 166, - onde accertare, su alcuni mercati del trasporto aereo di linea di passeggeri, la costituzione o il rafforzamento di posizioni dominanti, a seguito dell'operazione di concentrazione realizzata nel dicembre 2008, nonché la loro eventuale persistenza alla data attuale;

VISTO il proprio provvedimento del 22 febbraio 2012 con il quale è stato prorogato il termine di chiusura del procedimento al 30 aprile 2012;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle Parti in data 8 marzo 2012;

VISTE le memorie conclusive delle Parti, pervenute in data 28 marzo 2012;

SENTITI in audizione finale, in data 3 aprile 2012, i rappresentanti delle società Alitalia - Compagnia Aerea Italiana S.p.A., SEA S.p.A. ed easyJet Airline Company Ltd.;

VISTI gli atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

## **I. PREMESSA**

1. Con provvedimento del 30 novembre 2011, l'Autorità ha deliberato l'avvio di un procedimento istruttorio nei confronti della società Alitalia - Compagnia Aerea Italiana S.p.A. - ai sensi dell'articolo 14 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, per le finalità di cui all'articolo 1, comma 10, decreto legge 28 agosto 2008, n. 134, come convertito, con modificazioni, dalla legge 27 ottobre 2008, n. 166, - onde accertare su alcuni collegamenti di trasporto aereo di linea di passeggeri - segnatamente rappresentati dalle rotte Roma Fiumicino - Bari, Roma Fiumicino - Brindisi, Roma Fiumicino - Catania, Roma Fiumicino - Genova, Roma Fiumicino - Lamezia Terme, Roma Fiumicino - Palermo, Roma Fiumicino - Pisa, Roma Fiumicino - Torino, Roma Fiumicino - Trieste, Roma Fiumicino - Venezia, Milano Linate - Bari, Milano Linate - Brindisi, Milano Linate - Lamezia Terme, Milano Linate - Napoli, Milano Linate - Palermo, Milano Linate - Roma Fiumicino, Napoli - Torino e Napoli - Venezia - la costituzione di posizioni di monopolio ovvero la costituzione o il rafforzamento di posizioni dominanti, a seguito dell'operazione di concentrazione realizzata nel dicembre 2008, nonché la loro eventuale persistenza alla data attuale.

2. Il procedimento è stato avviato a seguito della decisione del 3 dicembre 2008 n. 19248, pubblicata in Bollettino n. 46/2008, con la quale l'Autorità - conformemente ai poteri conferitigli dalla norma di legge di cui all'articolo 1, comma 10, del decreto legge n. 134/2008, sopra richiamato - prendeva atto dell'avvenuta operazione di concentrazione e rendeva obbligatorie alcune misure comportamentali idonee a prevenire il rischio di imposizione di prezzi o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose per i consumatori.

## **II. LE PARTI**

3. Alitalia - Compagnia Aerea Italiana S.p.A. (di seguito, Alitalia-CAI) è la società capogruppo dell'omonimo gruppo - nata nel 2008 a seguito dell'operazione di acquisizione di parte delle società del Gruppo Alitalia e dell'intero Gruppo Air One - che svolge attività di trasporto aereo di persone e merci, nazionale e internazionale. Essa è il principale vettore aereo nazionale e detiene partecipazioni in altre società esercenti attività di trasporto aereo nonché in società operanti in settori collegati al trasporto aereo.

4. Alitalia-CAI aderisce all'alleanza *SkyTeam*, creata nel 2000, insieme ai vettori Aeroflot, Aeromexico, Air Europa, Air France, China Airlines, China Eastern, China Southern, Czech Airlines, Delta Air Lines, Kenya Airways, KLM, Korean Air, TAROM e Vietnam Airlines, con alcuni dei quali sono stati stipulati accordi di *code sharing*.

Alitalia-CAI collega 79 destinazioni tra Italia e resto del mondo, con 2272 frequenze settimanali su 143 rotte. Nello specifico, Alitalia-CAI assicura una capillare copertura del territorio nazionale con 25 destinazioni servite e 1465 frequenze settimanali, nonché un'importante copertura dei paesi esteri con 54 destinazioni internazionali e intercontinentali e 807 frequenze settimanali.

Alitalia-CAI si avvale, principalmente, di 7 basi operative: Roma, Milano Linate, Milano Malpensa, Torino, Venezia, Napoli e Catania.

5. Il capitale azionario di Alitalia-CAI è frazionato tra oltre 20 società; il socio che detiene la quota più rilevante è Air France con il 25%, seguito dalla società FIRE S.p.A. con il 10% e da Intesa San Paolo S.p.A. e Atlantia S.p.A. entrambe con quote pari a circa il 9%, IMMSI S.p.A. con circa il 7% ed, infine, Toto S.p.A. con circa il 5%. Il resto dei soci detiene quote inferiori, anche largamente, al 5% del capitale sociale.

Alitalia-CAI non è controllata stabilmente da alcuno dei predetti soggetti, in quanto, in ragione delle disposizioni statutarie, nessun azionista esercita, singolarmente o congiuntamente, una influenza determinante sull'azienda.

6. Nel 2010, Alitalia-CAI ha conseguito una perdita d'esercizio di circa 73 milioni di euro e di circa 170 milioni di euro sul consolidato di gruppo.

### III. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE DI CONCENTRAZIONE DEL 2008

7. Come noto, l'operazione avvenuta nel dicembre 2008 è consistita nell'acquisizione da parte della società CAI, all'uopo costituita, di taluni beni e rapporti giuridici del Gruppo Alitalia, allora in amministrazione straordinaria, e del controllo esclusivo delle società del Gruppo Air One.

8. In particolare, le parti di impresa del Gruppo Alitalia oggetto di acquisizione si componevano essenzialmente di: i) aeromobili ed altri beni materiali quali, ad esempio, impianti, arredi, attrezzature, macchinari; ii) beni immateriali quali, ad esempio, *know how*, marchi, licenze di software; iii) bande orarie ("*slot*") e diritti di traffico; iv) rapporti contrattuali fra cui contratti inerenti agli aeromobili e ad altri beni immateriali; v) crediti e debiti.

### IV. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

9. L'operazione in oggetto, in quanto ha comportato l'acquisizione del controllo esclusivo di imprese e parti d'impresa, ha costituito una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90, rientrante nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/04.

### V. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

10. Con lettere del 23, 29, 30 dicembre 2011, 9 e 11 gennaio 2012, sono state ammesse a partecipare alla procedura, in qualità di intervenienti, ai sensi dell'articolo 7, comma 1, del DPR n. 217/98, le società NTV S.p.A., SEA S.p.A., Air Dolomiti S.p.A., easyJet AirLine Company Ltd., nonché le associazioni di consumatori Cittadinanzattiva e Movimento Consumatori.

11. Nel corso del procedimento istruttorio sono state acquisite numerose informazioni al fine di verificare gli assetti concorrenziali sulle rotte oggetto di istruttoria, sia al momento dell'operazione di concentrazione del 2008, sia alla data attuale.

In particolare, sono state richieste informazioni ad Assoclearance (in data 2 e 14 dicembre 2011) e ad Alitalia-CAI (in data 2 dicembre 2011) volte ad acquisire dati sulla posizione di mercato di quest'ultima sulle rotte oggetto di esame.

Informazioni, in data 2 dicembre 2011, sono state richieste a Trenitalia, al fine di accertare la sussistenza alla data attuale di concorrenza intermodale, tra treno ed aereo, sul collegamento Roma-Milano.

Inoltre, in data 3 gennaio 2012, è stata inviata una richiesta di informazioni ai principali operatori del settore (Meridiana Fly, Windjet, easyJet, Blue Panorama e Air Dolomiti) in merito alla effettiva sostituibilità per i vettori aerei degli scali di Milano Linate e Milano Malpensa.

In data 23 gennaio 2012 sono state chieste ad Alitalia-CAI ulteriori informazioni in merito al numero di passeggeri trasportati e al coefficiente di riempimento su alcune rotte tra quelle oggetto di approfondimento istruttorio.

In data 24 gennaio 2012, è stata inviata un'ulteriore richiesta di informazioni a Trenitalia in merito all'offerta di servizi di trasporto ferroviario sulla tratta Milano-Roma prima dell'avvio del servizio di "Alta Velocità".

Infine, in data 27 febbraio 2012, sono state richieste informazioni ad Alitalia-CAI e a Trenitalia volte ad accertare il grado di sostituibilità tra il servizio ferroviario ad alta velocità e quello aereo con specifico riferimento ai passeggeri che effettuano il viaggio di andata e ritorno tra Roma e Milano nella stessa giornata.

**12.** Si rappresenta che è stata sentita in audizione la società Alitalia-CAI in data 13 dicembre 2011.

**13.** Nel corso del procedimento è stato concesso accesso agli atti del fascicolo alla società Alitalia-CAI (in data 27 marzo e 2 aprile 2012), nonché agli intervenienti (in data 11 gennaio, 13, 19 e 30 marzo 2012).

## VI. RISULTANZE ISTRUTTORIE

### *i) I mercati rilevanti*

#### **a) Il trasporto aereo passeggeri di linea**

**14.** L'operazione in esame ha interessato il settore del trasporto aereo passeggeri effettuato su voli di linea, in ambito nazionale ed internazionale.

Sulla base di consolidati precedenti nazionali<sup>1</sup> e comunitari<sup>2</sup>, in applicazione del cosiddetto *city-pair method* (o metodo delle coppie di origine-destinazione - "O&D"), i collegamenti tra coppie di città o di aeroporti e, più precisamente, tra i rispettivi bacini di utenza ("*catchment area*"), costituiscono altrettanti mercati rilevanti. Ciò in quanto rappresentano l'origine e la destinazione dello spostamento, e, in quanto tali, non sono sostituibili da un punto di vista della domanda.

Ognuno di tali mercati non coincide necessariamente con i soli collegamenti tra i due aeroporti agli estremi della rotta, ma può comprendere anche i voli tra aeroporti i cui rispettivi bacini di utenza si sovrappongono in misura significativa con i bacini di utenza di aeroporti limitrofi.

**15.** Questo approccio alla definizione del mercato rilevante presenta una dimensione geografica intrinseca propria dei servizi di trasporto, per i quali diventa irrilevante tracciare una linea di demarcazione fra dimensione geografica e del prodotto.

---

<sup>1</sup> Cfr., *ex multis*, decisioni Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in merito ai casi: C7667 - Alitalia/Volare, 5 luglio 2006, provv. n. 15666, in Bollettino n. 26/06; C11167 - Meridiana-Azionisti Air Italy/Air Italy Holding-Meridiana Fly, 22 settembre 2011, provv. n. 22813, in Boll. n. 38/11.

<sup>2</sup> Cfr., *ex multis*, decisioni della Commissione Europea in merito alle operazioni di concentrazione: COMP/M.3280 - Air France/KLM, 11 febbraio 2004; COMP/M.3770 - Lufthansa/Swiss, 4 luglio 2005; COMP/M.4439 - Ryanair/Aer Lingus, 27 giugno 2007; COMP/M.5335 - Lufthansa/SN Airholding, 22 giugno 2009; COMP/M.5364 - Iberia/Vueling/Clickair, 9 gennaio 2009; COMP/M.5440 - Lufthansa/Austrian Airlines, 28 agosto 2009; da ultimo, COMP/M.5747 - Iberia/British Airways, 14 luglio 2010; nonché, nel caso COMP/38.284/D2 - Société Air France/Alitalia Linee Aeree Italiane S.p.A., 7 aprile 2004. La validità del metodo delle "coppie di origine-destinazione" per l'identificazione dei mercati rilevanti nel settore del trasporto aereo di passeggeri è stata recentemente confermata dalla Corte Generale nell'ambito del caso T-342/07 Ryanair Holdings plc v European Commission [2010] ECR, para. 53.

**b) Passeggeri time-sensitive vs. passeggeri price-sensitive**

**16.** La domanda di trasporto aereo viene solitamente distinta in due diverse tipologie di clientela: *time sensitive* e *non time sensitive* (o anche *price sensitive*)<sup>3</sup>.

**17.** I consumatori di tipo *time sensitive* sono quelli per i quali il bisogno sotteso al viaggio aereo deve essere soddisfatto con riferimento ad un preciso luogo e ad un determinato momento e il valore del tempo complessivo del viaggio impiegato per raggiungere la destinazione finale - comprensivo dei collegamenti da e per l'aeroporto e delle soste di attesa prima dell'imbarco - assume una particolare rilevanza rispetto al costo generalizzato del viaggio. Tali consumatori sono pertanto particolarmente interessati alla vicinanza dell'aeroporto rispetto alla destinazione dello spostamento e alla flessibilità del servizio (in termini di orari, frequenze disponibili sulla rotta, possibilità di compiere il ritorno dello spostamento in giornata, fruibilità del biglietto in termini di cambio dell'orario rispetto alla prenotazione), mentre mostrano una minore elasticità rispetto al prezzo<sup>4</sup>.

**18.** Una *proxy* di tale categoria è di solito rappresentata dalla clientela cosiddetta d'affari (*business*), anche se tale profilo di clientela non si sovrappone perfettamente alla categoria *time sensitive*; non è escluso, infatti, che alcuni passeggeri che non viaggiano per motivi di affari possano essere ugualmente sensibili al tempo o, viceversa, che una parte della clientela *business* presti una crescente attenzione al fattore prezzo. In altri termini, la percentuale dei biglietti *business* può, in alcune circostanze, costituire una *proxy* poco attendibile dei passeggeri *time sensitive*.

**19.** I consumatori di tipo *price sensitive* evidenziano, invece, sensibilità diverse rispetto a prezzo e flessibilità del servizio. Per questa tipologia di clientela è la variabile prezzo ad essere determinante. Per contro, questa tipologia di passeggeri è tendenzialmente indifferente alle condizioni di flessibilità dell'offerta, può essere disposta ad acquistare il biglietto con largo anticipo, vincolandosi a data e orario specifici e può prendere in considerazione rotte che originano da aeroporti limitrofi meno vicini alla destinazione finale dello spostamento se ciò consente loro di ottenere un prezzo particolarmente conveniente. Tale profilo talvolta viene identificato con la cosiddetta clientela *leisure*.

**c) Sostituibilità tra collegamenti diretti e collegamenti indiretti**

**20.** Con riguardo alla sostituibilità tra voli diretti e voli indiretti che collegano i due aeroporti agli estremi della stessa rotta, essa va valutata tenendo conto della distanza e dei tempi di percorrenza nonché delle frequenze giornaliere dei voli sulla medesima rotta. Pertanto, con riguardo alle rotte nazionali, la sostituibilità tra voli diretti e indiretti deve essere generalmente esclusa, mentre per quanto concerne le rotte internazionali, i collegamenti diretti e indiretti possono talora considerarsi tra loro sostituibili e, quindi, facenti parte di un medesimo mercato.

**d) La concorrenza intermodale**

**21.** Analogamente, viene normalmente considerata per ciascuno dei mercati individuati la sostituibilità del trasporto aereo con altri mezzi di trasporto (ad es. trasporto ferroviario), in considerazione della distanza che separa i punti di origine e destinazione di ciascun collegamento interessato e del tempo complessivo di viaggio, nonché in funzione del tipo di passeggeri (più o

<sup>3</sup> Cfr. precedenti nazionali e comunitari richiamati nelle note a piè di pagine nn. 1 e 2.

<sup>4</sup> A ciò si aggiunga peraltro una particolare forma di asimmetria, tale per cui il fruitore del viaggio spesso non coincide con il soggetto che ne sopporta i costi (ad es. l'azienda). Ciò favorisce comportamenti opportunistici volti a massimizzare il *comfort*, la qualità complessiva del viaggio ed i benefici dei programmi di fidelizzazione, indipendentemente dal relativo prezzo.

meno sensibili al tempo) e delle frequenze e delle caratteristiche delle modalità di trasporto disponibili per i collegamenti (costi, comfort ecc).

**22.** La sostituibilità del trasporto aereo con altre modalità di trasporto nei mercati rilevanti considerati, tuttavia, non è stata mai accertata nei precedenti dell'Autorità. Ciò, in ragione dell'elevata distanza che normalmente separa i punti di origine e destinazione di ciascun collegamento interessato, i tempi di percorrenza e l'assenza, fino all'inizio del 2010, di collegamenti ferroviari diretti ad alta velocità.

**23.** Al contrario, la Commissione e le altre Autorità europee hanno in più occasioni<sup>5</sup> valutato la concorrenza esercitata dal servizio di trasporto ferroviario passeggeri, nei casi in cui quest'ultimo rappresentava un mezzo di trasporto comparabile, dal punto di vista della domanda, al trasporto aereo in termini di prezzo, qualità del servizio e tempo di percorrenza.

Tale rapporto di sostituibilità è stato riconosciuto in presenza di servizi ferroviari ad alta velocità su tratte sulle quali: *i)* la differenza nel tempo complessivo di viaggio risultava inferiore ad un'ora; *ii)* la frequenza di collegamenti giornalieri era comparabile, in particolar modo nella fascia iniziale e finale della giornata, così che entrambe le modalità di trasporto permettevano trasferimenti andata-ritorno in giornata; *iii)* era dimostrata la capacità disciplinante di un mezzo di trasporto sulla politica tariffaria dell'altro (o quantomeno della modalità ferroviaria su quella del trasporto aereo).

**24.** Dalle analisi condotte dalla letteratura di settore, nonché dai precedenti comunitari richiamati<sup>6</sup>, emerge, infine, che: *i)* per collegamenti inferiori a 400 km. si può parlare di sostituibilità piena tra trasporto aereo e quello ferroviario; *ii)* per quelli compresi tra 400 e 600 km. la sostituibilità persiste ma si attenua<sup>7</sup>. Inoltre, solo nel caso di voli *low-cost* appare possibile parlare di una pressione concorrenziale reciproca (*i.e.* del treno sull'aereo e viceversa), mentre nel caso del trasporto aereo di linea il vincolo concorrenziale viene esercitato dal trasporto ferroviario nei confronti del trasporto aereo e, spesso, tale vincolo incide molto meno sui collegamenti della prima mattina e della tarda serata.

#### ***ii) Le caratteristiche dei sistemi aeroportuali di Roma e di Milano***

**25.** In relazione alle rotte aeree interessate dall'operazione di concentrazione, appare necessario considerare le caratteristiche degli scali sulle quali esse insistono, onde definire correttamente i mercati rilevanti sui quali valutare gli effetti dell'operazione.

#### **a) Gli aeroporti romani**

**26.** Ciascuno dei due scali che compongono il sistema aeroportuale romano ha una specifica vocazione: Fiumicino - che rappresenta il primo scalo italiano in termini di passeggeri trasportati - è un *hub* in grado di servire sia traffico intercontinentale e internazionale su lunghe distanze sia traffico *point-to-point* nazionale ed internazionale su rotte infracomunitarie; Ciampino è un aeroporto che ha registrato un importante sviluppo negli ultimi anni in termini di volumi di traffico, soprattutto in ragione dell'incremento di traffico delle compagnie *low cost*.

<sup>5</sup> Cfr. decisioni, richiamate anche nella memoria di Alitalia-CAI del 9 febbraio 2012 (doc. 2.45): COMP/A38477/D2 - *British Airways/SN Brussels*, 10 marzo 2003; COMP/M.3280 - *Air France/KLM*, 11 febbraio 2004 (paragrafi 9 e 71); COMP/M.3770 - *Lufthansa/Swiss*, 4 luglio 2005 (paragrafi 12 e 56); COMP/M.3940 - *Lufthansa/Eurowings*, 22 dicembre 2005 (paragrafi 11 e 51); nonché, da ultimo, COMP/M.4439 - *RyanAir/AerLingus*, 11 ottobre 2007. Sul punto, si vedano anche Roman C., Espino R. e Martin J.C., 2009, *Analyzing Competition between the High Speed Train and Alternative Modes. The Case of the Madrid-Zaragoza-Barcelona Corridor*, Journal of Choice Modelling, 3(1), pp. 84-108 e De Rus G., 2008, *The Economic Effects Of High Speed Rail Investment*, OECD Discussion Paper 2008-16.

<sup>6</sup> Cfr. nota a piè di pagina n. 5.

<sup>7</sup> Sul punto, si vedano Roman C., Espino R. e Martin J.C., 2009, *Analyzing Competition between the High Speed Train and Alternative Modes. The Case of the Madrid-Zaragoza-Barcelona Corridor*, Journal of Choice Modelling, 3(1), pp. 84-108 e De Rus G., 2008, *The Economic Effects Of High Speed Rail Investment*, OECD Discussion Paper 2008-16.



**27.** In merito alla distanza dal centro di Roma e ai mezzi e tempi di collegamento, rileva notare che nonostante Ciampino si caratterizzi per una maggiore vicinanza alla città rispetto a Fiumicino (15 km. *contra* 32 km.), il tempo necessario per giungere ai due scali risulta equivalente (circa 30 minuti), in ragione della mancanza di un servizio di collegamento ferroviario per lo scalo di Ciampino, raggiungibile esclusivamente con un servizio di autobus, ovvero con il mezzo di trasporto privato (**Tabella 1**).

**Tabella 1** - Distanza e tempi di collegamento degli scali di Roma Fiumicino e Roma Ciampino dal centro di Roma

Aeroporto	Distanza dal centro	Tempi di collegamento	
		mezzo privato	mezzo pubblico
<i>Fiumicino</i>	32 km	45 minuti	treno: 30 minuti
<i>Ciampino</i>	15 km	30 minuti	bus: 40 minuti

Fonte: maps.google.com; www.adr.it.

#### **b) Gli aeroporti milanesi**

**28.** I tre aeroporti localizzati intorno alla città di Milano - segnatamente Linate, Malpensa e Orio al Serio - presentano specifiche caratteristiche che li differenziano sia dal punto di vista della domanda che per quanto riguarda le condizioni di offerta dei vettori. Le loro peculiarità si apprezzano principalmente con riferimento alle rotte che di regola presuppongono il ritorno in giornata sul capoluogo lombardo o, al contrario, per quella parte della domanda diretta nelle altre province della Lombardia.

**29.** Sia i precedenti comunitari che nazionali considerano gli aeroporti milanesi senz'altro sostituibili tra loro per i collegamenti internazionali. Al riguardo, rilevano in particolare le diverse caratteristiche di tali spostamenti, che raramente si esauriscono nell'arco della giornata, rendendo meno influenti le diverse condizioni di accessibilità allo scalo di Malpensa<sup>8</sup>.

##### *1) Lo scalo di Milano Linate*

**30.** Milano Linate è un *city-airport* situato a circa 7 km. dalla città, dedicato esclusivamente al traffico terminale (*point-to-point*), al traffico cioè che ha in Milano l'origine e la destinazione dello spostamento.

In particolare, oltre ad essere - al pari di molti altri scali italiani - un aeroporto "*full co-ordinated*", ovverosia che necessita di un coordinamento di *clearance* aeroportuale a motivo della congestione del traffico, Linate si contraddistingue per essere oggetto di una specifica normativa nazionale (segnatamente, i decreti ministeriali 3 marzo 2000 e 5 gennaio 2001, c.d. Decreti Bersani) che regola il numero massimo di frequenze che un vettore è abilitato a operare sulle rotte che hanno per origine o destinazione lo scalo.

**31.** Ai sensi di quanto stabilito dall'articolo 1 del D.M. 5 gennaio 2001 "*il limite di frequenze viene identificato nell'uso di due bande orarie (una di andata e una di ritorno) per vettore, per scali con traffico compreso tra 350.000 unità e 700.000 unità, di quattro bande orarie per vettore, per scali con traffico compreso tra 700.000 unità e 1.400.000 unità, di sei bande orarie per vettore, per*

*scali con traffico compreso tra 1.400.000 unità e 2.800.000 unità. Non è invece previsto alcun limite per i collegamenti con sistemi aeroportuali o singoli scali con traffico superiore a 2.800.000 unità.”*

**32.** La normativa intendeva contemperare l'esigenza di gestire razionalmente la scarsità di bande orarie disponibili con quella di garantire - stabilendo il numero massimo di frequenze per vettore per rotta - al maggior numero possibile di operatori l'opportunità di volare da un *city-airport* così importante come quello di Linate.

**33.** In base alla regolamentazione vigente già prima del dicembre 2008, la capacità massima di Linate è limitata a 18 movimenti all'ora per i voli di linea. Tale disposizione risulta tuttora in vigore, nonostante l'Autorità ne abbia più volte in passato evidenziato la portata restrittiva<sup>9</sup> a fronte di una capacità tecnica dello scalo potenzialmente più ampia.

## 2) Lo scalo di Milano Malpensa

**34.** Milano Malpensa, situato a circa 50 km. dalla città di Milano, è un aeroporto *hub* espressamente dedicato, al momento della sua costituzione, al *feederaggio* del traffico in prosecuzione da/per voli internazionali. Da un punto di vista regolamentare, Malpensa è interessato, infatti, dai citati Decreti Bersani sulla ripartizione del traffico aereo sul sistema aeroportuale di Milano che identificano l'aeroporto di Linate quale infrastruttura per collegamenti *point-to-point* proprio ai fini di assicurare il pieno dispiegamento delle potenzialità di sviluppo dell'*hub* di Milano Malpensa.

Ciononostante, in questi ultimi anni, stante l'impossibilità di accesso allo scalo di Milano Linate, diversi vettori hanno iniziato ad utilizzare l'aeroporto di Malpensa come punto di origine/destinazione di collegamenti *point-to-point* domestici. La natura di *hub* dello scalo è stata, peraltro, ulteriormente depotenziata dalla decisione di Alitalia-CAI di “abbandonare” Malpensa a favore dell'aeroporto di Roma Fiumicino come punto di convergenza del traffico internazionale.

**35.** Da ultimo, lo sviluppo sullo scalo di Malpensa di un traffico di natura *point-to-point* su rotte domestiche è stato favorito dall'avvio, a partire dall'inizio del 2010, del servizio di collegamento ferroviario “*Malpensa Express*”, con partenza circa ogni 30 minuti (per alcune corse che effettuano tre fermate intermedie il tempo di percorrenza è pari a 36 minuti), che ha significativamente ridotto i tempi e i costi connessi al raggiungimento dello scalo dalla città di Milano (**Tabella 2**).

**Tabella 2 - Distanza e tempi di percorrenza degli scali di Milano Linate e Milano Malpensa dal centro di Milano**

Aeroporto	Distanza dal centro	Tempi di collegamento	
		mezzo privato	mezzo pubblico
<i>Linate</i>	7 km	25 minuti	bus: 25 minuti
<i>Malpensa</i>	50 km	50 minuti	treno: 29 minuti (staz. Cadorna) 43 minuti (staz. Centrale)

Fonte: maps.google.com; www.seamilano.eu.

<sup>8</sup> Cfr. decisione dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, C7667 - *Alitalia/Volare*, cit., nonché della Commissione UE COMP/M.3280 - *Air France/KLM*, cit.

<sup>9</sup> Cfr., da ultimo, AS522 - *Determinazione della capacità operativa massima dell'aeroporto di Milano Linate*, in Bollettino n. 18/09.

**36.** Il cambiamento della natura del traffico nazionale che insiste sullo scalo di Milano Malpensa è testimoniata anche dai dati forniti da Alitalia-CAI secondo i quali nel 2011 l'incidenza del traffico di tipo *point-to-point* sul totale dei passeggeri sulle rotte domestiche ha superato il 98%<sup>10</sup>.

*3) Lo scalo di Orio al Serio*

**37.** Con riferimento all'aeroporto di Orio al Serio si osserva che esso è situato a circa 45 km. dalla città di Milano e a 5 km. da Bergamo e non è collegato con il capoluogo milanese con un servizio di trasporto terrestre rapido, risultando per tali ragioni assolutamente non adatto alle esigenze di una clientela *business*, eventualmente meno sensibile al prezzo. Rileva notare, al riguardo, che i collegamenti sulle rotte nazionali da/per lo scalo di Orio al Serio sono effettuati esclusivamente da vettori *low cost*. Non risulta che Alitalia-CAI abbia mai operato voli dallo scalo di Orio al Serio.

*iii) I collegamenti interessati dall'operazione*

**a) La sovrapposizione delle quote di Alitalia e AirOne**

**38.** In ragione della sovrapposizione delle rotte servite da Alitalia e da AirOne nella stagione IATA "Summer 2008", l'operazione in esame ha interessato le seguenti 18 tratte nazionali: Roma Fiumicino - Bari, Roma Fiumicino - Brindisi, Roma Fiumicino - Catania, Roma Fiumicino - Genova, Roma Fiumicino - Lamezia Terme, Roma Fiumicino - Palermo, Roma Fiumicino - Pisa, Roma Fiumicino - Torino, Roma Fiumicino - Trieste, Roma Fiumicino - Venezia, Milano Linate - Bari, Milano Linate - Brindisi, Milano Linate - Lamezia Terme, Milano Linate - Napoli, Milano Linate - Palermo, Milano Linate - Roma Fiumicino, Napoli - Torino e Napoli - Venezia.

**39.** La **Tabella 3** illustra l'andamento delle quote di mercato sulle rotte, in termini di frequenze settimanali operate, confrontando la situazione *pre-merger* (stagione IATA "Summer 2008") con quella creatasi a seguito della concentrazione (stagione IATA "Winter 2008/2009") e quella riscontrabile alla data attuale (stagione IATA "Winter 2011/2012").

**Tabella 3 - Quote di mercato sulle rotte nazionali interessate da sovrapposizioni in termini di frequenze operate, nelle stagioni IATA "Summer 2008", "Winter 2008/2009" e "Winter 2011/2012". Valori in percentuale.**

STAGIONE IATA / ROTTA	SUMMER 2008			WINTER 2008/2009		WINTER 2011/2012	
	AZ	AP	ALTRI	CAI	ALTRI	CAI	ALTRI
<u>da/per R. Fiumicino</u>							
Fiumicino - Brindisi	80	20	0	100	0	100	0
Fiumicino - Genova	55	45	0	100	0	70	30
Fiumicino - Lamezia T.	61	39	0	100	0	83	17
Fiumicino - Pisa	53	47	0	100	0	100	0
Fiumicino - Trieste	73	27	0	100	0	100	0
Fiumicino - Venezia	63	37	0	100	0	87	13
Fiumicino - Bari	52	41	7	93	7	100	0
Fiumicino - Torino	86	14	0	84	16	65	35

<sup>10</sup> Cfr. allegato n. 5 al verbale dell'audizione finale, doc. 3.93.

Fiumicino - Palermo	71	9	20	83	17	52	48
Fiumicino - Catania	50	26	24	65	35	52	48
<u>da/per Napoli</u>							
Napoli - Torino	45	55	0	100	0	68	32
Napoli - Venezia	52	21	27	75	25	38	62
<u>da/per Milano</u>							
<u>Linate</u>							
Linate - Bari	59	34	7	100	0	76	24
Linate - Brindisi	49	51	0	100	0	100	0
Linate - Lamezia T.	68	32	0	100	0	100	0
Linate - Fiumicino	61	38	1	91	9	100	0
Linate - Napoli	50	36	14	85	15	77	23
Linate - Palermo	60	15	25	72	28	83	17

Fonte: elaborazioni degli Uffici su dati agli atti del fascicolo (cfr. docc. 1.5 e 1.9).

#### b) Le rotte da/per Roma Fiumicino e da/per Napoli

**40.** Per quanto concerne le rotte nazionali da/per Roma Fiumicino<sup>11</sup>, ad eccezione della tratta Roma Fiumicino-Milano Linate (sulla quale si tornerà più dettagliatamente in appresso), nonché in relazione alle tratte Napoli-Torino e Napoli-Venezia, vale osservare l'assenza, in tutti gli aeroporti interessati, di problemi di contingentamento o di congestionamento (se non in alcune limitate fasce orarie), che implica l'assenza di barriere di tipo amministrativo e/o tecnico all'ottenimento di nuovi diritti di decollo/atterraggio (*slot*), rendendo possibile in tali mercati tanto l'ingresso di nuovi vettori quanto il rafforzamento di quelli già attivi.

**41.** Sulle tratte Roma Fiumicino-Genova, Roma Fiumicino-Lamezia Terme, Roma Fiumicino-Venezia, Roma Fiumicino-Torino, Roma Fiumicino-Palermo, Roma Fiumicino-Catania, Napoli-Torino e Napoli-Venezia, si è registrato l'ingresso nel triennio 2009-2011, successivo all'operazione di concentrazione, di nuovi operatori ovvero dal potenziamento dei collegamenti offerti dai concorrenti già attivi al momento della concentrazione.

Quanto ai collegamenti da/per Roma per/da Brindisi, Genova e Bari rileva segnalare, inoltre, l'avvio, a partire dalla stagione IATA "Winter 2010/2011", di un servizio di trasporto aereo con base l'aeroporto di Roma Ciampino.

**42.** L'ingresso e/o il potenziamento di operatori concorrenti hanno determinato, sulle rotte in questione, la significativa riduzione delle quote di mercato di Alitalia-CAI<sup>12</sup>. In quest'ottica, nel periodo considerato, l'elemento di maggiore novità è rappresentato dal rapido sviluppo della presenza dei vettori *low cost* - in particolare, RyanAir, easyJet, Windjet e BluExpress - che hanno avviato numerosi collegamenti *point-to-point*.

**43.** Su tutte le suddette rotte, la pressione esercitata dai vettori concorrenti - laddove la presenza di quest'ultimi, sebbene di dimensione contenuta, raggiunge comunque la dimensione minima efficiente in considerazione del volume e delle caratteristiche della domanda sulle tratte in parola -

<sup>11</sup> Le rotte in parola sono le seguenti: Roma Fiumicino-Brindisi; Roma Fiumicino-Genova; Roma Fiumicino-Lamezia T.; Roma Fiumicino-Pisa; Roma Fiumicino-Trieste; Roma Fiumicino-Venezia; Roma Fiumicino-Bari; Roma Fiumicino-Torino; Roma Fiumicino-Palermo; Roma Fiumicino-Catania.

<sup>12</sup> Con riferimento ai collegamenti da/per Roma per/da Bari, Brindisi e Genova, se si tengono in considerazione le frequenze operate dai vettori concorrenti che utilizzano lo scalo di Roma Ciampino, le quote di mercato di Alitalia-CAI (in termini di frequenze operate) sono pari, rispettivamente, a: 74% (sulla tratta Roma-Bari), 68% (su Roma-Brindisi) e 58% (su Roma-Genova).

ha comportato un significativo decremento del ricavo medio per passeggero realizzato da Alitalia-CAI, diminuito dalla stagione “*Summer 2009*” a quella “*Summer 2011*”, in media di circa il [5-15%]<sup>13</sup>.

**44.** Con riguardo alle rotte che interessano lo scalo di Roma Fiumicino sulle quali non vi è stato ingresso di nuovi operatori (segnatamente, Roma-Pisa e Roma-Trieste), si rileva che tali collegamenti sono caratterizzati da una bassa redditività in ragione dello scarso volume di traffico. In particolare, nel 2010, la rotta Fiumicino-Pisa ha registrato un volume di traffico totale pari a poco più di [100.000-150.000] passeggeri, mentre sulla Fiumicino-Trieste hanno volato circa [200.000-500.000] passeggeri. Tali valori risultano largamente inferiori a quelli che caratterizzano le rotte ad alta domanda (oltre alla rotta per Milano Linate, le rotte verso Palermo, Catania, Venezia e Torino), sulle quali il volume di traffico risulta tra tre e dieci volte superiore a quello sulle due tratte in esame<sup>14</sup>.

**45.** Il motivo per cui Alitalia-CAI continua a servire tali mercati va rintracciato nell’attività di *federaggio*, con la quale vengono alimentate le rotte internazionali in partenza dall’hub di Roma Fiumicino. In assenza dei passeggeri in transito, che sulle rotte da Pisa e Trieste per Roma Fiumicino rappresentano dal [20-50%] al [50-100%] del trasportato, i costi da sostenere per mantenere i collegamenti in questione non renderebbero profittevole l’operatività su tali rotte per operatori con un modello di *business* esclusivamente *point-to-point*.

#### **c) Le rotte da/per Milano Linate verso il Sud**

**46.** Sulle rotte Linate-Bari, Linate-Napoli e Linate-Palermo, a seguito della concentrazione del 2008, Alitalia-CAI aveva acquisito una posizione di mercato caratterizzata da quote significative in termini sia di frequenze (**Tabella 3**) che di passeggeri trasportati (in particolare pari a: 100% sulla tratta Linate-Bari; 73% su quella Linate-Napoli, 61% su Linate-Palermo).

**47.** Tale situazione, nel corso dell’ultimo triennio, si è modificata a seguito dell’ingresso di nuovi operatori (Meridiana sulla Linate-Bari), ovvero del rafforzamento della posizione di concorrenti che già nel 2008 operavano sulle rotte in questione, seppure con quote marginali (Windjet e Meridiana sulla Linate-Palermo e Meridiana sulla Linate-Napoli).

**48.** Quanto ai collegamenti Linate-Brindisi e Linate-Lamezia Terme, Alitalia-CAI risulta a tutt’oggi l’unico operatore attivo.

**49.** Si evidenzia che, fin dal momento della concentrazione, i collegamenti da Milano verso Bari, Brindisi, Lamezia Terme, Napoli e Palermo erano serviti anche da altri vettori aerei che operavano dallo scalo di Milano Malpensa.

**50.** Da ultimo, l’andamento dei passeggeri trasportati da Alitalia-CAI nel triennio successivo all’operazione di concentrazione mostra indice negativo, con una contestuale riduzione del ricavo medio per passeggero, a fronte, invece, di una crescita significativa della domanda per le medesime destinazioni con partenza dallo scalo di Malpensa e da quello di Bergamo (Orio al Serio).

Su tutte e cinque le rotte in esame, infatti, si osserva un costante decremento del traffico da/per Linate accompagnato da un aumento di quello con origine/destinazione Malpensa. Tale dinamica ha fatto sì che, nel 2011, il numero di passeggeri in partenza/arrivo da Malpensa verso le cinque città del Sud abbia eguagliato e, in alcuni casi, superato, quello da/per Linate (vedi **Grafici A1-A5** in appendice).

<sup>13</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>14</sup> Cfr. ENAC, 2011, *Dati di traffico 2010*.

#### d) Milano Linate - Roma Fiumicino

**51.** Sulla rotta Milano Linate-Roma Fiumicino, a seguito dell'operazione del 2008, Alitalia-CAI è diventata il primo operatore con una quota di mercato, in termini di frequenze operate, di poco inferiore al 100% in ragione di un incremento significativo della posizione precedentemente detenuta, grazie alla quota controllata da AirOne. In particolare, nella stagione "*Summer 2008*" (l'ultima prima dell'operazione di concentrazione), la quota della sola Alitalia era pari al 68%, a cui si è andato a sommare il 31% detenuto da AirOne.

**52.** A fronte di tale acquisizione, l'unica forma di concorrenza effettiva era svolta dal vettore Meridiana che, tuttavia, non potendo raggiungere una dimensione minima efficiente (disponendo solo di due *slot*), è rapidamente uscito dal mercato.

Fin dal dicembre 2008 a tutt'oggi, pertanto, Alitalia-CAI si trova in una posizione di monopolio sulla rotta Milano Linate-Roma Fiumicino.

**53.** Il **Grafico 1** dà conto dell'andamento del ricavo medio per passeggero e del ricavo medio per posto/km offerto successivamente al perfezionamento dell'operazione in esame.

**Grafico 1 - Andamenti del ricavo medio per passeggero e del ricavo medio per posto/km offerto sulla tratta Roma Fiumicino - Milano Linate, per stagione IATA. Periodo: "Winter 2008/2009" - "Summer 2011".**

[OMISSIS]

**54.** Si osserva che, nelle prime due stagioni IATA post-concentrazione, il ricavo medio per passeggero ha fatto registrare, rispetto al valore assunto nella stagione "*Winter 2008/2009*" (nel corso della quale è avvenuta la concentrazione), aumenti significativi, pari a circa il [10-20%] nella stagione "*Summer 2009*" (passando da [100-130] €/pax a [120-140] €/pax) e a più del [20-30%] nella stagione "*Winter 2009/2010*" (nella quale il ricavo medio per passeggero è stato pari a [130-160] €/pax).

**55.** Un andamento simile a quello del ricavo medio per passeggero è mostrato anche dal ricavo per posto/km offerto, altra misura comunemente usata come indicatore di redditività di una rotta (**Grafico 1**)<sup>15</sup>. Dai dati agli atti del fascicolo emerge, infatti, un notevole incremento fatto registrare da tale indicatore a seguito della concentrazione - da [8-13] €/posto/km nella stagione IATA "*Winter 2008/2009*" a [10-15] €/posto/km in quella "*Winter 2009/2010*" (con un aumento pari a circa il [30-40%]).

**56.** Da ultimo, a partire dalla stagione "*Summer 2009*", Alitalia-CAI ha ridefinito l'offerta precedentemente garantita individualmente dai due vettori (**Grafico 2**): in virtù di una drastica riduzione del numero di frequenze giornaliere - da [65-75] a [50-60], fino alle [45-55] della stagione IATA "*Summer 2011*" -, il nuovo vettore è riuscito ad aumentare il *load factor* di ogni volo (passando dal [40-50%] nella stagione IATA pre-concentrazione al [45-55%] nella stagione *post-merger*, fino al [50-60%] nell'ultima stagione).

<sup>15</sup> Il ricavo medio per posto/km offerto (noto con l'acronimo inglese *RASK*) costituisce una misura del ricavo unitario per un vettore aereo su una data rotta. Il *RASK* - ottenuto dividendo varie misure del ricavo operative per la quantità di posto/km offerta - indica il ricavo realizzato per ogni posto, ponderato per la lunghezza della tratta, offerto dal vettore. Ipotizzando che il livello dei costi unitari non vari significativamente nel periodo considerato, la variazione del *RASK* rappresenta una buona *proxy* dell'andamento della redditività del servizio di trasporto aereo su una data rotta nel tempo.

