L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 24 ottobre 2002;

SENTITO il Relatore Professor Nicola Occhiocupo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'atto delle società Alitalia – Linee Aeree Italiane Spa e Volare Group Spa, pervenuto in data 19 luglio 2002, con il quale è stata comunicata, ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90, con richiesta, in subordine, di un'autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della stessa legge, un'intesa consistente in un accordo che prevede la condivisione dei codici (*code-sharing*) dei due vettori aerei su una serie di tratte nazionali ed internazionali;

VISTE le ulteriori informazioni pervenute da Volare Group Spa in data 17 settembre 2002;

VISTE le segnalazioni pervenute dalle società AirOne e Meridiana rispettivamente in data 17 luglio 2002 e 17 settembre 2002;

CONSIDERATO quanto segue:

I. Le parti

1. Alitalia Linee Aeree Italiane Spa (di seguito Alitalia) è una società per azioni che esercita l'attività di trasporto di persone e merci, nazionale e internazionale. Alitalia è il principale vettore aereo nazionale ed è una società quotata in borsa, il cui controllo è detenuto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Alitalia detiene partecipazioni in altre società esercenti attività di trasporto aereo, Alitalia Team Spa, Alitalia Express Spa ed Eurofly Spa, nonché in società operanti in settori collegati al trasporto aereo, quali, ad esempio, il settore dei servizi telematici, quello delle attività turistiche, quello dei servizi e dei lavori aerei, quello della manutenzione e della revisione aerea e quello della spedizione di merci.

Nel 2001 Alitalia ha realizzato un fatturato complessivo di circa 5,3 miliardi di euro.

2. Volare Group Spa (di seguito Volare) è una società che controlla due vettori operativi, Volare Airlines Spa e Air Europe Spa, attivi nel trasporto aereo di passeggeri a livello nazionale ed internazionale.

Il capitale sociale di Volare è detenuto per il 55,37% da HOFSTAL BEHEER III Bv (di seguito HOFSTAL), una società con sede in Olanda che opera quale holding di partecipazioni finanziarie. Tale società è controllata dalla società Zoccai Holding GmbH che fa capo al Signor Gino Zoccai.

Il gruppo VOLARE ha registrato, nel 2001, un fatturato complessivo a livello mondiale pari a 534 milioni di euro, realizzato quasi interamente in Italia¹.

II. L'Accordo comunicato

3. L'accordo comunicato riguarda lo svolgimento di servizi di trasporto aereo di linea con condivisione dei codici (*code sharing*) delle due compagnie su una serie di rotte nazionali ed internazionali. L'accordo ha efficacia a partire dal 1 luglio 2002 e resterà in vigore fino al 25 ottobre 2003 con possibilità di una proroga automatica.

Preliminarmente alla conclusione dell'accordo, e in ragione dello stesso, le Parti hanno sviluppato un programma operativo con l'obiettivo di ampliare la gamma dei servizi di linea attualmente operati.

---

¹ [Cfr. Prov. Autorità del 20 giugno 2002, n. 10885, caso C5285 HOFSTAL BEHEER III/VOLARE GROUP.]

4. L'obiettivo dell'accordo, secondo quanto sostenuto dalle Parti, è l'ampliamento del numero delle rotte e delle frequenze che sarebbe possibile grazie alla razionalizzazione delle rispettive capacità e dei costi, su diverse rotte interessate dall'accordo. La cooperazione tra Alitalia e Volare è infatti finalizzata a consentire un uso più flessibile della capacità produttiva proporzionata alle esigenze di ciascun vettore e che non comporti rischi economici.

5. L'accordo si inquadra in un contesto in cui su alcune rotte le parti lamentano un eccesso di capacità, elevati costi operativi e limitati, se non negativi, margini di profitto. Le Parti sostengono, infatti, che ogni tentativo autonomo di miglioramento della qualità dei servizi, in termini di maggiore frequenza dei collegamenti o di apertura di nuovi e, in alcuni casi, di permanenza su taluni mercati, non risulterebbe giustificato in una logica di redditività e comporterebbe un dispendioso aumento delle risorse da dedicare a servizi su rotte i cui flussi di traffico sono appena sufficienti a giustificare le frequenze attuali. Le risorse liberate grazie all'accordo su tali rotte sono state utilizzate da Alitalia e Volare per operare su alcune delle rotte chiuse successivamente all'11 settembre.

6. In particolare, secondo le informazioni fornite dalle parti, a seguito dell'accordo sono state ridotte le frequenze su alcune rotte, dove i due vettori erano già presenti (11 nazionali e 1 internazionale) e sono state attivate 10 rotte (3 nazionali e 7 internazionali), alcune delle quali chiuse successivamente all'11 settembre 2001.

