

Provvedimento n. 6794 (I348) **ALITALIA/MINERVA AIRLINES**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 13 gennaio 1999;

SENTITO il Relatore Professor Michele Grillo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la propria delibera del 15 settembre 1998, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società ALITALIA Spa e MINERVA AIRLINES Spa;

SENTITI i rappresentanti della società MINERVA AIRLINES Spa nell'audizione del 22 ottobre 1998;

SENTITI i rappresentanti della società ALITALIA Spa nell'audizione del 30 ottobre 1998;

SENTITI i rappresentanti della società LUFTHANSA nell'audizione del 16 dicembre 1998;

SENTITI i rappresentanti della società MINERVA AIRLINES Spa e della società ALITALIA Spa nell'audizione svolta dinanzi al Collegio il 21 dicembre 1998;

VISTA la memoria della società ALITALIA Spa depositata il 23 dicembre 1998;

VISTA la documentazione acquisita nel corso del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. Il fatto

1. Nel mese di gennaio 1998, ALITALIA Spa (di seguito ALITALIA) e MINERVA AIRLINES Spa (di seguito "MINERVA") concludevano un accordo commerciale di *franchising*, poi formalmente stipulato in data 16 settembre 1998, relativamente all'intero complesso delle rotte in quel momento operate da MINERVA, con decorrenza dal mese febbraio 1998.

2. Con nota del 20 maggio 1998, ALITALIA ha notificato, ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90, l'accordo stipulato con MINERVA richiedendo anche, in subordine all'accertamento del suo carattere non restrittivo, l'esenzione in deroga dal divieto di intese restrittive della concorrenza ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90.

3. In data 15 settembre 1998, l'Autorità ha avviato un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90 per presunta violazione dell'articolo 2 della stessa legge e per valutare la sussistenza dei requisiti per l'applicazione dell'articolo 4.

II. Le parti

4. ALITALIA è una società che svolge l'esercizio di linee aeree per il trasporto di persone e merci, nazionale e internazionale, in base alla convenzione n. 4372 del 15 aprile 1992 con il Ministero dei Trasporti

e della Navigazione. ALITALIA è il principale vettore aereo nazionale ed è una società quotata in borsa, il cui controllo è detenuto dall'ISTITUTO PER LA RICOSTRUZIONE INDUSTRIALE (I.R.I.) Spa. ALITALIA detiene partecipazioni in altre società esercenti attività di trasporto aereo, ALITALIA TEAM Spa, ALITALIA EXPRESS Spa, AVIANOVA, EUROFLY, 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 1997, ALITALIA ha realizzato un fatturato complessivo di 8.719 miliardi di lire.

5. MINERVA è una società con sede legale a Catanzaro, con base operativa all'Aeroporto di Trieste-Ronchi dei Legionari. E' attiva nel trasporto aereo di passeggeri, esclusivamente sulle rotte nazionali (con l'eccezione della rotta Ginevra-Malpensa, di recente attivazione), e ha iniziato a operare sui voli di linea dal 1996.

Nel 1997 ha realizzato un fatturato di circa 30 miliardi di lire.

III. Il contenuto dell'accordo

6. Il contratto stipulato tra ALITALIA e MINERVA prevede che quest'ultima si impegni a esercitare il servizio di trasporto di linea su alcuni collegamenti per cui MINERVA ha la titolarità degli *slot* e su altri collegamenti per i quali gli *slot* verranno messi a disposizione da ALITALIA. I voli di tale rete aggregata verranno commercializzati e pubblicizzati con denominazione AZ, specificando l'impiego di equipaggi e di aeromobili MINERVA che dovranno però riprodurre anche i segni distintivi ALITALIA, realizzati in conformità a quanto previsto negli accordi. E' prevista la possibilità che alcune tratte siano operate con codice condiviso (*code sharing*).

Il contratto è a tempo indeterminato (con durata minima di tre anni), salvo disdetta con un preavviso di dodici mesi.

7. Le rotte attualmente operate da MINERVA sono indicate nella seguente tabella, unitamente alle frequenze:

Tabella 1 - Le rotte operate da MINERVA (novembre 1998)

Rotta	frequenze giornaliere (a/r)
Alghero-Malpensa	1
Alghero-Torino	bisettimanale
Alghero-Trieste	bisettimanale
Bari-Bologna	1
Bari-Cagliari	1
Bari-Catania	1
Bari-Firenze	1
Bari-Genova	1
Bari-Palermo	1
Bologna-Lamezia	1
Bologna-Malpensa	1
Cagliari-Catania	1
Cagliari-Firenze	1
Cagliari-Genova	1
Genova-Malpensa	3
Ginevra-Malpensa	2
Malpensa-Firenze	2
Napoli-Bologna	1
Napoli-Cagliari	1
Napoli-Genova	1
Napoli-Trieste	1
Perugia-Linate	1
Pisa-Malpensa	1
Trieste-Cagliari (*)	1
Trieste-Genova	1