**Grafico 2 - Andamento del numero di voli operati e del coefficiente di riempimento sulla tratta Roma Fiumicino - Milano Linate (entrambe le direzioni), per stagione IATA. Periodo: “Winter 2008/2009” - “Summer 2011”.**

[OMISSIS]

*1) La concorrenza intermodale*

**57.** La situazione appena descritta si è indubbiamente modificata a seguito dell’attivazione del servizio di trasporto ferroviario passeggeri ad alta velocità.

**58.** A partire dal dicembre 2008, Trenitalia ha attivato un servizio di treni ad alta velocità che collega le città di Roma e Milano in circa 3 ore e mezzo. Dalla fine del 2009, con la riduzione dei tempi di percorrenza in alcuni tratti ferroviari, il collegamento ad alta velocità tra Roma e Milano senza fermate intermedie è possibile in meno di tre ore.

**1.1 Il tempo complessivo di viaggio**

**59.** Al fine di confrontare correttamente le due modalità alternative di trasporto, è opportuno calcolare il tempo complessivo di viaggio che si impiega partendo dal centro città di Roma/Milano per arrivare al centro città di Milano/Roma utilizzando l’aereo e il treno (**Tabella 4**).

Il tempo complessivo di viaggio tiene conto, oltre al tempo di percorrenza dell’aereo e del treno tra Roma e Milano, anche del tempo necessario per raggiungere gli aeroporti/le stazioni ferroviarie dal centro cittadino, nonché, nel caso del viaggio in aereo, di quello per effettuare le operazioni di imbarco/sbarco dall’aeromobile.

**Tabella 4 - Tempo complessivo di viaggio Roma-Milano in aereo e in treno.**

TRATTA	DURATA (in minuti)
<u><b>aereo</b></u>	
Roma centro - Fiumicino aeroporto	40-55
Check-in/imbarco	20-30
Volo	70
Arrivo/sbarco	15
Milano Linate - Milano centro	15-20
<b>totale</b>	<b>2h40m-3h10m</b>
<u><b>treno</b></u>	
Roma centro - Stazione Termini	15-25
Treno	180
Milano Centrale - Milano centro	15-20
<b>totale</b>	<b>3h30m-3h45m</b>

*Fonte: elaborazioni degli Uffici.*

**60.** Come emerge dalla tabella, il tempo complessivo di viaggio per raggiungere il capoluogo lombardo da Roma (e viceversa) presenta ancora oggi differenze non trascurabili, a seconda che si opti per l’aereo o per il treno ad alta velocità. Con l’aereo, infatti, il tempo complessivo di viaggio tra Roma e Milano può essere stimato in circa due ore e quaranta minuti (con un massimo di tre ore e dieci minuti) a fronte delle tre ore e trenta minuti (con un massimo di tre ore e

quarantacinque minuti) necessarie, nel complesso, con il treno. Rimane, pertanto, uno scarto temporale di circa un'ora tra le due modalità di trasporto<sup>16</sup>.

**61.** Si registra, soprattutto, ancora una differenza significativa tra il numero di frequenze giornaliere delle due diverse modalità di trasporto.

### 1.2 L'offerta di Trenitalia

**62.** Quanto all'offerta di servizi ferroviari di trasporto passeggeri sulla Roma-Milano si deve osservare che con l'introduzione dell'Alta Velocità, già a partire dalla fine del 2008 (ma il fenomeno è più evidente dal dicembre 2009), Trenitalia ha cambiato completamente la sua strategia commerciale (**Grafico 3**).

**Grafico 3 - Andamento del numero medio di frequenze giornaliere sulla tratta Roma-Milano (entrambe le direzioni) delle diverse tipologie di servizio di trasporto ferroviario e dell'aereo, per mese. Periodo: gennaio 2008 - dicembre 2011.**

*[OMISSIS]*

**63.** Risulta, infatti, che l'offerta prima rappresentata dai treni InterCity ed Eurostar è stata pressoché totalmente sostituita dall'offerta di treni ad alta velocità (con o senza fermate intermedie tra i due estremi della tratta), che assicurano al contempo collegamenti più rapidi tra le città di partenza e destinazione e un più accurato livello del servizio, a fronte, tuttavia, di un incremento significativo del prezzo dei biglietti per i consumatori.

**64.** In particolare, a partire da gennaio 2009, il numero giornaliero (medio) di treni EuroStar è passato da circa [10-15] (nella prima metà del 2008 era pari a circa [15-20]) a [1-5], mentre quello di treni InterCity è rimasto costante e pari, in media, a [5-10]. Al tempo stesso, l'offerta di treni ad alta velocità con fermate intermedie è passata da circa [20-30], nella seconda metà del 2008, a più di [25-35] a partire dall'inizio del 2009. Nello stesso mese, Trenitalia ha avviato anche il servizio di collegamento ad alta velocità senza fermate intermedie con una frequenza pari a circa [10-15] corse giornaliere.

Un ulteriore significativo incremento del numero di treni giornalieri ad alta velocità si osserva tra il mese di dicembre 2009 e quello di gennaio 2010, quando l'offerta raggiunge, per i collegamenti inferiori alle tre ore, in media, le [20-30] frequenze al giorno.

**65.** Tuttavia, nonostante il significativo aumento di frequenze giornaliere operate da Trenitalia, e dunque del numero di posti offerti, i collegamenti aerei di Alitalia-CAI risultano ad oggi ancora molto più frequenti rispetto al numero di treni ad alta velocità senza fermate intermedie: in particolare, a fronte di circa 30 treni ad alta velocità di 3h, Alitalia-CAI offre circa 45 voli giornalieri<sup>17</sup>.

### 1.3 Prezzi, quantità e redditività

**66.** Per valutare se il nuovo servizio ferroviario ad alta velocità rappresenti attualmente un'alternativa effettiva al trasporto aereo sulla tratta Roma-Milano è necessario analizzare l'impatto che l'avvio dell'Alta Velocità ha avuto sulla redditività del servizio offerto da Alitalia-CAI. A tal fine, è possibile confrontare l'andamento del numero di passeggeri trasportati e del

<sup>16</sup> Si noti che alla medesima conclusione in merito alla differenza tra trasporto aereo e trasporto ferroviario del tempo complessivo di viaggio sulla tratta Roma-Milano giunge anche Alitalia-CAI nella sua memoria del 9 febbraio 2012 (cfr. doc. 2.45).

<sup>17</sup> Il numero di frequenze giornaliere del collegamento ad alta velocità di 3h operato attualmente da Trenitalia sulla tratta Roma-Milano è tratto dal sito web [www.trenitalia.it](http://www.trenitalia.it).



ricavo medio per passeggero di Trenitalia (rispettivamente, **Grafico 4** e **Grafico 5**) con quelli di Alitalia-CAI (rispettivamente, **Grafico 6** e **Grafico 1**) a partire dalla fine del 2009.

**67.** Dal momento dell'attivazione dei servizi di alta velocità senza fermate, Trenitalia ha visto un significativo aumento dei passeggeri trasportati sulla tratta Roma-Milano (**Grafico 4**), al quale ha fatto seguito un importante incremento dei ricavi medi per passeggero, in buona parte frutto della sostituzione dei precedenti treni InterCity ed Eurostar con quelli Alta Velocità (**Grafico 5**).

**Grafico 4 - Andamento del numero di passeggeri trasportati sulla tratta Roma-Milano (entrambe le direzioni) per le diverse tipologie di servizio di trasporto ferroviario, per mese. Periodo: gennaio 2008 - dicembre 2011.**

[OMISSIS]

**Grafico 5 - Andamento del ricavo medio per passeggero sulla tratta Roma-Milano per le diverse tipologie di servizio di trasporto ferroviario, per mese. Periodo: gennaio 2008 - dicembre 2011.**

[OMISSIS]

**68.** Quanto al numero complessivo di passeggeri trasportati, si deve osservare, in primo luogo, che la strategia posta in essere da Trenitalia ha comportato, a partire dall'inizio del 2010, un ampliamento della dimensione complessiva del mercato del collegamento veloce tra Roma e Milano: dai dati emerge, infatti, l'esistenza di un trasferimento, a favore del treno ad alta velocità, anche di una parte dei passeggeri che in precedenza utilizzavano il collegamento ferroviario non ad alta velocità ovvero un'altra modalità di trasporto. Più in generale, lo sviluppo dell'Alta Velocità sembra aver incrementato l'uso del treno<sup>18</sup>.

**69.** Contestualmente all'avvio del servizio senza fermate di Trenitalia, Alitalia-CAI ha registrato: *i*) una diminuzione del ricavo medio per passeggero (**Grafico 1**); *ii*) un'invarianza del ricavo medio per posto/km offerto (**Grafico 1**); *iii*) una lieve diminuzione del numero complessivo di passeggeri trasportati (**Grafico 6**); *iv*) significative differenze nelle diverse fasce orarie, sia in termini di numero medio di passeggeri trasportati che di ricavo medio per passeggero (**Grafico 7**).

**70.** Dal **Grafico 1** emerge come gli incrementi di prezzo di Alitalia-CAI, realizzati immediatamente dopo la concentrazione, siano stati solo parzialmente "erosi" a partire dalla fine della stagione IATA "Winter 2009/2010", una volta che il collegamento ad alta velocità si è pienamente consolidato. Il ricavo medio per passeggero - che, da un valore di [100-130] €/pax (nella stagione IATA "Winter 2008/2009") aveva raggiunto un picco di [130-160] €/pax (nella stagione IATA "Winter 2009/2010") - è sceso, nella stagione IATA "Summer 2011" a circa [100-130] €/pax.

**71.** Al contrario, a seguito dell'ingresso dell'Alta Velocità a dicembre 2009, il ricavo medio per posto/km offerto - misura comunemente usata come parametro di redditività di una rotta - è rimasto sostanzialmente invariato (**Grafico 1**). Dopo una leggera riduzione registrata nelle due stagioni IATA successive a quella di avvio del servizio ferroviario ad alta velocità (stagione

<sup>18</sup> Un "effetto indotto" di ampliamento della dimensione complessiva del mercato dovuto all'ingresso dell'Alta Velocità si è osservato anche negli altri Paesi europei, come, ad esempio, nel caso delle tratte Parigi-Londra (dove a seguito dell'avvio del servizio ad alta velocità TGV si è avuto un aumento dell'ampiezza del mercato pari a circa il 30%) e Madrid-Siviglia (+35% con l'introduzione del treno AVE). Cfr. doc. 2.45, allegato n. 3, "Analisi Tecnica della Concorrenza Intermodale sulla Tratta Milano/Linate - Roma/Fiumicino", tabella 1, p. 10.

“*Winter 2009/2010*”), pari a circa il [1-10%], il ricavo medio per posto/km offerto è tornato a crescere, raggiungendo nuovamente il livello della prima stagione *post-merger*, pari a circa [10-15] €/pax/km.

**72.** Ciò fornisce evidenza della circostanza che Alitalia-CAI ha fronteggiato l’ingresso del nuovo servizio di trasporto ferroviario attraverso un’ulteriore contrazione dell’offerta (il numero medio di voli operati, nella stagione IATA “*Summer 2010*”, scende a [40-50] rispetto ai [50-60] della stagione IATA precedente; tale diminuzione si registra anche nella stagione “*Winter 2010/2011*” quando il numero medio di frequenze operate è pari a [45-55]; cfr. **Grafico 2**) e solo in misura minore mediante una riduzione dei prezzi. Tale strategia appare essere stata possibile unicamente in virtù della peculiare situazione di contingentamento normativo dello scalo di Milano Linate e della conseguente impossibilità per altri vettori aerei di utilizzare lo “spazio” inutilizzato da Alitalia-CAI<sup>19</sup>.

**73.** Quanto al volume di passeggeri trasportati, il **Grafico 6** mostra, inoltre, come, tra il 2009 e il 2011, la media annuale di passeggeri che utilizzano quotidianamente l’aereo sulla tratta in esame si è ridotta da circa [3.000-6.000] a circa [2.000-4.000] (pari a circa il [10-20%]).

**74.** Nello stesso periodo, i passeggeri dell’Alta Velocità di 3h sono aumentati da poco meno di [3.000-6.000], nel dicembre 2009, a circa [5.000-10.000], nel dicembre 2010 (pari ad un incremento di circa il [10-30%]), anche in ragione dell’ampliamento della dimensione complessiva del mercato dovuto, in particolare, alla soppressione di gran parte dei collegamenti InterCity ed Eurostar (oggi solo 6 treni InterCity e 2 Eurostar collegano Roma e Milano).

**Grafico 6 - Andamento del numero medio giornaliero di passeggeri trasportati da Alitalia-CAI sulla tratta Roma Fiumicino - Milano Linate (entrambe le direzioni), per mese. Periodo: gennaio 2009 - ottobre 2011.**

[OMISSIS]

**75.** Al riguardo, occorre, in primo luogo, considerare come, tale variazione (il trasferimento di passeggeri dall’aereo al treno), seppur sostanzialmente in linea con quanto registrato in altri Paesi europei a seguito dello sviluppo dell’Alta Velocità, si colloca al limite inferiore dell’intervallo (pari al 12-32%)<sup>20</sup>.

**76.** L’impatto esercitato dall’Alta Velocità sul trasporto aereo presenta, inoltre, un’articolazione differenziata laddove la valutazione si svolga per diverse tipologie di domanda e per fasce orarie.

#### 1.4 Passeggeri e ricavi nelle diverse fasce orarie

**77.** Considerando le differenti caratteristiche del servizio aereo e di quello ferroviario ad alta velocità, l’offerta di Trenitalia costituisce solo in parte un’alternativa al collegamento aereo con riferimento alle specifiche esigenze della clientela più sensibile al tempo (segnatamente, raggiungimento di Roma o Milano nelle prime ore del mattino, ampia offerta di collegamenti nella fascia oraria iniziale e in quella finale della giornata) e che richiede un servizio di andata e ritorno in giornata.

**78.** In particolare, ad oggi esiste un solo treno Alta Velocità di 3h che consente di raggiungere Milano da Roma entro le 9 del mattino e un altro entro le 9:40. Le altre possibilità, in tale fascia

<sup>19</sup> Al riguardo si deve osservare che gli *slot* che Alitalia-CAI non ha più impiegato sulla rotta Roma Fiumicino - Milano Linate sono stati utilizzati su altre tratte sia nazionali sia internazionali (cfr., sul punto, le dichiarazioni di SEA, doc. 2.44, sopra richiamate).

<sup>20</sup> Cfr. doc. 2.45, allegato n. 3, *cit.*, tabella 2, p. 10.

oraria, sono costituite da treni (tre) ad alta velocità con fermate intermedie (collegamento in 3 ore e 30 minuti) con partenza entro le 7:30 e arrivo nel capoluogo lombardo entro le 10:30. Analoga situazione si registra nella direzione inversa, da Milano a Roma.

Quanto alla fascia oraria dopo le 17, Trenitalia offre quattro treni senza fermate intermedie: l'ultimo collegamento diretto parte da Milano alle 19, a fronte di un ultimo aereo in decollo da Milano Linate alle 21 (da Roma verso Milano, l'ultimo collegamento aereo è programmato per le 21:30).

**79.** L'andamento del numero (medio) giornaliero di passeggeri trasportati da Alitalia-CAI diviso per fascia oraria dà conto della limitata diminuzione, a seguito dell'ingresso dell'Alta Velocità, della domanda nella fascia iniziale e in quella terminale della giornata (**Grafico 7**), che rappresentano, in media, circa [omissis] del totale dei passeggeri trasportati su tutto il periodo preso in esame (dalla stagione IATA "Winter 2008/2009" a quella "Summer 2011").

**80.** Rispetto alla stagione IATA in cui si è assistito all'avvio dell'Alta Velocità di tre ore, nella stagione IATA "Winter 2010/2011", l'unica fascia oraria in cui Alitalia-CAI ha registrato un significativo calo del numero medio giornaliero di passeggeri trasportati è stata quella dalle 9 alle 13 (con una riduzione pari a circa il [10-20%]). Nelle altre fasce orarie, la variazione è stata [omissis] (nella fascia oraria dopo le 17) ovvero più contenuta ([1-10%], nella fascia oraria prima delle 9). Nella fascia oraria del pomeriggio (13-17), la variazione è stata positiva ([1-10%]).

**Grafico 7 - Andamento del numero totale medio giornaliero di passeggeri trasportati da Alitalia-CAI sulla tratta Roma Fiumicino - Milano Linate. Stagioni IATA "Winter 2008/2009"- "Summer 2011".**

[OMISSIS]

**81.** La specificità delle fasce orarie della prima mattinata e della tarda serata trova un'importante conferma quando si osservano i dati relativi ai passeggeri che effettuano il viaggio di andata e ritorno in giornata. Sul totale dei passeggeri trasportati quotidianamente da Alitalia-CAI sulla tratta in questione, più del [20-40%] effettua il viaggio di andata e ritorno in giornata (**Grafico 8**).

**82.** Tale percentuale aumenta di [omissis] tra le stagioni IATA "Winter 2009/2010" e "Winter 2010/2011" mentre si riduce [omissis] se si confrontano le stagioni estive 2010 e 2011. A fronte di ciò, il ricavo medio per passeggero realizzato da Alitalia-CAI con riferimento a questa tipologia di passeggeri risulta sistematicamente più elevato di quello conseguito sulla totalità della domanda, mostrando un calo decisamente più contenuto di quest'ultimo (poco più del [1-10%] tra le stagioni IATA "Summer 2009" e "Summer 2011" a fronte del calo di circa il [1-10%] fatto registrare dal ricavo unitario medio totale).

**Grafico 8 - Andamento del ricavo unitario medio sul totale dei passeggeri e del ricavo unitario medio sui passeggeri che effettuano a/r in giornata di Alitalia-CAI e della percentuale di passeggeri che effettuano a/r in giornata di Alitalia-CAI e di Trenitalia sulla tratta Roma-Milano. Periodo: gennaio 2009-ottobre 2011.**

[OMISSIS]

## VII. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

### *i) Le argomentazioni di Alitalia-CAI*

#### **a) La base giuridica**

**83.** Alitalia-CAI ha contestato, in sede di memorie, nonché di audizione finale, l'impostazione adottata nel provvedimento di avvio e ribadita nella comunicazione delle risultanze istruttorie in merito ad alcuni profili principali.

Le obiezioni di Parte concernono, in primo luogo, la peculiarità del presente procedimento che non costituisce un "normale" procedimento di valutazione di un'operazione di concentrazione, in quanto rileva la base giuridica sulla quale il procedimento è stato avviato.

Infatti, ai sensi dell'articolo 1, comma 10, del decreto legge 28 agosto 2008, n. 134 è previsto che l'Autorità, decorso un periodo di tre anni, possa definire *"il termine [...] entro il quale le posizioni di monopolio eventualmente determinatesi devono cessare"* (enfasi aggiunta).

A detta della Parte, dunque, si ravvisa una discrasia tra il dettato della norma e il provvedimento di avvio dell'Autorità nel quale si fa riferimento alla costituzione di posizioni dominanti.

Alitalia-CAI sottolinea che la norma ha carattere eccezionale, in quanto sicuramente è eccezionale la sospensione dei poteri *antitrust* e si tratta di una norma eccezionale perché, *"come rilevato dalla Corte Costituzionale, nella specie occorreva fronteggiare una situazione di gravissima crisi d'impresa, sicché il legislatore ha inteso realizzare un intervento diretto a garantirne la continuità ed a permettere la conservazione del rilevante valore dell'azienda"*. Se questo era lo scopo della norma - continua la Parte - *"nessun dubbio che la presente procedura non possa avere come esito la rimozione di eventuali posizioni dominanti"* ma unicamente quelle di monopolio.

#### **b) La sostituibilità tra gli scali milanesi**

**84.** La seconda obiezione di Alitalia-CAI riguarda la sostituibilità tra gli scali aeroportuali di Milano Linate e Milano Malpensa. Ad avviso della società, infatti, non sussistono differenze sostanziali tra i due scali in termini di vocazione degli stessi e di distanza dal centro della città di Milano.

**85.** Al riguardo, Alitalia-CAI ha precisato che entrambi gli scali avrebbero una vocazione di traffico *"point-to-point"* - soprattutto in considerazione dell'avvio, da parte di diversi vettori *low cost*, di servizi di trasporto aereo su rotte nazionali con origine/destinazione lo scalo di Milano Malpensa. Anche sullo scalo di Malpensa il traffico *"point-to-point"* raggiunge attualmente valori superiori al 90% e non si registrano differenze sostanziali tra i due scali in termini di traffico *"connection"* o da *"feederaggio"*.

Inoltre, Alitalia-CAI evidenzia che, nel triennio successivo alla concentrazione, il traffico passeggeri nel sistema aeroportuale milanese (inclusivo degli scali di Linate, Orio al Serio e Malpensa) è aumentato di circa 11 punti percentuali. A fronte di ciò, il traffico, sul solo scalo di Linate, è diminuito del 3%.

In ogni caso, il traffico in partenza da Linate rappresenta circa un quarto del traffico complessivo dell'area milanese, il restante 75% essendo costituito dai voli in decollo/atterraggio da Malpensa e Orio al Serio.

**86.** Anche per quanto concerne i tempi di raggiungimento del centro della città di Milano dagli scali aeroportuali in questione, la Parte evidenzia la novità dell'attivazione del servizio *Malpensa Express*, grazie al quale la stazione di Milano Cadorna è raggiungibile da Malpensa in meno di trenta minuti. Con tempi di percorrenza, peraltro, assolutamente paragonabili a quelli del *Leonardo Express* che collega lo scalo di Fiumicino con la stazione Termini di Roma.

Da un paragone effettuato con gli scali di Gatwick e Monaco risulta che la distanza di Malpensa dal centro città - in termini di distanza chilometrica e tempi di percorrenza - è assolutamente in linea con quanto si registra nelle altre grandi città europee.

**87.** Inoltre, la società ha evidenziato che, contrariamente a quanto sostenuto dall'Autorità, anche la maggior parte del traffico nazionale sarebbe "*overnight*".

Infatti, sul traffico domestico solo l'11% dei passeggeri da/per Linate effettua viaggi di andata e ritorno in giornata, a fronte del 6% registrato sulle rotte internazionali sempre da/per Linate. Pertanto, in ragione della scarsa differenza tra i due dati, gli scali di Malpensa e Linate appaiono rientrare - al pari di quanto ritenuto in merito alle rotte internazionali - nel medesimo sistema aeroportuale della città di Milano.

**88.** Alitalia-CAI ha, altresì, richiamato la giurisprudenza della Commissione secondo cui due aeroporti appartengono al medesimo mercato rilevante se una data città si trova entro 100 km. di distanza dall'aeroporto o se il tempo di percorrenza per raggiungere detto aeroporto dalla città sia pari ad un'ora<sup>21</sup>. In particolare, la Parte ha ricordato la decisione del 2010 della Commissione nel caso *Iberia/British Airways*<sup>22</sup>, nella quale è stata accertata l'esistenza di sostituibilità - sia per i passeggeri *time-sensitive* che non *time-sensitive* - tra i tre aeroporti londinesi di Heathrow, Gatwick e London City che presenterebbero caratteristiche analoghe agli scali milanesi.

**89.** Per quanto concerne la diversa strategia commerciale di Alitalia-CAI per i voli in partenza/arrivo da Linate e da Malpensa, la Parte sottolinea di aver sostenuto, nell'ultimo triennio, importanti investimenti (pari a circa [25-45] milioni di euro) volti a riqualificare lo scalo di Linate. Sarebbe, pertanto, erroneo distinguere due mercati rilevanti sulla base del comportamento di un soggetto che diviene, conseguentemente, l'artefice della distinzione del mercato. Il maggior ricavo medio unitario ottenuto su Linate rispetto a Malpensa risponde, dunque, ad una strategia di incremento dei prezzi dei biglietti per i passeggeri, a fronte di un miglior servizio prestato.

**90.** In merito all'affermazione contenuta nel provvedimento di avvio secondo cui i movimenti orari attualmente autorizzati su Linate (pari a 18) sarebbero largamente inferiori alle effettive potenzialità dello scalo, Alitalia-CAI ha sottolineato che la soglia di 32 movimenti orari risultava da uno studio richiamato in un documento della Commissione europea del 2000. La soglia, tuttavia, risulterebbe ampiamente sovradimensionata come dimostrato dal recente accordo di programma sottoscritto da ENAC e SEA in cui quest'ultima quantifica nel numero di 20 i movimenti orari massimi operabili sulla pista.

**91.** Peraltro, Alitalia-CAI ha fatto presente che lo studio utilizzato dalla Commissione stimava come capacità dell'aeroporto di Linate un traffico pari a otto milioni di passeggeri annui, limite che risulta superato sullo scalo milanese già con i 18 movimenti orari attualmente operati.

**92.** A conferma di ciò, Alitalia-CAI ha sottolineato che lo spazio inutilizzato di Linate è molto limitato, a causa della scarsa disponibilità di piazzole e di aeree di sosta per gli aeromobili. Al riguardo, ha concluso che lo scalo milanese, fatta eccezione per la lunghezza della pista, costituisce a tutti gli effetti un *city-airport*.

### **c) L'analisi sulle singole rotte**

#### *1) Le rotte da Linate verso il Sud*

**93.** Impregiudicata la questione di principio per cui l'Autorità sarebbe chiamata a richiedere la rimozione esclusivamente di eventuali posizioni di monopolio, nonché della sostituibilità degli scali milanesi, Alitalia-CAI contesta l'analisi concorrenziale effettuata nella Comunicazione delle

<sup>21</sup> Il riferimento, per tutti, è alla decisione della Commissione, nel caso *RyanAir/AerLingus*, cit.

<sup>22</sup> Cfr. decisione della Commissione nell'operazione di concentrazione COMP/M.5747 - *Iberia/British Airways*, cit.

Risultanze Istruttorie in merito alle rotte in partenza/arrivo da Linate, sia per quanto concerne le rotte verso alcune destinazioni nell'Italia meridionale, che per quanto concerne il collegamento Linate-Fiumicino.

**94.** In particolare, per quanto concerne le rotte da/per Linate verso le città di Napoli, Bari e Palermo, Alitalia-CAI sottolinea come l'ingresso, nell'ultimo triennio, di nuovi operatori sulle rotte, così come il rafforzamento delle quote di mercato di quelli già attivi all'epoca della concentrazione, dimostra la contendibilità della posizione di mercato di Alitalia-CAI e l'assenza, non solo di una posizione di monopolio, ma addirittura di una posizione dominante tale da alterare stabilmente gli equilibri di mercato.

A dimostrazione dello scarso potere di mercato detenuto da Alitalia-CAI sulle rotte in questione, il vettore sottolinea l'andamento decrescente del ricavo medio del passeggero, nel triennio successivo all'operazione di concentrazione.

**95.** La medesima situazione di ricavo unitario discendente si registra anche sulle due rotte da Linate verso Brindisi e Lamezia Terme, sulle quali - a detta dell'Autorità - si registrerebbe una posizione di monopolio di Alitalia-CAI.

Secondo quest'ultima, proprio l'andamento del ricavo medio passeggero dimostra, in assenza di altri vettori operanti sulle rotte in questione, l'impossibilità di imputare ad Alitalia-CAI il tipico comportamento del monopolista presente su un mercato incontendibile ed è a sua volta dimostrazione della disciplina concorrenziale svolta da altri vettori concorrenti operanti sulle rotte Malpensa-Brindisi e Malpensa-Lamezia Terme.

**96.** A tale proposito, Alitalia-CAI sottolinea, che nel triennio di osservazione e sulla base degli atti al fascicolo, l'andamento del traffico (in termini di passeggeri trasportati) si è notevolmente ridotto sui collegamenti da Linate verso Brindisi e Lamezia Terme - ma la medesima considerazione vale per i collegamenti verso Napoli, Palermo e Bari - mentre lo stesso ha avuto andamento fortemente crescente per le rotte in partenza da Malpensa e Orio al Serio, con destinazione sempre per le città in parola.

Una simile circostanza fattuale - a detta di Parte - è chiaramente indicativa della sostituibilità per i consumatori dei tre scali milanesi per i collegamenti verso le destinazioni in questione.

**97.** Peraltro tale conclusione appare pacificamente acquisita a livello comunitario in quanto, in decisioni relative a rotte aeree da/per Milano con destinazioni che, seppure internazionali, presentavano tempi di percorrenza inferiori a quelli delle tratte in esame, i tre aeroporti della *catchment area* milanese sono stati considerati rientrare nello stesso mercato rilevante.

Proprio con riferimento allo scalo di Lamezia di Terme, peraltro, anche il giudice nazionale ha riconosciuto, nel caso *Alitalia/Volare*<sup>23</sup>, la sostituibilità, dal lato della domanda, dei due scali di Linate e Malpensa.

**98.** Da ultimo la Parte evidenzia che, ove sia riconosciuta la sostituibilità tra gli scali di Milano, in nessuno dei cinque mercati considerati - segnatamente Milano-Napoli, Milano-Palermo, Milano-Bari, Milano-Brindisi, Milano-Lamezia - Alitalia-CAI detiene quote superiori al 60%.

## *2) La rotta Milano Linate-Roma Fiumicino*

**99.** Per quanto concerne, invece la rotta Linate-Fiumicino, Alitalia-CAI, impregiudicata la questione della sostituibilità tra gli scali milanesi, ha evidenziato che lo scenario di mercato presente a fine 2008 risulta totalmente modificato a seguito dell'ingresso dell'Alta Velocità nel 2009.

<sup>23</sup> Cfr. decisione dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato nel caso C7667 – *Alitalia/Volare*, cit.

In ragione dei tempi di percorrenza comparabili tra i due mezzi di trasporto, ad oggi il treno è considerato da Alitalia un *competitor* a tutti gli effetti proprio sui collegamenti tra Roma e Milano.

**100.** A dimostrazione della disciplina concorrenziale esercitata dal treno sull'aereo, Alitalia-CAI ha prodotto dati relativi all'andamento della propria domanda passeggeri - in costante decrescita già dai primi mesi del 2009 - e all'andamento dei propri ricavi medi unitari - parimenti in costante decremento dal 2009 e, in maniera ancor più significativa, dall'inizio del 2009 a seguito dell'ingresso dell'Alta Velocità a 3 ore.

In questo contesto vanno peraltro interpretati alcuni degli investimenti di Alitalia-CAI sulla rota, quale l'attivazione di un servizio di *check-in* "*fast-track*", al fine di ridurre ulteriormente i tempi complessivi di volo sul collegamento tra Fiumicino e Linate.

**101.** Studi di settore dimostrerebbero, a detta di Parte, come sul generale mercato dei collegamenti tra le città di Roma e Milano, dall'ingresso dell'alta velocità l'attrattività del trasporto aereo ha perso oltre 20 punti percentuali. Pertanto, alla data attuale, a fronte di un 10% dei collegamenti che avvengono con auto privata, circa il 55% degli spostamenti avviene per via ferroviaria, mentre poco più del 30% in aereo.

Sulla base di dati di fonte Trenitalia, il rapporto di tale società nei confronti di Alitalia-CAI sarebbe di 80 a 20 in termini di posti offerti sulla tratta Milano-Roma.

**102.** In ogni caso, anche a prescindere dalla disciplina esercitata dalla concorrenza intermodale, Alitalia-CAI, nella propria difesa, ha sostenuto come l'operazione di concentrazione del 2008 non abbia causato effetti unilaterali suscettibili di pregiudicare i consumatori.

Al riguardo la Parte ha sottolineato come non possa essere assunta a base di riferimento, sulla quale stimare gli effetti della concentrazione, la stagione IATA "*Winter 2008/2009*" in quanto stagione corrispondente ad un periodo di gravissima difficoltà della società, in commissariamento e prossima al fallimento. Pertanto, una più corretta base di calcolo per valutare gli effetti unilaterali dell'operazione sarebbe rappresentata dalla precedente stagione "*Summer 2008*".

**103.** Come emerge dal grafico che segue (**Grafico 9**), il ricavo medio unitario nella prima stagione *post-merger* ("*Summer 2009*") è significativamente inferiore a quello realizzato dalla società in fase *pre-merger*.

**Grafico 9 - Andamento del ricavo medio per passeggero di Alitalia-CAI sulla tratta Roma Fiumicino - Milano Linate. Stagioni IATA "*Summer 2008*"-"*Summer 2011*".**

[OMISSIS]

**104.** Anche nella stagione seguente tale valore ("*Winter 2009/2010*"), seppure in lieve ripresa, non recupera il *gap* con il livello iniziale. Successivamente, a partire dalla "*Summer 2010*", il valore riprende a diminuire in corrispondenza con l'effettivo esplicarsi della disciplina concorrenziale dell'Alta Velocità.

**105.** Sulla base di tali circostanze fattuali, la Parte sostiene come, alla data attuale, non sia possibile né realistico ravvisare una posizione di monopolio di Alitalia-CAI sui collegamenti tra Roma e Milano.

**ii) Le argomentazioni dei vettori concorrenti e di SEA**

**106.** Nel corso dell'istruttoria alcuni vettori intervenienti nel procedimento hanno rappresentato le proprie posizioni in merito all'asserita sostituibilità tra i due scali aeroportuali di Milano Linate e Milano Malpensa.

**107.** In particolare, Air Dolomiti ha evidenziato che l'attivazione del servizio ferroviario *Malpensa Express* non è suscettibile di rendere più appetibile per la clientela lo scalo di Malpensa rispetto a quello di Linate in quanto i tempi di raggiungimento dello stesso dal centro della città rimangono comunque significativamente superiori.

Dal punto di vista dei vettori, inoltre, fare scalo a Malpensa piuttosto che a Linate comporta dei costi maggiori in quanto, in ragione dell'ampiezza dello scalo, della lunghezza delle piste, della distanza delle piazzole di sosta dalla struttura operativa dello scalo, le operazioni di decollo/atterraggio e ricovero aeromobili comportano un maggior consumo di carburante e un utilizzo più prolungato del personale in servizio.

A fronte di costi maggiori per la gestione delle operazioni di volo da Malpensa e della maggior appetibilità per la domanda, lo scalo di Linate consentirebbe di ottenere ricavi più elevati di circa il 10% rispetto a quelli realizzabili a Malpensa.

**108.** Il vettore Blu Panorama ha principalmente evidenziato che, in ragione delle differenze strutturali (in termini di distanza dal centro cittadino, viabilità, lunghezza delle piste), i due scali di Linate e Malpensa risultano naturalmente destinati a servire tipologie di traffico completamente diverse: domestico il primo e internazionale/intercontinentale il secondo. La diversa destinazione strutturale è stata poi sancita anche a livello normativo con i c.d. Decreti Bersani del 2000 e 2001. Il vettore ha altresì evidenziato che in ragione della presenza del medesimo gestore (SEA) in entrambi gli scali non si registrano differenze significative nelle tariffe richieste per lo svolgimento delle operazioni propedeutiche all'attività di volo.

**109.** easyJet ha reso noto, con comunicazione del 23 gennaio 2012, di beneficiare di alcuni incentivi, concessi da SEA, [omissis], per operare dallo scalo di Malpensa.

Per easyJet lo scalo di Linate risulta, pertanto, notevolmente più costoso rispetto a quello di Malpensa. Stime della società quantificano per il periodo ottobre 2010-settembre 2011 un corrispettivo medio per ogni passeggero imbarcato a Linate superiore del [10-50%] rispetto a quanto sopportato per i passeggeri in transito da Malpensa.

Se easyJet dovesse operare da Linate tutte le rotte che opera da Malpensa subirebbe un aggravio di circa [5-15] milioni di euro a titolo di corrispettivi da riconoscere a SEA, con una maggiorazione per ogni aeromobile in partenza di circa [200-1.000] euro.

Ciononostante, l'indice medio di redditività per easyJet risulta essere maggiore del [10-50%] su Linate rispetto a Malpensa, in ragione della preferenza accordata dai consumatori per la facilità di accesso al centro di Milano.

**110.** Nelle proprie memorie, nonché in sede di audizione finale, easyJet ha affermato, altresì, la mancanza di sostituibilità tra gli scali di Fiumicino e Ciampino in ragione delle carenze strutturali e logistiche che caratterizzerebbero quest'ultimo aeroporto. Le infrastrutture di Ciampino non risulterebbero infatti paragonabili a quelle di Fiumicino, in particolare per la tipologia di passeggeri *business*. Peraltro, l'assoluta carenza di spazi sul secondo scalo romano renderebbe impossibile la realizzazione di qualsiasi investimento specifico volto a riqualificare lo scalo.

**111.** Anche Meridiana ha sottolineato, con una breve nota pervenuta in data 7 febbraio 2012, la non sostituibilità dei due scali aeroportuali di Linate e Malpensa, principalmente in ragione del diverso regime regolamentare cui sono sottoposti.

Per Meridiana peraltro i due scali non sono sostituibili in ragione del tipo di traffico gestito dalla compagnia la quale, come noto, è affidataria di servizi aerei in regime onerato operati dagli scali di Cagliari e Olbia con destinazione Milano Linate, scalo individuato - nell'ambito della Conferenza dei Servizi - come l'aeroporto di maggiore interesse nell'ambito del sistema aeroportuale milanese.



Meridiana, pertanto, non è interessata a svolgere un traffico di *federaggio* tra più destinazioni che potrebbe essere, più efficacemente, basato su Malpensa.

Per quanto concerne i collegamenti *point-to-point* con partenza/destinazione Malpensa, questi appaiono rivolti agli utenti residenti nelle aree limitrofe allo scalo (Torino, Novara, Genova), piuttosto che ai residenti nella città di Milano.

Meridiana, inoltre, evidenzia la neutralità della scelta tra i due scali per quanto concerne i servizi offerti e il relativo livello tariffario, in quanto assolutamente analoghi e conformi tra loro.

Da ultimo, la società sottolinea l'irrelevanza dell'attivazione del servizio ferroviario *Malpensa Express*, in quanto la stazione di Cadorna non avrebbe la stessa attrattività della Stazione Centrale per la generalità della domanda.

**112.** Infine, in data 9 febbraio 2012, è giunta una breve nota da parte di SEA, i cui contenuti sono stati confermati in sede di audizione finale, nella quale il gestore aeroportuale degli scali di Milano Linate e Milano Malpensa ha affermato che la società ha diversificato la propria attività in funzione della natura dei due aeroporti, che devono considerarsi non sostituibili in considerazione, in primo luogo, dei richiamati decreti ministeriali. In particolare, i servizi offerti a Milano Malpensa sono stati sviluppati al fine di sfruttare appieno le sue potenzialità di scalo *hub*. La non sostituibilità tra i due aeroporti, inoltre, sarebbe ancor più marcata con riferimento specifico alla clientela *business* sulla tratta Roma-Milano in considerazione della durata limitata del viaggio e della differente ubicazione dei due scali milanesi rispetto al centro di Milano.

**113.** SEA, inoltre, ha sottolineato che i collegamenti ferroviari ad alta velocità non esercitano una sufficiente disciplina concorrenziale su Alitalia-CAI, neanche sulla tratta Milano-Roma. Per la clientela di tipo *business* che ha l'esigenza di effettuare nella stessa giornata il viaggio di andata e ritorno dalle due città, l'offerta di Trenitalia nella fascia oraria iniziale (prima delle 9) e finale (dopo le 17) della giornata non sarebbe sufficiente per considerare il collegamento ferroviario un'alternativa effettiva a quello aereo.

**114.** Da ultimo, SEA ha evidenziato come le frequenze settimanali operate dal Gruppo Alitalia sulla rotta Milano Linate-Roma Fiumicino si siano ridotte, dal 2008 al 2011, di circa 100 voli tanto nella stagione invernale quanto in quella estiva. Al tempo stesso, alcuni *slot* in possesso di Alitalia-CAI nello scalo di Milano Linate, precedentemente impiegati sulla rotta da/per Roma Fiumicino, sono stati utilizzati su altre tratte, prevalentemente internazionali. Ciò avrebbe permesso, peraltro, ai vettori appartenenti a *SkyTeam* di rafforzare sullo scalo di Milano Linate un'attività di *federaggio* in contrasto con la *ratio* sottesa ai Decreti Bersani.

## VIII. VALUTAZIONI

### i) Premessa

**115.** Come specificato nel provvedimento di avvio d'istruttoria del 30 novembre 2011, oggetto del presente procedimento è la valutazione dell'impatto sul mercato dell'operazione di concentrazione tra i vettori Alitalia ed AirOne, sia al momento della fusione del 2008 che, ove la stessa avesse dato luogo alla costituzione di posizioni dominanti o di monopolio, alla data attuale.

Conseguentemente, la valutazione che segue avrà ad oggetto la valutazione degli effetti dell'operazione alla data del 2008 e la loro eventuale persistenza alla data attuale.

Come previsto dalla norma di legge, di cui all'art. 1, comma 10 del d.l. 134/2008, ove l'Autorità riscontri la persistenza di posizioni di mercato in capo ad Alitalia-CAI suscettibili di limitare od alterare la concorrenza, essa individua il termine entro il quale tali posizioni dovranno cessare.

**116.** La questione di natura procedurale, sollevata dalla Parte in sede di difese conclusive, relativa all'interpretazione della norma, nella misura in cui fa riferimento alla costituzione di posizioni di monopolio e non di posizioni dominanti - come normalmente avviene in materia di diritto *antitrust* -, sarà di volta in volta affrontata con riferimento alle singole rotte oggetto di valutazione nel presente caso.

**ii) La sostituibilità tra aeroporti**

**117.** Preliminare alla valutazione del caso di specie, in quanto prodromica all'individuazione dei mercati rilevanti sui quali valutare gli effetti dell'operazione realizzatasi nel 2008, è l'analisi della sostituibilità degli scali dell'area romana e milanese sui quali insistono le rotte in sovrapposizioni tra le Parti a seguito della concentrazione.

**a) La sostituibilità tra gli scali romani**

**118.** Per quanto concerne gli scali di Roma Fiumicino e Roma Ciampino, si osserva che, nonostante le diverse caratteristiche in termini di vocazione e dimensione degli stessi, appare possibile individuare un rapporto di sostituibilità.