7. La cooperazione nello svolgimento di servizi di trasporto aereo di linea in *code sharing* riguarda, in particolare, le seguenti 14 rotte nazionali:

- Roma Fiumicino-Catania
- Roma Fiumicino-Palermo
- Roma Fiumicino-Venezia
- Roma Fiumicino-Bari
- Milano Linate-Palermo
- Milano Linate-Bari
- Milano Linate-Brindisi
- Milano Linate-Catania
- Milano Linate-Napoli
- Milano Malpensa-Napoli
- Milano Malpensa-Brindisi
- Catania-Venezia*
- Palermo-Venezia*
- Napoli-Palermo*

e 8 rotte internazionali:

- Milano Linate-Barcellona*
- Milano Malpensa-Lisbona
- Roma Fiumicino-Berlino*
- Roma Fiumicino-Zurigo*
- Venezia-Londra Gatwick*
- Venezia-Madrid*
- Bari-Atene*
- Napoli-Bruxelles*

* rotte di nuova attivazione o riattivate a seguito della chiusura successiva all'11 settembre 2001.

8. Il *code sharing* previsto dal contratto si qualifica come un *code sharing* "free flow/segment availability". Quest'ultimo, diversamente dalla formula "block space", consente ad ognuno dei vettori partecipanti all'accordo la possibilità di vendere spazio sugli aeromobili dell'altro senza rigida ripartizione del numero di posti offerti e con il solo limite della residua disponibilità dei posti vendibili sull'aeromobile considerato.

In particolare, il contratto prevede che:

- il vettore che opera il volo autorizzi il vettore marketing alla pubblicazione e alla vendita di posti sui servizi oggetto del contratto con codici e numeri di volo di quest'ultimo nei relativi sistemi di distribuzione;
- al vettore operativo spetti l'intero provento dei tagliandi relativi al traffico viaggiante con biglietto, anche qualora il biglietto sia stato venduto dall'altro vettore; in questo caso il vettore operativo compenserà il vettore marketing per i costi commerciali da questo sostenuti (promozione, pubblicazione e vendita dei biglietti) corrispondendogli una percentuale contrattualmente pre-definita del costo del biglietto. Il vettore operativo assumerà tutti i costi derivanti dall'effettuazione dei servizi, ad eccezione delle tasse di imbarco e per la sicurezza che spettano invece al vettore marketing;

- in particolare, per ogni tagliando di volo AZ (Alitalia) utilizzato su voli operati da VA/PE (Volare o Air Europe) sulla base dell'accordo di code sharing, verrà riconosciuta una percentuale di provento sul valore fatturato pari al [omissis]² per i settori nazionali e del [omissis] per i settori internazionali; per ogni tagliando di volo VA/PE utilizzato su voli operati da AZ sulla base dell'accordo di code sharing, verrà riconosciuta una percentuale di provento sul valore fatturato pari al [omissis] per i settori nazionali e del [omissis] per i settori internazionali; per tutti i tagliandi di volo AZ volati su servizi VA/PE non sulla base dell'accordo di code sharing, si applicherà una percentuale di provento pari al [omissis]; per tutti i tagliandi di volo VA/PE volati su servizi AZ non sulla base dell'accordo di code sharing, si applicherà una percentuale di provento pari al [omissis];
- le parti provvedano a comunicare l'identità del vettore operativo al momento della prenotazione, dell'acquisto del biglietto e dell'accettazione;
- il vettore operativo sia responsabile del controllo totale della capacità disponibile sugli aeromobili e delle prenotazioni dei servizi, nonché dell'assistenza ai servizi negli aeroporti in cui faranno scalo i voli oggetto del contratto, salvo il diritto del vettore marketing di assicurare assistenza ai propri passeggeri coordinandosi con il personale del vettore operativo;
- i voli operati in code sharing siano pubblicizzati con il codice di entrambe le parti negli aeroporti dei punti di origine e destinazione interessati, in tutti i sistemi computerizzati di prenotazione a cui Alitalia e Volare partecipano;
- i due vettori commercializzino autonomamente i servizi oggetto del contratto e ciascuno di essi resterà libero di applicare le politiche e le tariffe che riterrà più opportune per la vendita dei propri prodotti alla clientela;
- iscrivendosi al programma Mille miglia di Alitalia, i clienti dei voli in code sharing possano accumulare punti indipendentemente dall'identità del vettore operativo.

III. I mercati rilevanti

a) Individuazione dei mercati rilevanti

9. I gruppi Alitalia e Volare sono attivi nel trasporto aereo di passeggeri effettuato sia su voli di linea, sia attraverso voli non previsti dagli orari ufficiali, i cosiddetti voli a domanda (*charter*).

L'accordo in esame, tuttavia, riguarda esclusivamente il trasporto aereo di passeggeri su voli di linea.

10. Sotto il profilo merceologico, occorre distinguere, in linea di principio, il trasporto aereo di linea da quello con voli *charter*. Nel primo caso, infatti, si tratta di un servizio di trasporto regolare effettuato su un insieme di rotte in base ad orari predeterminati, la cui domanda proviene prevalentemente dai passeggeri. Nel secondo caso, invece, la domanda è rappresentata da *tour operator*, che richiedono alle compagnie aeree un certo numero di posti su relazioni specifiche per poi rivenderli all'interno di pacchetti di viaggio che di solito includono l'albergo e altri servizi. Inoltre, vi sono elevate differenze tra i voli di linea e quelli *charter* sia nel livello delle tariffe che nel grado di flessibilità in termini di spostamento degli orari e dei giorni di partenza.