Rotta	frequenze giornaliere (a/r)
Trieste-Linate	3
Venezia-Bari	2

(*) con scalo a Genova

Fonte: ALITALIA, note del 30 ottobre e del 18 novembre 1998

Le rotte Alghero-Torino, Alghero-Trieste e Alghero-Malpensa sono state operate fino al mese di settembre 1998 e sono attualmente sospese. L'operatività della rotta Cagliari-Catania è stata sospesa tra il mese di maggio e il mese di ottobre 1998. Dal 25 ottobre 1998, inoltre, le rotte Trieste-Linate e Perugia-Linate sono operate sull'aeroporto di Malpensa (nota di ALITALIA del 18 novembre 1998). Altri collegamenti sono stati sospesi nel corso della stagione *Winter* 1998/99: l'orario al pubblico ALITALIA per il periodo 1° dicembre 1998-27 marzo 1999 riporta la partnership con MINERVA per 19 rotte nazionali, oltre alla rotta Ginevra-Malpensa. Dallo stesso orario, risulta che le rotte Trieste-Malpensa e Perugia-Malpensa sono attualmente operate in *franchising* da MINERVA rispettivamente con 4 e 2 frequenze giornaliere.

In totale, pertanto, l'accordo interessa 24 rotte al mese di novembre 1998, oltre alle 3 attualmente sospese, per un totale di 27 rotte, ossia l'intero operativo di MINERVA.

8. L'accordo presenta le caratteristiche tipiche della forma del *franchising* come utilizzato nel trasporto aereo. I punti salienti dell'accordo notificato sono:

a) il *franchisee* (MINERVA) assume il ruolo di vettore operativo che effettua le rotte con aeromobili recanti i segni distintivi del *franchisor* (ALITALIA), mantenendo la titolarità degli *slot* relativamente alla rete aggregata;

b) il *franchisor* concede alla controparte contrattuale l'utilizzo solamente del proprio marchio, imponendo nel contempo l'osservanza dei propri standard di qualità e sicurezza e comunicando il proprio *know-how* tecnico e commerciale, ma senza assumere alcun rischio commerciale in relazione ai voli eseguiti e gestiti unicamente dal *franchisee* sulla c.d. rete aggregata (l'insieme dei collegamenti inclusi nell'accordo);

c) il *franchisor* percepisce un diritto fisso, indipendente dal numero di passeggeri trasportati;

d) i voli compresi nell'accordo sono commercializzati e pubblicizzati dal vettore operativo (MINERVA), con la sigla di ALITALIA, ma con la specificazione dell'impiego di equipaggi e aeromobili del vettore operativo;

e) i passeggeri che viaggiano sui voli operati dal *franchisee* possono accumulare punteggio per il programma *frequent flyer* del *franchisor*;

f) i voli di MINERVA, che ha accesso al *software* "ARCO" di proprietà di ALITALIA per la gestione delle prenotazioni, sono inseriti da ALITALIA all'interno del proprio *Computer Reservation System* (CRS).

(Fonte: notifica dell'intesa del 20 maggio 1998, audizione di MINERVA del 22 ottobre 1998, audizione di ALITALIA del 30 ottobre 1998 e memoria pervenuta in pari data).

IV. I mercati interessati

a) Il mercato del prodotto

9. Dall'analisi del mercato del prodotto, si evince che il mercato rilevante è quello del trasporto aereo di linea di passeggeri.

Conformemente ai precedenti comunitari in materia (decisione della Commissione Europea del 16 gennaio 1996, caso n. IV/35.545, *Lufthansa/SAS*), per alcune rotte si potrebbe, in via teorica, ipotizzare una sostituibilità con i servizi ferroviari ad alta velocità. Tuttavia, date le caratteristiche delle rotte interessate e del servizio ferroviario in Italia, nonché le frequenze e le modalità di quest'ultimo, tali condizioni non ricorrono per i mercati interessati dall'accordo in oggetto.

b) Il mercato geografico

10. Per quanto concerne il mercato geografico, gli accordi di *franchising* sono in genere stipulati per alcune specifiche rotte, nonché, come nel caso di specie, per un vasto complesso di collegamenti.

Una prima tipologia di mercati può individuarsi nei collegamenti *point-to-point* - intesi come collegamenti tra "coppie" di città o di aeroporti che costituiscono il punto di partenza e di arrivo della rotta - relativi alle singole rotte interessate dagli accordi ovvero dai fasci di rotte che risultano sostituibili dal punto di vista del consumatore (cfr. la sentenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee dell'11 aprile 1989, causa 66/86 *Ahmed Saeed Flugreisen*).