Ciò in ragione soprattutto della comparabilità della distanza dal centro di Roma e, conseguentemente, dei tempi di raggiungimento: la distanza significativamente minore dello scalo di Ciampino dal centro di Roma, rispetto a quello situato nel Comune di Fiumicino (15 km. *contra* 32 km.), è tale da rendere appetibile per i consumatori e per alcuni vettori l'utilizzo dello scalo di Ciampino nonostante la minor offerta di servizi disponibili.

**119.** Gli scali di Roma Fiumicino e Roma Ciampino, pertanto, appartengono al medesimo mercato rilevante, identificabile nel "sistema aeroportuale della città di Roma".

**120.** A favore di tale conclusione, peraltro mai contestata nei precedenti sia nazionali che comunitari in materia di trasporto aeroportuale<sup>24</sup>, milita anche la circostanza di fatto che, nonostante alcuni problemi di traffico in fasce orarie di picco, non si registrano barriere amministrative o tecniche all'ingresso di nuovi operatori in entrambi gli scali. Pertanto, non si registrano limiti oggettivi all'espansione dell'operatività dei vettori già presenti in nessuno dei due scali in parola o all'ingresso di nuovi operatori.

Tale circostanza, parzialmente contestata dal vettore easyJet in sede di memorie finali - lamentando la difficoltà di acquisire nuovi *slot* sullo scalo di Fiumicino a fronte della decisione di non operare più da Ciampino a causa di un basso livello di gradimento della propria clientela -, appare confermata dal regolatore di settore, Assoclearance, che ha dichiarato di non avere domande inevase sugli scali di Fiumicino e Ciampino, in quanto è stato sempre possibile soddisfare le richieste di *slot* da parte dei vettori all'interno delle 2 ore precedenti o successive all'orario richiesto<sup>25</sup>.

**121.** Conseguentemente, a fronte dell'assenza di barriere amministrative o strutturali all'ingresso di nuovi operatori o al rafforzamento dei vettori già attivi in entrambi gli scali, l'identificazione di un rapporto di sostituibilità tra gli scali del sistema aeroportuale di Roma, tale da far ritenere compresi o meno nello stesso mercato rilevante collegamenti da/per le medesime origini/destinazioni sulla città di Roma, risulta sostanzialmente ininfluenza ai fini della valutazione degli effetti dell'operazione di concentrazione tra Alitalia e AirOne.

<sup>24</sup> Cfr., da ultimo, decisione della Commissione EU in merito all'operazione di concentrazione COMP/M.4439 - *RyanAir/AerLingus*, cit., p. 162

<sup>25</sup> Cfr. risposta di Assoclearance alla richiesta di informazioni, doc. 1.5.

**b) La sostituibilità tra gli scali milanesi**

**122.** Al contrario, la questione dell'asserita sostituibilità tra gli scali della *catchment area* di Milano, assume rilievo fondante per la valutazione degli effetti dell'operazione in esame, stante la carenza di *slot* sullo scalo di Linate, dovuta a limiti di natura sia strutturale che amministrativa.

**123.** Come nella parte in fatto del presente provvedimento già evidenziato, i tre aeroporti localizzati intorno alla città di Milano - Linate, Malpensa e Orio al Serio - presentano specifiche caratteristiche che possono differenziarli significativamente sia dal punto di vista della domanda che per quanto riguarda le condizioni di offerta dei vettori.

In particolare, le loro caratteristiche si apprezzano principalmente con riferimento alle rotte che presuppongono il ritorno in giornata su Milano o, al contrario, per quella parte della domanda diretta nelle altre province della Lombardia.

**124.** Conseguentemente, nella presente analisi, è valutata differentemente la sostituibilità tra gli scali milanesi - e, in particolare, tra quelli di Malpensa e Linate che, in ragione delle mutate condizioni di accessibilità del primo, presentano modalità e tempi di raggiungimento comparabili<sup>26</sup> - a seconda dei collegamenti aerei presi in considerazione.

Infatti, in ragione delle diverse caratteristiche della domanda di trasporto aereo delle singole rotte sulle quali è valutato il potere di mercato di Alitalia-CAI a seguito della concentrazione del 2008, vale a dire se caratterizzata da una maggiore attenzione al prezzo ovvero al tempo del viaggio e alla flessibilità del servizio, è possibile valutare differentemente la sostituibilità dal lato della domanda degli scali di Linate e Malpensa.

**125.** Come già evidenziato nel provvedimento di avvio della presente istruttoria, nonché nei precedenti dell'Autorità<sup>27</sup>, la fungibilità dello scalo di Malpensa rispetto al *city-airport* di Linate non appare sostenibile per i passeggeri che si caratterizzano per una maggiore sensibilità al tempo e alla flessibilità del servizio (cosiddetti *time sensitive*), soprattutto per le rotte nazionali di breve durata caratterizzate dalla possibilità del ritorno in giornata.

Nel caso di specie, tale situazione appare contraddistinguere in particolare la tratta Roma-Milano, in ragione della percentuale particolarmente elevata di passeggeri che effettuano il viaggio di andata e ritorno nello stesso giorno.

**126.** Tale valutazione appare, peraltro, trovare conferma nelle argomentazioni sollevate dalle società intervenienti (in particolare, SEA ed easyJet) che, in considerazione delle modalità di funzionamento di entrambi gli aeroporti - peraltro gestiti dal medesimo operatore e in grado di erogare i medesimi servizi ai vettori aerei - hanno sostenuto la non sostituibilità, dal lato dell'offerta, dei due scali milanesi con particolare riferimento alla clientela *time sensitive* e *business*.

**127.** Al contrario, si deve ritenere che la mutata natura del traffico che insiste sullo scalo di Milano Malpensa, sempre più orientato sui collegamenti *point-to-point*, e, soprattutto, i miglioramenti registrati nel collegamento dello scalo con il centro di Milano - grazie principalmente all'avvio del servizio ferroviario ad alta velocità *Malpensa Express* - hanno sicuramente aumentato la sostituibilità dell'aeroporto di Malpensa con quello di Linate, almeno per la domanda caratterizzata da una elevata sensibilità al prezzo e una maggiore disponibilità a sopportare tempi di collegamento ancora lievemente superiori (la c.d. domanda *leisure* o *price sensitive*). A riprova di ciò, si richiama l'andamento della domanda per i collegamenti da Milano verso il Sud: dal 2009 al 2011, a fronte di una sensibile e costante discesa del volume di passeggeri delle rotte da/per

<sup>26</sup> Si ricorda che non esiste un servizio di trasporto pubblico che colleghi direttamente lo scalo di Orio al Serio con la città di Milano.

<sup>27</sup> Per tutti si rinvia al provvedimento dell'Autorità nel caso C7667 - *Alitalia/Volare*, cit..

Milano Linate per/da Bari, Brindisi, Lamezia Terme, Napoli e Palermo, si registra un contestuale aumento del trasportato sui collegamenti verso le medesime destinazioni dallo scalo di Malpensa e, in alcuni casi, di Orio al Serio (**Grafici A1-A5** in appendice).

**128.** Pertanto, in coerenza con i precedenti comunitari più volte richiamati, si deve ritenere che le rotte nazionali caratterizzate da un'elevata percentuale di passeggeri c.d. *overnight* (vale a dire, che effettuano il viaggio di andata e ritorno in giorni diversi) siano pienamente assimilabili ai collegamenti internazionali, in riferimento ai quali la sostituibilità tra i due scali milanesi appare consolidata<sup>28</sup>.

**iii) La posizione di mercato di Alitalia-CAI nelle rotte interessate**

**129.** Come già esplicitato nella parte in fatto del presente documento, l'operazione di concentrazione tra Alitalia ed AirOne ha dato luogo alla sovrapposizione delle quote delle Parti in diciotto rotte domestiche che, ai fini della presente valutazione, costituiscono altrettanti mercati rilevanti.

In ragione delle analogie ovvero delle peculiarità delle singole rotte sulle quali si sono registrati gli effetti della concentrazione del 2008, la valutazione dell'impatto concorrenziale della stessa sarà effettuata per distinti gruppi di rotte: *a)* le rotte da/per Roma (con l'eccezione della Linate-Fiumicino) e i collegamenti Napoli-Torino e Napoli-Venezia; *b)* i collegamenti da/per Linate verso il Sud (Napoli, Bari, Brindisi, Lamezia Terme, Palermo); *c)* la rotta Linate-Fiumicino.

**a) I collegamenti sui quali non si era costituita o rafforzata una posizione dominante nel 2008**

*1) I collegamenti da/per Roma e Napoli-Venezia e Napoli-Torino*

**130.** Per quanto concerne le rotte da/per Roma, si precisa che nel 2008 i collegamenti interessati erano serviti esclusivamente dallo scalo di Roma Fiumicino. Nel provvedimento di avvio, pertanto, tali rotte erano state individuate con riferimento a tale scalo.

In questa sede, stante l'accertata sostituibilità tra gli scali di Roma Fiumicino e Roma Ciampino, i mercati rilevanti, relativi a tali collegamenti, devono essere identificati con riferimento ai due scali del sistema aeroportuale della città di Roma.

**131.** Per quanto concerne le rotte nazionali da/per Roma, nonché in relazione alle tratte Napoli-Torino e Napoli-Venezia, si rileva che la posizione di mercato dell'operatore Alitalia-CAI, a seguito dell'operazione del 2008, risultava pienamente contendibile nonostante le significative quote di mercato, in termini di frequenze operate, detenute dalla società e, quindi, indipendentemente dalla presenza già nel 2008 di operatori concorrenti. Ciò, in ragione della disponibilità di *slot* negli scali origine/destinazione delle singole rotte.

**132.** Come sopra già ampiamente illustrato, la contendibilità delle quote detenute da Alitalia-CAI sulle rotte in parola è, peraltro, dimostrata dall'avvenuto ingresso, nel triennio successivo all'operazione di concentrazione, di nuovi vettori o dal rafforzamento delle posizioni di quelli già attivi.

In conseguenza di ciò, su tutte le rotte in esame, si è registrata la significativa riduzione del ricavo medio unitario, stimabile, in media, in circa il [5-20%].

**133.** Da quanto precede deve concludersi che, a seguito dell'operazione di concentrazione del 2008, sulle rotte Roma-Brindisi, Roma-Bari, Roma-Catania, Roma-Genova, Roma-Palermo,

<sup>28</sup> Quanto alla sostituibilità degli scali di Linate e Malpensa con quello di Bergamo (Orio al Serio), benché quest'ultimo sia servito esclusivamente da vettori *low cost*, essa non può essere esclusa nel caso di collegamenti caratterizzati da un traffico di natura prevalentemente turistica, in cui si registra un'elevata percentuale di passeggeri *price sensitive*. Tuttavia, ai fini della valutazione oggetto del presente procedimento, la questione della sostituibilità tra gli aeroporti di Linate e Malpensa e quello di Bergamo può essere lasciata aperta.

Roma-Pisa, Roma-Lamezia Terme, Roma-Torino, Roma-Trieste, Roma-Venezia, Napoli-Torino e Napoli-Venezia, identificative di altrettanti mercati rilevanti, non si è determinata la costituzione né il rafforzamento di una posizione dominante del vettore Alitalia-CAI - stante la presenza di importanti e qualificati operatori quali easyJet, Meridiana e Windjet -, tale da ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza, come dimostrato dai fatti successivi sopra richiamati.

**134.** Conseguentemente, non assume rilievo, con riguardo a questo fascio di rotte la questione dell'oggetto dell'accertamento dell'Autorità, ai sensi dell'art. 1, comma 10 del d.l. 134/2008, se in termini di contestazione di posizione dominante o di monopolio. Infatti, in assenza nel dicembre 2008 della costituzione o del rafforzamento di una posizione dominante e, a maggior ragione, di monopolio, mancano i presupposti per verificare ad oggi una sua eventuale persistenza.

*2) Milano - Bari, Milano - Napoli, Milano - Palermo, Milano - Brindisi e Milano - Lamezia Terme*

**135.** Per quanto concerne le rotte da/per Milano verso Bari, Brindisi, Napoli, Palermo e Lamezia Terme, si precisa che nel provvedimento di avvio, in considerazione delle sovrapposizioni tra le quote di mercato delle Parti, erano stati considerati esclusivamente i collegamenti serviti dallo scalo di Milano Linate.

Al contrario in questa sede, stante l'accertata sostituibilità tra gli scali di Milano Linate e Milano Malpensa quantomeno per la clientela *non time sensitive* (e in particolare quella che non effettua il viaggio di andata e ritorno in giornata), che costituisce la componente largamente maggioritaria della domanda sulle rotte in esame (superiore, in media, all'85% del totale), i mercati rilevanti, relativi a tali collegamenti, devono essere identificati con riferimento ai due scali del sistema aeroportuale della città di Milano.

**136.** Pertanto, a seguito dell'operazione di concentrazione del 2008 la posizione di mercato di Alitalia-CAI, sebbene si sia indubbiamente rafforzata sulle rotte da/per Milano verso Bari, Brindisi, Napoli, Palermo e Lamezia Terme, ha risentito non solo della concorrenza effettuata dai vettori che servivano le rotte in questione da Linate, ma anche di quella esercitata dagli operatori attivi da/per Malpensa. In quest'ottica, rileva soprattutto la presenza di importanti e qualificati operatori, quali easyJet, Meridiana e Windjet.

**137.** Al riguardo rileva che su nessuna delle cinque rotte in questione, considerando sia i vettori operanti su Linate che quelli su Malpensa, la quota di mercato detenuta da Alitalia-CAI, in termini di frequenze operate, non è mai superiore al 60%.

**138.** Sulle cinque rotte che collegano Milano con il Sud, pertanto, la concorrenza effettiva risulta tutt'altro che trascurabile. In ragione, poi, delle condizioni di ingresso che caratterizzano l'aeroporto di Malpensa (diversamente da quelle di Linate, piuttosto agevoli) anche la concorrenza potenziale può esercitare un ulteriore vincolo per le condotte di Alitalia-CAI.

**139.** A riprova di ciò, stanno i dati sull'andamento del volume di passeggeri trasportato sulle rotte in partenza da Linate e da Malpensa verso le medesime destinazioni: a fronte di un costante decremento del traffico da Linate, osservato per tutte e cinque le rotte in esame, si registra un significativo incremento di quello con origine/destinazione Malpensa. In conseguenza di ciò, nel 2011, il numero di passeggeri in partenza/arrivo da Malpensa verso le cinque città del Sud è stato sicuramente comparabile e, in alcuni casi, superiore, a quello da/per Linate.

Ciò ha comportato una riduzione non trascurabile del ricavo medio per passeggero realizzato da Alitalia-CAI sulle rotte in esame, che ha risentito della concorrenza esercitata dai vettori operanti su Malpensa e, in taluni casi, anche di quelli sullo scalo di Orio al Serio<sup>29</sup>.

<sup>29</sup> Per le rotte in esame, ad eccezione del collegamento tra Milano e Napoli, assume rilievo anche la sostituibilità tra gli scali di Linate e Malpensa con quello di Bergamo (Orio al Serio). Come sottolineato in precedenza (cfr. nota 27), tuttavia, ai fini della presente analisi, tale questione può essere lasciata aperta.

**140.** Conseguentemente, anche in questo caso, non assume rilievo, con riguardo a questo fascio di rotte in questione, l'accertamento dell'Autorità, ai sensi dell'art. 1, comma 10 del d.l. 134/2008, di una posizione dominante ovvero di monopolio. Infatti, in assenza, nel dicembre 2008, della costituzione o del rafforzamento di una posizione dominante e, a maggior ragione, di monopolio, mancano i presupposti per verificare ad oggi una sua eventuale persistenza.

**b) I collegamenti sui quali si era costituita una posizione di monopolio nel 2008 che persiste alla data attuale**

*1) La rotta Milano Linate - Roma Fiumicino*

**1.1** La non sostituibilità di Milano Linate e Milano Malpensa

**141.** Nonostante le migliorate condizioni di raggiungimento dello scalo di Milano Malpensa dalla città, le condizioni di accessibilità di Linate - identificabili essenzialmente nel minor tempo e nei minori costi di percorrenza - costituiscono ancora oggi un fattore determinante di preferenza per l'aeroporto di Linate, soprattutto in relazione al tipo di traffico sensibile al tempo e caratterizzato da una minore elasticità al prezzo.

**142.** In questo contesto assumono rilievo le caratteristiche della domanda di trasporto sulla tratta Milano-Roma, che la differenziano sensibilmente dalle altre rotte nazionali. In particolare, rispetto al complesso delle rotte nazionali, la tratta in questione si connota per una percentuale di viaggiatori che effettuano andata e ritorno nella stessa giornata particolarmente elevata [*omissis*].

**143.** Deve ritenersi, pertanto, che con riferimento alla tratta Milano-Roma, caratterizzata da una percentuale di passeggeri che effettua andata e ritorno nella medesima giornata e che viaggia nelle fasce iniziale e terminale della giornata ben più elevata di quella riscontrabile sulle altre rotte nazionali, gli scali di Milano Linate e Milano Malpensa costituiscano a tutt'oggi scali non sostituibili.

Pertanto, il collegamento Milano Linate-Roma identifica un mercato rilevante distinto.

**1.2** Il vantaggio competitivo di Alitalia-CAI su Milano Linate

**144.** Ai fini della valutazione dell'impatto dell'operazione di concentrazione Alitalia-CAI sulle rotte Linate-Roma, in linea generale e preliminarmente, va ricordato che, a seguito della concentrazione, il nuovo vettore ha assunto la titolarità di circa il 70% degli *slot* da/per Linate e che oggi tale percentuale, pur essendo più contenuta, è comunque pari a circa il 67%. Nessuno degli altri vettori, titolari di *slot* sullo scalo in questione, dispone di più del 5-6% (segnatamente, easyJet e Meridiana).

Ciò le garantisce un vantaggio concorrenziale difficilmente replicabile che assume particolare rilievo con riferimento alla rotta verso Roma Fiumicino.

**145.** Ciò è risultato dalle modalità di applicazione della normativa di cui ai Decreti Bersani che hanno comportato un "effetto moltiplicativo" di assegnazione delle bande orarie a vantaggio delle compagnie aeree articolate in gruppi societari.

Infatti, il numero massimo di *slot* per soggetto è attribuito sulla base delle licenze detenute, per cui se un vettore detiene più licenze può essere assegnatario di più coppie di *slot* sulla stessa rotta.

In altri termini, le modalità di assegnazione degli *slot* hanno consentito la sommatoria degli *slot* a disposizione di Alitalia e AirOne, entrambe articolate in gruppi societari che detenevano più di una licenza.

**146.** In considerazione delle peculiarità della domanda di trasporto sulla tratta Roma Fiumicino-Milano Linate, un vettore che detenga un numero di *slot* limitato su Linate e che voglia operare sulla rotta in concorrenza con Alitalia-CAI sarebbe costretto a "destinare" la quasi totalità dei

diritti di decollo/atterraggio nella sua disponibilità alla rotta verso Roma Fiumicino, mutando radicalmente il proprio modello di *business*.

In questa prospettiva, la concorrenza potenziale di vettori titolari di *slot* da/per Linate oggi utilizzati su altri collegamenti non appare particolarmente credibile e idonea a disciplinare la posizione di monopolio di Alitalia-CAI.

### 1.3 La costituzione della posizione di monopolio

**147.** Sulla rotta Milano Linate-Roma Fiumicino, in virtù dell'operazione di concentrazione del 2008, Alitalia-CAI è diventata il primo operatore con una quota di mercato, in termini di frequenze operate, di poco inferiore al 100%. Peraltro, a seguito dell'uscita dal mercato del solo *competitor* attivo sulla tratta al momento della concentrazione (Meridiana), Alitalia-CAI è divenuto l'unico vettore aereo che serve il collegamento Milano Linate-Roma Fiumicino.

**148.** A dimostrazione del rafforzamento del potere di mercato e della situazione di monopolio che si era creata sulla rotta in questione successivamente alla realizzazione dell'operazione di concentrazione, stanno innanzitutto i dati sui prezzi e sulla quantità offerta di Alitalia-CAI, illustrati nei **Grafici 1 e 2**.

Stante l'assenza di qualsivoglia disciplina concorrenziale (effettiva - dopo l'uscita di Meridiana dal mercato non esiste alcun vettore aereo che opera sulla tratta -, potenziale - a causa delle barriere amministrative dettate dai Decreti Bersani non è possibile l'ingresso di nuovi operatori su Linate - o intermodale - all'inizio del 2009 il collegamento ferroviario ad alta velocità tra Roma e Milano impiega più di tre ore e trenta minuti), Alitalia-CAI ha ridefinito l'offerta precedentemente garantita individualmente dai due vettori effettuando una drastica riduzione del numero di frequenze giornaliere, passate da [65-75] nella stagione della *merger* "Winter 2008/2009" a [50-60] nelle stagioni "Summer 2009" e "Winter 2009/2010" (**Grafico 2**). In tal modo, il nuovo vettore ha realizzato significative efficienze, riuscendo ad aumentare sensibilmente il *load factor* di ogni volo (il coefficiente medio di riempimento è passato dal [40-50%] nella stagione IATA "Winter 2008/2009" a oltre il [45-55%] nelle due stagioni successive). Tale guadagno di efficienza, tuttavia, non si è tradotto - neanche in parte - in un beneficio in termini di riduzione dei prezzi per i passeggeri, come evidente dall'andamento crescente del ricavo medio per passeggero nelle stagioni IATA "Winter 2008/2009" e "Summer 2009" (**Grafico 1**).

**149.** Al riguardo, occorre evidenziare che l'incremento del ricavo medio per passeggero non è stato determinato solo da un calo del numero complessivo di passeggeri trasportati, posto che la variazione osservata di questi ultimi non è sufficiente, se non accompagnata da un contestuale aumento dei prezzi, a spiegare l'aumento del ricavo medio per passeggero registratosi nelle prime due stagioni post-concentrazione.

**150.** Inoltre, a riprova della strategia di aumento dei prezzi e riduzione della quantità offerta, posta in essere da Alitalia-CAI dopo il dicembre 2008, sta anche l'andamento del ricavo per posto/km offerto, altra misura comunemente usata nel settore come indicatore di redditività di una rotta (**Grafico 1**)<sup>30</sup>. Dai dati emerge, infatti, che il sostanziale incremento fatto registrare da tale indicatore a seguito della concentrazione - da [8-13] €/posto/km nella stagione IATA "Winter 2008/2009" a [10-15] €/posto/km in quella "Winter 2009/2010" (con un incremento pari a circa il [30-40%]) - non può essere unicamente il risultato della diminuzione del numero delle frequenze operate (e, quindi, del numero di posti offerti a cui l'indicatore è parametrato): per riprodurre la

<sup>30</sup> Il ricavo medio per posto/km offerto (noto con l'acronimo inglese *RASK*) costituisce una misura del ricavo unitario per un vettore aereo su un data rota. Il *RASK* - ottenuto dividendo varie misure del ricavo operative per la quantità di posto/km offerta - indica il ricavo realizzato per ogni posto, ponderato per la lunghezza della tratta, offerto dal vettore. Ipotizzando

variazione osservata del ricavo per posto/km offerto è necessario che si abbia anche un contemporaneo aumento dei prezzi.

**151.** Quanto all'obiezione di Alitalia-CAI, sollevata in sede di memoria finale, sull'inadeguatezza della stagione IATA assunta nella Comunicazione delle Risultanze Istruttorie come base di riferimento per stimare gli effetti della concentrazione, vale a dire la stagione "*Winter 2008/2009*" e sulla necessità di effettuare nuovamente il calcolo prendendo a riferimento la stagione "*Summer 2008*", essa non appare accoglibile per le considerazioni che seguono.

**152.** In primo luogo, occorre evidenziare come, nonostante la stagione IATA "*Winter 2008/2009*" rappresenti effettivamente il periodo in cui l'operazione di concentrazione ha avuto luogo (dicembre 2008) - e, pertanto, in linea di principio non costituisce correttamente la stagione *pre-merger* -, fino all'inizio della nuova stagione IATA "*Summer 2009*" (aprile 2009) i due vettori hanno continuato ad operare commercialmente come due entità distinte, senza sostituire fin dal momento della realizzazione della concentrazione le proprie strategie di *pricing* e di volume di offerta con una strategia unica. A dimostrazione di ciò sta il numero di voli operati sulla tratta in questione che nella stagione "*Winter 2008-2009*" è ancora pari a [65-75], somma dell'offerta garantita individualmente dai due vettori, Alitalia e AirOne. Nella stagione successiva, come detto, il numero delle frequenze giornaliere scende a [50-60]. Pertanto, è solo a partire dalla stagione "*Summer 2009*" che Alitalia-CAI opera come vettore unico con una strategia commerciale differenziata rispetto a quella *pre-merger*.

**153.** In secondo luogo, il valore del ricavo medio per passeggero fornito da Alitalia-CAI per la stagione "*Summer 2008*", pari a [120-160] €pax (pertanto ben superiore non solo al valore di [100-130] €pax relativo alla stagione "*Winter 2008-2009*", ma anche ai valori di [120-140] e [130-160] €pax delle due stagioni successive, "*Summer 2009*" e "*Winter 2009-2010*", a dimostrazione - a detta di Parte - che l'operazione di concentrazione avrebbe condotto al risultato paradossale di una riduzione dei prezzi a fronte della costituzione di un monopolio non contendibile) è relativo esclusivamente ad una delle due parti della concentrazione, segnatamente Alitalia, che storicamente è il vettore con un livello di prezzi più elevato. In altri termini, Alitalia-CAI non ha fornito il dato del ricavo unitario realizzato da AirOne nella stagione "*Summer 2008*", rendendo così impossibile il calcolo del prezzo medio effettivo dei due vettori prima della realizzazione dell'operazione di concentrazione.

**154.** Peraltro, a ulteriore conferma delle precedenti considerazioni in replica all'obiezione di Alitalia-CAI, sta la circostanza che, sulla base dei dati comunicati da Alitalia nell'ambito dell'operazione di concentrazione realizzata il 3 dicembre 2008<sup>31</sup>, la media ponderata del ricavo unitario dei due vettori nella stagione "*Summer 2008*" è stimabile in poco più di [110-130] €pax. Da ciò risulta, pertanto, che il ricavo medio unitario è aumentato, rispetto alla stagione IATA "*Summer 2008*", di circa il [1-10%] nella stagione "*Summer 2009*" e di più del [10-25%] in quella "*Winter 2009-2010*", confermando l'incremento di prezzo realizzato da Alitalia-CAI a seguito dell'operazione di concentrazione.

**155.** Quanto precede dimostra inequivocabilmente il rafforzamento del potere di mercato di Alitalia-CAI sulla Roma-Milano seguito all'operazione di concentrazione del 2008, nonché i significativi effetti unilaterali scaturiti dall'operazione stessa (consistiti nel contestuale aumento dei prezzi e nella riduzione della quantità offerta).

#### 1.4 La disciplina della concorrenza intermodale

---

che il livello dei costi unitari non vari significativamente nel periodo considerato, la variazione del RASK rappresenta una buona *proxy* dell'andamento della redditività del servizio di trasporto aereo su una data rotta nel tempo.



**156.** L'avvio del servizio ferroviario ad alta velocità tra Roma e Milano in tre ore, avvenuto a dicembre del 2009, ha comportato indubbiamente un beneficio per i consumatori in termini di un ampliamento della possibilità di scelta. Di tale circostanza Alitalia-CAI ha inevitabilmente dovuto tener conto nella definizione della propria strategia commerciale.

Parimenti è pacifico che, conformemente a tutti i precedenti comunitari in cui tale rapporto è stato valutato, la concorrenza intermodale risulta in grado di esercitare una indubbia disciplina al potere di mercato del vettore aereo, solo con riferimento a collegamenti inferiori ai 400 km.

In nessun precedente comunitario, peraltro, le condizioni di ingresso per operare il collegamento aereo erano caratterizzate da barriere regolamentari così peculiari quali quelle che interessano lo scalo di Milano Linate.

**157.** Nel caso di specie, a partire dalla stagione IATA "*Summer 2010*", quando il collegamento ferroviario ad alta velocità Roma-Milano si è pienamente sviluppato, Alitalia-CAI ha subito una diminuzione del numero di passeggeri trasportati e una contrazione del ricavo medio unitario. Contestualmente, Trenitalia ha visto incrementare significativamente il volume complessivo di passeggeri trasportati sulla tratta.

**158.** Quanto alla parte di domanda che successivamente al dicembre 2009 ha sostituito il servizio di trasporto aereo con quello ferroviario, dai dati agli atti del fascicolo emerge che essa è pari a circa il [10-20%] annuo. Come evidenziato in precedenza, tale valore risulta pari all'estremo inferiore dell'intervallo stimato dell'impatto dell'Alta Velocità sulla domanda di trasporto aereo, ed è ben inferiore a quanto osservato in situazioni analoghe in altri paesi europei, dove la riduzione dei passeggeri dell'aereo è stata quantificata fino al 30%.

**159.** Alitalia-CAI, in sede di memorie difensive, ha contestato tali dati, sostenendo che il numero di passeggeri perso a favore dell'Alta Velocità può essere valutato in circa [500.000-1.000.000] unità su base annua, pari a circa il [20-30%] dei clienti dell'aereo prima dell'avvio del servizio ferroviario. Tale stima è ottenuta mediante un modello econometrico in cui la variazione del numero di passeggeri trasportati da Alitalia-CAI è spiegata da una variabile dicotomica che assume valore nullo prima dell'ingresso dell'Alta Velocità e unitario successivamente a tale ingresso.

**160.** Sul punto si deve notare che nell'esercizio svolto da Alitalia-CAI l'inizio del servizio ferroviario ad alta velocità è fatto coincidere con il mese di dicembre 2008, quando cioè è stato avviato il collegamento ferroviario tra Roma e Milano in tre ore e trenta minuti. Come argomentato sopra, il servizio ferroviario ad alta velocità che deve essere preso in considerazione per apprezzarne l'eventuale disciplina concorrenziale sul trasporto aereo è quello, avviato nel dicembre 2009, che consente di collegare le due città in poco meno di tre ore.

Replicando l'analisi svolta da Alitalia-CAI, tenendo conto della data corretta di ingresso dell'Alta Velocità, si ottiene un impatto ben inferiore, pari circa al [10-20%], in linea con quanto osservato dai dati riportati nel **Grafico 6**.

**161.** Quanto alla riduzione del ricavo medio per passeggero, Alitalia-CAI ha affermato che la diminuzione delle tariffe medie (approssimate dal ricavo medio per passeggero) osservata tra le stagioni IATA "*Summer 2009*" (prima dell'avvio dell'Alta Velocità di 3h) e "*Summer 2011*" (prima stagione *post* Alta Velocità), pari a circa il [1-10%], sarebbe dovuta proprio all'ingresso dell'Alta Velocità e, inoltre, che ciò avrebbe comportato anche una riduzione del prezzo medio delle due modalità di trasporto, ponderato per le rispettive quote di mercato.

**162.** Sul punto occorre evidenziare, tuttavia, come, in primo luogo, il ricavo medio per posto/km offerto - indicatore che "misura" il livello di redditività per un vettore di una data rotta -, non abbia

---

<sup>31</sup> Cfr., in particolare, allegato F5.2 al formulario dell'operazione di concentrazione C9812 (notificata il 20 novembre 2008).

registrato, a seguito dell'ingresso dell'Alta Velocità, un decremento significativo, posto che il valore relativo alla stagione "*Summer 2011*" risulta sostanzialmente in linea con quelli registrati nelle stagioni "*Summer 2009*" e "*Winter 2009/2010*", precedenti dunque all'avvio del servizio ferroviario ad alta velocità. Ciò a riprova del mantenimento da parte di Alitalia-CAI di un'autonomia di comportamento che l'Alta Velocità non è risultata in grado di condizionare.

**163.** Inoltre, la diminuzione del ricavo medio per passeggero di Alitalia-CAI deve imputarsi - oltre che alla presenza, quantomeno per una parte della domanda, dell'alternativa rappresentata dal trasporto ferroviario ad alta velocità - anche ad uno spostamento dei passeggeri che utilizzano l'aereo dalle tariffe di tipo "*business*" a quelle di tipo "*leisure*". In presenza di tale spostamento, la diminuzione del ricavo medio per passeggero risulta ben più marcata di quella della quantità totale di passeggeri trasportati. Tale fenomeno risulta evidente, in particolare, se si analizza l'andamento della domanda nelle diverse fasce orarie della giornata.

#### 1.4.1 Le fasce orarie

**164.** Nelle due fasce orarie a più alta domanda (segnatamente, quella prima delle 9 e quella dopo le 17), in cui, confrontando la stagione IATA "*Winter 2010/2011*" con quella "*Winter 2009/2010*", il numero di passeggeri che hanno acquistato un biglietto in tariffa "*business*" (pari a circa il [20-40%] del totale) è diminuito del [15-25%] nella fascia oraria del mattino e del [5-20%] in quella della sera. Nello stesso periodo, i passeggeri con tariffa "*leisure*" (pari al restante [60-80%] del totale) sono aumentati, in entrambe le fasce orarie, del [1-10%].

Tale "ricomposizione" della domanda appare potersi spiegare con una maggiore sensibilità al prezzo anche da parte della clientela tradizionalmente più "*time sensitive*", che ha preferito acquistare biglietti più "rigidi" ed economici.

**165.** Al riguardo, Alitalia-CAI ha affermato che nelle fasce orarie a più alta domanda, quella del mattino e quella serale, si sarebbe registrato un significativo trasferimento di passeggeri, appartenenti soprattutto al segmento *business*, verso l'Alta Velocità; ciò sarebbe dimostrato dal sostanziale ridimensionamento della clientela *business* (scesa, tra le stagioni IATA "*Summer 2009*" e "*Summer 2011*", da circa il [20-40%] del totale dei passeggeri trasportati a circa il [10-30%]), unito alla diminuzione in termini assoluti del numero di passeggeri.

**166.** Tale analisi, tuttavia, non appare condivisibile posto che, a fronte della diminuzione del numero di passeggeri trasportati da Alitalia-CAI in classe "*business*" si è assistito, nel complesso e in tutte le fasce orarie ad eccezione di quella dalle 9 alle 13, ad un contestuale aumento del numero di passeggeri in classe economica, così da determinare una variazione molto contenuta (pari a circa il [1-10%]) del numero totale di passeggeri trasportati ("*Winter 2010/2011*" rispetto a "*Winter 2009/2010*"). La contrazione del numero di biglietti di tipo *business* venduti da Alitalia-CAI appare, al contrario, spiegabile, come già richiamato sopra, dalla maggiore sensibilità al prezzo anche da parte della clientela tradizionalmente più "*time sensitive*" che ha acquistato biglietti più economici.

**167.** A riprova del limitato vincolo disciplinante costituito dalla concorrenza intermodale nelle due fasce orarie a maggiore domanda stanno soprattutto i dati relativi alla percentuale di passeggeri che effettuano lo spostamento di andata e ritorno tra Roma e Milano nell'arco della stessa giornata. Infatti, a fronte di una media di tale tipologia di domanda pari a circa il 12% sul complesso delle destinazioni domestiche da/per Linate, il medesimo dato riferito alla tratta Roma Fiumicino-Milano Linate è pari a più del [20-40%].

**168.** Come mostrato dal **Grafico 8**, peraltro, tale percentuale ha registrato un incremento tra le stagioni IATA "*Winter 2009/2010*" e "*Winter 2010/2011*" e solo una riduzione marginale tra le due stagioni estive successive all'avvio dell'Alta Velocità di 3h ("*Summer 2010*" e "*Summer 2011*").

Ciò a fronte di un ricavo medio per passeggero realizzato da Alitalia-CAI con riferimento a tale gruppo di consumatori superiore, in media, di circa [20-40] €pax a quello medio dell'intera domanda<sup>32</sup> e di una diminuzione del prezzo del biglietto per i viaggiatori "in giornata" ben più contenuta di quella registrata dal prezzo medio complessivo. Tali evidenze, pertanto, devono essere apprezzate anche in considerazione della strategia di *pricing* particolarmente aggressiva posta in essere da Trenitalia che offre sconti significativi ai passeggeri che effettuino lo spostamento di andata e ritorno tra Roma e Milano nella stessa giornata, ma che tuttavia incide solo parzialmente.

### 1.5 Conclusioni

**169.** In conclusione, a seguito dell'operazione di concentrazione del 2008, il vettore Alitalia-CAI ha significativamente rafforzato il suo potere di mercato, acquisendo, sulla rotta Milano Linate-Roma, una posizione di monopolio non disciplinata in alcun modo, non solo dalla concorrenza effettiva (sin quando sulla rotta è stata presente anche Meridiana) ma neanche da quella potenziale, in ragione dell'impossibilità per altri vettori aerei di entrare sul mercato, stante la scarsità degli *slot* a disposizione sullo scalo milanese, imputabile a ragioni regolamentari/amministrative.

Tale situazione di monopolio ha prodotto un danno ai consumatori sia in termini di aumento del prezzo medio del biglietto sia in termini di un minor numero di voli disponibili ogni giorno.

**170.** Tale situazione, nonostante l'attivazione di servizi di trasporto ferroviario passeggeri ad alta velocità sulla tratta Roma-Milano non risulta, alla data odierna, modificata in maniera tale da poter configurare una situazione di concorrenza intermodale sulla tratta considerata. La concorrenza costituita dal treno, come sopra ampiamente argomentato, non è tuttora idonea a disciplinare sufficientemente i comportamenti di Alitalia-CAI, né in termini di spostamento di una parte sostanziale della domanda dal servizio di trasporto aereo a quello ferroviario, né di effettiva riduzione del ricavo medio per passeggero tale da produrre benefici per il passeggero.

**171.** La riduzione del ricavo medio per passeggero registratasi a partire dalla stagione IATA "Winter 2009/2010" in concomitanza con l'avvio del servizio di Alta Velocità appare, infatti, in buona misura imputabile alla minore disponibilità a pagare anche da parte della clientela più sensibile al tempo, la quale si è mostrata più propensa a rinunciare all'acquisto di biglietti con tariffe "business" a favore di quelli "leisure" meno flessibili, ma più economiche.

**172.** Lo spostamento della domanda dall'aereo verso il trasporto ferroviario ad alta velocità risulta, inoltre, decisamente più contenuto nelle fasce orarie più remunerative del mattino e della sera, che consentono viaggi andata e ritorno nella medesima giornata. Pertanto, per i passeggeri che tendono a privilegiare queste fasce orarie (che costituiscono in media [omissis] della domanda totale sulla rotta Milano Linate-Roma), il treno appare ancora oggi presentare un grado di sostituibilità con l'aereo contenuto e, soprattutto, solo parzialmente in grado di disciplinare il potere di mercato di Alitalia-CAI<sup>33</sup>.

**173.** In conclusione, con riferimento alla rotta Roma Fiumicino - Milano Linate, Alitalia-CAI detiene ad oggi ancora una posizione di monopolio, come acquisita a seguito dell'operazione di concentrazione realizzatasi a dicembre 2008.

**174.** Affinché il rafforzamento del potere di mercato sulla Milano Linate - Roma, determinatosi a seguito della concentrazione, sia completamente rimosso appare dunque necessaria la presenza di un effettivo vincolo concorrenziale. Tale vincolo non può che essere rappresentato dalla presenza di un altro vettore aereo in grado di contendere ad Alitalia-CAI i passeggeri che utilizzano i voli

<sup>32</sup> Tale differenza corrisponde ad una maggiorazione di circa il [5-30%] rispetto al ricavo medio per passeggero totale.