11. Il trasporto aereo di linea passeggeri include una serie di mercati del prodotto distinti, definiti sostanzialmente in base alle rotte sulle quali il servizio viene effettuato. In applicazione del cosiddetto *city pair method*, i collegamenti tra coppie di città o di aeroporti, e più precisamente tra i rispettivi bacini di utenza (*catchment areas*), costituiscono altrettanti mercati del prodotto. Ognuno di tali mercati non coincide necessariamente con i soli collegamenti diretti tra i due aeroporti agli estremi della rotta, ma può comprendere anche i voli diretti tra aeroporti i cui rispettivi bacini di utenza si sovrappongono in misura significativa con i bacini di utenza degli aeroporti ai due estremi della rotta.

Tuttavia, per quanto riguarda le rotte nazionali, la sostituibilità tra voli diretti e indiretti che collegano i due aeroporti agli estremi della stessa rotta deve essere esclusa in considerazione della durata contenuta dei voli nazionali.

12. Gli accordi di *code sharing* sono in genere stipulati per alcune specifiche rotte. Una prima categoria di rotte può individuarsi nei collegamenti *point-to-point* intesi come "coppie" di città o di aeroporti che costituiscono il punto di partenza e di arrivo della rotta-ovvero dai fasci di rotte che risultano sostituibili dal punto di vista del consumatore.

Tuttavia, soprattutto nelle intese tra un vettore minore (che serve rotte nazionali o comunque a breve raggio) e uno con una vasta rete di servizi a medio-lungo raggio (soprattutto internazionali), le rotte interessate dagli accordi di *code sharing* sono talora parte di collegamenti più lunghi, che consentono al passeggero di collegarsi con la rete del vettore maggiore (*feeding/defeeting*). In tal caso, il grado di concorrenza può valutarsi anche in base a un approccio *origin-destination*, ossia verificando quali alternative si offrono al passeggero per raggiungere una determinata località (in genere, una delle maggiori destinazioni internazionali), rispetto ai voli esercitati dalle compagnie che hanno siglato l'accordo.

---

² [Nella presente versione alcuni dati sono omissi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]

13. Va, inoltre, considerato che alcune delle rotte nazionali interessate dall'accordo collegano diverse città italiane con i due *hub* nazionali di Roma Fiumicino e Milano Malpensa. Pertanto, per tali rotte, la valutazione dell'accordo potrà tener conto anche dell'approccio *origin-destination*.

14. Infine, la valutazione deve tener conto anche delle implicazioni concorrenziali determinate dall'intesa sull'intera rete di rotte nazionali in considerazione della numerosità dei collegamenti operati sia da Alitalia che da Volare.

15. Il complesso dei voli nazionali costituisce, infatti, un'area geografica omogenea³. In tale area-in conseguenza della normativa vigente nei Paesi europei fino a pochi anni fa-le compagnie di bandiera, ex monopoliste, fruiscono tuttora di una posizione di rilievo rispetto ai nuovi entranti e di una presenza diffusa su una molteplicità di collegamenti. Tali fattori determinano l'utilizzo frequente da parte dei passeggeri della compagnia di bandiera, ex monopolista, per i collegamenti nazionali e ciò, unitamente alla presenza consolidata nel tempo di tale operatore ne rafforza la reputazione favorendo la "fidelizzazione" della clientela anche attraverso l'utilizzo di programmi di *frequent flyer*. Ciò può determinare significative barriere all'entrata per eventuali nuovi concorrenti⁴.

16. Ai fini dell'analisi dell'intesa comunicata va quindi tenuto conto non solo degli effetti che si produrranno su ciascuna delle rotte, ma anche sull'insieme dei voli nazionali.

17. Dal punto di vista geografico, poiché le compagnie aeree applicano condizioni tariffarie per i propri biglietti uniformi sul territorio nazionale, provvedendo alla distribuzione attraverso sistemi telematici di prenotazione, i mercati del trasporto aereo di linea passeggeri hanno in genere dimensioni almeno nazionali.

b) Le caratteristiche delle rotte interessate dall'accordo comunicato

18. Le rotte nazionali interessate dall'accordo sono 14 e riguardano circa il [20%-30%] del totale nazionale, sia in termini di posti offerti che di passeggeri trasportati. Occorre preliminarmente osservare che, a livello nazionale, Alitalia è il principale operatore, con una quota pari al [60%-70%] del traffico passeggeri nazionale, ed è l'unico vettore presente su un numero elevato di rotte⁵. Volare è invece il quarto operatore nazionale con una quota pari a il [0%-10%].