11. Tuttavia, va tenuto presente che soprattutto negli accordi tra un vettore minore (che serve rotte nazionali o comunque a breve raggio) e un vettore con una vasta rete di servizi a medio-lungo raggio (nazionali e internazionali), alcune delle rotte interessate dagli accordi di *franchising* possono far parte di collegamenti più lunghi.

Alcune delle rotte più brevi, in altri termini, consentono al passeggero di collegarsi con la rete del vettore maggiore (*feeding/defeeding*) e possono essere valutate in un contesto diverso rispetto al collegamento *point-to-point* (audizione ALITALIA del 30 ottobre 1998). Per queste rotte, 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 (cfr. la decisione della Commissione Europea del 16 gennaio 1996, caso n. IV/35.545, *Lufthansa/SAS*).

12. Tutte le rotte interessate dall'accordo notificato sono da considerarsi singolarmente dei mercati distinti quali collegamenti *point-to-point*.

Pertanto, ai fini del presente procedimento, i mercati geografici rilevanti risultano essere le rotte Firenze-Malpensa, Bari-Catania, Bari-Palermo, Trieste-Genova, Trieste-Malpensa, Venezia-Bari, Napoli-Genova, Cagliari-Genova, Cagliari-Firenze, Perugia-Malpensa, Bari-Firenze, Bari-Bologna, Trieste-Cagliari, Cagliari-Napoli, Bari-Cagliari, Napoli-Trieste, Napoli-Bologna, Bologna-Lamezia, Cagliari-Catania, Bologna-Malpensa, Pisa-Malpensa, Bari-Genova, Genova-Malpensa e Ginevra-Malpensa per quanto concerne la valutazione dei collegamenti *point-to-point*. La valutazione può estendersi anche alle rotte Alghero-Malpensa, Alghero-Trieste, Alghero-Torino, inizialmente incluse nell'accordo e ora sospese, ma che possono essere riattivate, così come agli altri collegamenti che siano stati sospesi successivamente alla notifica dell'accordo.

13. Delle 27 rotte interessate dal contratto di *franchising*, possono essere valutate per il loro apporto di *feeding/defeeding* di un *hub* solo quelle che collegano l'aeroporto di Malpensa, ossia le rotte Firenze-Malpensa, Bologna-Malpensa, Pisa-Malpensa, Genova-Malpensa, Trieste-Malpensa, Perugia-Malpensa, Ginevra-Malpensa, Alghero-Malpensa. Solo per tali rotte si procederà alla valutazione dell'impatto dell'accordo sulla concorrenza in base all'approccio *origin-destination*.

14. L'analisi dei mercati rilevanti deve comunque tenere conto anche dell'esistenza di reti di rotte controllate da alcune compagnie aeree (soprattutto da quelle di rilevanti dimensioni) in una determinata area geografica omogenea (cfr. la sentenza del Tribunale di Primo Grado delle Comunità Europee del 19 maggio 1994, causa T-2/93 *Air France/Commissione*). Un'area geografica omogenea può essere individuata nel complesso dei voli nazionali in cui - in conseguenza della normativa restrittiva vigente nei Paesi europei fino a pochi anni fa - le compagnie di bandiera tuttora fruiscono di una posizione di assoluto rilievo rispetto ai nuovi concorrenti e di una presenza diffusa su una molteplicità di collegamenti. Infatti, un elevato numero di collegamenti nazionali, elemento che di fatto determina l'utilizzo frequente del medesimo vettore da parte dei passeggeri in partenza da una determinata località, e una presenza consolidata nel tempo rafforzano la *brand image* del vettore principale. Tale fattore si riflette in una "fidelizzazione" del passeggero, accentuata attraverso programmi di *frequent flyer*, nonché in un rapporto privilegiato con le agenzie di viaggio. Ciò può determinare significative barriere all'entrata per eventuali nuovi concorrenti, nazionali e soprattutto esteri (cfr. decisione della Commissione Europea del 27 novembre 1992, caso n. IV/M.259, *British Airways/TAT*).

In tale ambito, è perciò necessario valutare se i contratti di *franchising* tra un vettore maggiore e uno o più vettori minori siano idonei a determinare barriere all'entrata per altri concorrenti sulle rotte della medesima area. A tal fine, si considerano il complesso dei collegamenti aerei nazionali e la rete interessata.

V. Le risultanze istruttorie

a) Le rotte interessate

15. La tabella 2 riporta i posti offerti, i passeggeri trasportati e la percentuale di utilizzo (*load factor*) di ALITALIA (o MINERVA per conto di ALITALIA¹) nel 1997 e nel 1998, a partire dal mese di febbraio (inizio dell'accordo di *franchising*). Viene indicato anche il periodo (mesi) in cui le rotte sono state operate nel 1997 e nel 1998, poiché tale durata varia per ciascun collegamento.