<sup>33</sup> Tale conclusione risulta, peraltro, in linea con quanto affermato dalla Commissione UE nelle decisioni relative ai casi COMP/M.3280 - *Air France/KLM*, cit. (paragrafi 71-72) e COMP/M.3770 - *Lufthansa/Swiss*, cit. (paragrafi 56-59).

della prima mattinata e della tarda serata. Sulla base delle evidenze agli atti e delle esperienze verificatesi sul mercato in questione (segnatamente, l'uscita di Meridiana dalla rotta), il vettore concorrente, per poter rappresentare un'alternativa credibile all'incumbent, dovrebbe poter disporre di un numero di *slot* sufficiente a garantire la dimensione minima efficiente dell'offerta e un'articolazione delle frequenze idonea a garantire un'offerta adeguata nelle fasce orarie a più alta domanda.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame ha determinato la creazione di una posizione di monopolio non contendibile, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza, sulla rotta Milano Linate - Roma e che tale posizione continua a sussistere alla data attuale;

CONSIDERATO che, ai sensi all'articolo 1, comma 10, del decreto legge 28 agosto 2008, n. 134, l'Autorità è chiamata unicamente ad indicare il termine entro il quale la posizione di monopolio detenuta da Alitalia-CAI deve essere rimossa, consentendo l'accesso al mercato a nuovi operatori in grado di rappresentare un vincolo concorrenziale al potere di mercato attualmente esercitato da Alitalia-CAI;

#### DELIBERA

a) che il termine entro il quale la società Alitalia - Compagnia Aerea Italiana S.p.A. deve rimuovere la posizione di monopolio sulla rotta Milano Linate - Roma, accertata ad esito della presente istruttoria, è fissato al 28 ottobre 2012, data di inizio della stagione IATA "Winter 2012/2013";

b) che la società Alitalia - Compagnia Aerea Italiana S.p.A. informi l'Autorità delle misure adottate per ottemperare alla presente delibera entro il termine di novanta giorni dalla notifica del presente provvedimento.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel 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 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

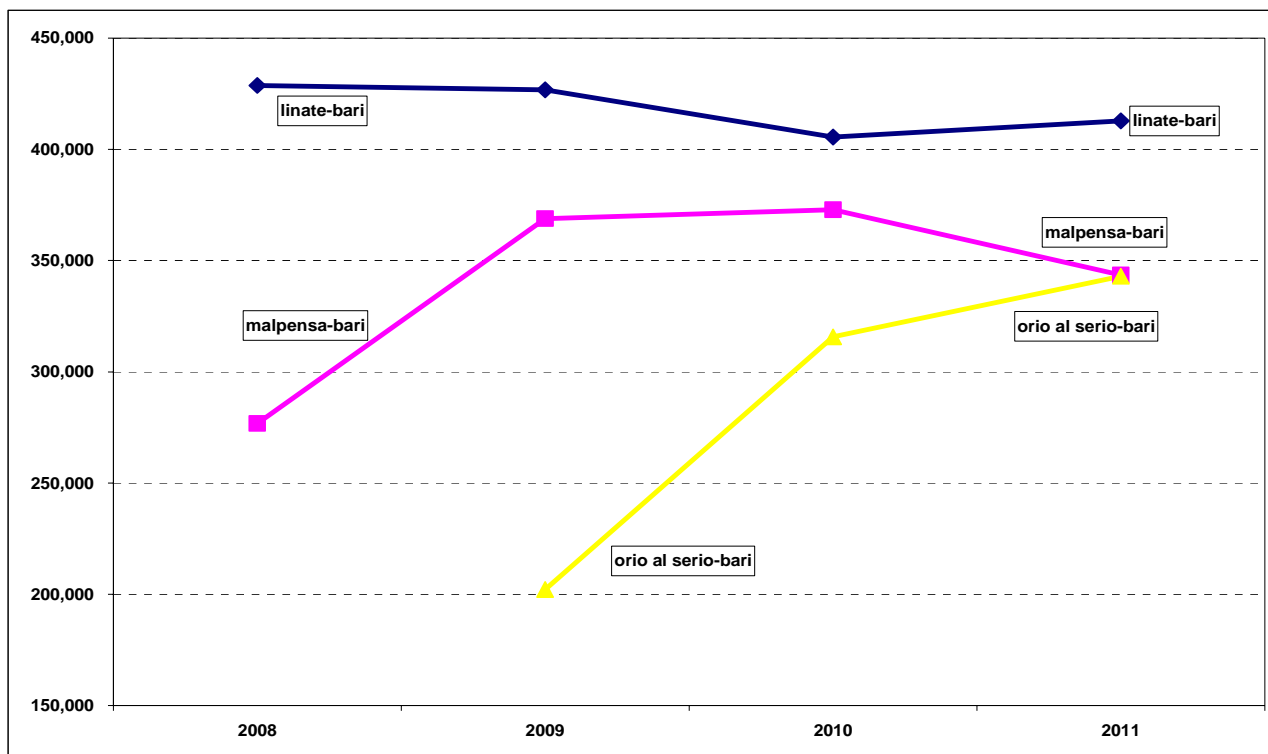
*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

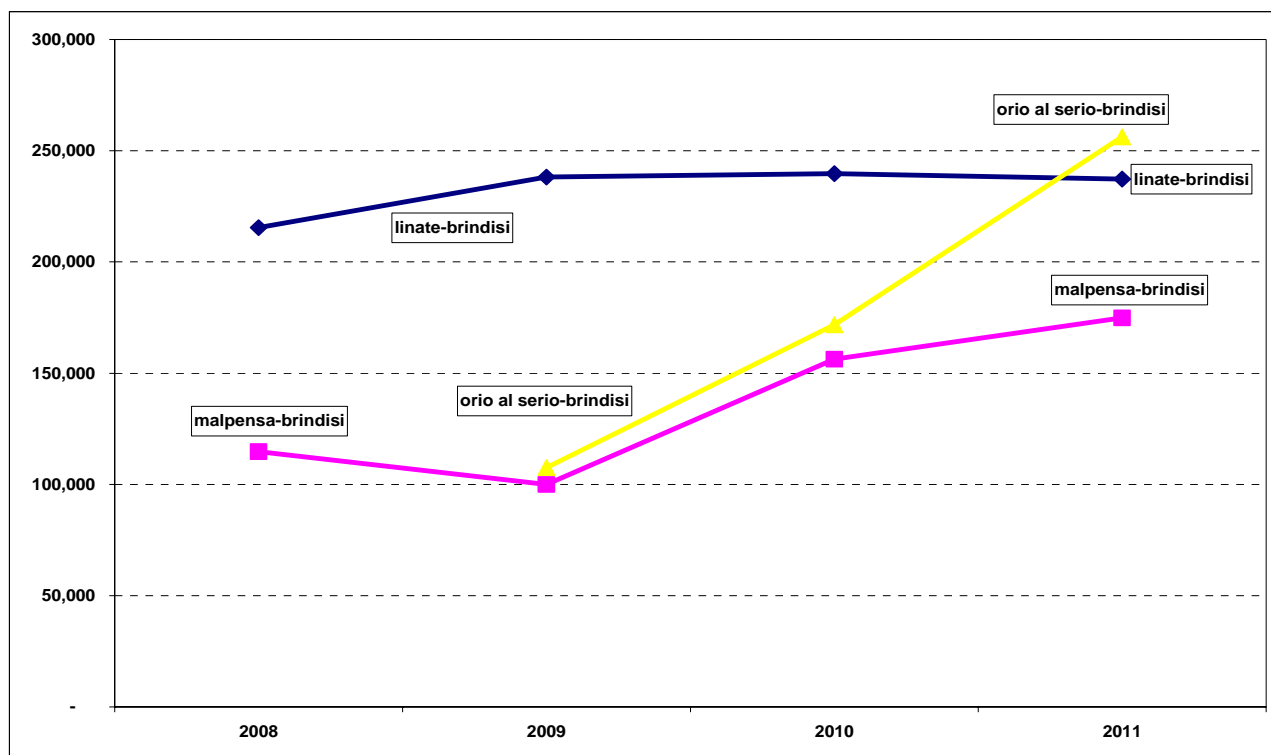
## APPENDICE

**Grafico A1 - Andamento del numero di passeggeri trasportati verso Bari da/per Milano Linate, Milano Malpensa e Orio al Serio. Anni: 2008 - 2011.**



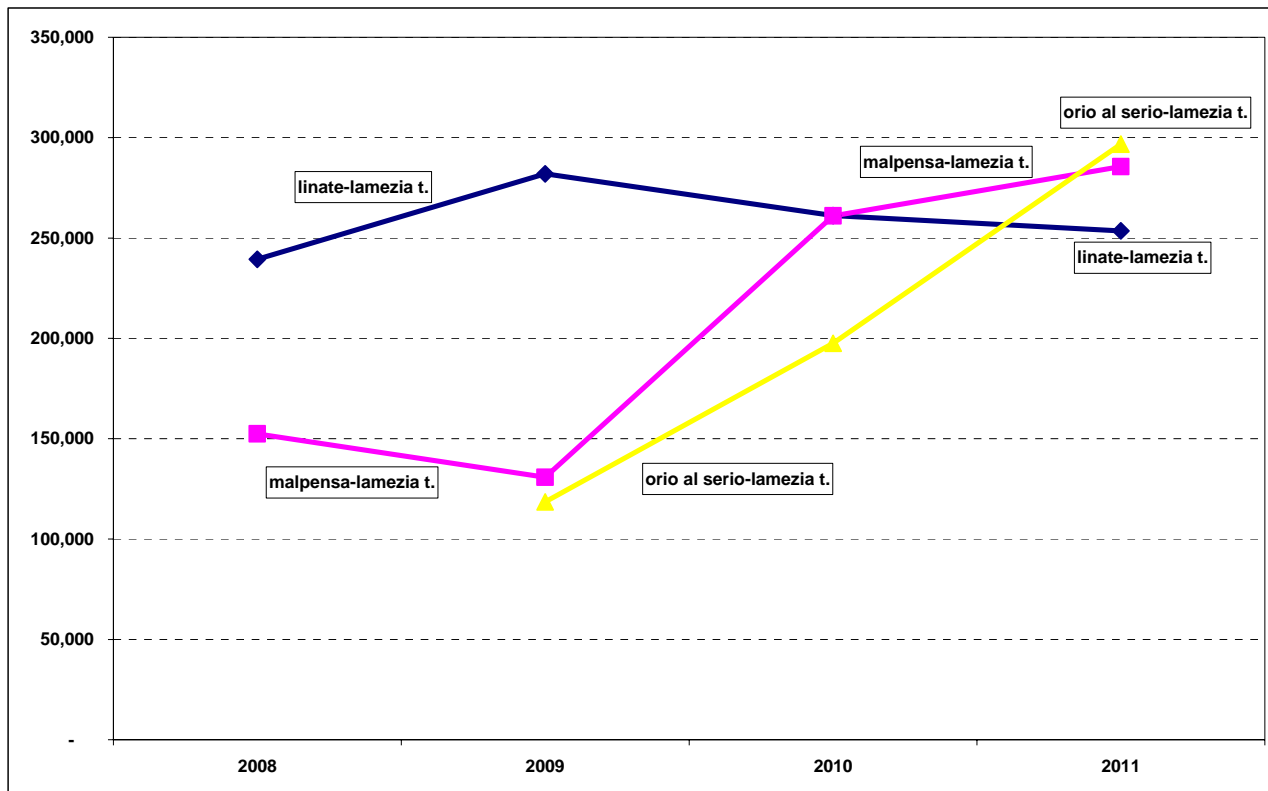
Fonte: ENAC, Dati di traffico, 2008, 2009, 2010 e 2011.

**Grafico A2 - Andamento del numero di passeggeri trasportati verso Brindisi da/per Milano Linate, Milano Malpensa e Orio al Serio. Anni: 2008 - 2011.**



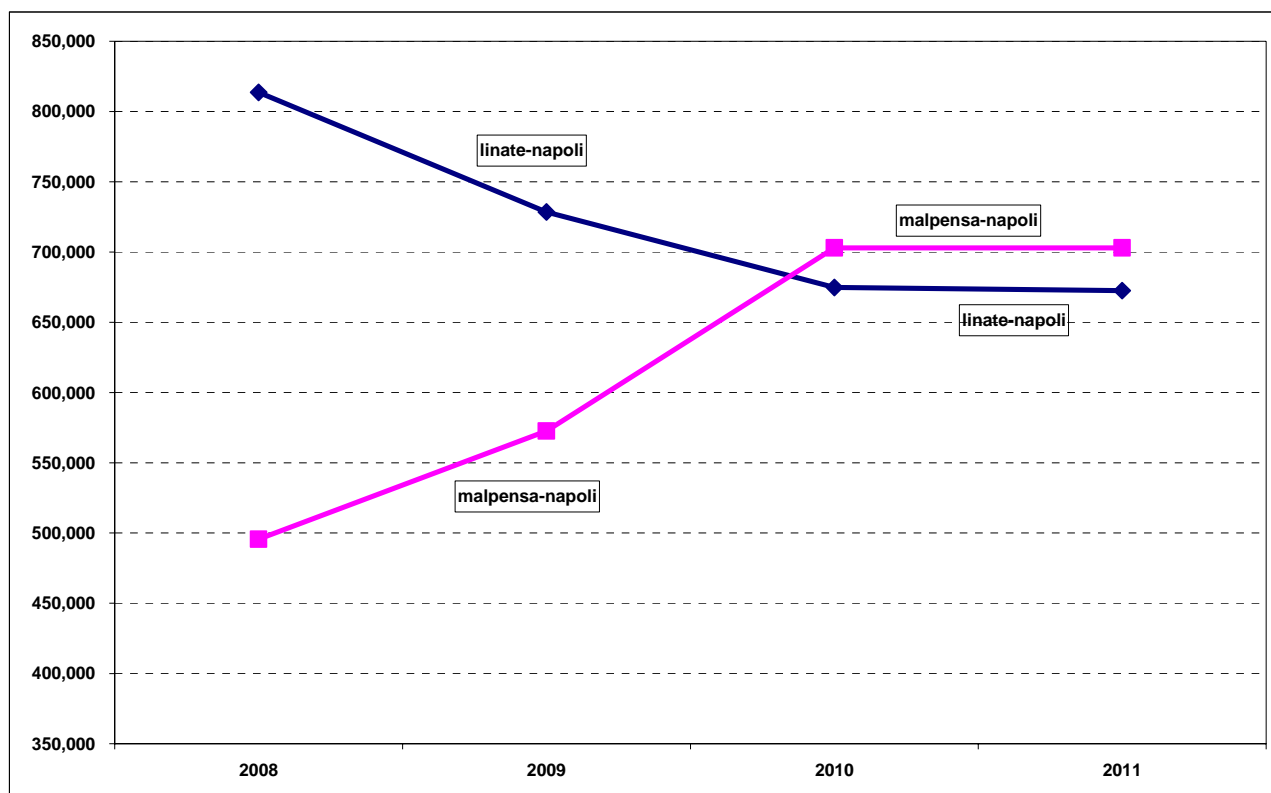
Fonte: ENAC, Dati di traffico, 2008, 2009, 2010 e 2011.

**Grafico A3 - Andamento del numero di passeggeri trasportati verso Lamezia Terme da/per Milano Linate, Milano Malpensa e Orio al Serio. Anni: 2008 - 2011.**



Fonte: ENAC, Dati di traffico, 2008, 2009, 2010 e 2011.

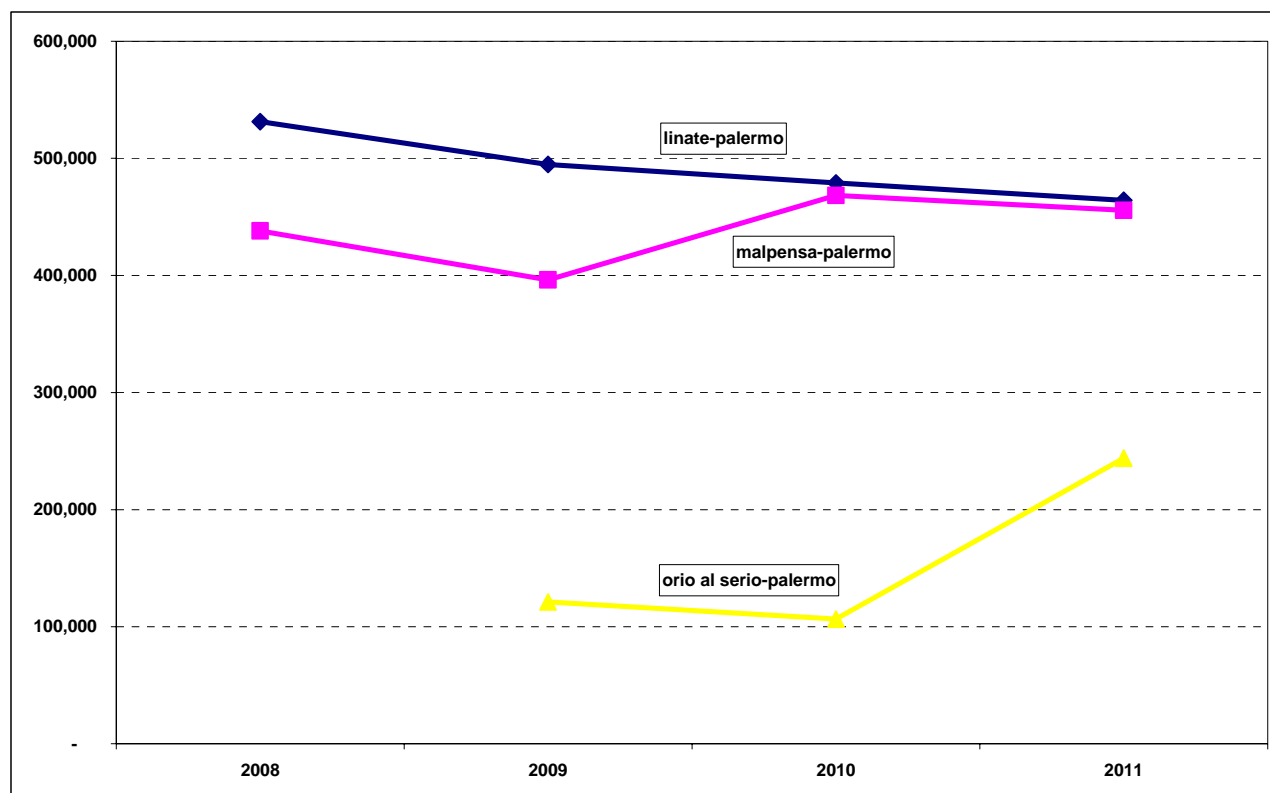
**Grafico A4 - Andamento del numero di passeggeri trasportati verso Napoli da/per Milano Linate, Milano Malpensa e Orio al Serio. Anni: 2008 - 2011.**



Fonte: ENAC, Dati di traffico, 2008, 2009, 2010 e 2011.



**Grafico A5 - Andamento del numero di passeggeri trasportati verso Palermo da/per Milano  
Linate, Milano Malpensa e Orio al Serio. Anni: 2008 - 2011.**



Fonte: ENAC, Dati di traffico, 2008, 2009, 2010 e 2011.

**C11549 - A2A/EDIPOWER***Provvedimento n. 23497*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società A2A S.p.A., pervenuta il 15 marzo 2012;

VISTE le osservazioni della società ACEA S.p.A., pervenute in data 26 marzo 2012, in risposta all'avviso relativo all'avvenuta notifica dell'operazione pubblicato sul sito Internet dell'Autorità;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

1. A2A S.p.A. è una *multiutility* a capo di un gruppo di società operanti nella produzione, distribuzione e vendita di energia elettrica, nella distribuzione e vendita di gas naturale, nel teleriscaldamento, nel ciclo idrico integrato e nell'offerta di servizi ambientali, nonché nella produzione ed esplorazione di idrocarburi.

A2A è nata nel 2007 dalla fusione per incorporazione di ASM Brescia S.p.A. in AEM S.p.A.<sup>1</sup> ed è controllata congiuntamente dai Comuni di Milano e Brescia.

Nel 2010 il fatturato consolidato realizzato in Italia da A2A è stato di circa [9-10]<sup>2</sup> miliardi di euro<sup>3</sup>.

2. EDIPOWER S.p.A. è una società attiva nella generazione e vendita all'ingrosso di energia elettrica, nata da una delle tre società di generazione cedute da ENEL S.p.A. nel 2002.

EDIPOWER attualmente gestisce 9 impianti di generazione, tutti localizzati in Italia: 4 cicli combinati a gas naturale (i "CCGT" di Chivasso (TO), Turbigo (MI), Piacenza (PC), Sermide (MN), di potenza complessivamente pari a 4.958 MW), 1 impianto a carbone (Brindisi (BR), 640 MW), 1 impianto a olio combustibile (San Filippo del Mela (ME), 1.280 MW) e tre impianti idroelettrici (Mese (SO), Udine (UD) e Tusciano (SA), di potenza complessivamente pari a 752 MW).

EDIPOWER è controllata<sup>4</sup> da Edison S.p.A., società a sua volta controllata congiuntamente da A2A (attraverso Delmi S.p.A.) e Electricité de France S.A. ("EdF"), che ne detiene il 50% del capitale. Soci di EDIPOWER sono anche A2A (20% del capitale), Alpiq Holding S.A. (20%) e Iren S.p.A. (10%), che usufruiscono della produzione dei suoi impianti in base ad un contratto di *Tolling* e a un contratto di somministrazione<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Cfr. Prov. n. 17723, *AEM/ASM BRESCIA* (C8835), deciso il 13/12/07, in Boll. n. 47/07.

<sup>2</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>3</sup> Questo fatturato è calcolato aggiungendo al fatturato consolidato del gruppo A2A il 50% del fatturato consolidato di Edison, al netto del fatturato di EDIPOWER. Cfr. la 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, GUCE C95/1, §185-188.

<sup>4</sup> Cfr. decisione della Commissione Europea del 12/8/2005, caso M.3279, *EDF/AEM/EDISON*.

<sup>5</sup> Cfr. prov. n. 12742, *Edipower/Edison Trading/AEM Trading/ATEL Energia/SIET* (I591), deciso il 22/12/03, in Boll. n. 52/03. L'accordo di *Tolling* regola l'uso della capacità termoelettrica di EDIPOWER, quello di somministrazione l'uso della produzione idroelettrica. In entrambi i casi, la capacità produttiva spettante a ciascun socio è pari alla quota detenuta nel capitale sociale di EDIPOWER (Edison 50%, A2A 20%, Alpiq 20%, Iren 10%).

Tali accordi non si applicano all'impianto di San Filippo del Mela, il quale, in virtù degli impegni accettati e resi obbligatori dall'Autorità nell'ambito del procedimento I721 - Tolling Edipower<sup>6</sup>, è gestito esclusivamente da EDIPOWER, che ne cura gli approvvigionamenti e le offerte. Sempre in virtù di tali impegni, l'impianto ha aderito al regime ordinario degli impianti essenziali<sup>7</sup> fino al momento in cui entrerà in funzione il nuovo cavo di collegamento Sorgente – Rizziconi tra la Sicilia ed il continente; fino a quel momento, l'impianto è tenuto ad offrire al costo variabile di generazione tutta la capacità di generazione ritenuta essenziale ai fini della sicurezza del sistema elettrico dal Gestore della rete di trasmissione nazionale, Terna S.p.A..

Nel 2010 il fatturato realizzato in Italia da EDIPOWER è stato di circa 1 miliardo di euro.

## II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. Attualmente, il capitale sociale di EDIPOWER è suddiviso tra Edison (50%), Alpiq (20%), A2A (20%), Iren (10%). Edison, a sua volta, è controllata da Transalpina di Energia S.r.l.. Quest'ultima è a sua volta controllata congiuntamente da EdF e da Delmi, società sotto il controllo esclusivo di A2A e partecipata da Iren, SEL<sup>8</sup> S.p.A., Dolomiti Energia<sup>9</sup> S.p.A. e alcuni istituti di credito (Mediobanca, Banca Popolare di Milano, Fondazione Cassa di Risparmio di Torino - le "banche"). In definitiva, quindi, Edison è controllata congiuntamente da EdF e da A2A, attraverso Transalpina di Energia.

4. L'operazione in esame consiste nell'acquisizione del controllo esclusivo di EDIPOWER da parte di A2A.

Tale operazione è parte degli accordi tra A2A, EdF, Alpiq gli altri soci di Delmi, relativi al riassetto complessivo del gruppo Edison, i quali prevedono lo scioglimento delle *joint venture* esistenti tra A2A e EdF e la ripartizione tra i soci delle attività sotto il controllo di Edison.

Sulla base di tali accordi, Delmi acquisirà le quote azionarie di EDIPOWER detenute da Edison e Alpiq e verrà successivamente fusa in EDIPOWER. Il capitale di EDIPOWER risulterà quindi detenuto per il 56% da A2A, per il 21% da Iren, per il 7% ciascuno da SEL e Dolomiti Energia. Le azioni rimanenti verranno detenute dalle banche azioniste di Delmi.

Contemporaneamente<sup>10</sup>, EdF acquisterà le azioni detenute da Delmi in Transalpina di Energia, acquistando il controllo esclusivo di Edison.

5. Le due operazioni, nonostante facciano parte di un unico progetto e la realizzazione dell'una sia condizione necessaria per la realizzazione dell'altra<sup>11</sup>, costituiscono operazioni di concentrazione distinte ai fini dell'applicazione delle norme sul controllo delle concentrazioni<sup>12</sup>. L'operazione con la quale EdF acquisirà il controllo esclusivo di Edison è stata notificata alla Commissione Europea in data 29/3/2012.

<sup>6</sup> Cfr. Decisione del 22 dicembre 2010, in Boll. n. 50/10.

<sup>7</sup> Cfr. art. 65 della delibera n. 111/06 dell'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas.

<sup>8</sup> SEL - Società Elettrica Altoatesina S.p.A. è controllata dalla Provincia Autonoma di Bolzano (93,88%).

<sup>9</sup> Dolomiti Energia S.p.A. è una società controllata congiuntamente da alcuni comuni e società pubbliche trentini, nella quale A2A ha una partecipazione di minoranza. Tale società ha in essere due imprese comuni per la gestione di impianti idroelettrici, rispettivamente con Edison S.p.A. e con ENEL Produzione S.p.A. I consiglieri di amministrazione nominati da Dolomiti Energia in tali imprese comuni non devono avere alcun rapporto con imprese del gruppo A2A (cfr. C9939 - *Trentino Servizi/Dolomiti Energia*, provv. n. 19556 del 19 febbraio 2009, in Boll. n. 7/09).

<sup>10</sup> L'acquisto del 70% delle azioni di EDIPOWER da parte di Delmi è sottoposto alla condizione che EdF acquisti il 50% delle azioni di Delmi in Transalpina di Energia.

<sup>11</sup> Cfr. l'art. 5.2 (*Condition to the Obligations of the Buyer*) dell'*Agreement* stipulato il 15 febbraio 2012 tra Delmi, Edison, EdF e Alpiq per l'acquisto delle quote di Edison e Alpiq in EDIPOWER da parte di Delmi: "[omissis]".

<sup>12</sup> Cfr. la Comunicazione sui Criteri di Competenza Giurisdizionale, cit., §41: "più operazioni, anche se reciprocamente collegate con vincolo condizionale, possono essere trattate come una concentrazione unica soltanto se il controllo è acquisito, alla fine, dalla o dalle stesse imprese. [...] Questo esclude lo smembramento di imprese comuni mediante il quale le diverse parti di un'impresa vengono suddivise tra le sue precedenti imprese madri. La Commissione considererà tali operazioni come concentrazioni distinte".

Al termine di queste operazioni, A2A e Delmi usciranno completamente da Edison, mentre EdF uscirà da EDIPOWER. In questo modo, verrà rescisso ogni legame strutturale tra Edison e EDIPOWER.

6. I nuovi soci di EDIPOWER hanno stipulato un accordo riguardante la *governance* della società, in base al quale:

il Consiglio di Amministrazione (“CdA”) di EDIPOWER sarà composto da 11 membri; 6 saranno nominati da A2A, 2 da Iren, 1 ciascuno da SEL e Dolomiti Energia, 1 dalle banche;

alcune decisioni del CdA richiederanno una maggioranza qualificata:

a) le decisioni riguardanti gli “indirizzi strategici e le linee guida relative agli indirizzi gestionali” richiederanno una maggioranza di almeno 9 consiglieri;

b) le decisioni riguardanti: (i) investimenti di ammontare tra i 50 e i 120 milioni di euro; (ii) contratti di finanziamento e garanzie di valore superiore ai 100 milioni di euro; (iii) contratti di fornitura o di acquisto di ammontare superiore ai 3 milioni di euro (esclusi quelli per i combustibili); richiederanno il voto favorevole di almeno 8 amministratori su 11; *nel caso votino a favore i rappresentanti di Iren, tale maggioranza qualificata si riduce a 7 consiglieri su 11;*

c) per gli investimenti di ammontare superiore a 120 milioni di euro, è richiesta una maggioranza qualificata di 9 amministratori su 11, *tra i quali almeno uno di quelli nominati da Iren;*

relativamente a decisioni riguardanti gli investimenti nelle centrali di Brindisi e S. Filippo del Mela, nel caso si raggiungesse una maggioranza semplice ma non la maggioranza qualificata richiesta, i soci favorevoli potranno acquisire essi stessi tali centrali, provvedendo autonomamente agli investimenti ritenuti necessari.

7. I patti parasociali conferiscono ad Iren un ruolo di rilievo tra gli azionisti di minoranza, ma non tale da configurare il controllo congiunto su EDIPOWER, in quanto non conferiscono ad Iren un potere di veto su decisioni che siano parte essenziale delle “*decisioni strategiche sulla condotta degli affari*” di EDIPOWER<sup>13</sup>.

La riduzione del *quorum* qualificato richiesto per le decisioni strategiche *sub b)*, in presenza di voto favorevole di Iren, infatti, non appare in grado di impedire che decisioni strategiche sgradite ad Iren possano essere comunque prese, con l’accordo di A2A (che dispone di 6 consiglieri) e di due di tre degli amministratori nominati dagli altri soci di EDIPOWER.

8. Per quanto riguarda invece il potere di veto sugli investimenti di ammontare superiore a 120 milioni di euro, va rilevato che essi includono gli investimenti necessari a costruire nuove centrali termoelettriche oppure ad effettuare significativi interventi di ammodernamento degli impianti esistenti, ossia gli investimenti riguardanti l’unica modalità di crescita possibile per un’impresa operante nel mercato della generazione e vendita all’ingrosso di energia elettrica. E’ tuttavia altamente improbabile che, nei prossimi anni, EDIPOWER possa intraprendere una strategia di crescita della propria capacità di generazione, alla luce (i) dell’elevato livello di indebitamento della società, (ii) delle caratteristiche dei CCGT della società – impianti di penultima generazione, sufficientemente moderni da poter operare efficientemente per i prossimi 15-20 anni, (iii) della situazione di eccesso di capacità di generazione, manifestatasi sul mercato italiano già prima della crisi economica e destinata a permanere, a fronte della progressiva entrata in funzione della nuova capacità di generazione alimentata da fonte rinnovabile.

Inoltre, per quanto concerne gli unici impianti vetusti che potrebbero essere soggetti ad interventi di ammodernamento – quelli di Brindisi e S. Filippo del Mela – gli investimenti relativi sono stati esplicitamente sottratti al possibile veto di Iren dalla clausola che prevede l’acquisto di tali

<sup>13</sup> Cfr. la Comunicazione sui Criteri di Competenza Giurisdizionale, cit., §66.

impianti da parte dei soci proponenti un progetto che abbia ottenuto la maggioranza semplice nel CdA di EDIPOWER.

Perciò, investimenti di entità superiore ai 120 milioni di euro da parte di EDIPOWER nei prossimi anni sono da considerarsi di carattere eccezionale quindi non sono parte essenziale delle “*decisioni strategiche sulla condotta degli affari*” di EDIPOWER.

Per tali motivi, il diritto di veto attribuito ad Iren “*può essere assimilato più alla normale tutela degli interessi degli azionisti di minoranza che ad un diritto che conferisce un potere di codeterminazione dell'indirizzo delle attività*”<sup>14</sup> di EDIPOWER.

9. A2A, invece, pur non avendo, da sola, il potere di imporre una determinata decisione strategica riguardante il comportamento di mercato di EDIPOWER, è in grado di impedire con il suo veto le decisioni strategiche su cui non è d'accordo. Nessun altro socio ha il medesimo potere.

Perciò, A2A detiene su EDIPOWER un “*controllo esclusivo negativo*”<sup>15</sup>.

A seguito dell'operazione, quindi, EDIPOWER passerà dal controllo congiunto al controllo esclusivo di A2A.

10. L'energia elettrica generata da EDIPOWER verrà gestita, nei primi [5-10] anni successivi all'operazione comunicata, attraverso (i) un accordo di *Tolling* relativo agli impianti CCGT e (ii) un accordo di *Tolling* riguardante gli impianti idroelettrici di dimensioni medie e grandi.

L'impianto termoelettrico di Brindisi, i moduli ad olio dell'impianto di Turbigo, nonché gli impianti idroelettrici di piccole dimensioni (c.d. mini-idro), verranno invece gestiti direttamente da EDIPOWER.

Fino all'entrata in funzione del nuovo cavo di collegamento Sorgente-Rizziconi tra la Sicilia ed il Continente, l'impianto di S. Filippo del Mela sarà gestito da EDIPOWER nel rispetto degli impegni accettati e resi obbligatori dall'Autorità a chiusura del procedimento I721, in precedenza richiamati. Alla scadenza della validità di tali impegni, l'accordo di *Tolling* previsto per i CCGT potrebbe essere esteso a tale impianto.

11. L'accordo di *Tolling* riguardante la gestione dei quattro CCGT di EDIPOWER prevede una ripartizione “orizzontale” della capacità produttiva di EDIPOWER tra A2A ed Iren, cioè l'attribuzione ai *toller* di una quota della capacità produttiva di ciascuna unità di generazione, secondo le regole seguenti:

A2A ed Iren avranno diritto ad una quota di capacità pari alle rispettive quote azionarie;

ad A2A sarà attribuita anche la quota di capacità corrispondente alle quote azionarie di SEL e Dolomiti Energia;

la capacità corrispondente alla quota azionaria delle banche verrà suddivisa tra A2A ed Iren sulla base delle rispettive quote azionarie.

Perciò, ad A2A spetterà circa il [70-80%] della capacità dei CCGT di EDIPOWER, mentre ad Iren spetterà il rimanente [20-30%] circa.

A2A ed Iren invieranno ad EDIPOWER il piano di *unit commitment* settimanale<sup>16</sup>. Sulla base delle disponibilità effettive di capacità comunicate da EDIPOWER, A2A ed Iren sottoporranno le proprie offerte per la quota di capacità nella loro disponibilità sul Mercato del Giorno Prima (“MGP”), sulla PCE<sup>17</sup> e sul Mercato Infragiornaliero. Sulla base degli esiti di MGP e

<sup>14</sup> Cfr. la Comunicazione sui Criteri di Competenza Giurisdizionale, cit., §71.

<sup>15</sup> Cfr. la Comunicazione sui Criteri di Competenza Giurisdizionale, cit., §54-58.

<sup>16</sup> Si tratta del piano contenente la programmazione produttiva delle unità di generazione a disposizione di un'impresa, individuando quali di esse sono tenute di riserva o poste in manutenzione.

<sup>17</sup> La PCE – Piattaforma Conti Energia a Termine consente la registrazione di cinque tipologie di contratto bilaterale, di cui quattro standard (base-load, peak-load, off peak, weekend) e una non standard. Gli operatori possono registrare i dati di quantità e durata della consegna relativi a contratti a termine con due mesi massimo di anticipo rispetto alla data di consegna fisica.

dell'aggiornamento sulla capacità disponibile da parte di EDIPOWER, A2A ed Iren predisporranno le offerte per il Mercato dei Servizi di Dispacciamento ("MSD") e per il mercato del Bilanciamento ("MB"); tali offerte verranno presentate direttamente da EDIPOWER, che per questi impianti fungerà da utente del dispacciamento nei confronti di Terna e quindi come destinatario degli ordini impartiti da quest'ultima.

12. E' inoltre previsto che le quote di capacità di ciascun *toller* siano riallocabili tra i diversi gruppi CCGT attraverso un accordo di riallocazione della capacità gas tra i propri *shipper*.

13. L'accordo di *Tolling* riguardante gli impianti idroelettrici diversi dai mini-idro verrà stipulato tra EDIPOWER e A2A e prevede che tali impianti siano offerti sui mercati dell'energia da A2A, che trasferirà a Iren una quota dell'energia elettrica accettata in vendita pari alla quota di capacità prevista nell'accordo di *Tolling* sui CCGT.

A2A e Iren gestiranno un *clearing system* per compensare i margini guadagnati su IPEX dall'energia elettrica da fonte idroelettrica attribuita alle due società, in modo da garantire che il margine totale generato sia diviso tra A2A e Iren sulla base delle rispettive quote azionarie.

14. Per quanto riguarda l'accesso dei due soci industriali minori – SEL e Dolomiti Energia – all'energia elettrica prodotta da EDIPOWER, è previsto che A2A renderà disponibile a SEL e Dolomiti Energia, *[omissis]*, una percentuale dell'energia prodotta dai CCGT e dagli impianti idroelettrici (diversi dai mini-idro) di EDIPOWER, *[omissis]*.

SEL e Dolomiti Energia hanno comunque il diritto, dietro pagamento di un corrispettivo, di subentrare ad A2A nell'accordo di *Tolling*, nei limiti delle rispettive partecipazioni azionarie al capitale di EDIPOWER.

15. Secondo la Parte notificante, gli accordi di *Tolling* relativi alla gestione degli impianti di EDIPOWER costituiscono parte integrante della concentrazione, ai sensi del §10 della Comunicazione sui Criteri di Competenza Giurisdizionale, in quanto necessari a realizzare l'oggetto principale della concentrazione: senza tali accordi, infatti, i soci minori di Delmi (SEL, Dolomiti Energia e le banche) non avrebbero partecipato finanziariamente all'operazione, né sarebbe stato possibile trovare un finanziamento per rimborsare i debiti di EDIPOWER verso Edison e Alpiq, e quindi l'operazione non si sarebbe realizzata, non essendo A2A ed Iren in grado, da sole, di acquisire il controllo di EDIPOWER.

Il *Tolling*, infatti, garantisce a EDIPOWER un flusso di entrate sicure, fisse e di importo prevedibile, sotto forma di un canone annuo (*tolling fee*) a copertura delle spese in conto capitale, gli oneri finanziari e i costi fissi di gestione. Il rischio industriale derivante dalla gestione di EDIPOWER verrà sostenuto soltanto dai due toller – e non da SEL, Dolomiti Energia e dalla banche socie di Delmi, che potranno invece contare su una quota parte di tale flusso di entrate –, mentre EDIPOWER potrà contare su un flusso di entrate sufficientemente stabile da permettere il reperimento di un finanziamento bancario a costi ragionevoli per rimborsare i debiti verso i soci uscenti.

16. Parte integrante dell'operazione di concentrazione in esame è inoltre un accordo di fornitura di gas naturale tra Edison ed EDIPOWER, qualificato dalle Parti come "restrizione accessoria all'operazione".

Attualmente i CCGT di EDIPOWER sono alimentati in larga misura (80% circa) con gas fornito da Edison. Edison ed EDIPOWER hanno quindi stipulato un accordo che prevede che la prima fornisca alla seconda gas naturale per un ammontare pari al 50% della domanda dei CCGT di EDIPOWER, per un periodo di sei anni. Il prezzo di fornitura verrà determinato mensilmente sulla base di una formula che prevede l'indicizzazione alle quotazioni del gasolio, dell'olio combustibile e del petrolio Brent, con un peso prevalente di quest'ultimo. Ogni anno Edison o EDIPOWER

potranno chiedere una revisione del prezzo, sulla base dell'andamento del mercato italiano del gas destinato a consumi termoelettrici; il contratto di fornitura prevede una elaborata procedura di revisione del prezzo, che include il ricorso ad un Esperto nominato di comune accordo al cui parere entrambi i contraenti si atterranno.

### III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

17. L'operazione, in quanto comporta il passaggio dal controllo congiunto al controllo esclusivo di un'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 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 nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro e il fatturato dell'acquisita è stato superiore a 47 milioni di euro.

18. Per ciò che concerne gli accordi di *Tolling* relativi alla gestione degli impianti di EDIPOWER, gli elementi forniti dalla Parte notificante appaiono sufficienti a far ritenere che effettivamente la scelta del contratto di *Tolling* fosse una scelta obbligata per la realizzazione dell'operazione, dal momento che i soci minori di Delmi non avrebbero mai contribuito pro-quota al finanziamento dell'operazione, né le banche avrebbero finanziato il rimborso dei prestiti concessi da Edison e Alpiq a EDIPOWER, senza la certezza del flusso di ricavi rappresentato dalle *tolling fees*.

È dunque possibile affermare che gli accordi di *Tolling* costituiscono parte integrante dell'operazione di concentrazione.

19. Il contratto di approvvigionamento del gas naturale tra Edison ed EDIPOWER per la copertura del 50% del fabbisogno degli impianti di EDIPOWER rappresenta una restrizione accessoria all'operazione, in quanto diretta ad assicurare la continuità delle forniture a favore di EDIPOWER e ad evitare una perdita di valore dei contratti e dei diritti relativi all'acquisto di gas naturale già acquisiti da Edison per rifornire EDIPOWER, a condizione che abbia una durata limitata nel tempo, e comunque non superiore a cinque anni<sup>18</sup>.

In ogni caso, il suo impatto sul mercato appare limitato, in quanto la fornitura vincolata rappresenta meno del 5% delle vendite sul mercato della vendita di gas a clienti termoelettrici.

### IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

#### IV.1 Mercati rilevanti

##### I mercati interessati

20. L'operazione in esame concerne esclusivamente il passaggio dal controllo congiunto al controllo esclusivo di *assets* di generazione di energia elettrica da parte di A2A, senza trasferimento di clienti.

Per tale motivo, l'unico settore interessato dalla concentrazione è quello della produzione e vendita all'ingrosso di energia elettrica<sup>19</sup>.

21. Nell'attuale contesto regolamentare, gli scambi di energia all'ingrosso possono avvenire sia a pronti che a termine, sia attraverso contratti bilaterali (c.d. contratti *over the counter*, OTC) che attraverso i mercati organizzati sequenziali gestiti dal GME.

<sup>18</sup> "Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni" (2005/C-56/03), pubblicata in GUCE del 5 marzo 2005, paragrafo 33.

<sup>19</sup> Cfr. concentrazione comunitaria M3867, Vattenfall / Elsam and E2 assets, §20.

Per quanto riguarda in particolare lo scambio di energia a termine, il GME gestisce due mercati organizzati a questo scopo: il mercato elettrico a termine (“MTE”) - dove sono negoziabili contratti della tipologia Base-load e peak-load con periodi di consegna pari al mese, al trimestre e all'anno, con obbligo di consegna e ritiro, e possono essere registrati anche contratti conclusi OTC - e la Piattaforma di Consegna dei Derivati Elettrici (“CDE”) - dove vengono eseguiti i contratti finanziari derivati sull'energia elettrica conclusi sul segmento IDEX di Borsa Italiana S.p.A., relativamente ai quali l'operatore abbia richiesto di esercitare l'opzione di consegna fisica sul mercato elettrico dell'energia sottostante il contratto stesso.

Per quanto riguarda invece lo scambio a pronti, il GME gestisce il mercato del giorno prima (“MGP”), il mercato infragiornaliero di aggiustamento (“MI”), il mercato dei servizi di dispacciamento (“MSD”) *ex-ante* ed il mercato del bilanciamento in tempo reale (“MB”, noto anche come MSD in tempo reale o *ex-post*).

22. Su MGP i prezzi di vendita dell'energia elettrica sono determinati su base zonale attraverso il sistema del “prezzo marginale”, per tenere conto dei limiti di transito tra le varie zone fissati dal gestore della rete di trasmissione nazionale, Terna S.p.A.. Le differenze tra i prezzi zonali permettono inoltre di determinare i corrispettivi di transito al cui pagamento sono soggetti i contratti OTC.