19. Alitalia nel 2001 era presente su tutte le rotte oggetto dell'accordo, su 9 delle quali deteneva una quota superiore al 50% e in un caso pari al 100%. Volare invece nel 2001 era presente su 10 delle 14 rotte interessate, con quote che variavano tra lo 0,1% e il [30%-40%].

20. La tavola 1 illustra le quote detenute nel 2001⁶ da Alitalia, Volare e dai due principali concorrenti su ciascuna delle rotte interessate, calcolate sul volume dei passeggeri trasportati.

Tav. 1 Quote di mercato di Alitalia (AZ) e Volare (VA) e dei principali concorrenti (Anno 2001)

Rotte	% AZ	% VO	% AZ+VA	% 1° conc.	% 2° conc.
Roma Fiumicino – Catania	[70-80]	[0-10]	[70-80]	BA [20-30]	AP [0-10]
Roma Fiumicino – Palermo	[70-80]	[0-10]	[70-80]	BA [20-30]	AP [0-10]
Roma Fiumicino – Venezia	[70-80]	0	[70-80]	AP [20-30]	E8 [0-10]
Roma Fiumicino-Bari	[90-100]	[0-10]	100		
Milano Linate-Palermo	[50-60]	[10-20]	[20-30]	IG [10-20]	AP [0-10]
Milano Linate-Bari	[40-50]	[30-40]	[20-30]	AP [20-30]	
Milano Linate-Brindisi	[50-60]	0	[50-60]	AP [40-50]	
Milano Linate-Catania	[30-40]	[20-30]	[50-60]	IG [20-30]	AP [20-30]
Milano Linate-Napoli	[30-40]	[20-30]	[60-70]	AP [20-30]	IG [0-10]
Milano Malpensa-Napoli	[90-100]	[10-20]	100		
Milano Malpensa-Brindisi	100	0	100		
Catania-Venezia*	[10-20]	[0-10]	[20-30]	E8 [70-80]	
Palermo-Venezia**	[30-40]	0	[30-40]	E8 [60-70]	

³ [Cfr. Sentenza del Tribunale di Primo Grado delle Comunità Europee del 19 maggio 1994, causa T-2/93, Air France/Commissione]

⁴ [Cfr. decisione della Commissione Europea del 27 novembre 1992, caso n. IV/M.259, British Airways/TAT.]

⁵ [Le rotte nazionali operata da Alitalia sono circa 50.]

⁶ [Ultimi dati disponibili sulle quote di mercato forniti dalle parti sono quelli relativi al 2001.]

Napoli – Palermo*	[60-70]	[0-10]	[60-70]	E8 [30-40]	IG [0-10]

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle parti sui passeggeri trasportati. I dati sono relativi all'insieme dei passeggeri trasportati e non distinguono tra passeggeri local e in prosecuzione.

Sigle compagnie aeree: AP-Air One; BA-British Airways⁷; E8-Alpi Eagles; IG-Meridiana.

*Alitalia e Volare erano presenti su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

** Rotta operata con collegamenti coterminizzati. Alitalia era presente su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

21. Su 3 delle 14 rotte oggetto dell'accordo Alitalia e Volare erano nel 2001 gli unici operatori presenti. Sulle altre rotte, ancorché vi erano altri vettori, se si escludono i collegamenti Palermo-Venezia e Catania-Venezia, i concorrenti detenevano nel 2001 quote significativamente inferiori a quella congiunta di Alitalia e Volare.

In particolare British Airways deteneva una quota superiore al 20% sulle rotte Roma Fiumicino-Catania e Roma Fiumicino-Palermo. Va tuttavia osservato che British Airways non ha mai operato direttamente in Italia su rotte nazionali e che National Jet Italia, attiva quale franchisee di British Airways, ha cessato la sua attività nel corso del 2001.

AirOne, oltre a essere presente sulle rotte Roma Fiumicino-Catania e Roma Fiumicino-Palermo con quote marginali, operava anche sulle rotte Roma Fiumicino-Venezia, Milano Linate-Palermo, Milano Linate-Bari, Milano Linate-Brindisi, Milano Linate-Catania e Milano Linate-Napoli con quote comprese tra il [0%-10%] e il [40%-50%]. Meridiana risultava operante sulle rotte Milano Linate-Palermo, Milano Linate-Catania, Milano Linate-Napoli e Napoli-Palermo con quote comprese tra [0%-10%] e il [20%-30%]. Infine Alpi Eagles operava marginalmente sulle rotte Roma Fiumicino-Catania e Roma Fiumicino-Venezia mentre deteneva quote significative, comprese tra il [30%-40%] e il [70%-80%] sulle rotte Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo.

Oltre ai concorrenti citati operava, limitatamente alla rotta Roma Fiumicino-Palermo, la società Pan Air, con una quota inferiore all'1%.

22. La tavola 2 riporta i dati relativi alle frequenze settimanali dei voli nazionali operati da Alitalia e Volare prima e dopo l'accordo nonché il numero totale dei voli operati dai concorrenti sulle singole rotte.