Al fine di verificare il rispetto dei suddetti limiti di transito, la domanda e l'offerta zonali di energia elettrica relative ad una certa ora di uno specifico giorno sono determinate su MGP tenendo esplicitamente conto anche della domanda e dell'offerta vincolate ai contratti OTC e, in generale, dei contratti a termine che prevedono la consegna fisica in quell'ora di quel particolare giorno.

23. Sul Mercato Infragiornaliero (MI), che si apre dopo la chiusura di MGP, gli operatori possono apportare modifiche ai programmi definiti nel MGP attraverso ulteriori offerte di acquisto o vendita.

24. Sul mercato dei servizi di dispacciamento (“MSD”) Terna (i) si approvvigiona delle risorse (aggiuntive rispetto a quelle disponibili in esito a MGP e a MI) necessarie a costituire i margini di riserva per garantire l'esercizio in sicurezza del sistema elettrico, (ii) acquista e vende energia al fine di risolvere le congestioni “a programma”, cioè quelle che si determinano ad esito dei programmi di produzione determinati dalle offerte accettate su MGP, come modificati dal Mercato Infragiornaliero di aggiustamento, (iii) si approvvigiona delle risorse necessarie per garantire adeguati profili di tensione sulla rete.

Sono abilitati a partecipare al mercato dei servizi di dispacciamento solo gli impianti il cui livello di produzione sia controllabile e modificabile a seconda delle necessità individuate da Terna.

25. Il mercato dei servizi di dispacciamento è articolato in (i) una fase di programmazione (c.d. MSD *ex-ante*), a sua volta articolata in tre sessioni, nella quale Terna si approvvigiona delle risorse necessarie a costituire i margini di riserva secondaria<sup>20</sup> e terziaria<sup>21</sup>, a risolvere le congestioni locali e a mantenere la tensione sulla rete al fine di garantire il dispacciamento in sicurezza dell'energia immessa nel sistema e (ii) in una fase in tempo reale (mercato del bilanciamento (“MB”)), a sua volta articolata in 5 sessioni, in cui Terna si approvvigiona delle risorse necessarie

<sup>20</sup> La riserva secondaria di potenza serve per compensare gli scarti tra fabbisogno e produzione del sistema elettrico nazionale ed è fornita automaticamente sulla base di segnali inviati da Terna ad appositi regolatori installati sugli impianti. Solo gli impianti più flessibili sono in grado di fornire riserva secondaria.

<sup>21</sup> Si tratta di un servizio volto ad acquistare la disponibilità a produrre (almeno) al minimo tecnico delle unità che figurano “spente” ad esito di MGP+MI (“accensione”) oppure ad azzerare la produzione di un impianto uscito acceso da MGP+MI (“spegnimento”).



a mantenere il continuo bilanciamento tra domanda e offerta e a ricostituire (attraverso la riserva terziaria) la riserva secondaria via via che essa viene utilizzata.

26. Dal 1° gennaio 2010 Terna ha la possibilità di approvvigionarsi separatamente del servizio di accensione al minimo tecnico/spengimento<sup>22</sup>, di risorse per la costituzione della riserva secondaria e di risorse per gli “altri servizi” (risorse per la risoluzione delle congestioni; risorse per la riserva terziaria di potenza<sup>23</sup>; risorse per il bilanciamento). I produttori possono offrire tali risorse e servizi a prezzi differenziati.

Tale riforma del funzionamento di MSD permette una più accurata valorizzazione delle risorse acquistate da Terna e dunque un approvvigionamento più efficiente da parte di quest’ultima.

27. L’algoritmo di selezione delle offerte da parte di Terna mira a *minimizzare il costo complessivo di acquisizione delle risorse per il dispacciamento*<sup>24</sup>. Tale obiettivo di minimizzazione del costo di acquisizione permette a Terna di discostarsi dall’ordine di merito economico (ossia dall’ordinamento delle offerte sulla base della spesa corrispondente per Terna) in tutte quelle situazioni in cui la selezione di una risorsa a costo unitario più elevato permette una risoluzione più efficace di uno specifico vincolo di rete. Le offerte selezionate sono remunerate al prezzo richiesto (*pay-as-bid*).

#### **Mercati rilevanti dal punto di vista merceologico**

28. Sulla base della consolidata giurisprudenza nazionale e comunitaria, è possibile distinguere un “mercato all’ingrosso”, comprendente gli scambi di energia su MGP e dai mercati relativi ai servizi di dispacciamento.

29. Per quanto concerne il “mercato all’ingrosso”, questo include sia le transazioni a termine e a pronti concluse attraverso le piattaforme organizzate dal GME, sia i contratti OTC.

Infatti, la soddisfazione di un determinato profilo di consumo può avvenire indifferentemente attraverso acquisti a pronti su MGP oppure attraverso un contratto OTC stipulato in anticipo. L’energia immessa per soddisfare entrambi i tipi di acquisto contribuisce allo stesso modo a determinare domanda ed offerta zonali e a saturare la rete di trasmissione. Per tale motivo, l’architettura di MGP prevede che la determinazione del prezzo orario di equilibrio avvenga sulla base di curve di domanda ed offerta che tengano esplicitamente conto della domanda e dell’offerta vincolate ai contratti OTC e, in generale, dei contratti a termine che prevedono la consegna fisica in quell’ora di quel particolare giorno.

Inoltre, i prezzi ai quali vengono conclusi i contratti sui mercati a termine, riflettono le aspettative sull’evoluzione del prezzo determinato su MGP e sono basati sullo studio degli andamenti passati di tale prezzo.

È possibile perciò ritenere che esista un unico mercato all’ingrosso dell’energia elettrica, che comprende sia le contrattazioni sui mercati a termine, sia quelle su MGP<sup>25</sup>. In tale mercato

<sup>22</sup> Si tratta di un servizio volto ad acquistare la disponibilità a produrre (almeno) al minimo tecnico delle unità che figurano “spente” ad esito di MGP+MI (“accensione”) oppure ad azzerare la produzione di un impianto uscito acceso da MGP+MI (“spengimento”).

<sup>23</sup> La riserva terziaria serve a costituire opportuni margini di potenza per poter variare i programmi cumulati di immissione e prelievo senza creare congestioni e mantenendo l’equilibrio del sistema, anche in presenza di avarie inattese a unità di generazione o a elementi della rete di trasmissione nazionale; la fornitura di tale riserva avviene non in automatico ma attraverso appositi ordini di dispacciamento inviati da Terna. Tutti gli impianti che partecipano al Mercato dei Servizi di Dispacciamento sono in grado di fornire riserva terziaria

<sup>24</sup> Cfr. Allegato A22 del Codice di Rete, par. 6 relativo alla “Selezione delle offerte”: “Terna seleziona le offerte valide ai fini della fase di programmazione (...) minimizzando il costo di selezione delle offerte, rappresentativo del costo di approvvigionamento e dell’eventuale costo atteso di utilizzo delle risorse per il dispacciamento”.

<sup>25</sup> Anche le più recenti decisioni della Commissione Europea hanno incluso le contrattazioni nei mercati a termine nel più ampio mercato all’ingrosso. Cfr., da ultimo, M5549, *EdF/Segebel*, decisione del 12 novembre 2009.

l'energia producibile dai generatori nazionali e le importazioni vengono offerte ai grandi clienti industriali, all'Acquirente Unico e ai grossisti.

Nel corso del 2011, gli scambi nei mercati organizzati dal GME hanno rappresentato circa il 58% dell'energia scambiata nel mercato all'ingrosso.

30. Per ciò che concerne i servizi di dispacciamento, la prassi comunitaria identifica un unico mercato dei servizi di dispacciamento o *ancillary services*, anche se in diverse decisioni la Commissione Europea ha manifestato la propria disponibilità a considerare mercati separati per differenti servizi di dispacciamento<sup>26</sup>, e ha proceduto effettivamente alla identificazione di mercati separati per la regolazione secondaria e terziaria nel caso E.ON (Balancing)<sup>27</sup>.

La prassi nazionale identifica un unico mercato per i servizi di dispacciamento<sup>28</sup>, pur rilevando l'opportunità di distinguere mercati separati per i differenti servizi di dispacciamento<sup>29</sup>.

31. I vari servizi di dispacciamento acquistati da Terna su MSD non appaiono sostituibili tra loro, in quanto rispondono ad esigenze differenti, che vanno dalla risoluzione di vincoli di rete (assicurare il mantenimento della tensione<sup>30</sup>, immettere energia in un certo punto della rete riducendo la congestione<sup>31</sup>) alla costituzione di riserva<sup>32</sup>; la stessa riserva può essere distinta in riserva secondaria e terziaria, in funzione del tempo necessario per l'immissione in rete dell'energia.

La separazione delle offerte per diverse tipologie di servizi su MSD ex-ante e l'introduzione della possibilità di indicare prezzi differenti per i diversi servizi offerti nelle varie sessioni di MB resa possibile dalla riforma di MSD permetterebbero quindi di definire mercati distinti sia per MSD ex-ante che per MB, nonché per i differenti servizi richiesti da Terna su tali mercati<sup>33</sup>.

Ai fini della valutazione della presente operazione, tuttavia, la questione di una definizione più dettagliata dei mercati dei servizi di dispacciamento può essere lasciata aperta.

### **Estensione geografica dei mercati del prodotto rilevanti**

32. Per quanto riguarda il mercato all'ingrosso, nei suoi precedenti l'Autorità ha affermato che la dimensione geografica del mercato all'ingrosso è subnazionale, a causa dei macro-vincoli di rete che portano alla separazione delle zone in cui è stata divisa la rete di trasmissione nazionale ai fini dell'individuazione dei prezzi di equilibrio su MGP. In particolare, sulla base della metodologia sviluppata nell'indagine conoscitiva IC22, sono state identificate quattro "macro-zone" costituenti altrettanti mercati geografici distinti: la macrozona Nord, la macrozona Sud, la macrozona Sicilia e la Sardegna.

<sup>26</sup> Cfr. M.5978 – *GDF SUEZ/International Power*, M.3268 – *Sydkraft/Gräninge* e M.3440 – *EDP/ENI/GDP*.

<sup>27</sup> Caso COMP/39.389 – *German Electricity Balancing Market*, decisione della Commissione Europea del 26 novembre 2008.

<sup>28</sup> Cfr. C7065 – *Cassa Depositi e Prestiti/Trasmissione Elettricità Rete Nazionale-Gestore della Rete di Trasmissione Nazionale*, decisione del 4 agosto 2005, in Boll. n. 31/05; C9599 – *A2A/Ramo d'azienda di E.ON Italia Produzione*, decisione del 4 settembre 2008, in Boll. n. 33/08.

<sup>29</sup> Cfr. C9599, cit.

<sup>30</sup> Il mantenimento della tensione richiede una particolare distribuzione delle immissioni e dei prelievi di energia nella e dalla rete, per assicurare la quale può essere necessario accendere impianti che non sarebbero stati dispacciati sulla base dell'ordine di merito uscito da MGP.

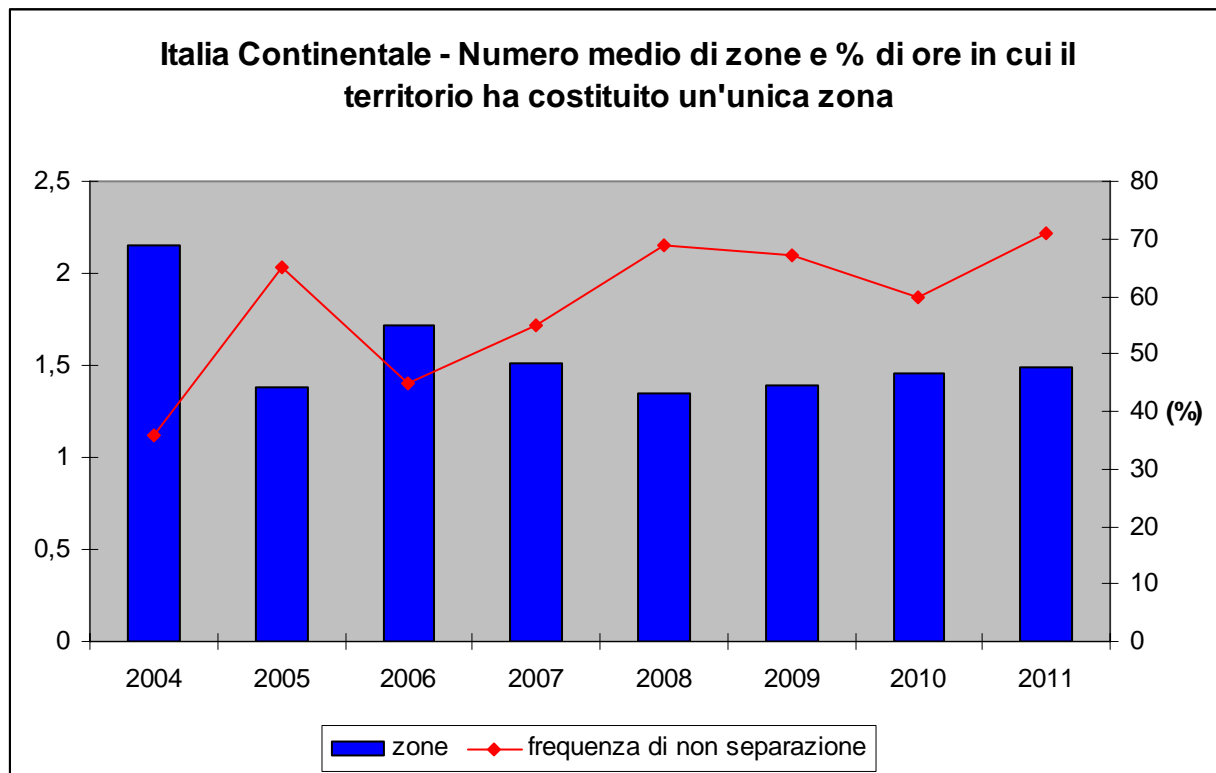
<sup>31</sup> La congestione nasce quando l'energia che deve fluire attraverso una linea supera la capacità della linea stessa; per risolverla, occorre ridurre il flusso entro i limiti della capacità della linea e accendere un impianto (o aumentare la produzione di quelli già accesi) per fornire l'energia necessaria a soddisfare la domanda che non può essere trasportata dalla linea.

<sup>32</sup> Se gli impianti accesi su MGP sono utilizzati quasi alla potenza massima, essi potrebbero non essere in grado di sopperire ad una maggiore domanda di energia in tempo reale. Perciò, occorrerà accendere un altro impianto al minimo tecnico (riducendo l'energia immessa dagli altri) al fine di avere un impianto pronto a fornire più energia in tempo reale, qualora ce ne fosse bisogno.

<sup>33</sup> Cfr. il provvedimento di avvio del procedimento I736 – *Repower Italia - Prezzo dispacciamento energia elettrica Centro Sud*, decisione del 6/10/2010, in Boll. 39/2010.

Negli ultimi anni si è assistito tuttavia ad un significativo processo di convergenza dei prezzi zionali delle zone continentali<sup>34</sup>, che ha reso sempre più frequente l'emergere di una unica zona nell'Italia continentale, come testimoniato dalla figura seguente.

Tale processo di convergenza ha interessato nel corso del 2011 anche la Sardegna, a seguito dell'entrata in servizio a piena capacità del nuovo collegamento SAPEI con l'Italia continentale.



Fonte: Elaborazioni su dati GME

33. Il processo di convergenza all'interno dell'Italia Continentale è dovuto certamente ad una attenuazione dei vincoli di rete che, negli anni precedenti, avevano severamente limitato il flusso di energia dal Nord verso il Centro-Nord, nonché della rimozione di alcuni importanti vincoli di rete all'interno della Macrozona Sud<sup>35</sup>. A tale attenuazione hanno contribuito l'entrata in servizio di nuova capacità di generazione nella Macrozona Sud – che ha largamente ridimensionato lo storico deficit di capacità produttiva nell'Italia Centrale e Meridionale – e gli interventi effettuati da Terna sull'interconnessione Nord - CentroNord.

34. Parallelamente, complice anche una riorganizzazione delle zone avvenuta nel 2009, la zona Sud è emersa come zona a minor prezzo dell'Italia continentale, a causa di un eccesso di offerta strutturale, al posto della zona Nord. La zona Nord sempre più spesso esporta verso i paesi confinanti, in particolare la Francia, e quindi sempre più spesso importa dalla zona Sud (nel 22% delle ore nel 2010).

Questa nuova situazione ha fatto emergere nuovi vincoli di rete, che a volte limitano il trasporto dell'energia elettrica producibile nella zona Sud e nei poli di produzione limitata ad essa connessi

<sup>34</sup> Nord, CentroNord, CentroSud, Sud.

<sup>35</sup> Ci si riferisce, in particolare, all'entrata in servizio dell'elettrodotto Matera – S. Sofia nel febbraio 2007.

verso la zona Nord, a causa dei limiti di transito esistenti verso le zone Centro-Sud e Centro-Nord, nonché tra i poli di produzione di Foggia, Brindisi e Rossano verso la zona Sud<sup>36</sup>.

35. Le strozzature che si sono manifestate nell'attuale contesto di mercato sono senza dubbio differenti - sia qualitativamente che quantitativamente - da quelli che avevano indotto l'originale suddivisione in zone - ora è l'energia proveniente dalla zona Sud che non riesce a raggiungere la zona Nord, quando, ad esempio, si riduce l'offerta disponibile al Nord - ma la loro esistenza indica chiaramente come si debba procedere con cautela in relazione al possibile abbandono di una divisione in macrozone dell'Italia Continentale.

Ai fini della valutazione della presente concentrazione, perciò, si ritiene di mantenere la tradizionale delimitazione geografica del mercato all'ingrosso. Considerato che le uniche sovrapposizioni tra le Parti avvengono nella macrozona Nord, tale scelta, apparentemente più restrittiva, come si vedrà nel seguito non influisce significativamente sulla valutazione dell'operazione.

36. Per quanto riguarda il mercato dei servizi di dispacciamento, TERNA si approvvigiona delle differenti risorse necessarie all'interno di aree geografiche differenti, talvolta coincidenti con le macrozone, talvolta corrispondenti ad aree più ampie (p.es. l'Italia continentale) o più piccole.

In prima approssimazione, l'estensione geografica del mercato dei servizi di dispacciamento può essere individuata su base zonale<sup>37</sup>, aggregando opportunamente alle zone i poli di produzione limitata ad esse collegate e la cui produzione risulta sostituibile a quella delle unità di generazione localizzate nelle zone<sup>38</sup>.

Ai fini della presente operazione, le zone interessate risultano quindi: (i) la Macrozona Nord - cioè l'aggregato della zona Nord e del polo di produzione limitata di Monfalcone - (ii) la zona Sud e (iii) la macrozona Sicilia - cioè l'aggregato della zona Sicilia e del polo limitato di Priolo. La zona Centro-Sud non è un mercato rilevante interessato, in quanto gli impianti di EDIPOWER qui presenti non sono abilitati a MSD.

In ogni caso, una definizione più dettagliata dei mercati dei servizi di dispacciamento non avrebbe mutato la valutazione della presente operazione.

37. In definitiva, i mercati rilevanti interessati dalla presente operazione sono: la macrozona Nord e la macrozona Sud del mercato all'ingrosso e la macrozona Nord, le zone Centro-Sud e Sud e la macrozona Sicilia del mercato dei servizi di dispacciamento.

#### ***IV.2 Posizione delle Parti e di Iren nei mercati rilevanti***

38. L'accordo di *Tolling*, come si è visto in precedenza, è parte costituente della concentrazione in esame. Tale accordo induce necessariamente un coordinamento tra A2A ed Iren del quale occorre tenere conto nel valutare gli effetti concorrenziali della presente operazione, anche alla luce del fatto che A2A, in quanto controllante di EDIPOWER ed essa stessa *toller* di quest'ultima, potrebbe avere accesso a dati che le permetterebbero di ricostruire la struttura dei costi di Iren<sup>39</sup>.

<sup>36</sup> Tali vincoli sono stati rimarcati nella Relazione 2010 del GME (p. 98) e, più recentemente, nella Relazione sullo stato dei mercati dell'energia elettrica e del gas naturale presentata dall'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas, al Parlamento il 1/3/2012. In tale Relazione l'Autorità, dopo aver rilevato il permanere di "importanti limitazioni (colli di bottiglia)" su alcuni transiti, ha osservato che "[l]'effetto principale di questi colli di bottiglia è anzitutto quello di impedire alla capacità produttiva localizzata nei poli di produzione limitata di Brindisi, Foggia e Rossano e nella zona Sud di concorrere pienamente al soddisfacimento della domanda nella zona Nord e nelle zone estere."

<sup>37</sup> Cfr. C7065, cit., IC22, cit., C9599, cit..

<sup>38</sup> Questa è la procedura seguita da TERNA nelle aste per l'approvvigionamento a termine delle risorse per il dispacciamento organizzate nel 2008, con riguardo sia alla riserva secondaria che, soprattutto, a quella terziaria.

<sup>39</sup> L'importanza di questi aspetti all'interno di un contratto di *Tolling* è stata rilevata dalla Commissione Europea nella recente decisione del 26/1/2011 sulla concentrazione M5978 - GDF Suez - International Power, §§ 80-85.

Nell'ottica di tenere conto degli effetti dei contratti di *Tolling* all'interno della valutazione della concentrazione verranno quindi fornite le posizioni di mercato sia di A2A ed EDIPOWER sia di Iren.

### Il mercato all'ingrosso della Macrozona Nord

39. La tabella seguente riporta le quote di mercato delle società coinvolte nella concentrazione e dei principali concorrenti, in termini di potenza installata, di capacità effettivamente utilizzata e di vendite.

**Tab. 1: quote di mercato dei principali operatori nella macrozona Nord (%)**

	Potenza installata (1)	Capacità utilizzata (2)	Vendite (3)
A2A	7	[5-10]	6
EDIPOWER	12	[10-15]	9
Edison	8	[5-10]	9
EdF	0,3	[< 1]	0,3
Iren	3	[1-5]	3
ENEL	38	[30-35]	26
E.ON	8	[5-10]	6
ENI	5	[5-10]	13

(1) Elaborazioni su dati Terna aggiornati al 31 dicembre 2011.

(2) Definita in base al valore massimo offerto in vendita su MGP nel 2010 (elaborazioni della Parte notificante).

(3) Elaborazioni su dati GME riferiti al 2010.

Attualmente A2A controlla congiuntamente ad EdF il gruppo Edison, che a sua volta controlla EDIPOWER. La posizione di mercato dell'agglomerato A2A/Edison, inclusivo di EDIPOWER, è quindi pari a circa un quarto del mercato. Tale agglomerato rappresenta quindi il secondo operatore della Macrozona Nord dopo ENEL.

Tale posizione appare stabile nel tempo.

Per quanto riguarda Iren, la sua quota di mercato è compresa tra il 3% e il 4% circa.

40. Per apprezzare più compiutamente gli effetti dell'operazione sull'abilità delle Parti di esercitare potere di mercato conviene prendere esplicitamente in considerazione i diritti di gestione della capacità produttiva creati dagli accordi di *Tolling*, attribuendo le quote di mercato nella generazione e vendita all'ingrosso di energia elettrica sulla base di esse. La tabella seguente riporta le quote di mercato degli attuali soci di EDIPOWER sulla capacità di generazione complessiva esistente nella macrozona Nord – il mercato rilevante in cui l'operazione svolgerà i suoi principali effetti - ricalcolate sulla base di tali diritti, e ripartendo al 50% tra A2A ed EdF quelle spettanti ad Edison<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> La quota di A2A pre-concentrazione è calcolata sommando agli assets sotto il suo controllo esclusivo (i) la quota di capacità attribuita ad A2A in quanto toller di EDIPOWER (20%), (ii) la metà della quota attribuita ad Edison in quanto toller di EDIPOWER, (iii) la metà della quota attribuibile agli assets sotto il controllo esclusivo di Edison. Le quote pre-concentrazione di Edison sono calcolate sommando (i) la metà della quota attribuita ad Edison in quanto toller di EDIPOWER, (ii) la metà della quota attribuibile agli assets sotto il controllo esclusivo di Edison. Le quote di Iren e di Alpiq pre-concentrazione sono calcolate sommando agli assets sotto il loro controllo esclusivo la quota di capacità spettante

**Tab. 2: Quote di mercato sulla potenza installata della Macrozona Nord dei toller di Edipower**

	pre- concentrazione		post- concentrazione
A2A	15,2	A2A	15,7
<i>di cui Edison/EDIPOWER</i>	<i>8,0</i>	<i>di cui EDIPOWER</i>	<i>8,5</i>
EdF (Edison)	6%	EdF (Edison)	6,9
<i>di cui EDIPOWER</i>	<i>2,5</i>		
A2A/Edison/EDIPOWER	21,17		
Alpiq	2,4	Alpiq	0,3
<i>di cui EDIPOWER</i>	<i>2,0</i>		
Iren	3,6	Iren	4,3
<i>di cui EDIPOWER</i>	<i>1,0</i>	<i>di cui EDIPOWER</i>	<i>1,7</i>

Fonte: elaborazioni su dati Terna

41. La Macrozona Nord si caratterizza per un elevato livello di concorrenzialità, testimoniato da un indice di concentrazione HHI sulle vendite (inclusive dei contratti OTC) di poco superiore a 1000 nel corso del 2010 e del 2011 e da una quota di vendite effettuate in assenza di concorrenza pari in media al 5% circa nel periodo 2010-2011.

In questo contesto, la capacità di generazione sotto il controllo di A2A e dei soci (diretti ed indiretti) di EDIPOWER (inclusa Iren) non è mai risultata indispensabile per soddisfare la domanda della Macrozona Nord.

Ciò nonostante, gli impianti di EDIPOWER hanno fissato il prezzo sul 4,2% delle quantità vendute nel 2011 nella Macrozona Nord – in calo rispetto al 4,9% del 2010 –, mentre A2A ed Edison hanno fissato il prezzo (con impianti diversi da quelli di EDIPOWER) sul 18% circa di tali quantità sia nel 2011 che nel 2010. Iren ha fissato il prezzo nel 2011 sul 2,3% delle quantità vendute nella Macrozona Nord, in aumento rispetto al 2010.

### **Il mercato all'ingrosso nella Macrozona Sud**

42. Per quanto riguarda la Macrozona Sud, gli impianti di EDIPOWER sono localizzati nel polo limitato di Brindisi (centrale a carbone) e in provincia di Salerno (nucleo idroelettrico) e rappresentano l'1,5% della capacità di generazione installata nella zona. A2A dispone della centrale CCGT di Gissi, in Abruzzo e di alcuni impianti termoelettrici, che complessivamente rappresentano circa il 3,4% della capacità di generazione della Macrozona Sud; inoltre, A2A controlla al 50% ErgoSud<sup>41</sup> S.p.A., che gestisce l'impianto di Scandale nel polo limitato di Rossano, la cui capacità di generazione rappresenta il 2,1% di quella della zona. Edison è presente

in quanto toller di EDIPOWER (10% e 20% rispettivamente). Le quote post-concentrazione di A2A e Iren sono calcolate sommando agli assets sotto il loro controllo esclusivo la quota di capacità spettante in quanto toller di EDIPOWER ([70-80%] e [20-30%]).

<sup>41</sup> L'altro socio di ErgoSud è E.ON. Italia S.p.A..

con alcuni parchi eolici e varie centrali termoelettriche, delle quali le più importanti sono i CCGT di Candela (polo limitato di Foggia) e di Altomonte e Simeri Crichi (polo limitato di Rossano); complessivamente la potenza installata sotto il controllo di Edison è pari al 7,4% di quella della Macrozona. Iren non ha capacità installata né ha effettuato vendite in questa Macrozona.

Le vendite di A2A sul mercato all'ingrosso della Macrozona Sud sono state nel 2011 pari al 3% circa del totale, in calo rispetto agli anni precedenti; quelle di EDIPOWER sono state pari all'1,5% e quelle di Edison all'9%, entrambe sostanzialmente stabili rispetto agli anni precedenti.

Il principale operatore del mercato è ENEL, con una quota del 33% sulle vendite e quote superiori in termini di capacità utilizzata e di potenza installata.

A livello di Macrozona, una quota significativa delle vendite è ancora effettuata in assenza di concorrenza da parte di ENEL Produzione S.p.A.. Né le Parti né Edison sono tuttavia risultate pivotali nella Macrozona Sud nel 2011, mentre nel 2010 Edison lo era stata per un numero di ore inferiore al 3%.

Nonostante ciò, sia A2A che Edison hanno fissato il prezzo su una quota delle vendite della macrozona leggermente inferiore a quella registrata per la Macrozona Nord.

#### **Il mercato dei servizi di dispacciamento nella zona Nord**

43. Le quote di mercato sulle vendite dei principali operatori nel mercato dei servizi di dispacciamento (*ex-ante* ed *ex-post*) sono riportate nella tabella 3 seguente.

**Tab.3: Quote di mercato sulle vendite nel mercato dei servizi di dispacciamento (MWh)**

MSD ex-ante	2009		2010		2011	
	A salire	A scendere	A salire	A scendere	A salire	A scendere
A2A	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[1-5%]
EDIPOWER	[15-20%]	[15-20%]	[15-20%]	[10-15%]	[15-20%]	[15-20%]
IREN	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[< 1%]	[1-5%]
EDISON	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[10-15%]	[15-20%]	[5-10%]
E.ON.	[20-25%]	[15-20%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]
ENEL	[30-35%]	[20-25%]	[25-30%]	[15-20%]	[10-15%]	[10-15%]
MB	2009		2010		2011	
	A salire	A scendere	A salire	A scendere	A salire	A scendere
A2A	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
EDIPOWER	[10-15%]	[15-20%]	[15-20%]	[10-15%]	[10-15%]	[5-10%]
IREN	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[5-10%]	[1-5%]	[5-10%]
EDISON	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[20-25%]	[5-10%]
E.ON.	[15-20%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]	[5-10%]	[15-20%]
ENEL	[35-40%]	[35-40%]	[15-20%]	[25-30%]	[20-25%]	[15-20%]

Fonte: elaborazioni delle Parti su dati GME

44. La significativa quota detenuta da EDIPOWER ed Edison nel mercato dei servizi di dispacciamento deriva dal possesso di importanti impianti CCGT che contribuiscono, con la loro flessibilità, a fornire una parte sostanziale dei servizi di dispacciamento.

#### **Il mercato dei servizi di dispacciamento nelle zone centro-meridionali**

45. EDIPOWER possiede impianti abilitati alla partecipazione a MSD soltanto nel polo di produzione limitato di Brindisi, che è collegato alla zona Sud. In questo mercato, EDIPOWER detiene una quota di mercato non superiore all'1% circa.

A2A è presente indirettamente in questa zona, attraverso ErgoSud.

Edison è presente in particolare nei poli limitati di Rossano e di Foggia, che sono collegati alla zona Sud. In questa zona, Edison ha detenuto nel 2011 una quota del 25% circa nelle vendite a salire e del 20% circa nelle vendite a scendere in MSD ex-ante e quote inferiori in MB.



In Sicilia, EDIPOWER è presente attraverso l'impianto di San Filippo del Mela, assoggettato al regime degli impianti essenziali, mentre né A2A né Edison sono presenti direttamente.

#### **IV.3 Effetti dell'operazione**

46. L'operazione in questione comporta il passaggio dal controllo congiunto al controllo esclusivo, da parte di A2A, degli asset di EDIPOWER, a fronte di una perdita del controllo sugli asset di Edison, che rientreranno nel controllo esclusivo di EdF. Queste due fasi fanno parte di un'unica operazione e non sono effettuabili separatamente, come testimoniato dalle clausole contenute nel contratto di compravendita delle azioni di EDIPOWER.

Per tale motivo, nella valutazione degli effetti dell'operazione comunicata si terrà anche conto degli effetti dell'acquisizione del controllo esclusivo di Edison da parte di EdF.

47. L'operazione comunicata, tenuto conto anche dell'acquisizione da parte di EdF del controllo esclusivo di Edison, si risolverà in una sostanziale de-concentrazione dei mercati interessati e quindi in un aumento del grado di concorrenza esistente, sia dal punto di vista degli effetti unilaterali, sia dal punto di vista degli effetti di coordinamento dell'operazione.

48. Per quanto riguarda gli effetti unilaterali nel mercato all'ingrosso della Macrozona Nord, il conglomerato A2A / EDIPOWER / Edison si scioglierà in due tronconi, A2A / EDIPOWER, con una quota di mercato pari al 16% circa, che rimarrà il secondo operatore del mercato, ed Edison, che sarà il terzo operatore in termini di capacità e il quarto in termini di vendite, come emerge dalla tabella 1.

Se si prendono in considerazione i diritti derivanti dagli accordi di *Tolling*, tale conclusione non cambia. Come emerge dalla tabella 2, infatti, la capacità controllata da A2A subirà solo un lieve aumento.

La tabella 2 mostra chiaramente sia l'effetto di de-concentrazione delle due operazioni (quella notificata all'Autorità e quella notificata alla Commissione) – la creazione di una entità Edison / EdF (con una quota del 6,9%) indipendente da A2A / EDIPOWER (con una quota del 15,7%), in luogo dell'agglomerato A2A / Edison / EDIPOWER (con una quota del 21,17%) – sia la sostanziale costanza delle quote di capacità riconducibili ad A2A prima e dopo l'operazione in forza degli accordi di *Tolling*.

Perciò, la capacità di esercitare potere di mercato di A2A risulta invariata, se non ridotta, dopo la concentrazione, in quanto gli aumenti delle quote riconducibili a Edison / EdF e l'indipendenza di questa da A2A in realtà accresceranno i vincoli concorrenziali cui sarà sottoposta A2A / EDIPOWER, nonostante la sostanziale uscita dal mercato di Alpiq.

49. L'acquisizione di EDIPOWER non comporterà quindi un aumento della abilità e dell'incentivo ad esercitare potere di mercato da parte di A2A, a causa dell'assenza di significative variazioni qualitative nel suo parco di generazione e della sostanziale stabilità della quota di capacità ad essa attribuita e, soprattutto, a causa dell'accrescimento dei vincoli concorrenziali cui essa sarà sottoposta, dovuto alla separazione proprietaria da Edison.

50. L'operazione porterà ad un rafforzamento del gruppo Iren, a seguito della più ampia partecipazione al capitale di EDIPOWER; tale rafforzamento è modesto in termini assoluti ma importante in termini relativi e qualitativi (la quota di capacità di generazione del gruppo aumenta di un quinto e in particolare si accresce la quota di capacità flessibile<sup>42</sup>, costituita dai CCGT).

51. L'operazione comporterà l'uscita di Alpiq da EDIPOWER e, quindi, sostanzialmente, dalla generazione di energia elettrica in Italia.

<sup>42</sup> Circa due terzi della capacità di generazione elettrica di proprietà di Iren (esclusa quindi quella relativa al Tolling Edipower) è costituita da impianti di cogenerazione asserviti a reti di teleriscaldamento, il cui funzionamento è quindi determinato in funzione delle esigenze di tali reti.

Gli effetti negativi di tale uscita appaiono tuttavia più che compensati da quelli derivati dall'emersione di un nuovo concorrente indipendente – Edison – di dimensioni ben maggiori di Alpiq.

52. Dal punto di vista degli effetti di coordinamento nel mercato all'ingrosso della Macrozona Nord, l'operazione renderà più difficile il coordinamento tra gli operatori del mercato, per due motivi: da un lato, il conglomerato A2A/Edison/EDIPOWER verrà sostituito da due operatori indipendenti di significative dimensioni, e, dall'altro lato, diminuiranno le residue occasioni di coordinamento offerte dal Tolling a A2A ed Iren, rispetto alla situazione attuale.

Il nuovo accordo di *Tolling* connesso all'operazione in esame prevede invece l'attribuzione ad A2A del diritto di gestire circa il [70-80%] della capacità di ciascun gruppo CCGT di EDIPOWER, mentre ad Iren spetterà il rimanente [20-30%] circa<sup>43</sup>. È inoltre previsto che le quote di capacità di ciascun *toller* siano riallocabili tra i diversi gruppi CCGT attraverso un accordo di riallocazione della capacità gas tra i propri *shipper*. Il nuovo contratto di *Tolling* riduce significativamente le necessità di coordinamento tra A2A ed Iren, in quanto (i) la quota di capacità attribuita a A2A appare sufficiente a darle il potere di decidere unilateralmente lo *unit commitment* settimanale, essendo la società in grado di decidere sull'accensione delle unità di EDIPOWER indipendentemente da Iren; (ii) qualora A2A decidesse di tener spente una o più unità, il contratto di *Tolling* prevede che Iren possa riallocare i consumi di gas in modo da concentrarli solo su alcuni impianti, e quindi Iren sarebbe in grado di imporre la partecipazione di almeno alcune unità a MGP.

Rispetto quindi all'accordo di *Tolling* attualmente in vigore, quindi, A2A e Iren possono agire in maniera più indipendente sullo *unit commitment* settimanale, mentre le uniche istanze in cui è necessario un coordinamento tra A2A ed Iren sono quelle relative allo spegnimento di tutti CCGT di EDIPOWER.

53. L'operazione, quindi, non solo non appare in grado di creare una posizione dominante – né singola, né collettiva - nel mercato della generazione e vendita all'ingrosso dell'energia elettrica nella macrozona Nord, ma piuttosto aumenterà il grado di concorrenzialità di tale mercato.

54. Nel caso del mercato all'ingrosso della Macrozona Sud, data la minoritaria posizione di EDIPOWER, gli effetti pro-concorrenziali dell'operazione emergono con anche maggiore evidenza.

55. Per quanto riguarda i servizi di dispacciamento nella Macrozona Nord, la significativa posizione acquisita da A2A/EDIPOWER va bilanciata con l'indipendenza guadagnata da Edison, che costituirà un significativo vincolo concorrenziale alle condotte di A2A/EDIPOWER.

Perciò, l'operazione comunicata non appare in grado di determinare, in questo mercato, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante, non solo perché appaiono mancare i presupposti strutturali, ma soprattutto perché i vincoli concorrenziali risulteranno accresciuti dopo l'operazione.

56. Per quanto riguarda i servizi di dispacciamento nella zona Sud, l'operazione non avrà alcun effetto anticoncorrenziale significativo, dato il peso trascurabile di EDIPOWER nel mercato. Piuttosto, l'operazione favorirà lo sviluppo della concorrenza, attraverso l'indipendenza di Edison. In Sicilia, l'operazione non avrà effetti.

<sup>43</sup> L'attribuzione ai toller delle quote di capacità produttiva avverrà secondo le regole seguenti:

- A2A ed Iren avranno diritto ad una quota di capacità pari alle rispettive quote azionarie;
- ad A2A sarà attribuita la quota di capacità corrispondente alle quote azionarie di SEL e Dolomiti Energia;
- la capacità corrispondente alla quota azionaria delle banche verrà suddivisa tra A2A ed Iren sulla base delle rispettive quote azionarie.

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

#### 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 e delle Infrastrutture e dei Trasporti.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

---

**C11557 - CEF ENERGIA/ENERSOL***Provvedimento n. 23498*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società CEF Energia B.V., pervenuta in data 21 marzo 2012;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

BNP Paribas Investment Partners S.A. (di seguito, BNP INVESTMENT) è una società attiva a livello mondiale nell'asset *management* che fa capo al gruppo bancario BNP Paribas (di seguito, Gruppo Paribas). BNP INVESTMENT detiene il controllo della società CEF Energia B.V. (di seguito, CEF) - anch'essa deputata a svolgere attività di acquisizione e gestione di partecipazioni societarie - che, nell'operazione in esame, agisce come veicolo di acquisizione per l'impresa madre.

Il gruppo BNP Paribas ha realizzato in Italia, con riferimento all'esercizio 2010, un fatturato, calcolato ai sensi dell'articolo 16, commi 1 e 2, della legge n. 287/90, di circa [13-14]<sup>1</sup> miliardi di euro.

Enersol S.r.l. (di seguito, ENERSOL) è una società costituita nel 2009 per lo sviluppo, realizzazione e gestione di impianti volti alla produzione di energia elettrica da fonte fotovoltaica. ENERSOL è titolare dei diritti, autorizzazioni e permessi necessari per la costruzione e gestione di un impianto fotovoltaico multi-sezione - di recente entrato in funzione - con potenza massima di circa 48.000 kWp, nel Comune di Canaro, in provincia di Rovigo. Il capitale sociale di ENERSOL è indirettamente detenuto<sup>2</sup> dalla società di diritto tedesco S.A.G. Solarstrom AG (di seguito, SOLARSTROM), a capo di un gruppo di società attivo nella fornitura di un servizio "chiavi in mano" per impianti fotovoltaici di ogni dimensione.

Alla data della presente comunicazione ENERSOL non ha ancora realizzato alcun fatturato.

**II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione in esame consiste nell'acquisizione da parte di BNP Paribas Investments, per mezzo della sua controllata CEF ENERGIA, del controllo esclusivo di ENERSOL<sup>3</sup>.

Le parti hanno siglato un patto di non concorrenza in virtù del quale le stesse si impegnano, per sé e per le società controllate, a non svolgere, per un periodo di 12 mesi dalla data di sottoscrizione del contratto, attività di sollecitazione di persone risultanti alle dipendenze di o con un contratto di servizio con l'altra parte.

<sup>1</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>2</sup> Per il tramite della società Aurumsole GmbH, attiva nella progettazione, acquisizione, costruzione ed operatività di impianti di generazione di energia rinnovabile e nella produzione e distribuzione di energia.

<sup>3</sup> In particolare l'operazione è strutturata in due fasi. In una prima fase, CEF ENERGIA acquisirà l'intero capitale sociale di CEF Acquisition, veicolo societario costituito ai fini dell'operazione su iniziativa del venditore. Successivamente, CEF Acquisition, sotto il controllo di CEF ENERGIA, acquisirà l'intero capitale di ENERSOL.

### III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'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 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 nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro.

L'obbligo reciproco di non sollecitazione nei confronti dei dipendenti delle società parti della presente operazione, rappresenta una restrizione accessoria, direttamente connessa alla realizzazione dell'operazione e ad essa necessaria per garantire il trasferimento dell'effettivo valore dell'acquisizione<sup>4</sup>.

### IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

#### *Il mercato rilevante*

L'operazione in esame riguarda l'attività di generazione di energia elettrica da fonti rinnovabili, in particolare da fonte solare, che rientra nell'ambito del più ampio settore della generazione di energia elettrica da fonti sia tradizionali sia rinnovabili. L'energia elettrica generata in Italia e quella importata definiscono, dal lato merceologico, l'offerta all'ingrosso di energia destinata alla copertura del fabbisogno nazionale e quindi il mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso.

Dal punto di vista geografico, il mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di energia elettrica è di dimensioni sovranazionali, sulla base di una suddivisione in macrozone (Nord, Sud, Sicilia e Sardegna) dettata sia da vincoli di trasmissione che da differenze nella struttura dell'offerta, che si riflettono in differenze stabili nei prezzi di vendita dell'energia elettrica<sup>5</sup>. In considerazione della localizzazione dell'impianto fotovoltaico di cui è titolare la società *target*, il mercato geografico è quello della macrozona Nord.

#### *Effetti dell'operazione*

Nella macrozona Nord, il Gruppo Paribas attualmente non è ancora attivo nel mercato interessato dall'operazione in oggetto.

L'impianto fotovoltaico oggetto dell'operazione in esame comporterà per il Gruppo Paribas la detenzione di una quota di mercato del tutto marginale (circa il [1-5%]), in base alla capacità installata. Ne discende che l'operazione comunicata non è idonea a modificare in maniera sostanziale le condizioni concorrenziali presenti nel mercato di riferimento.

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

<sup>4</sup> Si veda, al riguardo, la Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (G.U.C.E. 2005/C-56/03 del 5 marzo 2005). Le clausole di non concorrenza sono giustificate per un periodo massimo di due anni, a meno che l'operazione di concentrazione comporti, oltre che il trasferimento dell'avviamento dell'impresa o della parte di impresa acquisita, anche il suo *know how*.

<sup>5</sup> Indagine conoscitiva sullo stato della liberalizzazione dei settori dell'energia elettrica e del gas naturale, febbraio 2005, in Boll. n. 6/05.

**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 e delle Infrastrutture e dei Trasporti.

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

**IL SEGRETARIO GENERALE**

*Roberto Chieppa*

**IL PRESIDENTE**

*Giovanni Pitruzzella*

---

**C11560 - ANTIN SOLAR INVESTMENTS/ER ENERGIA RINNOVABILE***Provvedimento n. 23499*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società Antin Solar Investments S.p.A., pervenuta in data 23 marzo 2012;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

Antin Solar Investments S.p.A. (di seguito, Antin) è una società attiva in Italia nella produzione di energia elettrica da fonte fotovoltaica. Antin è controllata in modo esclusivo dal fondo di investimento Antin Infrastructure Partners FCPR (di seguito, Antin IP), amministrato dalla società di gestione Antin Infrastructure Partners S.A.S. (di seguito, Antin S.A.S.)<sup>1</sup> e finanziato dal Gruppo BNP Paribas, attivo nella prestazione di servizi bancari e finanziari in Europa, Stati Uniti e Asia, tramite la propria controllata BNP Paribas Investments Partners S.A.. L'obiettivo del fondo Antin IP consiste nell'acquisizione di partecipazioni strategiche nei settori dell'energia, dell'ambiente, dei trasporti e delle telecomunicazioni.

Il gruppo BNP Paribas ha realizzato in Italia, con riferimento all'esercizio 2010, un fatturato, calcolato ai sensi dell'articolo 16, commi 1 e 2, della legge n. 287/90, di circa [13-14]<sup>2</sup> miliardi di euro.

ER Energia Rinnovabile S.r.l. (di seguito, ER) è una società titolare di un impianto fotovoltaico di generazione di energia elettrica di potenza nominale di 4 MW (di seguito, Impianto Latina), sito nel Comune di Latina, in Provincia di Roma, in funzione dal 30 agosto 2011. Il capitale sociale di ER è attualmente interamente detenuto da Volteo Energie S.p.A.

Ad oggi l'impianto non ha prodotto alcun fatturato.

**II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione in esame consiste nell'acquisizione da parte Gruppo BNP Paribas, per il tramite di Antin, del 100% del capitale sociale di ER.

**III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'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 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

<sup>1</sup> Il capitale sociale Antin S.A.S. è detenuto per una quota del 40% da una società del gruppo BNP Paribas e per la restante quota del 60% dagli amministratori delegati del Comitato per gli investimenti del Fondo.

<sup>2</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro.

#### **IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE**

##### ***Il mercato rilevante***

L'operazione in esame riguarda l'attività di generazione di energia elettrica da fonti rinnovabili, in particolare da fonte solare, che rientra nell'ambito del più ampio settore della generazione di energia elettrica da fonti sia tradizionali sia rinnovabili. L'energia elettrica generata in Italia e quella importata definiscono, dal lato merceologico, l'offerta all'ingrosso di energia destinata alla copertura del fabbisogno nazionale e quindi il mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso.

Dal punto di vista geografico, il mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di energia elettrica è di dimensioni sovranazionali, sulla base di una suddivisione in macrozone (Nord, Sud, Sicilia e Sardegna) dettata sia da vincoli di trasmissione che da differenze nella struttura dell'offerta, che si riflettono in differenze stabili nei prezzi di vendita dell'energia elettrica<sup>3</sup>. In considerazione della localizzazione dell'impianto fotovoltaico di cui è titolare la società *target*, il mercato geografico è quello della macrozona Sud.

##### ***Effetti dell'operazione***

Nel mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di energia elettrica nella macrozona Sud, il Gruppo BNP Paribas è presente con una quota largamente inferiore all'1% che si manterrà tale anche a seguito dell'operazione in esame.

Ne discende che l'operazione comunicata non è idonea a modificare in maniera sostanziale le condizioni concorrenziali presenti nel mercato di riferimento.

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

#### **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 e delle Infrastrutture e dei Trasporti.

---

<sup>3</sup> Indagine conoscitiva sullo stato della liberalizzazione dei settori dell'energia elettrica e del gas naturale, febbraio 2005, in Boll. n. 6/05.



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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

---

**C11562 - OVIESSE/RAMO DI AZIENDA DI CONTE**

*Provvedimento n. 23500*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società OVIESSE S.p.A., pervenuta in data 26 marzo 2012;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

Oviesse S.p.A. (di seguito, Oviesse) è una società attiva nella distribuzione al dettaglio di abbigliamento e accessori a marchio "Oviesse Industry", interamente controllata dal Gruppo Coin S.p.A. (di seguito, Gruppo Coin), società *holding*, con funzioni di finanziamento e coordinamento (tecnico, commerciale, industriale e finanziario) delle proprie controllate, principalmente attive nel settore della distribuzione al dettaglio di abbigliamento e di accessori, con i marchi "Coin", "Oviesse", "Young Village" e "Upim". Gruppo Coin è, a sua volta, controllata da CIE Management II Limited, una società di gestione di fondi di investimento, controllata da persone fisiche.

Nel 2010 il gruppo Coin ha conseguito un fatturato consolidato pari circa a 1,7 miliardi di euro, di cui circa 14,7 milioni di euro realizzati nel resto dell'Unione Europea e circa 1,5 miliardi di euro in Italia.

Oggetto dell'operazione è il ramo d'azienda, di proprietà della società Conte S.r.l. (di seguito, Conte), insistente in un immobile sito in Spoleto (PG), via Flaminia Vecchia n.66-74, attivo nella vendita al pubblico di prodotti di abbigliamento per bambino contraddistinti dal marchio "OVS Kids", in forza di un contratto di affiliazione stipulato con la società Oviesse Franchising S.p.A.

Conte è attiva nel commercio all'ingrosso e al dettaglio, l'importazione e l'esportazione, l'assunzione di agenzie e rappresentanze, con o senza deposito, mediante la creazione o l'adesione a reti di *franchising*, di articoli di abbigliamento in genere, accessori e biancheria.

Nel 2011, il ramo d'azienda oggetto dell'operazione ha realizzato un fatturato pari a 217.334 euro.

**II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione in esame riguarda l'acquisto da parte del gruppo Coin, per il tramite di Oviesse, del ramo d'azienda citato, costituito dagli impianti, dagli arredi e dalle attrezzature, dal diritto di esercitare l'attività di vendita al dettaglio di generi non alimentari a seguito del subentro nella comunicazione di vicinato nonché dal diritto di condurre in locazione l'immobile sopra individuato in forza del contratto di locazione stipulato, il 30 giugno 2011, fra il proprietario dell'immobile e Conte, al cui posto subentrerà Oviesse.

Contestualmente al perfezionarsi dell'operazione descritta si considererà risolto il contratto di affiliazione sottoscritto il 27 luglio 2011 da Conte e Oviesse Franchising S.p.A., società controllata del Gruppo Coin, in forza del quale Conte gestiva in precedenza il ramo d'azienda citato.

### III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

Come chiarito nella sentenza sul “caso Lidl”<sup>1</sup> e ribadito nel formulario relativo alla comunicazione di operazioni di concentrazione, non costituiscono concentrazioni le operazioni consistenti nell’acquisizione della sola licenza commerciale, laddove “*non sia impedita al cedente la continuazione dell’attività di impresa oggetto della licenza commerciale ceduta, neppure in base a disposizioni di natura pattizia o disposizioni adottate da enti locali.*” In particolare, possono non costituire concentrazioni le operazioni consistenti nella mera cessione di licenze commerciali per “esercizi di vicinato”, essendo stato abolito, per l’esercizio di tale attività, l’obbligo di ottenere una licenza commerciale.

Nel caso in esame si è in presenza di un’operazione consistente nella cessione di un ramo d’azienda con subentro nella comunicazione di vicinato, tuttavia, si osserva che nel contratto di cessione stipulato fra le parti non è prevista alcuna specifica pattuizione che deroghi al divieto di concorrenza previsto a carico dell’alienante dall’art. 2557 c.c., nelle ipotesi di trasferimento di rami d’azienda. Pertanto, in assenza di tale previsione, la continuazione dell’attività d’impresa oggetto della comunicazione di vicinato, risulta comunque preclusa al cedente per un periodo di 5 anni dalla stipula del contratto stesso.

L’operazione comunicata comporta, dunque, l’acquisizione del controllo di parte di un’impresa e 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 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 nell’ultimo esercizio a livello nazionale dall’insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro.

### IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

#### *Il mercato del prodotto*

Il mercato interessato dalla presente operazione è quello relativo alla distribuzione al dettaglio di capi di abbigliamento e dei relativi accessori.

In Italia, la distribuzione dei capi d'abbigliamento e degli accessori avviene attraverso due canali principali: i negozi tradizionali, spesso specializzati per tipologie di prodotto, e la distribuzione moderna.

La distribuzione moderna si distingue da quella tradizionale al dettaglio innanzitutto per il servizio offerto al cliente: nei punti vendita della distribuzione moderna prevale, infatti, il libero servizio mentre nei negozi tradizionali la vendita assistita. Inoltre, la distribuzione moderna si caratterizza, dal punto di vista della tipologia dei punti vendita, per la grande superficie di questi ultimi e per la presenza di reparti dedicati a differenti categorie di prodotti (abbigliamento uomo, donna, bambino, abbigliamento intimo), mentre i punti vendita tradizionali sono spesso specializzati in una gamma ristretta di prodotti.

Deve, tuttavia, osservarsi che i punti vendita di abbigliamento sono, ormai in misura significativa, negozi specializzati nella vendita di un unico marchio, i cosiddetti negozi “monomarca” (ad esempio, Max Mara, Stefanel, Replay, Mariella Burani, Max & Co.), dove prevale il libero servizio che permette al consumatore di scegliere autonomamente, ma allo stesso tempo assicura, qualora venga richiesta, la vendita assistita tipica dei negozi tradizionali. È necessario, inoltre,

---

<sup>1</sup> Cfr. Consiglio di Stato, VI, 31 marzo 2009, n. 1894, *Lidl Italia/Rami di azienda*.

evidenziare come la disposizione in un unico punto vendita di tutte le tipologie di prodotto non rivesta un'importanza determinante in quanto i capi di abbigliamento e gli accessori sono beni durevoli, di valore unitario elevato, che soddisfano vari bisogni: quello primario di vestirsi, ma anche un insieme complesso di altre necessità legate all'immagine individuale e sociale di una persona. Il consumatore è, dunque, disposto a visitare diversi negozi, comparandone le offerte in termini di qualità, prezzo e gusto, nonché a ripetere la ricerca per ogni articolo di cui ha bisogno. Sulla base di queste considerazioni, si ritiene, dunque, che la distribuzione moderna e i negozi tradizionali facciano parte del medesimo mercato.

### ***Il mercato geografico***

Dal punto di vista geografico, il mercato rilevante del prodotto ha dimensione locale, corrispondente alla provincia di Perugia.

### ***Effetti dell'operazione***

Nella provincia di Perugia, il Gruppo Coin è presente con una quota pari al  $[1-5\%]^2$  mentre al ramo d'azienda oggetto di acquisizione è attribuibile una quota di mercato largamente inferiore all'1%. Si osserva, altresì, che nel mercato citato sono presenti numerosi e qualificati concorrenti. Alla luce di quanto sopra esposto e data la trascurabile incidenza dell'acquisizione, da parte del Gruppo Coin, per il tramite di Oviess, del controllo del ramo d'azienda citato, si ritiene che l'operazione di concentrazione comunicata non avrà effetti pregiudizievoli per la concorrenza nel mercato della distribuzione al dettaglio di capi di abbigliamento e accessori nella provincia di Perugia.

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

## **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 e delle Infrastrutture e dei Trasporti.

---

<sup>2</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

---

**C11563 - LATTERIA SORESINA/RAMO DI AZIENDA DI CENTRALI PRODUTTORI  
LATTE LOMBARDIA**

*Provvedimento n. 23501*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società LATTE SORESINA S.C.A., pervenuta in data 26 marzo 2012;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

LATTERIA SORESINA S.C.A. (di seguito, SORESINA) è una società cooperativa formata da circa duecento soci, ognuno dei quali ha diritto ad un unico voto.

SORESINA è attiva nella produzione e vendita di latte nonché di prodotti derivati quali polvere di latte e formaggi.

Il fatturato realizzato nel 2011 a livello complessivo è stato di circa 262 milioni di euro, di cui circa 239 milioni di euro nell'Unione Europea e 210 milioni di euro in Italia.

Oggetto di acquisizione è un ramo d'azienda di proprietà di CENTRALI PRODUTTORI LATTE LOMBARDIA S.p.A. (di seguito, "ramo d'azienda"), costituito, in particolare, da impianti, marchi, *know-how*, contratti di agenzia, magazzino, scorte e prodotti finiti, una parte del personale dipendente.

Il fatturato imputabile al ramo d'azienda oggetto di cessione, interamente realizzato in Italia nel 2011, è di circa 76 milioni di euro.

**II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione in esame consiste nell'acquisizione, da parte di SORESINA, del ramo d'azienda sopra descritto che verrà realizzata in due fasi tra loro distinte: in una prima fase mediante conclusione di un contratto di affitto e, successivamente, tramite conclusione di un contratto di acquisto.

**III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di parte di un'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 n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato nazionale per l'impresa di cui è prevista l'acquisizione è stato superiore a 47 milioni di euro.

#### IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

##### *Il mercato del prodotto*

Il settore interessato dall'operazione comunicata è quello della produzione e commercializzazione del latte.

Per ciò che concerne il prodotto latte, il latte fresco e quello UHT rappresentano mercati distinti, in considerazione della limitata sostituibilità, per il consumatore, tra i due prodotti. Tra gli elementi che concorrono a determinare la separazione dei due mercati vanno menzionati: a) le differenti caratteristiche organolettiche e nutrizionali del latte fresco e del latte UHT, che ne limitano la sostituibilità in alcune occasioni di consumo; b) il diverso grado di deperibilità dei due prodotti, che fa sì che essi vengano selezionati da consumatori con diverse abitudini di acquisto (frequenza di spesa pressoché quotidiana per i consumatori di latte fresco, frequenza settimanale o mensile per i consumatori di latte a lunga conservazione). Le circostanze indicate determinano un orientamento piuttosto stabile delle preferenze dei consumatori su uno dei due prodotti, selezionato sia sulla base delle specifiche abitudini d'acquisto che delle differenti caratteristiche dei prodotti stessi<sup>1</sup>.

Nel caso in esame, i mercati rilevanti in cui operano sia l'impresa acquirente che il ramo d'azienda oggetto di acquisizione risultano il mercato del latte fresco e quello del latte UHT.

##### *Il mercato geografico rilevante*

Dal punto di vista geografico il mercato del latte fresco, in linea con l'orientamento adottato dall'Autorità<sup>2</sup>, può ritenersi di dimensione locale, in considerazione del fatto che la necessità di distribuire il prodotto entro poche ore dal suo confezionamento, quotidianamente e con la catena del freddo, induce le imprese ad operare prevalentemente in un ambito territoriale limitato (poche centinaia di chilometri dallo stabilimento produttivo, variabili in funzione della qualità dei collegamenti e della densità abitativa delle zone da servire): il numero e la tipologia degli operatori presenti, il livello dei prezzi e quindi, in estrema sintesi, le condizioni concorrenziali risultano differenti nelle diverse regioni, che possono essere considerate altrettanti mercati geografici di riferimento. Alla luce delle suesposte osservazioni, nel caso in esame l'ambito geografico di riferimento, ai fini della valutazione della presente operazione, è la regione Lombardia.

Il mercato del latte UHT presenta una dimensione geografica nazionale<sup>3</sup>. Le condizioni concorrenziali risultano infatti relativamente omogenee sull'intero territorio nazionale in considerazione del fatto, in particolare, che l'economicità dei costi di trasporto e il periodo relativamente lungo di conservazione consentono, agli operatori di maggiori dimensioni, di distribuire agevolmente il prodotto sull'intero territorio nazionale.

#### V. EFFETTI DELL'OPERAZIONE

Nel mercato del latte fresco della regione Lombardia SORESINA è titolare di una quota di mercato stimabile in circa il 2%, mentre il ramo d'azienda oggetto di acquisizione opera in tale mercato con una quota di circa il 9%; una volta conclusa l'operazione, la società acquirente deterrà pertanto una quota complessiva pari a circa l'11%.

<sup>1</sup> Cfr. tra gli altri, provv. n. 18326 del 21 maggio 2008, C9343 - *TMT Finance/Newlat*, in Boll. n. 20/08; provv. n. 5408 del 23 ottobre 1997, C2863 - *Cirio/Centrale del Latte di Roma*, in Boll. n. 43/97; provv. n. 5533 del 4 dicembre 1997, C2941 - *Parmalat/Centrale del Latte di Monza*, in Boll. n. 49/97; provv. n. 7424 del 27 luglio 1999, C3460B - *Parmalat/Eurolat*, in Boll. n. 29-30/99; provv. n. 1699 del 10 gennaio 1994, IC2 - *Indagine conoscitiva sul settore del latte*, in Boll. n. 1-2/94.

<sup>2</sup> Cfr. i provvedimenti menzionati nella nota 1.

<sup>3</sup> Cfr. in particolare provv. n. 8640 del 24 agosto 2000, C4164 - *Granarolo/azienda centrale del latte Milano*, in Boll. n. 33-34/00.

Nel mercato italiano del latte UHT le quote di mercato di SORESINA e del ramo d'azienda sono di entità modesta, entrambe inferiori al 2%.

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

#### 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 e delle Infrastrutture e dei Trasporti.

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

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE  
*Giovanni Pitruzzella*

---



**C11566 - EUROSPIN PUGLIA/FIOR DI FRUTTA-DOGLANDIA-TENUZZO***Provvedimento n. 23502*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci ;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società Eurospin Puglia S.p.A., pervenuta in data 27 marzo 2012;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

EUROSPIN PUGLIA S.p.A. (di seguito, EUROSPIN PUGLIA), con sede legale a San Pietro Vernotico (BR), è una società operante nella distribuzione moderna al dettaglio di prodotti alimentari ed altri prodotti di largo e generale consumo con la formula discount. EUROSPIN PUGLIA è controllata da EUROSPIN ITALIA S.p.A. che, nel 2010, ha realizzato a livello nazionale un fatturato di circa 2,7 miliardi di euro, di cui circa 280 milioni di euro sono stati realizzati da EUROSPIN PUGLIA.

Oggetto di acquisizione sono tre ditte individuali ("Fior di Frutta di Preite Lucia", "Doglandia di Scorrano Maria Addolorata" e "Tenuzzo Anna Maria") aventi superficie di vendita pari rispettivamente a 21, 78 e 30 m2. I suddetti punti vendita, siti nel comune di Taurisano (LE), sono autorizzati all'esercizio di attività di vendita al dettaglio di prodotti alimentari e non.

Il fatturato realizzato nel 2010 dai punti vendita oggetto di acquisizione è stato complessivamente pari a circa 100.000 euro.

**II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione in esame, consistente nell'acquisto da parte di EUROSPIN PUGLIA dei descritti punti vendita allo scopo di accorparli, risulta finalizzata allo svolgimento di regolare attività di commercio al dettaglio di prodotti alimentari e di largo consumo nel comune di Taurisano su una superficie di almeno 1000 m2.

**III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE**

Preliminarmente occorre precisare che le tre acquisizioni, in quanto destinate all'accorpamento per la realizzazione di un unico supermercato, si caratterizzano per le interdipendenze funzionali e costituiscono pertanto un'unica operazione di concentrazione.

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di imprese, costituisce 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 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 nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro.

#### IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

##### *Il mercato del prodotto*

Il settore interessato dalla concentrazione in esame è quello della distribuzione moderna di prodotti alimentari e non alimentari di largo e generale consumo.

All'interno della distribuzione moderna possono distinguersi diverse categorie di punti vendita (ipermercati, supermercati, *superette* e *discount*) che si differenziano in base a caratteristiche quali la dimensione della superficie di vendita, il posizionamento di prezzo, l'ampiezza e la profondità della gamma di prodotti offerti, le caratteristiche espositive, la presenza di banchi per i prodotti freschi, la disponibilità di parcheggi. Secondo quanto stabilito dall'Autorità<sup>1</sup>, la diversità nella qualità e nel livello di servizi offerti dalle varie tipologie di punto vendita ne rende piuttosto deboli i rapporti di sostituibilità reciproci, che risultano sostanzialmente limitati alle categorie immediatamente contigue. Ai fini dell'individuazione del mercato rilevante dal punto di vista del prodotto, occorre pertanto partire da ciascuna tipologia di punto vendita e affiancare ad essa le categorie di punti vendita con le quali sussistano forti relazioni di sostituibilità.

EUROSPIN PUGLIA opera nel settore della distribuzione moderna mediante punti vendita gestiti secondo la formula *discount*. Sulla base di quanto stabilito dall'Autorità<sup>2</sup>, con riferimento ai punti vendita gestiti secondo la formula del *discount*, risulta definita un'ampia catena di rapporti di sostituibilità, che va dagli hard discount ai soft discount, fino a tutti gli altri punti vendita della distribuzione moderna.

Nel caso in esame, considerato che l'operazione risulta finalizzata allo svolgimento di regolare attività di commercio al dettaglio di prodotti alimentari e di largo consumo su una superficie di almeno 1000 m<sup>2</sup>, il mercato rilevante è quello dei supermercati composto da tutti i punti vendita della distribuzione moderna.

##### *Il mercato geografico*

Da un punto di vista geografico, il mercato ha dimensione locale, in considerazione dei comportamenti di acquisto dei consumatori e dell'importanza da questi attribuita alla prossimità dei punti vendita. L'esatta delimitazione della dimensione geografica dei mercati deve essere effettuata caso per caso, sulla base della dimensione dei bacini di utenza dei singoli punti vendita delle imprese interessate e del loro livello di sovrapposizione. In prima approssimazione essa può essere circoscritta ai confini amministrativi provinciali.

Nel caso in esame, l'ambito geografico di riferimento ai fini della valutazione dell'operazione comunicata è quello della provincia di Lecce, nella quale sono localizzati i punti vendita oggetto di acquisizione.

##### *Effetti dell'operazione*

Nel mercato dei supermercati della provincia di Lecce, EUROSPIN PUGLIA è titolare di una quota stimabile in circa il 19%<sup>3</sup>; tale quota, a seguito dell'operazione in esame, sarà incrementata in misura marginale, in ragione dell'esigua quota imputabile ai punti vendita oggetto di acquisizione.

Nel mercato dei supermercati della provincia di Lecce operano concorrenti qualificati, tra i quali Selex (circa 12%) e Conad (circa 11%).

<sup>1</sup> Cfr. provv. n. 6113 del 18 giugno 1998, C3037 - *Schemaventuno-Promodes/Gruppo GS*, in Boll. n. 25/98.

<sup>2</sup> Cfr. provv. n. 8423 del 28 giugno 2000, I397 - *Sviluppo Discount/Gestione Discount*, in Boll. n. 26/00.

<sup>3</sup> Elaborazione su dati Nielsen aggiornati al marzo 2012

Per quanto precede, l'operazione comunicata non altera significativamente le condizioni concorrenziali nel mercato interessato.

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

#### 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 e delle Infrastrutture e dei Trasporti.

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

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE  
*Giovanni Pitruzzella*

---

**C11524 – UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO/UNIPOL ASSICURAZIONI-PREMAFIN  
FINANZIARIA-FONDIARIA SAI-MILANO ASSICURAZIONI**

*Provvedimento n. 23503*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 26 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Presidente Giovanni Pitruzzella;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione di Unipol Gruppo Finanziario S.p.A., pervenuta il 24 febbraio 2012;

VISTA la propria richiesta di informazioni inviata alla società Unipol Gruppo Finanziario S.p.A. in data 8 marzo 2012;

VISTA la risposta della società Unipol Gruppo Finanziario S.p.A. alla suddetta richiesta di informazioni, pervenuta in 4 aprile 2012 e successivamente integrata in data 12 e 18 aprile 2012;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

***a) Il gruppo Unipol***

1. Unipol Gruppo Finanziario S.p.A. (di seguito anche UGF) è la holding di partecipazioni e servizi quotata in Borsa che controlla il Gruppo Unipol (anche gruppo UGF), uno dei principali gruppi assicurativi in Italia, anche attivo attraverso la controllata Unipol Assicurazioni S.p.A. (di seguito anche Unipol). UGF è controllata da Finsoe S.p.A., che ne detiene una quota pari al 50,75% del capitale avente diritto di voto nell'assemblea ordinaria.

2. Il gruppo UGF è attivo nel settore assicurativo con circa 6,5 milioni di clienti ed una rete distributiva composta da circa 1718 agenzie e oltre 2000 sportelli.

3. Con riferimento all'esercizio 2010, il fatturato complessivo a livello mondiale del gruppo UGF è stato pari a circa €1.572.465.000, integralmente sviluppato in Italia (fatturato calcolato ai sensi dell'art. 16 commi 1 e 2 della legge n. 287/90).

***b) Il gruppo Premafin Fondiaria SAI***

4. Premafin Finanziaria S.p.A. – Holding di Partecipazioni S.p.A. (di seguito anche Premafin) è una holding di partecipazioni che controlla Fondiaria SAI S.p.A. (di seguito anche Fondiaria Sai o FonSai), principalmente attiva, direttamente e attraverso società controllate, quali Milano Assicurazioni S.p.A., nel settore assicurativo. Premafin è una società quotata su Borsa Italiana S.p.A., i cui principali azionisti di riferimento hanno stipulato, in data 11 novembre 2005, un patto parasociale di consultazione, di sindacato di voto e di blocco, rilevante ai sensi dell'art. 122 del TUF, che raggruppa il 51,287% del capitale sociale e il 54,98% delle azioni con diritto di voto. I soci che partecipano al patto di sindacato sono le società: Sinergia Holding di Partecipazioni S.p.A., Limbo Invest S.A., Canoe Securities S.A., Hike Securities S.A. e Immobiliare Costruzioni IM.CO. S.p.A.; tutte queste società appena richiamate sono riconducibili, direttamente o indirettamente, alla famiglia Ligresti. Tra gli azionisti rilevanti di Premafin vi è Vincent Bolloré che ne detiene circa il 5% e la stessa FonSai che ne detiene circa il 6,7%. Altri azionisti sono The Heritage Trust, che detiene circa il 12,149% del capitale sociale di Premafin ed Ever Green

Security Trust, con circa il 7,845%, oggetto di accertamenti da parte della Consob sulla possibile riconducibilità alla famiglia Ligresti<sup>1</sup>.

5. FonSai, società quotata su Borsa Italiana, ha come principali azionisti: Premafin, che ne detiene circa il 35,763%, Unicredit S.p.A. (di seguito anche Unicredit o UCI) che ne detiene circa il 6,98%, Roberto Meneguzzo che, attraverso Palladio Finanziaria S.p.A., ne detiene circa il 5%, Sator Capital Limited (attraverso l'azionista Arepo PR S.p.A.) che ne detiene circa il 3% e la stessa FonSai (azioni proprie) con una partecipazione pari a circa il 3,9%. Ad oggi, su FonSai esistono due patti parasociali comunicati ai mercati ai sensi dell'art. 122 TUF: un patto tra Premafin e Unicredit avente ad oggetto circa il 42,3% delle azioni FonSai e un patto tra Sator e Palladio avente ad oggetto circa l'8% delle azioni FonSai<sup>2</sup>.

A cascata, FonSai, con una partecipazione pari a circa il 61%, controlla Milano Assicurazioni S.p.A. (di seguito anche Milano Assicurazioni), società quotata su Borsa Italiana.

6. Premafin è la controllante del gruppo FonSai (nel seguito anche gruppo Premafin-FonSai), che opera nel settore assicurativo attraverso varie compagnie assicuratrici controllate, tra le quali, oltre a Milano Assicurazioni, anche Bim Vita SpA, Dialogo Assicurazioni Spa, Incontra Assicurazioni SpA, Liguria Società di assicurazioni SpA, Liguria Vita SpA, Popolare Vita SpA, Pronto Assistance SpA, Siat Società Italiana Assicurazioni e Riassicurazioni SpA, Systema Compagnia di assicurazioni SpA, con circa 8 milioni di clienti ed una rete distributiva composta da oltre 3.300 agenzie e circa 2.000 sportelli.

7. Con riferimento all'esercizio 2010, il fatturato complessivo a livello mondiale del gruppo Premafin-FonSai è stato pari a circa 13.369.486.000 euro, quasi integralmente sviluppati nell'Unione Europea. Con riferimento all'esercizio 2010, il fatturato del gruppo Premafin-FonSai sviluppato in Italia, calcolato ai sensi dell'art. 16, commi 1 e 2, della legge n. 287/90, è stato pari a 13.194.141.000 euro.

## II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

### *a) Le fasi dell'operazione*

8. L'operazione, denominata dalle parti "il Progetto di Integrazione", sulla base dell'Accordo siglato tra UGF e Premafin in data 29 gennaio 2012 (di seguito anche l'Accordo), consiste nell'acquisto, da parte di UGF, (i) del controllo esclusivo di Premafin, con una partecipazione pari quanto meno ai due terzi del capitale sociale di Premafin stessa e la conseguente significativa diluizione delle quote degli attuali soci di riferimento, nonché, indirettamente (ii) del controllo esclusivo delle imprese di assicurazione e riassicurazione controllate da Premafin, nonché (iii) delle partecipazioni di controllo e delle partecipazioni in tutte le altre società controllate o partecipate da Premafin<sup>3</sup>.

9. Il Progetto di Integrazione è articolato in cinque fasi, definite dalle stesse Parti come inscindibili le une con le altre, che possono essere così sintetizzate:

<sup>1</sup> Cfr. informazioni di dominio pubblico su accertamenti dalla CONSOB.

<sup>2</sup> Come è noto, Sator e Palladio, oltre ad avere stipulato il patto qui richiamato, hanno sottoposto a Premafin una proposta di investimento in FonSai alternativa rispetto a quella oggetto dell'Accordo di Investimento UGF/Premafin (**il Progetto Alternativo**). Tale offerta è qualificata da Sator e Palladio come accordo parasociale rilevante, ai sensi dell'art. 122, comma 5, lett. c) del TUF e, come tale, oggetto dei relativi adempimenti pubblicitari sul sito Consob.

<sup>3</sup> Formulario della Comunicazione dell'operazione pg. 7.

(i) la delibera da parte di Premafin di un piano idoneo a consentire il risanamento (c.d. **Piano di Risanamento Premafin**) della propria esposizione debitoria e ad assicurare il riequilibrio della propria situazione finanziaria ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 67, comma 3, lett. d), della Legge Fallimentare (cfr. l'Accordo, Premessa G (i)). Il Piano di Risanamento è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione Premafin in data 30 marzo 2012 e oggetto di asseveramento da parte dell'apposito professionista incaricato, ai sensi dell'art. 67 Legge Fallimentare, in data 16 aprile 2012<sup>4</sup>. Il Piano *“riguarda esclusivamente l'indebitamento finanziario di Premafin nei confronti delle banche finanziatrici (Unicredit, Mediobanca, Banca CR Firenze, Banco Popolare, Banca Popolare di Milano, Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza e GE Capital Interbanca)”*<sup>5</sup> per un valore di oltre [300-400]<sup>6</sup> milioni di euro, attualmente da rimborsare entro il 31 dicembre 2014.

Il Piano di risanamento contiene i termini e le condizioni essenziali di ristrutturazione del suddetto debito concordate fra Premafin e le banche creditrici, le quali confluiranno in un nuovo accordo di finanziamento (c.d. Finanziamento Senior). Il debito finanziario così ristrutturato graverà sul nuovo gruppo UGF *post merger*;

(ii) l'aumento di **capitale di UGF**, per un importo di 1.100.000.000 euro rispetto al quale è previsto che Finsoe, attuale socio di maggioranza di UGF, sottoscriva la quota di propria spettanza in opzione al fine di mantenere inalterata la partecipazione di controllo in UGF. L'aumento di capitale UGF è garantito da un Consorzio di Garanzia affidato, in data 3 febbraio, a Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A. (di seguito anche Mediobanca). Come meglio precisato nel prosieguo, la realizzazione dell'aumento di capitale di UGF determinerà la possibilità per le banche partecipanti al consorzio di garanzia di entrare nell'azionariato di UGF.

L'assemblea straordinaria di UGF del 19 marzo 2012 ha attribuito al Consiglio di Amministrazione (CdA) la delega ad effettuare detto aumento di capitale che dovrebbe avere luogo, secondo la tempistica prevista nell'Accordo e fatti salvi eventuali slittamenti della stessa, nel mese di maggio 2012 con lo svolgimento del periodo di sottoscrizione<sup>7</sup>;

(iii) l'aumento di **capitale Premafin riservato ad UGF** fino ad un massimo di 400.000.000 euro. La partecipazione di UGF all'aumento del capitale sociale Premafin dovrà essere effettuata in modo da garantire che UGF *“arrivi a detenere una partecipazione in Premafin che sia comunque superiore alla soglia del capitale avente diritto di voto necessaria per assumere le deliberazioni nell'assemblea straordinaria in prima convocazione di Premafin”* (art. 3.1. dell'Accordo). Tale partecipazione garantirà a UGF la maggioranza dei diritti di voto in Premafin e, così facendo, il controllo sulla stessa Premafin; per converso, tale aumento di capitale determinerà la significativa diluizione della partecipazione in Premafin degli attuali azionisti. Inoltre, l'aumento di capitale di Premafin consentirà a quest'ultima di partecipare all'aumento di capitale Fondiaria Sai di seguito richiamato.

Il CdA di Premafin, in data 30 marzo 2012, ha deliberato la proposta di aumento di capitale sopra riportata e ha convocato, per il 17/21 maggio 2012, l'assemblea straordinaria che dovrà deliberare l'aumento di capitale sociale qui descritto e che dovrà essere attuato nei mesi successivi con la integrale sottoscrizione da parte di UGF<sup>8</sup>. Successivamente, in data 16 aprile 2012, il CdA UGF

<sup>4</sup> Cfr. Risposta UGF del 4 aprile 2012, doc. 7, allegato I.c.2 e l'asseveramento del Piano comunicato in data 18 aprile 2012 (doc. 18).

<sup>5</sup> Risposta di UGF alla richiesta di informazioni pervenuta in data 4 aprile 2012, doc. 7, pg. 2.

<sup>6</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>7</sup> Cfr. Verbale del Consiglio di Amministrazione di UGF del 9 febbraio 2012 e il verbale di assemblea straordinaria del 19 marzo 2012, doc. 7, all. II.d.1 e all. II.a.1.

<sup>8</sup> Cfr. doc. 7, all. I.c.2, comunicato stampa su CdA Premafin.

ha stabilito che parteciperà a detto aumento di capitale solo nel caso in cui il prezzo venga fissato a 0,195 euro e, in pari data, il CdA di Premafin ha approvato i termini e le condizioni dell'aumento di capitale con l'esclusione del diritto di opzione; in particolare, il CdA di Premafin ha ritenuto di individuare come prezzo congruo di emissione delle azioni Premafin un *range* tra euro 0,195 ed euro 0,305, *range* nel quale rientra il prezzo indicato da UGF<sup>9</sup>;

(iv) l'utilizzo da parte di Premafin delle risorse finanziarie derivanti dall'Aumento di Capitale Premafin al fine di assicurare l'integrale sottoscrizione di un **aumento di capitale di FonSai** per complessivi 1.100.000.000 euro. L'integrale sottoscrizione dell'aumento di capitale da parte di Premafin, per la propria quota, consentirà a quest'ultima di mantenere integra l'attuale quota di partecipazione su FonSai. Si evidenzia che FonSai ha affidato a Mediobanca l'incarico di costituire un consorzio di garanzia per assicurare il buon esito dell'aumento di capitale. Come meglio precisato nel prosieguo, la realizzazione dell'aumento di capitale di FonSai determinerà alcune modifiche nell'assetto azionario di questa società e, in particolare, la possibilità delle banche partecipanti al consorzio di garanzia di entrare nell'azionariato di FonSai.

L'assemblea straordinaria di FonSai, che si è svolta in data 19 marzo 2012, ha deliberato l'aumento di capitale sociale qui descritto che dovrà essere eseguito, secondo la tempistica prevista nell'Accordo, entro il mese di maggio 2012, e comunque entro il 31 dicembre 2012<sup>10</sup>;

(v) la realizzazione – nel contesto dei citati aumenti di capitale e quale elemento essenziale e imprescindibile del Progetto di Integrazione – della **Fusione**, con l'obiettivo di un suo perfezionamento entro la fine del 2012. In base all'Accordo UGF/Premafin, si tratta di una fusione per incorporazione in Fondiaria Sai di Unipol Assicurazioni, Premafin e Milano Assicurazioni. Nel Progetto di Integrazione, la società post fusione sarà soggetta al controllo di UGF e, a seguito del CdA di UGF del 16 aprile 2012, la stessa ha reso noto al mercato *“che il concambio della Fusione – al fine di rispecchiare i valori economici delle società coinvolte, così come emergenti dalle analitiche ed approfondite valutazioni effettuate nel corso di questi mesi – preveda che la partecipazione detenuta da UGF nel capitale sociale ordinario di Fondiaria Sai, quale società incorporante nel contesto della Fusione, sia pari al 66,7%”*<sup>11</sup>. FonSai, post fusione, sarà la principale compagnia assicurativa operativa dell'entità *post merger* e continuerà a mantenere lo status di società quotata presso l'MTA.

#### **b) Il gruppo UGF post merger e la governance delle società coinvolte**

**10.** Al fine di esaminare la presente operazione occorre valutare l'evoluzione dell'azionariato e della *governance* di: (i) UGF post merger; (ii) Premafin, (iii) FonSai.

**11.** Con riferimento a UGF si osserva che, a seguito della realizzazione delle fasi sommariamente sopra descritte, il gruppo UGF *post merger* vedrà a capo dello stesso la società UGF, la quale rimarrà quotata su Borsa Italiana e controllata da Finsoe. Per effetto della presente operazione gli assetti azionari e la *governance* di UGF potrebbero subire alcune modifiche; in particolare, nell'azionariato di UGF, come sarà meglio descritto nell'apposita sezione sui legami con gli altri operatori, potranno entrare Mediobanca e le altre banche del Consorzio di Garanzia, con una partecipazione per ciascuna banca che, dalle stime fornite dalle parti, potrebbe raggiungere il [1-5%] del capitale sociale UGF<sup>12</sup>. Ad oggi, le seguenti banche hanno manifestato la disponibilità a

<sup>9</sup> Informazioni dai comunicati stampa delle rispettive società interessate e disponibili sui siti *internet* delle stesse.

<sup>10</sup> Cfr. il verbale di assemblea straordinaria FonSai e la documentazione allegata, in doc. 14, documentazione UGF pervenuta in data 12 aprile 2012.

<sup>11</sup> Comunicato stampa UGF del 16 aprile 2012.

<sup>12</sup> Secondo le parti, allo stato, non essendo ancora realizzato l'aumento di capitale, non *“è possibile conoscere con precisione a quale quota del capitale ordinario di UGF corrisponderebbero gli importi che potrebbero essere eventualmente sottoscritti da ciascuna delle banche”*; in maniera approssimativa e cautelativa, le parti hanno stimato la

partecipare all'aumento di capitale: Barclays Capital, Credit Suisse, Deutsche Bank, Morgan Stanley, Nomura, UBS Investment Bank e Unicredit Corporate & Investment Banking, unitamente alla stessa Mediobanca.