Tav. 2-Frequenze settimanali sulle rotte nazionali (pre e post accordo) di Alitalia (AZ), Volare (VA) e dei concorrenti (Anno 2002)

Rotte	Situazione pre-accordo			Situazione post-accordo			
	AZ	VA	AZ+VA	AZ	VA	AZ+VA	Conc.
Roma Fiumicino – Catania	84	13	97	84	13	97	38
Roma Fiumicino-Palermo	84	21	105	84	7	91	63
Roma Fiumicino-Venezia	49	0	49	42	7	49	42
Roma Fiumicino – Bari	42	14	56	42	7	49	0
Milano Linate-Palermo	21	14	35	21	14	35	21
Milano Linate – Bari	14	14	28	14	14	28	7
Milano Linate – Brindisi	7	0	7	7	7	14	7
Milano Linate – Catania	21	21	42	21	21	42	35
Milano Linate – Napoli	28	21	49	28	21	49	27
Milano Malpensa-Napoli	41	5	46	41	0	41	0
Milano Malpensa-Brindisi	7	0	7	7	0	7	0
Catania – Venezia*	0	0	0	0	14	14	28
Palermo – Venezia**	0	0	0	0	14	14	21
Napoli-Palermo*	0	0	0	0	7	7	21

Fonte: dati forniti dalle parti.

*Alitalia e Volare erano presenti su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

** Rotta operata con collegamenti coterminizzati. Alitalia era presente su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

23. Dai dati contenuti nella tavola 2 si evince che su alcune delle rotte interessate, caratterizzate da frequenze elevate⁸ e che interessano gli hub nazionali, a seguito dell'accordo di *code sharing* si è determinata una riduzione solo delle frequenze di Volare, i cui voli facevano registrare *load factor* più contenuti. Su tali rotte, pertanto la diminuzione delle frequenze di Volare ha determinato una riduzione del peso di questo operatore rispetto ad Alitalia.

24. Sulla base dei dati contenuti nelle tavole 1 e 2, in considerazione del limitato numero di operatori presenti, si ritiene che le rotte interessate si caratterizzino, pertanto, per una struttura dell'offerta fortemente concentrata.

⁷ [Va osservato che British Airways non ha mai operato direttamente in Italia su rotte nazionali e che National Jet Italia, attiva quale franchisee di British Airways, ha cessato la sua attività nel corso del 2001.]

⁸ [Roma Fiumicino-Palermo, Roma Fiumicino-Bari e Milano Malpensa-Napoli.]

25. La tavola 3 riporta i dati relativi al ricavo medio per posto offerto e per passeggero trasportato e al *load factor* di Alitalia e Volare, per singola rotta, relativamente al 2001. Da tali dati emerge che i ricavi medi⁹ di Alitalia, sia per posto offerto che per passeggero trasportato, risultano costantemente superiori, talora anche in misura significativa a quelli di Volare. Lo stesso vale anche per il *load factor*.

Tav. 3 Load factor (LF), ricavo medio per posto offerto (RMpo) e per passeggero trasportato (RMpax) di AZ e VO (in euro)-Anno 2001

Rotte	LF AZ	LF VA	RMpo AZ	RMpo VA	RMpax AZ	RMpax VA
Roma Fiumicino – Catania	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Roma Fiumicino- Palermo	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Roma Fiumicino- Venezia	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Roma Fiumicino-Bari	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Milano Linate-Palermo	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Milano Linate-Bari	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Milano Linate-Brindisi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Milano Linate-Catania	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Milano Linate-Napoli	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Milano Malpensa – Napoli	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Milano Malpensa-Brindisi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Catania-Venezia*	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Palermo-Venezia**	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Napoli – Palermo*	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle parti

*Alitalia e Volare erano presenti su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

** Rotta operata con collegamenti coterminizzati. Alitalia era presente su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

26. La tavola 4 riporta i dati relativi alle frequenze settimanali dei voli internazionali, operati da Alitalia e Volare prima e dopo l'accordo nonché il numero totale dei voli operati dai concorrenti sulle rotte internazionali interessate dall'intesa.

Tav. 4-Frequenze settimanali sulle rotte internazionali (pre e post accordo) di Alitalia (AZ), Volare (VA) e dei concorrenti (Anno 2002)

Rotte	Situazione pre-accordo			Situazione post-accordo			
	AZ	VA	AZ+VA	AZ	VA	AZ+VA	Conc.
Roma Fiumicino – Berlino	0	0	0	0	7	7	0
Roma Fiumicino – Zurigo	0	0	0	0	14	14	28
Milano Linate-Barcellona*	0	0	0	0	7	7	7
Milano Malpensa–Lisbona*	7	0	7	7	7	14	20
Bari-Atene	0	0	0	0	7	7	0
Venezia-Londra Gatwick*	0	0	0	0	14	14	19
Venezia-Madrid	0	0	0	0	7	7	21
Napoli-Bruxelles**	0	0	0	0	14	14	0

Fonte: dati forniti dalle parti.

* Alitalia era presente su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

** Volare era presente su tale rotta prima dell'11 settembre 2001.

27. Con riguardo alle 8 rotte internazionali oggetto dell'accordo, va osservato che su 3 di queste, Roma Fiumicino-Berlino, Bari-Atene e Napoli-Bruxelles, Alitalia e Volare sono gli unici operatori presenti. Sulle altre rotte operano anche altri vettori con un numero complessivo di collegamenti uguale o superiore a quelli di Alitalia e Volare.

IV. Valutazione dell'intesa

a) Qualificazione della fattispecie

⁹ [Si ricorda che nel settore del trasporto aereo, il ricavo medio per passeggero, che è un indicatore sintetico della struttura tariffaria, del livello tariffario associato a ciascuna classe e dell'allocazione sull'aeromobile dei posti nelle diverse classi, costituisce la approssimazione più significativa del prezzo. Cfr Veraldi/Alitalia, A306.]

28. L'accordo di *code sharing* stipulato da Alitalia e Volare costituisce un'intesa ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della legge n. 287/90.

29. In virtù della significativa presenza delle parti sulle rotte interessate, nonché della posizione complessiva di Alitalia e di Volare sull'insieme dei collegamenti aerei nazionali, l'intesa interessa una parte consistente dei mercati interessati e dell'intero settore del trasporto aereo nazionale.

b) Valutazione giuridica degli accordi di code-sharing

30. Il *code sharing* è un accordo fra due (o più) vettori aerei per la messa in comune dei codici di volo IATA e di fatto del servizio di trasporto aereo su una o più rotte (o singole frequenze) previamente determinate.

Nell'ambito di un accordo di *code sharing* va fatta una distinzione, per ciascuna rotta o frequenza, fra il vettore operativo, responsabile materialmente, economicamente e legalmente del servizio di trasporto aereo, e il vettore *marketing* che svolge esclusivamente la distribuzione e commercializzazione dei biglietti aerei.

31. A seconda della ripartizione dei rischi e del livello di coordinamento tra vettore operativo e vettore *marketing* è possibile individuare tre tipologie di *code sharing*:

block space (detto talora anche *wet lease*), in cui la distribuzione dei posti tra i due vettori all'interno del medesimo aereo è predeterminata;

free flow, in cui invece la capacità- in termini di posti offerti- è messa a disposizione dal vettore operativo su richiesta del vettore *marketing*;

block space/give back, in cui pur essendo allocata al vettore *marketing* una quantità predeterminata di posti, v'è la possibilità di una "cessione" successiva, allo scopo di ridurre le eventuali perdite in caso di invenduto.

32. L'accordo di *code sharing*, oltre alla utilizzazione del medesimo codice di volo, può prevedere anche il coordinamento tra i vettori con riferimento a:

programmazione più ampia degli orari, in particolare al fine di concordare le coincidenze;

condivisione della biglietteria e servizi di *handling* (assistenza a terra) negli aeroporti (persino la condivisione di *lounges*);

coordinamento dei servizi di carico/scarico dei bagagli od altri servizi aeroportuali;

coordinamento espresso delle tariffe ed esplicite forme di *revenue sharing*- pressoché esclusivamente nei *code sharing* su rotte internazionali e nell'ambito di IAA.

33. Sebbene tutte le tipologie di *code sharing* prevedano un intenso coordinamento tra i vettori parte dell'accordo, la valutazione concorrenziale deve essere operata caso per caso¹⁰.

34. In particolare, ai fini della valutazione della rilevanza concorrenziale dell'accordo di *code sharing* comunicato, è necessario considerare i seguenti elementi:

- il contenuto e la tipologia dell'accordo, in particolare il grado di coordinamento raggiunto in virtù di specifiche pattuizioni¹¹;

- le caratteristiche soggettive dei partecipanti;

- il contesto concorrenziale in cui si inserisce l'accordo;

- la numerosità e caratteristiche delle rotte interessate dall'accordo.

c) L'accordo comunicato

35. L'accordo di *code sharing* raggiunto da Alitalia e Volare riguarda 14 rotte nazionali e 8 internazionali. In particolare l'accordo interessa tutte le rotte nazionali operate da Volare e, pertanto, a seguito del medesimo, Volare ha cessato di esercitare autonomamente qualsiasi collegamento nazionale.

36. Va, inoltre, osservato che le 3 rotte nazionali e le 4 rotte internazionali che le parti definiscono di nuova attivazione, sono di fatto collegamenti che risultavano operativi nel 2001 e dai quali Alitalia e Volare sono uscite a seguito degli eventi dell'11 settembre 2001¹².