Sul punto UGF rileva che, anche a seguito della realizzazione della presente operazione, Finsoe, attuale azionista di controllo di UGF, *“sarà in grado di eleggere i nove decimi dei membri del Consiglio di UGF”*<sup>13</sup>.

**12.** Con riferimento a **Premafin** si rileva che, a seguito dell'aumento di capitale sociale riservato, essa sarà controllata da UGF venendo quest'ultima a detenere una partecipazione di almeno 2/3 del capitale sociale. A seguito dell'acquisizione del controllo di UGF su Premafin, avrà luogo il rinnovo del CdA di Premafin (nominato il 27 aprile 2010 e in scadenza con approvazione del bilancio dell'esercizio 2012). Sul punto, UGF ha affermato che quest'ultima *“sarà in grado di eleggere almeno [omissis] dei 13 membri del Consiglio di Amministrazione di Premafin”*<sup>14</sup>.

In base al Progetto di Integrazione, Premafin è destinata, entro il 2012, ad essere incorporata in FonSai e, quindi, a scomparire come soggetto giuridico autonomo.

**13.** Quanto a **FonSai**, in merito all'aumento di capitale sopra descritto, l'Assemblea Straordinaria del 19 marzo u.s. ha attribuito al CdA la delega a realizzare l'aumento di capitale per un importo complessivo massimo di Euro 1.100.000.000. A seguito della realizzazione dello stesso, gli assetti proprietari di FonSai risulteranno modificati in quanto:

UGF, attraverso Premafin, sarà il nuovo azionista di maggioranza relativa, mantenendo l'attuale partecipazione pari a circa il 36% del capitale sociale di FonSai;

Mediobanca e le altre banche che partecipano al Consorzio di Garanzia FonSai potrebbero detenere ciascuna, nel caso in cui nessun azionista partecipi all'aumento e quindi tutte le banche si trovasse a sottoscrivere in identica misura azioni ordinarie, una partecipazione massima pari al [5-10%] di FonSai<sup>15</sup>. Ad oggi, le seguenti banche hanno manifestato la disponibilità a partecipare all'aumento di capitale: Barclays Capital, Credit Suisse, Deutsche Bank, Morgan Stanley, Nomura, UBS Investment Bank e Unicredit Corporate & Investment Banking, unitamente alla stessa Mediobanca.

**14.** Sempre con riferimento alla *governance* di FonSai *post merger*, come sopra descritto nella sezione dedicata alle parti, attualmente è in vigore un patto parasociale Premafin/Unicredit che è parte integrante dell'accordo di investimento stipulato tra Premafin e Unicredit in data 22 marzo 2011; in base all'Accordo del 29 gennaio 2012 tra UGF e Premafin, una delle condizioni per la realizzazione dell'operazione è che l'accordo con Unicredit venga meno e con esso il patto parasociale sopra descritto<sup>16</sup>. Allo stato, invece, non si dispone di informazioni sulle possibili evoluzioni del patto parasociale su azioni FonSai stipulato tra Sator e Palladio.

---

quota di partecipazione indicata nel testo assumendo che tutte le banche si trovino *“a sottoscrivere in identica misura azioni ordinarie per un importo pari alla totalità del rischio stimato”* (Formulario della Comunicazione dell'operazione pg. 9-10).

<sup>13</sup> Risposta di UGF alla richiesta di informazioni pervenuta in data 4 aprile 2012, doc. 7, pg. 14.

<sup>14</sup> Risposta di UGF alla richiesta di informazioni pervenuta in data 4 aprile 2012, doc. 7, pg. 16. Al riguardo, nell'Accordo è previsto che la maggioranza dei membri del CdA di Premafin dia le dimissioni irrevocabili alla data di esecuzione dell'operazione (art. 3.1, (x) dell'Accordo) e, in presenza delle dimissioni della maggioranza dei membri del CdA *“si intende dimissionario l'intero Consiglio e l'Assemblea per la ricostituzione dello stesso deve essere convocata dagli amministratori rimasti in carica”* (art. 11 Statuto Premafin).

<sup>15</sup> Secondo le parti, allo stato, non essendo ancora realizzato l'aumento di capitale, non è possibile conoscere il futuro assetto azionario di FonSai e, in maniera approssimativa e cautelativa, le parti hanno stimato la quota di partecipazione indicata nel testo assumendo che tutte le banche si trovino a sottoscrivere in identica misura azioni ordinarie per un importo pari alla totalità del rischio stimato (Formulario pg. 11). Le parti hanno anche rilevato che la quota di capitale di FonSai detenuto da UCI potrebbe anche raggiungere il 5-10% in funzione del fatto che essa potrebbe sottoscrivere l'aumento anche come azionista esercitando il proprio diritto di opzione.

<sup>16</sup> Cfr. art. 3.1 (vi) dell'Accordo e cfr. anche risposta di UGF alla richiesta di informazioni pervenuta in data 4 aprile 2012, doc. 7, pg. 16.



Quanto alla nomina degli organi sociali, si rileva che per l'assemblea ordinaria FonSai del 23/24 aprile 2012, avente a oggetto il rinnovo del CdA, sono state depositate due liste provenienti rispettivamente dal socio di maggioranza (lista Premafin, alla quale aderisce Unicredit in forza del citato accordo) e dall'azionista Arepo PR S.p.A. (Sator). Successivamente all'acquisizione del controllo di UGF su Premafin e alla realizzazione del citato aumento di capitale FonSai, è previsto che il CdA di Fonsai sia rinnovato e, in tale contesto, UGF potrà eleggere la quasi totalità dei membri (infatti ha affermato che "[omissis]") di FonSai<sup>17</sup>. Parimenti, all'esito dell'operazione, verrà rinnovato anche il CdA di Milano Assicurazioni S.p.A..

**15.** Infine, come ultima fase dell'operazione è prevista, entro il 2012, la realizzazione della fusione per incorporazione in FonSai di Premafin, Unipol Assicurazioni e Milano Assicurazioni. La nuova società post fusione costituirà la principale società operativa del gruppo UGF *post merger* e rimarrà anch'essa quotata in borsa. La realizzazione di quest'ultima fase, determinerà un assetto azionario della società post fusione che vedrà l'azionista UGF in posizione di controllo di diritto. Attraverso la fissazione dei concambi per le azioni delle società coinvolte nella fusione, verrà anche definita la presenza degli altri soci attualmente presenti nell'azionariato delle singole società e della stessa FonSai (post aumento di capitale). Inoltre, nell'azionariato di FonSai inciderà altresì la realizzazione del Piano di Risanamento Premafin che prevede una parziale conversone del debito delle banche creditrici in azioni di FonSai post fusione (cfr. *infra*).

**16.** L'operazione appena descritta e il progetto industriale sottostante sono finalizzati "*alla creazione di un operatore nazionale di primario rilievo nel settore delle imprese di assicurazione, in grado di competere efficacemente con i principali concorrenti nazionali ed europei e di creare valore per tutti i propri azionisti*" (Accordo del 29/1/2012). Infatti, il **gruppo UGF post merger** disporrà di una base clienti di oltre 14 milioni, di primarie società assicurative attive nella fase della produzione di prodotti assicurativi e della più grande rete di agenti in Italia (7.300 agenti e 5.100 agenzie)<sup>18</sup>.

### III. I LEGAMI CON ALTRI OPERATORI RILEVANTI AI FINI DELLA ANALISI DELLA PRESENTE OPERAZIONE

**17.** La presente operazione si caratterizza per la presenza di particolari legami azionari, personali e di finanziamento tra le parti ed altri operatori attivi nei servizi finanziari e assicurativi; tali legami vedono coinvolti, da un lato, il gruppo Premafin/FonSai, che per effetto della presente operazione verrà integrato nel gruppo UGF e, dall'altro, i seguenti soggetti:

Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A. che è la più importante banca di credito finanziario attiva in Italia;

Assicurazioni Generali S.p.A. (di seguito anche Generali) che è la società posta al vertice dell'omonimo gruppo assicurativo, il quale rappresenta un importante operatore assicurativo in Italia, in rami ove opera ed opererà il gruppo UGF *post merger*.

**18.** Si tratta di rapporti che rilevano ai fini della valutazione della presente operazione non solo, come nel seguito precisato, per il ruolo assunto da Mediobanca come finanziatore del gruppo Premafin e nello specifico per la realizzazione del Progetto, ma anche in quanto questi altri soggetti coinvolti (Generali e Mediobanca) risultano attivi, direttamente e indirettamente, nei

<sup>17</sup> Risposta di UGF alla richiesta di informazioni pervenuta in data 4 aprile 2012, doc. 7, pg. 16. Al riguardo, nell'Accordo è previsto che la maggioranza dei membri del CdA di Premafin dia le dimissioni irrevocabili alla data di esecuzione dell'operazione (art. 3.1, (xi) dell'Accordo) e, in presenza delle dimissioni della maggioranza dei membri del CdA "*si intende dimissionario l'intero Consiglio e l'Assemblea per la ricostituzione dello stesso deve essere convocata dagli amministratori rimasti in carica*" (art. 13 Statuto FonSai).

mercati del settore assicurativo ove saranno da accertare i rischi di effetti restrittivi della concorrenza derivanti dalla concentrazione. Tali legami sono nel seguito sintetizzati.

***i) i rapporti di finanziamento UGF con Mediobanca***

**19.** In primo luogo si osservi che il gruppo UGF ha un'esposizione debitoria nei confronti di Mediobanca pari a circa [300-400] milioni di euro, che costituisce circa il [30-40%] del totale indebitamento del gruppo UGF verso banche e il [1-5%] delle passività del gruppo.

***ii) i rapporti di finanziamento Premafin con Mediobanca, il Piano di Risanamento Premafin e la conversione del debito in azioni della futura entità***

**20.** Inoltre, Mediobanca risulta avere un ruolo quale soggetto finanziatore del gruppo Premafin e nel Piano di Risanamento. Infatti, in data 30 marzo 2012, il CdA Premafin ha approvato il Piano di Risanamento, asseverato da un apposito professionista ai sensi e per gli effetti dell'art. 67 Legge Fallimentare<sup>19</sup>, il quale fissa i principali termini e condizioni della ristrutturazione del debito complessivo di [300-400] milioni di euro, che rappresenta lo squilibrio finanziario Premafin. Si sottolinea che il Piano riguarda solo i debiti Premafin e ne sono esclusi "[omissis]"<sup>20</sup>. Il principale rapporto di finanziamento oggetto del Piano di Risanamento è il contratto stipulato, in data 22 dicembre 2004, da Premafin con il pool di banche, tra le quali figurano Mediobanca e Unicredit, avente ad oggetto un debito di [300-400] milioni di euro<sup>21</sup>. Questo Piano ha altresì ad oggetto un *Equity swap* (per [1-100] milioni di euro) stipulato tra Premafin e UCI il 15 ottobre 2008 e rinnovato il 10 maggio 2011. Il valore complessivo del debito oggetto di ristrutturazione è pari a [300-400] milioni di euro.

**21.** Il piano prevede la ristrutturazione del debito in due fasi: la fase 1, vale dire da quando, con la realizzazione dell'aumento di capitale Premafin riservato a UGF, quest'ultima acquisisce il controllo su Premafin e indirettamente anche su Fonsai e le altre società del Gruppo; la fase 2, vale a dire da quando ha efficacia la fusione per incorporazione in Fonsai delle altre società come sopra già descritto.

**22.** Nella fase 1, l'*Equity swap* Unicredit viene estinto e Fonsai assume un debito pari a [1-100] milioni di euro e questo debito unitamente al finanziamento pool sono convertiti in un unico finanziamento, denominato Finanziamento Senior, che prevede una data di rimborso entro [omissis] ed è garantito da un pegno su azioni ordinarie Fonsai. Nella fase 2, vale a dire con la realizzazione della fusione, il Primo Finanziamento Senior viene convertito in due diverse parti:

[200-300] milioni di euro in un prestito obbligazionario convertendo, in scadenza entro il [omissis], secondo le quote di cui alla tabella sottostante;

al residuo [100-200] milioni di euro cui si aggiungeranno interessi e altri oneri in un finanziamento senior *unsecured* sempre secondo le quote della tabella sottostante.

**Tabella 1: Piano Risanamento Premafin – quote ripartizione banche**

Banche finanziatrici/UGF €mln	Secondo Finanziamento Senior		Convertendo Banche		Conv.-UGF
	€mln.	% sul totale	€mln.	% sul totale	€mln.

<sup>18</sup> Cfr. il Progetto di Integrazione Unipol-FonSai, Linee guida strategico-industriali e prime stime quantitative, Bologna 16 marzo 2012 (pg. 38-39), disponibile sul sito web di UGF.

<sup>19</sup> Sul Piano di Risanamento cfr. soprattutto doc. 7, all. I.c.2..

<sup>20</sup> Doc. 7, Risposta UGF a richiesta informazioni.

<sup>21</sup> Si tratta di Mediobanca, Unicredit, Banca Popolare di Novara S.p.A., Banca Popolare di Verona S. Geminiano e S. Prospero, Banca Popolare di Milano e Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza.

A. UCI	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B. Mediobanca	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
C. Cariparma	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
D. GE Capital	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
E. ISP	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
F. BPM	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
G. Banco Popolare	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
H. UGF	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
I. Totale	[100-200]	100.0%	[100-200]	100.0%	[1-100]

Fonte: Piano di risanamento (pag. 26), dati delle parti

**23.** Si evidenzia quindi che una parte centrale del Piano di Risanamento è la conversione di una parte del debito, da parte delle banche creditrici tra le quali Mediobanca e Unicredit, in azioni della società post fusione.

**iii) i rapporti di finanziamento di Mediobanca nei confronti di Fonsai e Milano Assicurazioni**

**24.** Mediobanca, oltre a quanto precedentemente definito, ha stipulato diversi contratti di finanziamento che risalgono dal dicembre 2004 al maggio 2011<sup>22</sup>. In particolare, FonSai e Milano Assicurazioni sono, dalle informazioni fornite dalle parti e allo stato disponibili, complessivamente esposte nei confronti di Mediobanca per [1.100-1.200] milioni di euro, rispettivamente per [900-1.000] milioni di euro e [200-300] milioni di euro<sup>23</sup>. Si tratta di finanziamenti di due distinte tipologie: (i) finanziamenti subordinati ibridi a durata perpetua e (ii) finanziamenti subordinati di durata ventennale. Questo indebitamento non è direttamente oggetto del Piano di Risanamento Premafin<sup>24</sup>.

**25.** Al riguardo vale osservare che, alcuni dei contratti di finanziamento con FonSai e Milano Assicurazioni, prevedono la possibilità in capo a Mediobanca di convertire il debito in azioni; è infatti previsto che Mediobanca ha il diritto di richiedere la conversione del proprio credito in capitale e quindi, in ragione della operazione, di trasformarlo in azioni di società nel gruppo *post merger*<sup>25</sup>.

**iv) i legami azionari e personali tra Mediobanca e il gruppo UGF post merger**

**26.** In via preliminare, in merito al ruolo di Mediobanca nell'ambito della presente operazione e con riferimento ai legami con UGF e il gruppo Premafin, rileva sottolineare il peculiare ruolo assunto nella promozione e costituzione dei due consorzi di garanzia nei due aumenti di capitale (quello di UGF e quello di FonSai) essenziali alla realizzazione dell'operazione. In tale veste, la sottoscrizione da parte di Mediobanca dei contratti di garanzia è stata subordinata al

<sup>22</sup> Cfr. notifica pag. 27 e doc. 7, Risposta UGF a richiesta informazioni.

<sup>23</sup> Risposta UGF a richiesta informazioni, doc. 7, pg. 10.

<sup>24</sup> Come indicato da UGF, detto indebitamento, è "[omissis]", doc. 7, pg. 8-9; la conversione obbligatoria qui richiamata è una delle condizioni previste nel Piano di Risanamento sopra descritto.

<sup>25</sup> Si tratta dei due finanziamenti ibridi erogati da Mediobanca a FonSai e Milano Assicurazioni in data 14 luglio 2008, nonché i contratti di finanziamento ventennali del 23 luglio 2003, del 20 dicembre 2005 e del 22 giugno 2006 che prevedono la possibilità, in capo a Mediobanca, in presenza di alcune condizioni specificate nei contratti medesimi, di richiedere la conversione del proprio credito in azioni, cfr. Formulário pg. 29; nei contratti del 14 luglio 2008, le ragioni che giustificano la richiesta [omissis] (doc. 7 pg. 10-11).

raggiungimento di un accordo con la stessa Mediobanca e ciascuna delle società interessate (vale a dire UGF e FonSai) avente a oggetto la struttura e i partecipanti al Consorzio di Garanzia<sup>26</sup>.

Gli incarichi conferiti da UGF e FonSai, in pari data il 3 febbraio 2012, evidenziano la centralità di Mediobanca nella presente operazione, come mostrato anche dalle specifiche clausole delle lettere di incarico. Infatti, in tali lettere si rinviene:

- i) il necessario il consenso scritto di Mediobanca per effettuare qualunque modifica del capitale sociale
- ii) l'impegno a *“non effettuare alcuna operazione di carattere straordinario, diversa dal Progetto di Aggregazione, che possa avere effetti sulla struttura e/o sul perimetro del Gruppo, senza il consenso scritto di Mediobanca...”*<sup>27</sup>.

Inoltre, nel ruolo di promotore e coordinatore dei due consorzi di garanzia, Mediobanca avrà accesso e potrà acquisire tutte le *“informazioni necessarie e rilevanti allo svolgimento dell'incarico [...].presso il management e presso i dipendenti della società e del Gruppo [...], nonché presso il Consiglio di Amministrazione e i Consulenti della Società”*<sup>28</sup>.

Alla luce di quanto sopra richiamato, attraverso i Consorzi di Garanzia, Mediobanca ha, quindi, realizzato un ulteriore legame rispetto ad UGF e Premafin nell'ambito della presente operazione.

**27.** La partecipazione ai descritti consorzi potrà dare luogo a legami azionari tra Mediobanca, il Gruppo Premafin e la futura entità *post merger*. In particolare, per effetto dell'adesione di Mediobanca ai citati consorzi di garanzia, Mediobanca potrà arrivare a detenere una partecipazione in UGF, post aumento di capitale, pari al [1-5%] e una partecipazione di circa il [5-10%] in FonSai.

Inoltre, deve richiamarsi quanto sopra evidenziato sul Piano di Risanamento Premafin in merito al convertendo in azioni della nuova entità.

A sua volta, UGF detiene una partecipazione azionaria in Mediobanca sebbene inferiore all'1% e anche questa partecipazione confluirà verosimilmente nell'entità *post merger*<sup>29</sup>.

**28.** Inoltre, sempre nell'ambito dei rapporti tra Mediobanca e le società che sono oggetto della presente operazione si rileva che, ad oggi, il gruppo Premafin ha una partecipazione azionaria in Mediobanca ed è parte del patto di sindacato tra gli azionisti di riferimento di Mediobanca (Premafin/Fonsai detengono circa il 4% del capitale sociale di Mediobanca e il 9,31% di azioni sindacate). A questa partecipazione azionaria sono altresì connessi anche dei legami personali che hanno consentito a FonSai di partecipare alla *governance* di Mediobanca.

Si evidenzia che la partecipazione del gruppo Premafin in Mediobanca, per effetto della presente operazione, verrà trasferita *post merger* in capo ad UGF che quindi diventerà un azionista di Mediobanca e potrebbe partecipare alla *governance* di quest'ultima.

**v) I legami finanziari, azionari e personali di Mediobanca con le parti: i loro riflessi nei rapporti con Assicurazioni Generali**

**29.** L'insieme dei legami sopra descritti rilevano al fine di esaminare i potenziali effetti restrittivi della concorrenza derivanti dalla presente operazione in considerazione del fatto che, se, da un lato, Mediobanca ha assunto un ruolo specifico nei confronti delle parti interessate e nel definire lo stesso progetto (come sopra descritto), dall'altro, essa viene in rilievo in considerazione dei legami

<sup>26</sup> Comunicazione dell'operazione, allegato F.2.17. (lettera di incarico da Mediobanca a FonSai, del 3 febbraio 2012, punto vii) e allegato F.2.6 (lettera di incarico da UGF a Mediobanca, del 3 febbraio 2012, punto vii)

<sup>27</sup> Comunicazione dell'operazione, allegato F.2.17. (lettera di incarico da Mediobanca a FonSai, del 3 febbraio 2012, punto f) e g); si veda anche allegato F.2.6 (lettera di incarico da UGF a Mediobanca, del 3 febbraio 2012, lettere f) e g). Tali lettere di incarico sono note a mezzo stampa.

<sup>28</sup> Allegato F.2.6 (lettera di incarico da UGF a Mediobanca, del 3 febbraio 2012, lettera d), cfr. anche in termini simili allegato F.2.17 (lettera di incarico da Mediobanca a FonSai). Tali lettere di incarico sono note a mezzo stampa.

con il gruppo Generali. Ciò appare di particolare rilevanza in quanto il gruppo Generali è un importante operatore nei vari mercati del settore assicurativo dove saranno da valutare gli impatti della nuova entità post merger.

**30.** In particolare, Mediobanca detiene il 13,4% di Assicurazioni Generali S.p.A. A sua volta, quest'ultima ha una partecipazione azionaria in Mediobanca pari al 2% (corrispondente al 4,85% sindacato) e partecipa al patto di sindacato su quest'ultima. Esistono, inoltre, significativi legami personali che hanno consentito a Mediobanca di essere direttamente presente negli organi di *governance* di Generali.

**31.** I legami tra Mediobanca e Generali sono stati, in forza della loro rilevanza, oggetto di precedenti provvedimenti dell'Autorità nei quali è stata accertata l'esistenza di un controllo di fatto di Mediobanca su Generali<sup>30</sup>; controllo che, allo stato, non si dispone di elementi per sostenere sia venuto meno.

**32.** A ciò si aggiunga che esistono anche legami diretti tra Premafin-FonSai e Generali in quanto Premafin detiene una partecipazione pari circa all'1,1% direttamente in Assicurazioni Generali e anche questa partecipazione confluirà in capo ad UGF<sup>31</sup>.

**33.** Alla luce di quanto precede, la valutazione della presente operazione deve essere esaminata tenendo in considerazione gli effetti direttamente derivanti dalla sovrapposizione tra le parti interessate, già di per sé potenzialmente restrittivi da un punto di vista concorrenziale, e i rischi di eliminazione degli incentivi a competere tra l'entità *post merger* e il primo altro operatore rappresentato da Assicurazioni Generali. Infatti, i legami che Mediobanca ha con Generali, da un lato, e, dall'altro, i legami (finanziari, azionari e personali) che l'operazione in esame determina tra Mediobanca ed il gruppo UGF/Premafin, rendono necessario valutare gli effetti della concentrazione anche in termini di rischio di disincentivo a competere tra l'entità post concentrazione ed il gruppo Generali.

In tale contesto, Mediobanca non potrà non tener conto di come la propria esposizione finanziaria e l'eventuale partecipazione azionaria rispetto alle parti e all'entità *post merger* potrebbero essere influenzati dal rapporto rispetto a Generali, altra società sempre ad essa legata da rapporti particolarmente rilevanti e tali da essere stati qualificati di controllo di fatto.

Questi legami dovranno pertanto essere tenuti in piena considerazione nella valutazione della presente operazione.

**34.** Infine, rileva osservare che il ruolo di Mediobanca è, a sua volta, centrale in considerazione del fatto che in tale società è presente, con legami di rilievo, un operatore che partecipa anche al progetto di concentrazione in esame; si tratta di Unicredit. Ciò implica che quanto sopra detto circa i potenziali disincentivi a competere tra la nuova entità e Generali, dovuti al ruolo di Mediobanca, saranno ulteriormente rafforzati dal ruolo svolto da Unicredit nella stessa Mediobanca e nel progetto di integrazione.

Infatti, da un lato, Unicredit è uno degli azionisti di Mediobanca (con circa l'8,66% sul capitale azionario) ed è parte del patto di sindacato su quest'ultima (con circa il 21% delle azioni sindacate)<sup>32</sup>, oltre a partecipare nella *governance*; a sua volta Mediobanca ha una partecipazione azionaria in UCI pari circa al 6,761%. (circa 1 milione di azioni vincolate al servizio di un prestito subordinato convertendo in azioni in usufrutto a favore di Unicredit).

---

<sup>29</sup> Pg. 24 della notifica.

<sup>30</sup> Cfr. C5422 Sai-Fondiaria, C7951 Generali/Toro e C8660 Unicredit/Capitalia.

<sup>31</sup> Tale partecipazione è oggetto di specifici vincoli antitrust e dovrebbe essere ceduta entro la fine del 2012.

<sup>32</sup> Sui rapporti tra Unicredit e Mediobanca cfr. il caso C8660 Unicredit/Capitalia.

Dall'altro lato, rispetto alla presente operazione, si deve ricordare che essa creerà legami finanziari e azionari tra Unicredit e il gruppo UGF *post merger*<sup>33</sup>. Sui rapporti di finanziamento si rinvia integralmente a quanto sopra riportato nell'ambito del Piano di Risanamento Premafin e ai due consorzi di garanzia connessi agli aumenti di capitale di UGF e FonSai, in base ai quali, Unicredit in ciascuna di dette società, avrà una partecipazione azionaria. A ciò si aggiunga che, già attualmente, Unicredit detiene una partecipazione azionaria in FonSai (quasi il 7%) e partecipa alla *governance* di FonSai (in virtù dell'accordo parasociale sopra richiamato con Premafin) e detta partecipazione azionaria confluirà, come già rilevato in precedenza, in FonSai *post merger*.

**35.** In conclusione, è nel contesto dei legami descritti che l'operazione creerà tra il gruppo UGF/gruppo Premafin-FonSai e Mediobanca - a sua volta legato con Unicredit - e quindi con il principale altro operatore assicurativo Assicurazioni Generali, che vanno valutati i rischi di effetti restrittivi derivanti dalla concentrazione.

#### IV. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

**36.** L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'art. 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 n. 139/04 ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'art. 16, commi 1 e 2, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro.

#### V. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

**37.** L'operazione in esame ha un impatto potenziale su diversi mercati ricompresi nel settore assicurativo. Nell'individuazione di tali mercati il punto di partenza è rappresentato dall'esame dei prodotti idonei a soddisfare un dato bisogno. Nel caso del settore assicurativo, in linea di principio, ogni singolo rischio può essere soddisfatto solo da una specifica copertura e dunque appare corretto individuare un mercato distinto per ogni rischio. Sono pertanto da distinguere:

- (i) i mercati produttivi nazionali corrispondenti a ciascun ramo assicurativo danni,
- (ii) i mercati produttivi nazionali corrispondenti a ciascun ramo assicurativo vita,
- (iii) i mercati distributivi provinciali distintamente per i rami danni e per i rami vita.

**38.** In merito a tali mercati si osserva che esiste, come da vari precedenti dell'Autorità<sup>34</sup>, sia una fase produttiva a monte sia una fase distributiva a valle.

A livello produttivo viene esaminato il contesto concorrenziale tra le compagnie assicurative, le quali definiscono le caratteristiche dei servizi erogati e quindi parte del contenuto delle polizze offerte su un ambito nazionale; nella fase distributiva a valle, invece, viene esaminato il contesto competitivo in termini di reti vendita, ciascuna delle quali è strutturata ed opera definendo alcune specifiche condizioni di offerta a seconda della domanda servita, con una articolazione che varia da compagnia a compagnia (rete agenti in monomandato, rete agenti in plurimandato, brokers, etc) a seconda dell'ambito territoriale provinciale.

**39.** Nel seguito vengono esaminati i mercati nei quali l'operazione di concentrazione deve essere esaminata essendo quelli ove, in funzione dell'ambito di operatività delle parti interessate,

<sup>33</sup> UGF detiene una partecipazione in Unicredit inferiore all'1% (pg. 24 della notifica).

<sup>34</sup> Cfr. per tutti C8027, Banca Intesa/SanPaolo IMI.

potrebbero determinarsi effetti di sovrapposizione e allentamenti della pressione competitiva alla luce dello specifico contesto nel quale essa si realizza.

***Mercati produttivi nazionali rami danni***

**40.** Rilevante per la valutazione dei potenziali effetti dell'operazione in esame sono, in considerazione dell'attività delle parti interessate, i rami del settore assicurativo danni di seguito descritti<sup>35</sup>:

- **ramo 1**, polizze assicurative infortuni (compresi gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali), prestazioni forfetarie, indennità temporanee, forme miste, persone trasportate;
- **ramo 3**, polizze assicurative per i corpi veicoli terrestri (esclusi quelli ferroviari): ogni danno subito da veicoli terrestri automotori, veicoli terrestri non automotori;
- **ramo 10**, polizze assicurative per responsabilità civile autoveicoli terrestri (cd RCAuto): ogni responsabilità risultante dall'uso di autoveicoli terrestri (compresa la responsabilità del vettore);
- **ramo 12**, polizze assicurative per RC veicoli marittimi, lacustri e fluviali: ogni responsabilità risultante dall'uso di veicoli fluviali, lacustri e marittimi (compresa la responsabilità del vettore);
- **ramo 13**, polizze assicurative per responsabilità civile generale (cd RC Generale): ogni responsabilità diversa da quelle menzionate ai numeri 10, 11 (responsabilità civile aeromobili) e 12;
- **ramo 15**, polizze assicurative cauzione: cauzione diretta, cauzione indiretta;
- **ramo 18**, polizze assicurative assistenza: assistenza alle persone in situazioni di difficoltà.

**41.** Ciascun ramo assicurativo danni sopra definito individua un distinto mercato rilevante del prodotto in considerazione dello specifico rischio assicurato, delle esigenze della domanda servita e della non sostituibilità delle polizze erogate a fronte del particolare oggetto del servizio reso. La fase produttiva vede il confronto competitivo tra compagnie manifestarsi a livello nazionale essendo questo l'ambito ove sono definite alcune delle condizioni delle polizze offerte e quindi la struttura della politica commerciale omogenea per fornire i servizi assicurativi alla domanda.

**42.** In tali mercati le posizioni del gruppo UGF (anche UGF), del gruppo Premafin (anche Premafin) e dei principali altri operatori, tra i quali figura il gruppo Generali, sono sintetizzate nella tabella che segue, la quale riporta le singole quote di mercato calcolate sulla base dei premi lordi complessivamente percepiti (anno 2010).

---

<sup>35</sup> Cfr. Codice delle Assicurazioni Private.

**Tabella 2 : Rami danni - Quote di mercato gruppo UGF, gruppo Premafin, gruppo Generali, primo e secondo concorrente diverso dagli operatori precedenti (dati anno 2010)**

	<i>UGF</i> %	<i>Premafin</i> %	<i>Entità post merger</i> %	<i>Generali</i> %	<i>1° concorrente diverso da Generali</i> %	<i>2° concorrente diverso da Generali</i> %
<i>RAMO 1</i>	12,36	14,27	26,63	25,91	11,35 Allianz	4,64 Reale M.
<i>RAMO 3</i>	12,02	23,19	35,21	16,06	13,11 Allianz	6,23 Reale M.
<i>RAMO 10</i>	13,48	23,45	36,93	16,19	12,28 Allianz	4,89 Reale M.
<i>RAMO 12</i>	12,09	23,55	35,64	15,05	16,44 Allianz	5,85 Reale M.
<i>RAMO 13</i>	11,93	18,76	30,69	27,44	9,44 Allianz	7,50 Reale M.
<i>RAMO 15</i>	8,68	19,43	28,11	17,21	10,68 Coface	8,67 Reale M.
<i>RAMO 18</i>	13,27	13,00	26,27	21,78	15,65 Allianz	4,59 Cattolica

Fonte: Elaborazione AGCM su dati ISVAP

**43.** Quanto al grado di concentrazione relativa ai singoli mercati sopra individuati, la tabella che segue mostra i valori *pre-merger* e *post-merger* dell'indicatore Herfindahl-Hirschman (di seguito anche HHI) e del CR3.

**Tabella 3 : Indicatori di concentrazione HHI e CR3 (dati anno 2010)**

	<i>HHI Pre</i>	<i>HHI Post</i>	<i>Delta HHI</i>	<i>CR3 Pre</i>	<i>CR3 Post</i>
<i>RAMO 1</i>	1247	1600	353	53	64
<i>RAMO 3</i>	1225	1782	557	52	64
<i>RAMO 10</i>	1253	1886	632	53	65
<i>RAMO 12</i>	1312	1881	569	55	67
<i>RAMO 13</i>	1464	1911	448	58	68
<i>RAMO 15</i>	1101	1439	337	47	56
<i>RAMO 18</i>	1166	1511	345	51	64

Fonte: Elaborazione AGCM su dati ISVAP

**44.** I dati sopra riportati mostrano che l'operazione in esame potrebbe avere effetti restrittivi in particolare nei mercati dei rami 1, 3, 10, 12, 13, 15 e 18. Si osservi che tra questi mercati il ramo 10 RC Auto risulta essere quello più rilevante rappresentando circa il 50% del totale dei premi raccolti rispetto al totale dei mercati danni; gli altri rami indicati pesano rispettivamente il 9%, 8%, 0,1%, 8%, 1% e 1%.

In tali mercati l'entità *post-merger* sarà primo operatore: (i) incrementando considerevolmente la quota che già vedeva il gruppo Premafin prima compagnia per premi raccolti (rami 3, 10, 12, 15) o (ii) diventandolo per effetto della presente operazione (rami 1, 13, 18).

Il secondo operatore sarà sempre Generali, tranne nel ramo 12 ove risulta terza compagnia per premi raccolti dopo l'entità *post merger* e Allianz. Il terzo e quarto operatore sono Allianz e Reale Mutua per tutti i richiamati rami, ad eccezione, dei rami 15 e 18 ove figurano Coface e Cattolica.

In tutti i mercati sopra indicati l'HHI post-operazione assumerà valori compresi tra 1.439 e 1.911, con un incremento tra 337 e 632. Il grado di concentrazione CR3 ad esito della concentrazione sarà compreso tra il 56- 68%.



Più in dettaglio si devono evidenziare alcune rilevanti impatti potenziali derivanti dalla operazione in esame.

**45.** Infatti, **nei rami 3, 10, 12 e 13** si avrà il seguente contesto:

- l'entità *post merger* verrà a detenere quote di mercato superiori al 30%;
- l'HHI *post merger* sarà compreso tra il 1782 e 1991, con incrementi dell'HHI compresi tra 448 e 632, quindi superiori al valore di 250 che indica l'esistenza di criticità concorrenziali<sup>36</sup>;
- l'entità *post merger* sarà primo operatore con un distacco, nei rami 3 10 e 12, superiore al doppio, in termini di quote di mercato detenute, rispetto al secondo operatore, rappresentato da Generali (nei rami 3, 10) e da Allianz (nel ramo 12);
- gli altri operatori risultano particolarmente distanziati, in quanto in tutti i rami 3-10-12-13 il contesto di mercato è già caratterizzato da un elevato grado di concentrazione sia *pre merger* (CR3 *pre merger* superiore al 52%), che dopo l'operazione (CR3 *post merger* superiore al 64%), e ciò in presenza di altri concorrenti con quote non particolarmente significative (il terzo concorrente *post merger* non supera il 5% nel ramo 10 e detiene meno del 7,5% nei rami 3-12-13);
- infine, in tali rami le quote di mercato delle parti interessate risultano avere una andamento crescente nell'arco del periodo 2007-2010, con aumenti superiori all'1% per il gruppo UGF nei rami 3 e 10 e al 2% per il gruppo Premafin nei rami 12 e 13.

**46.** Nei **rami 1, 15 e 18**, si avrà il seguente contesto:

- l'entità *post merger* sarà primo operatore con quote comprese tra il 26% - 28%, con Generali secondo soggetto attivo in ciascun mercato;
- l'HHI sarà compreso tra 1439 e 1600, con un incremento sempre superiore a 337;
- infine, in tali rami le quote di mercato delle parti interessate sono crescenti o stabili, ad esempio nei rami 15 e 18 il gruppo Premafin ha incrementato le quote di oltre il 2% (sul periodo 2007-2010).

**47.** Si deve rilevare che gli effetti dell'operazione in esame, oltre ad essere valutati in considerazione delle sovrapposizione tra le parti direttamente interessate, richiedono una attenta analisi anche alla luce della particolare posizione delle altre compagnie assicurative attive nei diversi rami sopra individuati. In particolare, deve osservarsi che tra i principali operatori figura sempre il gruppo Generali, il quale, per i legami descritti in precedenza, richiede una specifica valutazione nel contesto concorrenziale. Infatti, in considerazione dei diversi legami tra l'entità post-merger e Generali - sia diretti che indiretti, sia già esistenti che conseguenti all'operazione - l'analisi concorrenziale basata sulle quote di mercato e l'HHI appare sottostimare i reali impatti restrittivi connessi alla concentrazione tra il gruppo UGF e il gruppo Premafin.

In tale contesto, pertanto, andranno esaminati, tra gli effetti dell'operazione, anche i rischi che l'entità post merger e il gruppo Generali avranno sempre minori incentivi economici per innescare strategie competitive trattandosi di operatori legati da molteplici rapporti finanziari ampliati e rafforzati dalla presente operazione.

**48.** Infine, non possono escludersi effetti restrittivi derivanti dall'operazione di concentrazione anche nei mercati produttivi:

- **ramo 2** malattia: prestazioni forfetarie, indennità temporanee, forme miste,
- **ramo 7** merci trasportate (compresi merci, bagagli e ogni altro bene),
- **ramo 8** incendio ed elementi naturali quali, incendio, esplosione, tempesta,
- **ramo 9** altri danni e beni causati da grandine e gelo.

---

<sup>36</sup> Cfr. gli "Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese" In GUCE 2004/C 31/03.

49. Infatti, in tali rami, come descritto nella tabella che segue, l'entità post merger deterrà quote di mercato sempre superiori (dati anno 2010) al 25%, con HHI compreso tra 1793 – 3451 e una variazione del HHI superiore a 250 (compresa tra 267 e 344). In tali rami i rischi restrittivi da valutare potrebbero derivare dal fatto che l'entità risultante dalla concentrazione sarà secondo operatore in un contesto dove, per effetto dei legami esistenti e ulteriormente rafforzati dal merger, potrebbero risultare sempre minori gli incentivi a competere con la prima compagnia rappresentata dal gruppo Generali.

**Tabella 4: Altri rami danni - Quote di mercato gruppo UGF, gruppo Premafin, gruppo Generali, primo concorrente diverso dagli operatori precedenti, HHI pre e post operazione (dati 2010)**

	UGF %	Premafin %	Entità post merger %	Generali %	1° concorrente diverso da Generali %	HHI Pre	HHI Post	Delta HHI
RAMO 2	15,36	11,21	26,57	33,52	7,88 Allianz	1627	1971	344
RAMO 7	6,29	21,20	27,49	51,31	5,10 Allianz	3184	3451	267
RAMO 8	7,98	18,77	26,75	29,03	10,83 Allianz	1493	1793	300
RAMO 9	9,93	15,55	25,48	31,13	9,69 Allianz	1541	1850	309

Fonte: Elaborazione AGCM su dati ISVAP

***Mercati produttivi nazionali rami vita***

50. Nel settore assicurativo, per consolidato orientamento dell'Autorità, in ciascun ramo assicurativo viene individuato un mercato distinto. Tale distinzione si fonda, principalmente, sull'oggetto del servizio reso, i rischi assunti e l'obiettivo di copertura assicurativa espresso dalla domanda di ogni singolo ramo. I rami vita sono i seguenti:

- **ramo vita I:** si tratta delle assicurazioni sulla vita umana attraverso le quali un soggetto (l'assicuratore), a fronte di un premio dell'assicurato, si impegna a pagare una somma di denaro al verificarsi di un evento collegato alla vita umana, quale morte dell'assicurato o raggiungimento di una certa età;
- **ramo vita III:** si tratta di contratti di assicurazione le cui prestazioni sono collegate (i) al valore di quote di fondi comuni di investimento, (ii) indici azionari, (iii) altri valori di riferimento;
- **ramo vita IV:** si tratta dell'assicurazione malattia e l'assicurazione contro il rischio di non autosufficienza garantite mediante contratti di lunga durata;
- **ramo vita V:** si tratta di operazioni di capitalizzazione del risparmio attraverso le quali l'assicurato affida alla compagnia di assicurazione una determinata somma, per un certo arco temporale, a fronte di una rivalutazione dell'investimento, normalmente legata alla misura dei rendimenti di una particolare gestione separata con garanzia di minimo;
- **ramo vita VI:** si tratta di operazioni di gestione di fondi collettivi costituiti per l'erogazione di prestazione in caso di morte, di vita o di cessazione o riduzione dell'attività lavorativa.

51. In tali mercati il gruppo UGF e il gruppo Premafin risultano attivi con le quote di mercato riportate nella tabella che segue:

**Tabella 5 Rami vita - Quote di mercato di UGF (gruppo), Premafin (gruppo) e Generali (gruppo), nonché del primo e secondo concorrente diverso dagli operatori precedenti (2010)**

	UGF	Premafin	Entità post	Generali	1° concorrente	2° concorrente
--	-----	----------	-------------	----------	----------------	----------------

	%	%	merger %	%	<i>diverso da Generali</i> %	<i>diverso da Generali</i> %
<i>RAMO I</i>	2,66	5,84	8,5	17,05	11,14 Mediolanum	9,67 Intesa V.
<i>RAMO III</i>	0,21	0,85	1,06	3,11	19,21 Poste Vita	16,88 Allianz
<i>RAMO IV</i>	0,55	1,03	1,58	70,49	19,32 Aviva	3,52 AXA MPS
<i>RAMO V</i>	7,4	8,87	16,27	22,93	16,6 Cattolica	12,89 Allianz
<i>RAMO VI</i>	24,49	2,45	26,94	16,08	21,20 Cattolica	14 Eurizon

Fonte: Elaborazione AGCM su dati ISVAP

**52.** In tale contesto, l'operazione in esame potrebbe determinare rischi di effetti restrittivi nel **ramo vita VI**, laddove la nuova entità incrementerà le quote detenute che le assicurano la prima posizione con circa il 27% del mercato in termini di premi raccolti.