37. Con riguardo alla *tipologia dell'accordo* si osserva che si tratta di un *code sharing* "*free flow/segment availability*". Diversamente dalla formula "*block space*", in cui il vettore *marketing* si assume i rischi sull'invenduto, nel *code sharing* "*free flow*" la capacità offerta è commercializzata dal vettore *marketing* fino all'esaurimento della

¹⁰ [Cfr. Sentenza del TAR Lazio n. 4365 del 14 luglio 1999 e Provvedimento Meridiana/Alitalia del 13-01-1999, caso I276B]

¹¹ [Ad es. coordinamento tecnico-operativo su dati, coincidenze orarie e codici di tariffe, frequent flyers programs, accordi di cooperazione tecnica-addestramento piloti e manutenzione di aerei.]

¹² [Cfr. Tavole 2 e 4.]

disponibilità dei posti, determinata e comunicata dal vettore operativo. In tal modo il vettore *marketing* agisce essenzialmente quale “agente” di vendita sulle rotte operate dall’altro vettore

In base all’accordo raggiunto tra Alitalia e Volare, al vettore operativo spetta l’intero provento dei tagliandi relativi al traffico viaggiante, anche qualora il biglietto sia stato venduto dall’altro vettore; in tal caso il vettore operativo compenserà il vettore *marketing* per i costi commerciali da questo, sostenuti corrispondendogli una percentuale contrattualmente pre-definita del costo del biglietto.

38. In considerazione della diversa remunerazione prevista, l’incentivo per il vettore *marketing* a promuovere la vendita di biglietti relativi ai servizi su voli operati dall’altro vettore appare limitato. Per tale motivo si ritiene che l’accordo comunicato possa essere idoneo a indebolire notevolmente la pressione concorrenziale che il vettore *marketing* potrebbe esercitare nei confronti del vettore operativo, determinando conseguentemente una ripartizione dei mercati interessati lesiva del libero gioco concorrenziale.

39. Inoltre le pattuizioni previste dall’accordo raggiunto tra Alitalia e Volare, concernenti, tra l’altro, il coordinamento dei codici delle tariffe, le modalità di comunicazione dei dati, tra cui la chiusura dei posti disponibili, la modalità di gestione dei casi di *overbooking*, rendono necessario un intenso scambio di informazioni su questioni di carattere commerciale, riducendo il grado di concorrenza tra i due vettori.

40. Con riguardo alle *caratteristiche soggettive delle parti* si osserva che l’accordo di *code sharing* in esame riguarda il primo e il quarto operatore, con quote di traffico, a livello nazionale nel 2001, rispettivamente pari al [60%-70%] e [0%-10%]. Alitalia è anche l’unico operatore presente su un numero assai elevato di collegamenti nazionali (circa 50).

41. In merito al *contesto concorrenziale* nell’ambito del quale si inserisce l’accordo va fatta una distinzione tra collegamenti nazionali ed internazionali. Infatti, diversamente dal contesto internazionale, nel quale il confronto competitivo avviene tra numerosi operatori, il settore del trasporto aereo in Italia risulta tuttora caratterizzato da significative barriere all’ingresso, dalla posizione di rilievo detenuta ancor oggi dalla compagnia di bandiera, da un livello di concentrazione particolarmente elevato e dalla presenza di pochi operatori¹³.

42. Con riguardo alla *numerosità delle rotte e alle loro caratteristiche*, va ribadito che a) l’accordo riguarda 14 rotte nazionali e 8 rotte internazionali; b) le 14 rotte nazionali rappresentano circa il [20%-30%], sia in termini di posti offerti che di passeggeri trasportati, sull’insieme dei collegamenti nazionali; c) l’accordo interessa tutti i collegamenti nazionali sui quali in precedenza Volare operava autonomamente.

Inoltre, tutte le rotte nazionali interessate dall’accordo si caratterizzano per la presenza di un numero limitato di operatori. In particolare, come si evince dalle tavole 1 e 2, su 2 delle 14 rotte, Roma Fiumicino-Bari e Milano Malpensa-Napoli, oltre ad Alitalia e Volare non sono presenti altri vettori; a seguito dell’accordo si è pertanto passati da una situazione di duopolio ad una in cui i due soli vettori presenti operano in maniera coordinata. Sulle altre rotte, se si escludono i collegamenti Napoli-Palermo, Palermo-Venezia e Catania-Venezia, sono sì presenti altri operatori ma sempre in una posizione residuale rispetto a quella che Alitalia e Volare sono venute a detenere a seguito dell’accordo.

43. Va, infine, osservato che sulle 5 rotte che interessano l’aeroporto di Milano Linate, e in particolare Milano Linate-Palermo, Milano Linate-Bari, Milano Linate-Brindisi, Milano Linate-Catania e Milano Linate-Napoli, l’accordo potrebbe determinare effetti restrittivi anche in considerazione della situazione di congestionamento degli *slot* che caratterizza tale aeroporto. Infatti in un contesto in cui la disponibilità di *slot* risulta contingentata¹⁴, l’accordo consente ad Alitalia e Volare di disporre di un numero di *slot* pressoché doppio rispetto a quello detenuto dall’insieme dei concorrenti.