Tale posizione risulta tuttavia sottostimata in considerazione del fatto che il gruppo Generali (terzo operatore), in presenza di legami diretti ed indiretti sopra descritti, potrebbe essere disincentivata ad adottare politiche aggressive in termini concorrenziali.

#### ***Mercati distributivi provinciali***

**53.** La valutazione degli effetti della concentrazione in esame richiede l'analisi anche nella fase distributiva.

Infatti, l'attività distributiva è caratterizzata dalla presenza di reti differenziate, tra le varie compagnie, a livello locale (agenti in monomandato, agenti in plurimandato, promotori, brokers, etc) le quali competono definendo alcune componenti essenziali della polizza, ad esempio il prezzo finale con l'applicazione o meno di sconti e con adeguamenti della polizza stessa alle specifiche esigenze della domanda. Si osservi, inoltre, che gli stessi operatori non sono sempre e necessariamente attivi nella fase produttiva ed in quella distributiva (si pensi, ad esempio, ai rapporti di bancassurance laddove una banca opera come solo distributore e non come produttore a monte) e che alcuni distributori operano per più produttori (brokers o agenti in plurimandato).

**54.** Il contesto competitivo a livello distributivo, in considerazione della mobilità della domanda, appare, come da vari precedenti dell'Autorità, di dimensione provinciale.

**55.** Il grado di pressione competitiva a livello distributivo appare valutabile considerando, distintamente, da un lato i rami danni e dall'altro i rami vita, ciò in considerazione del fatto che nella fase di collocamento le reti si differenziano, per tipo di soggetti attivi e modalità di azione, in funzione delle due aree (danni o vita) di rischi coperti. Ad esempio, la tipica rete distributiva di polizze vita risulta essere quella degli sportelli bancari, diversamente dai rami danni che vedono quasi del tutto assente il canale bancario e invece predominante quello degli agenti.

Inoltre, in considerazione del fatto che la gran parte dei soggetti attivi nella distribuzione di polizze rami danni intermediano prevalentemente se non esclusivamente il ramo 10 RCAuto, nonché alla luce della rilevanza per la rete distributiva di tale ramo rispetto agli altri (come evidenzia il fatto che in 66 province i premi RCAuto rappresentano oltre il 50% sul totale premi danni), nel seguito sarà analizzato l'insieme dei rami danni a livello distributivo provinciale ed in particolare, distintamente, il ramo RCAuto.

Per le caratteristiche sopra descritte appaiono, pertanto, distinguibili i mercati distributivi provinciali, da un lato, per l'insieme dei rami vita e, dall'altro, per l'insieme dei rami danni; in quest'ultimo ambito, ovvero nell'insieme dei rami danni, la distribuzione del ramo 10 RC Auto ha un peso preponderante quale indicatore del potere di mercato delle reti distributive.

**56.** La tabella che segue indica le province ove l'operazione in esame potrebbe determinare effetti restrittivi in quanto la posizione della nuova entità supererà almeno il 30%, per l'aggregato dei premi raccolti a livello provinciale in tutti i danni e separatamente per il solo ramo RCAuto. Inoltre, al fine di valutare il contesto concorrenziale, viene riportato il livello dell'indice HHI post merger e la sua variazione rispetto alla situazione pre-concentrazione.

**Tabella 6 : Province in cui le quote di mercato post operazione sono superiori al 30% per il complesso dei rami danni e per il solo ramo 10 RC Auto (2010).**

	RAMI DANNI			RC AUTO			RC AUTO	
	<i>Gruppo UGF</i>	<i>Gruppo Premafin</i>	<i>Entità post merger</i>	<i>Gruppo UGF</i>	<i>Gruppo Premafin</i>	<i>Entità post merger</i>	<i>HHI Post</i>	<i>HHI delta</i>
AGRIGENTO	[5-10]	[25-30]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1992	560
ANCONA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[35-40]	1974	665
AOSTA	[5-10]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1823	521
ASCOLI PICENO	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[40-45]	2042	835
ASTI	[5-10]	[25-30]	[30-35]	[5-10]	[30-35]	[35-40]	2083	514
AVELLINO	[15-20]	[15-20]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[35-40]	2075	718
BARI	[10-15]	[25-30]	[40-45]	[5-10]	[25-30]	[35-40]	1966	540
BELLUNO	[5-10]	[20-25]	[30-35]	[5-10]	[20-25]	[30-35]	1735	388
BENEVENTO	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[40-45]	2196	794
BIELLA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[15-20]	[20-25]	[35-40]	2016	654
BOLOGNA	[30-35]	[20-25]	[50-55]	[25-30]	[25-30]	[50-55]	3022	1345
BRESCIA	[10-15]	[25-30]	[35-40]	[10-15]	[30-35]	[40-45]	2151	631
BRINDISI	[10-15]	[25-30]	[40-45]	[10-15]	[25-30]	[40-45]	2365	788
CAGLIARI	[10-15]	[20-25]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1973	598
CAMPOBASSO	[5-10]	[30-35]	[35-40]	[5-10]	[30-35]	[40-45]	2095	488
CARBONIA IGLESIAS	[20-25]	[35-40]	[60-65]	[20-25]	[40-45]	[60-65]	4055	1649
CASERTA	[15-20]	[20-25]	[40-45]	[15-20]	[25-30]	[40-45]	2917	846
CATANIA	[10-15]	[35-40]	[45-50]	[10-15]	[35-40]	[45-50]	2726	848
CATANZARO	[20-25]	[20-25]	[40-45]	[20-25]	[20-25]	[40-45]	2214	877
CHIETI	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[35-40]	1774	603
COSENZA	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[40-45]	2046	803
CREMONA	[10-15]	[25-30]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[40-45]	2161	652
CROTONE	[20-25]	[10-15]	[35-40]	[20-25]	[10-15]	[35-40]	1760	582
ENNA	[10-15]	[25-30]	[40-45]	[10-15]	[30-35]	[40-45]	2206	715
FERMO	[10-15]	[25-30]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	2183	658
FERRARA	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[25-30]	[40-45]	2343	888
FIRENZE	[10-15]	[30-35]	[45-50]	[15-20]	[35-40]	[55-60]	3331	1336
FOGGIA	[15-20]	[25-30]	[40-45]	[15-20]	[25-30]	[40-45]	2244	807
FORLI'	[20-25]	[10-15]	[30-35]	[20-25]	[15-20]	[35-40]	2076	699
FROSINONE	[10-15]	[15-20]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1726	476
GENOVA	[5-10]	[25-30]	[35-40]	[5-10]	[25-30]	[35-40]	2039	469
GROSSETO	[20-25]	[20-25]	[45-50]	[20-25]	[25-30]	[45-50]	2652	1180

	RAMI DANNI			RC AUTO			RC AUTO	
	Gruppo UGF	Gruppo Premafin	Entità post merger	Gruppo UGF	Gruppo Premafin	Entità post merger	HHI Post	HHI delta
ISERNIA	[5-10]	[25-30]	[30-35]	[5-10]	[30-35]	[35-40]	2306	483
LA SPEZIA	[10-15]	[15-20]	[30-35]	[10-15]	[15-20]	[30-35]	1675	523
LECCO	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[35-40]	1952	619
LIVORNO	[15-20]	[35-40]	[50-55]	[20-25]	[30-35]	[55-60]	3278	1389
MACERATA	[15-20]	[25-30]	[40-45]	[15-20]	[20-25]	[40-45]	2117	795
MANTOVA	[10-15]	[15-20]	[30-35]	[15-20]	[20-25]	[35-40]	1900	631
MASSA CARRARA	[10-15]	[20-25]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1795	595
MATERA	[10-15]	[30-35]	[40-45]	[10-15]	[30-35]	[40-45]	2265	732
MEDIO CAMPIDANO	[25-30]	[35-40]	[60-65]	[20-25]	[35-40]	[60-65]	3856	1660
MESSINA	[10-15]	[30-35]	[45-50]	[10-15]	[35-40]	[50-55]	2962	1084
MODENA	[20-25]	[10-15]	[35-40]	[25-30]	[15-20]	[40-45]	2173	786
NAPOLI	[10-15]	[20-25]	[35-40]	[10-15]	[20-25]	[35-40]	2193	635
NOVARA	[10-15]	[25-30]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	2298	581
NUORO	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	2069	657
OGLIASTRA	[20-25]	[20-25]	[45-50]	[20-25]	[25-30]	[45-50]	3002	1198
OLBIA TEMPIO	[15-20]	[25-30]	[45-50]	[15-20]	[25-30]	[45-50]	2692	1055
ORISTANO	[10-15]	[25-30]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[40-45]	2166	613
PADOVA	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[25-30]	[40-45]	2033	745
PALERMO	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[40-45]	2101	785
PARMA	[15-20]	[15-20]	[30-35]	[15-20]	[15-20]	[30-35]	1611	557
PAVIA	[5-10]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1785	489
PERUGIA	[15-20]	[15-20]	[30-35]	[15-20]	[15-20]	[35-40]	1827	599
PESARO-URBINO	[15-20]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[40-45]	2248	844
PESCARA	[10-15]	[15-20]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1650	553
PIACENZA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	2032	687
PISA	[10-15]	[25-30]	[40-45]	[10-15]	[30-35]	[40-45]	2344	861
PISTOIA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1956	630
POTENZA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1758	550
PRATO	[5-10]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1759	523
RAGUSA	[10-15]	[25-30]	[35-40]	[10-15]	[25-30]	[40-45]	2225	748
RAVENNA	[20-25]	[10-15]	[35-40]	[20-25]	[15-20]	[35-40]	1919	667
REGGIO CALABRIA	[5-10]	[35-40]	[45-50]	[5-10]	[35-40]	[45-50]	2391	631

	<i>RAMI DANNI</i>			<i>RC AUTO</i>			<i>RC AUTO</i>	
	<i>Gruppo UGF</i>	<i>Gruppo Premafin</i>	<i>Entità post merger</i>	<i>Gruppo UGF</i>	<i>Gruppo Premafin</i>	<i>Entità post merger</i>	<i>HHI Post</i>	<i>HHI delta</i>
REGGIO EMILIA	[25-30]	[10-15]	[35-40]	[25-30]	[10-15]	[40-45]	2231	789
RIMINI	[15-20]	[15-20]	[30-35]	[15-20]	[20-25]	[35-40]	1948	699
ROMA	[10-15]	[15-20]	[30-35]	[15-20]	[15-20]	[35-40]	1796	597
SALERNO	[15-20]	[10-15]	[30-35]	[15-20]	[15-20]	[30-35]	1727	512
SAVONA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1870	486
SIENA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[35-40]	1999	627
SIRACUSA	[15-20]	[25-30]	[40-45]	[15-20]	[30-35]	[45-50]	2516	965
SONDRIO	[10-15]	[15-20]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[35-40]	1852	572
TARANTO	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1646	466
TERNI	[20-25]	[15-20]	[35-40]	[15-20]	[15-20]	[35-40]	1808	600
TRAPANI	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]	[35-40]	1827	566
TRIESTE	[5-10]	[25-30]	[30-35]	[5-10]	[25-30]	[35-40]	2562	448
VIBO VALENTIA	[15-20]	[20-25]	[40-45]	[15-20]	[20-25]	[40-45]	2096	837
VICENZA	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[25-30]	[35-40]	1893	540
ALESSANDRIA	0	0	< 30	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1802	413
BARLETTA-ANDRIA-TR	0	0	< 30	[10-15]	[25-30]	[40-45]	2308	741
BERGAMO	0	0	< 30	[5-10]	[25-30]	[30-35]	1644	443
COMO	0	0	< 30	[15-20]	[15-20]	[30-35]	1638	479
GORIZIA	0	0	< 30	[15-20]	[10-15]	[30-35]	2005	465
LODI	0	0	< 30	[5-10]	[20-25]	[30-35]	1706	388
LUCCA	0	0	< 30	[5-10]	[20-25]	[30-35]	1843	400
MILANO	0	0	< 30	[10-15]	[30-35]	[40-45]	2309	707
MONZA E BRIANZA	0	0	< 30	[10-15]	[15-20]	[30-35]	1822	535
RIETI	0	0	< 30	[15-20]	[15-20]	[30-35]	1474	460
TORINO	0	0	< 30	[10-15]	[20-25]	[35-40]	2079	507
VARESE	0	0	< 30	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1547	392
VENEZIA	0	0	< 30	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1833	465
VERBANO C.O.	0	0	< 30	[10-15]	[20-25]	[35-40]	2087	581
VERCELLI	0	0	< 30	[10-15]	[20-25]	[30-35]	1858	452

Fonte: Elaborazione AGCM su dati ISVAP

57. Raggruppando le province sopra riportate in funzione del livello di quota di mercato *post merger* raggiunta, è possibile sintetizzare gli effetti dell'operazione, per i rami danni e, con particolare riferimento al ramo RCAuto, nei seguenti termini:

**Tabella 7: Quote distribuzione provinciali – Rami danni (2010) - percentuali**

<i>Range</i> quota entità post merger(%)	N. province	<i>Range</i> quota gruppo UGF (%)	<i>Range</i> quota gruppo Premafin (%)	<i>Range</i> quota gruppo Generali (%)
30-34	30 <sup>37</sup>	7-20	14-26	14-31
35-39	26 <sup>38</sup>	6-25	12-30	10-32
40-44	11 <sup>39</sup>	10-20	20-30	11-32
45-49	7 <sup>40</sup>	9-24	24-36	8-21
> 50	4 <sup>41</sup>	17-31	21-39	4 -15

Fonte: Elaborazione AGCM su dati ISVAP

<sup>37</sup> Pistoia, Lecco, Asti, Isernia, Forlì, Ancona, Siena, Taranto, Chieti, Potenza, Trapani, Rimini, Sondrio, Aosta, Vicenza, Perugia, Piacenza, Pavia, Trieste, Mantova, Frosinone, Biella, Savona, Prato, Roma, Parma, Salerno, La Spezia Pescara, Belluno.

<sup>38</sup> Cosenza, Pesaro-Urbino, Benevento, Padova, Campobasso, Modena, Palermo, Nuoro, Oristano, Ferrara, Cagliari, Reggio Emilia, Agrigento, Ragusa, Novara, Ascoli Piceno, Terni, Avellino, Fermo, Massa Carrara, Crotone, Cremona, Napoli, Genova, Brescia, Ravenna.

<sup>39</sup> Siracusa, Matera, Foggia, Brindisi, Enna, Catanzaro, Vibo Valentia, Macerata, Caserta, Bari, Pisa.

<sup>40</sup> Ogliastro, Messina, Olbia Tempio, Firenze, Catania, Grosseto, Reggio Calabria.

<sup>41</sup> Carbonia Iglesias, Medio Campidano, Bologna, Livorno.



**Tabella 8: Quote distribuzione provinciali – Ramo RC Auto (2010) - percentuali**

<i>Range</i> quota entità post merger(%)	N. province	<i>Range</i> quota gruppo UGF (%)	<i>Range</i> quota gruppo Premafin (%)	<i>Range</i> quota gruppo Generali (%)
30-34	20 <sup>42</sup>	9-18	13-25	10-22
35-39	36 <sup>43</sup>	8-21	14-31	8-25
40-44	25 <sup>44</sup>	7-28	14-33	10-32
45-49	6 <sup>45</sup>	9-22	27-38	6-16
> 50	6 <sup>46</sup>	14-27	25-41	3-13

Fonte: Elaborazione AGCM su dati ISVAP

**58.** I dati sopra riportati evidenziano quanto segue:

in 78 province italiane (su 110 totali) l'entità *post merger* supera il 30% di quota di mercato aggregata sia nel totale dei rami danni che nel solo ramo RCAuto, il quale, nella quasi totalità di queste province, è il ramo con la raccolta premi più rilevante sul totale (ciò a dimostrazione della incidenza di tale ramo sul totale);

in 22 delle 78 province sopra individuate, la quota *post merger* supera il 40% e in altre 4 la quota è addirittura superiore al 50%.

**59.** Inoltre, vi sono 15 province (ulteriori rispetto alle 78 sopra esaminate) ove l'entità *post merger* avrà un rilevante potere di mercato nelle rete distributiva come evidenziato dalla particolare capacità di collocamento di polizze assicurative rami RC Auto; infatti, la raccolta di detti premi supererà, in tali province, il 30% fino a oltre il 40%.

**60.** Nelle 93 province sopra individuate, rilevanti per valutare il contesto competitivo ove inciderà la concentrazione, rileva tener conto del particolare grado di concentrazione registrato a livello provinciale. Infatti, considerando le province ove la quota *post merger* ramo RCAuto supera il 30% combined, l'HHI risulta compreso tra 1474 e 4055. In dettaglio, vi sono:

41 province con HHI superiore o uguale a 1474 e inferiore a 2000;

46 province con HHI superiore o uguale a 2000 e inferiore a 3000;

5 province con HHI superiore o uguale a 3000 e inferiore a 4000;

1 provincia con HHI superiore a 4000.

**61.** Si osservi, inoltre, che la variazione dell'HHI è sempre superiore a 388 con un massimo di 1660.

**62.** Alla luce dei dati relativi alle quote di mercato derivanti dalla concentrazione, nonché del contesto concorrenziale evidenziato dall'HHI e dalla sua variazione, l'operazione in esame comporta rischi di effetti restrittivi in numerosi ambiti provinciali, precisamente in 93 province sopra specificate con riferimento alla distribuzione rami danni e, in particolare, per le polizze RC Auto.

<sup>42</sup> Bergamo, Potenza, Pescara, Parma, Savona, Vercelli, Monza e Brianza, La Spezia, Taranto, Frosinone, Salerno, Venezia, Belluno, Como, Gorizia, Lucca, Lodi, Rieti, Alessandria, Varese.

<sup>43</sup> Fermo, Asti, Novara, Isernia, Agrigento, Piacenza, Nuoro, Pistoia, Avellino, Bari, Ancona, Rimini, Forlì, Cagliari, Napoli, Biella, Massa Carrara, Lecco, Aosta, Ravenna, Prato, Genova, Siena, Trieste, Vicenza, Mantova, Trapani, Chieti, Crotone, Verbanò C.O., Roma, Perugia, Terni, Torino, Sondrio, Pavia.

<sup>44</sup> Pisa, Milano, Ferrara, Matera, Reggio Emilia, Brindisi, Caserta, Catanzaro, Enna, Pesaro-Urbino, Foggia, Ascoli Piceno, Ragusa, Vibo Valentia, Modena, Cosenza, Benevento, Barletta-Andria-Tr., Brescia, Macerata, Palermo, Cremona, Campobasso, Padova, Oristano.

<sup>45</sup> Ogliastro, Catania, Grosseto, Olbia Tempio, Siracusa, Reggio Calabria.

<sup>46</sup> Carbonia Iglesias, Medio Campidano, Firenze, Livorno, Messina, Bologna.

**63.** Inoltre, come già evidenziato per i mercati produttivi, anche nella fase distributiva le evidenze sottostimano l'impatto della operazione in considerazione dei potenziali effetti rispetto agli incentivi a competere tra l'entità *post merger* ed il gruppo Generali. I descritti legami tra il gruppo UGF e il gruppo Premafin da un lato e il gruppo Generali dall'altro potrebbero incidere anche a livello di reti di intermediazione con l'effetto di ridurre le già deboli politiche commerciali aggressive.

**64.** Infine, con riferimento ai mercati distributivi rami vita, risulta che in sette province<sup>47</sup> le quote *post merger* superano il 20%; province che già rilevano, dai dati sopra riportati, per i potenziali rischi restrittivi derivanti dall'operazione nei rami distributivi danni ed in particolare in quello RCAuto.

### **Conclusioni**

**65.** Le analisi sopra riportate portano a ritenere che vi siano diversi mercati nei quali la realizzazione dell'operazione di concentrazione in esame determina il rischio di costituzione o rafforzamento di una posizione dominante e, quindi, possibili effetti restrittivi della concorrenza unilaterali e/o coordinati; si tratta dei mercati rilevanti connessi a:

mercati produttivi nazionali rami danni: 1, 2, 3, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 18;

mercato produttivo nazionale ramo vita: 6;

mercati distributivi provinciali rami danni: 93 province.

**66.** La concentrazione tra il gruppo UGF e il gruppo Premafin determinerà potenziali effetti restrittivi in considerazione del fatto che l'entità *post merger* sarà il principale gruppo assicurativo italiano nei rami danni con una vastissima base di clientela, dimostrata dalla raccolta premi ed una amplissima rete distributiva in Italia, che le conferirà una capacità di raccolta difficilmente eguagliabile, con quasi 7500 agenti.

In particolare, la valutazione dei rischi di effetti restrittivi connessi alla presente operazione richiederà una particolare attenzione con riferimento al ramo produttivo RC Auto, il quale rappresenta, in termini di premi raccolti a livello nazionale, quasi il 50% del totale dei rami danni. Questo stesso ramo è quello che incide maggiormente anche a livello di capacità distributiva delle reti.

**67.** La presente operazione potrà comportare, inoltre, una riduzione degli incentivi a competere da parte del gruppo Generali rispetto all'entità *post merger*, in funzione dei legami diretti ed indiretti ulteriormente estesi per effetto della operazione di concentrazione in esame.

**68.** La valutazione della presente operazione, infatti, deve essere effettuata tenendo in considerazione gli effetti direttamente derivanti dalla sovrapposizione tra le parti interessate, già di per sé potenzialmente restrittivi della concorrenza, e i rischi di eliminazione degli incentivi a competere tra l'entità *post merger* e Assicurazioni Generali. Infatti, i legami (finanziari, azionari e personali) che l'operazione in esame determina tra Mediobanca ed il gruppo UGF/Premafin, da un lato, e, dall'altro, i legami che Mediobanca ha con Generali rendono necessario valutare gli effetti della concentrazione anche in termini di rischio di disincentivo a competere da parte del gruppo Generali rispetto all'entità *post* concentrazione.

**69.** A luce dei potenziali rischi concorrenziali dell'operazione e considerata l'operazione di concentrazione, così come prospettata dalle Parti e risultante dall'Accordo del 29 gennaio 2012 e dal Piano di Risanamento, e in particolare l'attuazione della Fusione nonché di ogni attività e/o delibera prodromiche e funzionali alla stessa, la realizzazione della stessa potrebbe determinare, nelle more del presente procedimento, effetti difficilmente reversibili. Infatti la realizzazione

---

<sup>47</sup> Lucca, Modena, Ogliastro, Novara, Reggio Emilia, Bologna, Lodi.

dell'operazione, così come, allo stato, formulata dalle Parti, potrebbe alterare i rapporti concorrenziali tra il Gruppo UGF e il Gruppo Premafin ed incidere sugli assetti concorrenziali dei mercati interessati, determinando effetti restrittivi, anche in modo da pregiudicare l'integrità e l'autonomia delle società appartenenti ai gruppi UGF e Premafin;

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame, consistente nell'acquisizione del controllo esclusivo del gruppo Premafin-Fonsai da parte di Unipol Gruppo Finanziario S.p.A. sia suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante su diversi mercati relativi al settore assicurativo, sia della fase produttiva che della fase distributiva, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO che la valutazione della presente operazione richiede, alla luce di quanto sopra esplicitato, di avviare la presente istruttoria anche nei confronti di Mediobanca e Generali;

RITENUTO che, per le considerazioni sopra espresse, l'attuale formulazione dell'operazione presenta criticità sotto i profili concorrenziali tali da richiedere la sospensione della realizzazione della concentrazione ai sensi dell'art. 17, comma 1, della legge n. 287/90, al fine di evitare che i prossimi passaggi dell'operazione possano comportare effetti sul capitale delle società coinvolte difficilmente reversibili, non solo rispetto ad un eventuale divieto, ma anche con riferimento ad una eventuale autorizzazione con misure ai sensi dell'art. 6, comma 2, della legge n. 287/90;

RITENUTO, altresì, che l'attuazione, nelle more del procedimento, dell'operazione, così come formulata dalle Parti e, in particolare, con riferimento alla fase della Fusione, potrebbe determinare effetti difficilmente reversibili sui mercati rilevanti sopra descritti in quanto suscettibili di alterare i rapporti concorrenziali tra gli operatori interessati, il gruppo UGF, il Gruppo Premafin, nonché l'integrità e l'autonomia delle società dei gruppi UGF e Premafin;

RITENUTO, pertanto, necessario provvedere all'immediata sospensione della realizzazione dell'operazione di concentrazione, fino alla conclusione dell'istruttoria;

#### DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Unipol Gruppo Finanziario S.p.A., Premafin Finanziaria S.p.A., Fondiaria SAI S.p.A., Milano Assicurazioni S.p.A., Unipol Assicurazioni S.p.A., Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A. e Assicurazioni Generali S.p.A.;

b) la fissazione del termine di giorni dieci, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle parti, ovvero da persone da esse delegate, del diritto di essere sentiti, ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/90, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione "Credito" della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità almeno tre giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è Dott.ssa Gabriella Romano;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione "Credito" della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità dai rappresentanti legali delle parti, nonché dai soggetti aventi un interesse giuridicamente rilevante o da persone da essi delegate;

e) che il procedimento deve concludersi entro quarantacinque giorni decorrenti dalla data di delibera del presente provvedimento, fatto salvo il termine previsto per il rilascio del parere dell'ISVAP, ai sensi dell'articolo 20, comma 4, della legge n. 287/90.

#### ORDINA

ai sensi dell'art. 17, comma 1, della legge n. 287/90, l'immediata sospensione dell'operazione e, in particolare, della realizzazione della fase di Fusione, nonché di ogni attività e/o delibera prodromiche e funzionali alla stessa.

Entro il termine di cinque giorni dalla notifica del presente provvedimento, le società Unipol Gruppo Finanziario S.p.A., Premafin Finanziaria S.p.A. e Fondiaria SAI S.p.A. dovranno informare l'Autorità circa le misure in concreto adottate al fine di ottemperare al predetto ordine di sospensione.

Il presente provvedimento verrà notificato agli interessati, comunicato all'ISVAP e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

---

## ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA

### AS931 - PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO-ASSEGNAZIONE DELLE CONCESSIONI PER LA GESTIONE DEI RIFUGI ALPINI

Roma, 17 Aprile 2012

Presidente del Consiglio dei Ministri  
Presidente della Commissione paritetica Stato-  
Regione Trentino Alto Adige presso il Ministero degli  
Affari Regionali, Turismo e Sport  
Presidente della Provincia Autonoma di Bolzano

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua riunione dell'11 aprile 2012, ha inteso formulare le seguenti osservazioni, ai sensi dell'art. 21 della legge 10 ottobre 1990 n. 287, in merito al contenuto del Decreto Legislativo n. 495/1998 recante *“Norme di attuazione dello statuto speciale della regione Trentino-Alto Adige recanti modifiche ed integrazioni al D.P.R. 20 gennaio 1973, n. 115, in materia di trasferimento alle province autonome di Trento e di Bolzano dei beni demaniali e patrimoniali dello Stato e della Regione”*.

L'art. 3, comma 1, del decreto legislativo citato, stabilisce che il rinnovo delle concessioni per la gestione dei rifugi alpini di proprietà della Provincia autonoma di Bolzano, dopo il 2010, debba essere effettuato con procedure ad evidenza pubblica nell'ambito delle quali, a parità di condizioni, dovrà essere preferito il concessionario uscente.

In relazione alla disposizione citata, l'Autorità intende evidenziare che la stessa, introducendo un criterio di preferenza in favore del precedente concessionario, è suscettibile di pregiudicare un confronto paritario tra gli operatori interessati ad operare nel settore.

Si osserva che l'Autorità è più volte intervenuta in materia<sup>1</sup>, auspicando l'eliminazione dei casi di preferenza per il conferimento o per il rinnovo di concessioni (realizzata anche tramite l'indicazione di determinati requisiti quali criteri preferenziali), in quanto idonea a tradursi in un'ingiustificata asimmetria a favore di determinati soggetti presenti sul mercato.

Nel caso di specie, la disposizione sopra citata, accordando ingiustificati vantaggi al prestatore uscente appare suscettibile di produrre distorsioni di natura concorrenziale oltre che idonea a porsi in contrasto con i principi comunitari e nazionali vigenti in materia<sup>2</sup>, nonché con consolidato orientamento giurisprudenziale<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Cfr. fra le altre, AS107 - *Affidamento Dei Servizi Assicurativi Da Parte Degli Enti Pubblici* (1997), S275 del 20 ottobre 1998 *“Misure di revisione e sostituzione di concessioni amministrative”* e AS481 del 16 ottobre 2008, *Norme in materia di demanio marittimo con finalità turistico ricreativa*.

<sup>2</sup> La Direttiva 2006/123/CE (Direttiva Servizi) e il Decreto Legislativo n. 59/10, che ha trasposto nel nostro ordinamento la direttiva citata, dispongono, tra l'altro, che nell'ipotesi in cui il numero dei titoli autorizzabili sia limitato per ragioni correlate alla scarsità delle risorse naturali o delle capacità tecniche disponibili, debbano essere seguite dalle autorità competenti *“procedure di selezione trasparenti e imparziali tra i candidati potenziali”* e che il titolo (avente

Procedure di rinnovo o di rilascio delle concessioni, basate sul criterio della preferenza accordata ai precedenti titolari delle medesime, dovrebbero, infatti, essere sostituite dalla valutazione dell'effettiva equipollenza delle condizioni offerte dai concessionari e dagli altri aspiranti sul piano della rispondenza agli interessi pubblici da perseguire e, al contempo, dovrebbero essere accompagnate dall'eliminazione di tutti quegli elementi che possano comunque avvantaggiare a priori il precedente concessionario indipendentemente dal contesto concorsuale.

L'Autorità auspica pertanto, un intervento della competenti istituzioni al fine di eliminare la portata restrittiva dell'art. 3, comma 1, del Decreto Legislativo n. 495/98, nella parte in cui prevede, per l'assegnazione delle concessioni per la gestione dei rifugi alpini di proprietà della Provincia autonoma di Bolzano, il criterio di preferenza in favore del concessionario uscente.

IL PRESIDENTE  
*Giovanni Pitruzzella*

---

---

necessariamente durata limitata) non possa essere rinnovato automaticamente e che non possano essere accordati vantaggi al prestatore uscente.

<sup>3</sup> Per tutte si vedano la sentenza del Consiglio Stato, sezione VI, del 21 maggio 2009, n. 3145 in cui, con riferimento generale alla concessione di bene demaniale, si afferma che il *"concessionario di un bene demaniale non vanta alcuna aspettativa al rinnovo del rapporto, il cui diniego, nei limiti ordinari della ragionevolezza e della logicità dell'agire amministrativo, non necessita di ulteriore motivazione (essendo parificabile al rigetto di un'ordinaria istanza di concessione), né implica alcun "diritto d'insistenza" qualora la p.a. intenda procedere ad un nuovo sistema d'affidamento mediante gara pubblica o comunque procedura comparativa"* (Consiglio Stato, VI, 21 maggio 2009, n. 3145) e la Decisione del Consiglio di Stato, Sezione VI, del 26 maggio 2011 n. 3160 in cui, sul cosiddetto criterio di insistenza, viene affermato che in base ai principi di concorrenza di derivazione comunitaria, questo diritto, non può considerarsi tale da determinare sempre e comunque la prevalenza dell'insistente rispetto agli eventuali concorrenti che abbiano prodotto regolare istanza di concessione in merito agli stessi spazi demaniali.

## PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE

### **PS5292 - GRANBAZAAR.IT-CONSEGNA PRODOTTO**

*Provvedimento n. 23490*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 aprile 2012;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante "*Codice del Consumo*" e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il "*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pratiche commerciali scorrette*" (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera 15 novembre 2007;

VISTA la direttiva 2000/31/CE del Parlamento europeo e del Consiglio dell'8 giugno 2000, relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno (di seguito, Direttiva sul commercio elettronico);

VISTO il Decreto Legislativo 9 aprile 2003, n. 70, recante "*Attuazione della direttiva 2000/31/CE relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno*";

VISTO il Decreto Legislativo 19 marzo 2001, n. 68, recante "*Adeguamento dei compiti del Corpo della Guardia di Finanza a norma dell'art. 4 legge 31 marzo 2000, n. 78*";

VISTA la comunicazione di avvio del procedimento PS/5292 del 15 febbraio 2012, volto a verificare l'esistenza di pratiche commerciali scorrette in violazione degli articoli 20, comma 2, 21, comma 1, lettera b) e g), 23, lettera e), 24 e 25, lettera d) del Codice del Consumo;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

#### **I. fatto**

**1.** Secondo informazioni acquisite ai fini dell'applicazione del Codice del Consumo e molteplici segnalazioni pervenute all'Autorità, anche attraverso la Direzione Contact Center, la società Granbazaar S.r.l. (di seguito, Granbazaar), operante nel commercio *on line* di prodotti di elettronica attraverso il sito *www.granbazaar.it*, avrebbe: **a)** fornito indicazioni ingannevoli circa la disponibilità dei prodotti e i tempi di consegna ai clienti e omesso di restituire il prezzo a seguito della mancata consegna di prodotti venduti; **b)** inserito nelle condizioni di contratto indicazioni contrastanti le disposizioni del Codice del Consumo riguardanti la garanzia legale di conformità e omesso la riparazione/sostituzione di prodotti difettosi.

**2.** In particolare, nelle segnalazioni pervenute i consumatori denunciano, allegando documentazione, di non avere ricevuto i prodotti acquistati attraverso il sito *internet* del professionista - ivi indicati come disponibili - e di non avere avuto un riscontro positivo ai conseguenti solleciti e/o richieste di rimborso del prezzo. I segnalanti aggiungono di avere

incontrato difficoltà di comunicazione, ai fini dei reclami e delle richieste di rimborso, sia con gli indirizzi postali che con i contatti del professionista indicati sul sito [www.granbazaar.it](http://www.granbazaar.it)<sup>1</sup>.

Per quanto riguarda la garanzia, nelle “*Condizioni generali e particolari di contratto*” di Granbazaar, viene indicato un termine di due giorni dalla data di ricevimento del prodotto, per l’eventuale esercizio della garanzia, mentre ai sensi degli articoli 128 ss. del Codice del Consumo grava sul venditore una garanzia legale di conformità di durata biennale, il cui esercizio da parte del consumatore può avvenire entro due mesi dalla scoperta del difetto. Inoltre, secondo una segnalazione pervenuta nel gennaio 2012, il professionista avrebbe trattenuto presso di sé un prodotto difettoso inviato dal consumatore segnalante nel settembre 2010 per l’intervento di riparazione o la sostituzione in garanzia e non avrebbe rimborsato al consumatore stesso né il prezzo del prodotto difettoso né il costo sostenuto per la relativa consegna.

**3.** Sulla base delle informazioni acquisite in atti, in data 15 febbraio 2012 è stato avviato il procedimento istruttorio PS/5292, ai sensi dell’art. 27, comma 3, del Codice del Consumo, nonché ai sensi dell’art. 6 del Regolamento, al fine di verificare l’esistenza di pratiche commerciali scorrette in violazione degli articoli 20, comma 2, 21, comma 1, lettera b) e g), 23, lettera e), 24 e 25, lettera d) del Codice del Consumo. La comunicazione di avvio del procedimento è stata pubblicata nel Bollettino n. 6/2012 del 27 febbraio 2012.

**4.** Parte del procedimento, in qualità di professionista ai sensi dell’art. 18, lettera b), del Codice del Consumo, è la società Granbazaar S.r.l. La società opera nel settore del commercio elettronico attraverso il sito *internet* ubicato all’indirizzo IP 195.81.189.83 nel quale sono presenti i seguenti nomi a dominio: [granbazaar.it](http://granbazaar.it); [www.granbazaar.it](http://www.granbazaar.it).

**5.** Con comunicazione del 23 febbraio 2012, la Parte è stata invitata, ai sensi dell’art. 9, comma 2, del Regolamento, a presentare memorie e documenti utili alla valutazione dei presupposti per la sospensione provvisoria della pratica, entro 10 giorni dalla comunicazione stessa. Anche tale comunicazione è stata pubblicata nel Bollettino n. 6/2012 del 27 febbraio 2012. Granbazaar non ha prodotto memorie difensive né documenti né ha in alcun modo partecipato al procedimento.

**6.** In sintesi, i comportamenti oggetto di contestazione come “*pratiche commerciali*” consistono:

**a)** in indicazioni ingannevoli circa la disponibilità dei prodotti offerti in vendita ed i tempi di consegna agli acquirenti e nell’omessa restituzione del prezzo a seguito della mancata consegna dei prodotti stessi; tale condotta potrebbe integrare una pratica scorretta in violazione degli artt. 20, comma 2, 21, comma 1, lettera b), 23, lettera e), 24 e 25, lettera d), del Codice del Consumo;

**b)** in indicazioni contrastanti con le disposizioni del Codice del Consumo in materia di garanzia legale di conformità e nell’omessa prestazione di interventi in garanzia legale; tale condotta potrebbe integrare una pratica scorretta in violazione degli artt. 20, comma 2, 21, comma 1, lettera g), 24 e 25, lettera d), del Codice del Consumo.

## II. valutazioni

**7.** Sotto il profilo del *fumus boni iuris* gli elementi sopra descritti inducono a ritenere sussistenti *prima facie* le descritte pratiche commerciali, in violazione degli artt. 20, comma 2, 21, comma 1, lettera b) e g), 23, lettera e), 24 e 25, lettera d) del Codice del Consumo, in quanto le segnalazioni pervenute risultano nel loro complesso circostanziate, attendibili e adeguatamente documentate.

<sup>1</sup> Nella *home page* del sito [www.granbazaar.it](http://www.granbazaar.it) è attualmente indicato: “Gentili Clienti, Vi comunichiamo che il servizio di prenotazione on line dei prodotti elettronici presenti sul ns. Sito, già sospeso a far data dal 11.01.2011, rimarrà interrotto sino al completo ripristino dell’attività della Granbazaar S.r.l. Nel frattempo verrà portata a termine l’attività di rimborso di tutti gli Utenti che hanno receduto dai propri ordini ed ai quali non è stato possibile recapitare i prodotti ordinati. Garantiamo comunque la completa disponibilità e reperibilità della società all’indirizzo di posta elettronica



8. Quanto al *periculum in mora*, sull'home page del sito *internet* del professionista è stato inserito un messaggio che avverte i consumatori che l'attività di vendita *on line* è stata sospesa, a far data dall'11 gennaio 2011. Alla luce della circostanza che, da verifiche effettuate d'ufficio, l'attività di vendita risulta, allo stato, effettivamente sospesa si ritiene non più sussistente il requisito del *periculum in mora* per l'adozione di una misura cautelare nel procedimento *de quo*.

RITENUTO, pertanto, che è venuta meno la sussistenza del requisito della particolare urgenza;

#### DELIBERA

di non adottare la misura cautelare ai sensi dell'art. 27, comma 3, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 1, del Regolamento.

Il presente provvedimento verrà comunicato ai soggetti interessati.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lettera *b*), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di comunicazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di comunicazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

**PS5292 – GRANBAZAAR.IT - CONSEGNA PRODOTTO**

*Avviso della comunicazione del termine di conclusione della fase istruttoria*

**AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO**

Avviso di **comunicazione del termine di conclusione della fase istruttoria** ai sensi dell'articolo 16, comma 1, della delibera dell'Autorità del 15 novembre 2007, recante “*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pratiche commerciali scorrette*” (di seguito, *Regolamento*), in relazione al procedimento **PS5292/Granbazaar.it – consegna prodotto**.

**I. LA PARTE**

Granbazaar S.r.l., in qualità di professionista ai sensi dell'art. 18, lett. b), del Decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante “*Codice del Consumo*”, come modificato dal Decreto Legislativo 2 agosto 2007, n. 146.

**II. COMUNICAZIONE**

Con la presente si comunica che il termine di conclusione della fase istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 1 del *Regolamento*, è fissato alla **data del 10 maggio 2012**.

Si comunica inoltre che, ai sensi del medesimo articolo, la parte può presentare memorie conclusive o documenti entro 10 giorni dalla pubblicazione del presente avviso.

Si rammenta, altresì, che la parte può richiedere l'accesso agli atti del procedimento, secondo quanto già a suo tempo evidenziato nella comunicazione di avvio del procedimento stesso. L'accesso potrà essere effettuato direttamente dalla parte o da persona delegata per iscritto.

Ai fini della quantificazione dell'eventuale sanzione pecuniaria prevista dall'articolo 27, comma 9, del “*Codice del Consumo*”, si richiede alla società Grambazaar S.r.l. di fornire copia dell'ultimo bilancio ovvero idonea documentazione contabile attestante le condizioni economiche nell'ultimo anno.

Per qualsiasi comunicazione indirizzata all'Autorità, relativa al caso in questione, si prega di citare la Direzione Energia e Industria della Direzione Generale della tutela del consumatore ed il riferimento PS/5292. Per eventuali chiarimenti ed informazioni è possibile rivolgersi al dottor Ferdinando Morgoglione, al numero 06/85.821.208.

Il Responsabile del Procedimento

**AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO**

PiazzaVerdi 6/a

00198 Roma

Tel: 06/858211

Fax: 06/85821456.

---

---

*Autorità garante  
della concorrenza e del mercato*

Bollettino Settimanale  
Anno XXII- N. 15 - 2012

---

*Coordinamento redazionale*

Giulia Antenucci

*Redazione*

Elisabetta Allegra, Sandro Cini, Valerio Ruocco,  
Simonetta Schettini  
Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato  
Direzione Statistica e Ispezioni Informatiche  
Piazza Giuseppe Verdi, 6/a - 00198 Roma  
Tel.: 06-858211 Fax: 06-85821256

Web: <http://www.agcm.it>

---

*Realizzazione grafica*

Area Strategic Design

---