44. L’accordo potrà, più in generale, facilitare il coordinamento tra Alitalia e Volare, creando le premesse per una attenuazione della rivalità tra i due vettori. Infatti l’intesa, nel momento in cui riguarda tutte le rotte nazionali operate da Volare, affievolisce la minaccia concorrenziale che Volare, quarto operatore nazionale, potrebbe esercitare nei confronti di Alitalia.

45. Si rileva, inoltre, che l’intesa potrebbe creare significative barriere all’entrata per i concorrenti. Il coordinamento delle politiche commerciali dei due operatori e, in particolare, l’inclusione dei voli di Volare nel vasto programma di *frequent flyer* di Alitalia, appare suscettibile infatti di estendere a Volare i vantaggi competitivi di cui Alitalia gode in virtù della propria posizione di rilievo a livello nazionale. Pertanto, qualsiasi nuovo entrante che volesse

---

¹³ [In particolare, sulla base dei dati forniti dalle parti relativi al numero di posti offerti nel 2001, risulta che i primi 4 vettori detengono complessivamente una quota, a livello nazionale, pari a quasi il 94% mentre i primi 6 a quasi il 99%.]

¹⁴ [Cfr. Decreto Ministeriale 3 marzo 2000 (in Gazz. Uff., 13 marzo, n. 60) - Ripartizione del traffico aereo sul sistema aeroportuale di Milano.]

esercitare una concorrenza effettiva sulle rotte "minori" si troverebbe svantaggiato per la presenza di un altro operatore che si è legato ad Alitalia e fruisce dei relativi vantaggi in termini di rete distributiva e di *frequent flyer*.

46. L'intesa comunicata appare pertanto idonea a restringere significativamente la concorrenza sulle rotte interessate, in considerazione degli elementi specifici dell'accordo comunicato.

In particolare, rilevano le caratteristiche soggettive dei vettori interessati, in quanto si tratta del primo e quarto operatore nazionale, la numerosità e la struttura delle rotte interessate, le quali rappresentano una parte significativa dei collegamenti nazionali, e la tipologia dell'accordo raggiunto, che favorisce il coordinamento tra le parti. In virtù delle specifiche pattuizioni previste dall'accordo, che riguardano sia i meccanismi di remunerazione per i due vettori, sia lo scambio di informazioni, soprattutto di carattere commerciale, particolarmente sensibili sotto il profilo concorrenziale, si ritiene infatti che l'accordo possa essere idoneo a favorire la ripartizione dei mercati interessati tra Alitalia e Volare, la riduzione dell'offerta nonché un possibile coordinamento dei prezzi.

47. In questa fase, poiché l'accordo è entrato in vigore dal 1° luglio 2002, data a partire dalla quale si sono prodotti i primi effetti, valga osservare che l'intesa ha portato ad una significativa riduzione dell'offerta su 3 delle 14 rotte nazionali interessate¹⁵, in conseguenza della razionalizzazione delle frequenze operata dai due vettori.

RITENUTO, pertanto, che l'accordo tra Alitalia Spa, di Volare Group Spa, di Volare Airlines Spa e Air Europe Spa, notificato ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90, può configurare un'intesa restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90;

CONSIDERATO che le parti hanno richiesto, in subordine all'accertamento dell'eventuale carattere restrittivo dell'intesa, il beneficio di un'autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90;

RITENUTO, pertanto, necessario valutare se l'intesa comunicata costituisce violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90, nonché l'eventuale sussistenza dei requisiti per un'autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti di Alitalia Linee Aeree Italiane Spa, di Volare Group Spa, di Volare Airlines Spa e Air Europe Spa;

b) la fissazione del termine di giorni quindici, decorrente dalla notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei rappresentanti legali di Alitalia Linee Aeree Italiane Spa, di Volare Group Spa, di Volare Airlines Spa e Air Europe Spa, o da persona da essi delegata, del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Attività Istruttoria C di questa Autorità almeno cinque giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la dott.ssa Maria Fausta Giasolli;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Attività Istruttoria C di questa Autorità dai legali rappresentanti di Alitalia Linee Aeree Italiane Spa, di Volare Group Spa, di Volare Airlines Spa e Air Europe Spa o da persona da essi delegata;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 21 febbraio 2003.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato ai sensi di legge.

IL SEGRETARIO GENERALE
Rita Ciccone

IL PRESIDENTE
Giuseppe Tesauro

---

¹⁵ [Come si evince dalla tavola 2, la riduzione del numero dei collegamenti è stata particolarmente significativa sulla rotta Fiumicino-Palermo, dove il numero complessivo dei voli settimanali operati dalle due compagnie è passato da 105 a 91. Sulla rotta Fiumicino-Bari il numero complessivo dei voli settimanali è passato da 56 a 49 e, infine, sulla rotta Milano Malpensa-Napoli il numero complessivo è passato da 46 a 41. Tali rotte hanno rappresentato nel 2001 circa il 10% del totale dei passeggeri trasportati in Italia.]

* * *