¹ Come descritto in seguito, molte delle rotte servite da ALITALIA nel 1997 venivano operate in virtù di accordi di code sharing o wet lease con MINERVA.

Tabella 2 - Posti offerti, passeggeri trasportati e load factor (1997 e 1998)²

	1997				1998			
	posti off.	passegg.	load f.	periodo	posti off.	passegg.	load f.	periodo
Alghero-Malpensa	[omissis]	[omissis]	[omissis]	giu-set.	[omissis]	[omissis]	[omissis]	lug-set
Alghero-Torino	[omissis]	[omissis]	[omissis]	giu-set	[omissis]	[omissis]	[omissis]	lug-set
Alghero-Trieste	[omissis]	[omissis]	[omissis]	giu-set	[omissis]	[omissis]	[omissis]	lug-set
Bologna-Lamezia	[omissis]	[omissis]	[omissis]	apr-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Bologna-Malpensa	[omissis]	[omissis]	[omissis]	apr-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott.
Bari-Bologna	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	mar-ott
Bari-Cagliari	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	giu-ott
Bari-Catania	[omissis]	[omissis]	[omissis]	gen-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Bari-Palermo	[omissis]	[omissis]	[omissis]	gen-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Bari-Firenze	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	mar-ott
Bari-Genova	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott.
Cagliari-Catania	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	mar-mag e ott
Cagliari-Firenze	[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Cagliari-Genova	[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Cagliari-Trieste	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	mar-ott
Firenze-Malpensa	[omissis]	[omissis]	[omissis]	gen-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Genova-Malpensa	[omissis]	[omissis]	[omissis]	gen-mar	[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott.
Ginevra-Malpensa	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott.
Napoli-Bologna	[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Napoli-Cagliari	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	mar-ott
Napoli-Genova	[omissis]	[omissis]	[omissis]	mar-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Napoli-Trieste	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	giu-ott
Perugia-Linate	[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Pisa-Malpensa	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	ott
Trieste-Ven. -Bari	[omissis]	[omissis]	[omissis]	gen-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-mar
Venezia-Bari	non operata				[omissis]	[omissis]	[omissis]	mar-ott
Trieste-Genova	[omissis]	[omissis]	[omissis]	gen-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott
Trieste-Linate	[omissis]	[omissis]	[omissis]	gen-dic	[omissis]	[omissis]	[omissis]	feb-ott

Fonte: Elaborazioni su dati di ALITALIA (notifica del 20 maggio 1998 e nota del 18 novembre 1998).

Per il *load factor* (che comunque può essere influenzato dal diverso tipo di aeromobile utilizzato), si registra in media un suo aumento successivamente alla stipula dell'accordo di *franchising*, anche laddove ALITALIA e MINERVA già cooperavano sotto altre forme. In valori assoluti, il *load factor* risulterebbe collocarsi su livelli sufficientemente elevati.

La diversa durata dell'operatività delle singole rotte non consente invece un confronto sull'andamento dell'offerta e del traffico. Al fine di consentire una seppur sommaria valutazione, è stata calcolata la media mensile dei posti offerti e dei passeggeri trasportati per singola rotta, nonché il totale di tali medie. I risultati sono esposti nella tabella 3 (con esclusione delle rotte non operate nel 1997).

Tabella 3 - Medie mensili dei posti offerti e dei passeggeri trasportati³

	posti offerti			passeggeri trasportati		
	1997	1998	variaz.	1997	1998	variaz.
Alghero-Malpensa	[omissis]	[omissis]	2,5%	[omissis]	[omissis]	16,3%
Alghero-Torino	[omissis]	[omissis]	-55,6%	[omissis]	[omissis]	-21,6%
Alghero-Trieste	[omissis]	[omissis]	-59,6%	[omissis]	[omissis]	-31,1%

² Nella versione fornita a una delle parti del procedimento e in quella pubblicata, alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'art. 13 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217.

³ Nella versione fornita a una delle parti del procedimento e in quella pubblicata, alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'art. 13 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217.

Bologna-Lamezia	[omissis]	[omissis]	10,4%	[omissis]	[omissis]	21,6%
Bologna-Malpensa	[omissis]	[omissis]	-640,7%	[omissis]	[omissis]	-220,1%
Bari-Catania	[omissis]	[omissis]	-0,8%	[omissis]	[omissis]	4,1%
Bari-Palermo	[omissis]	[omissis]	-0,7%	[omissis]	[omissis]	5,7%
Cagliari-Firenze	[omissis]	[omissis]	26,4%	[omissis]	[omissis]	43,9%
Cagliari-Genova	[omissis]	[omissis]	51,0%	[omissis]	[omissis]	58,0%
Firenze-Malpensa	[omissis]	[omissis]	-0,6%	[omissis]	[omissis]	26,0%
Genova-Malpensa	[omissis]	[omissis]	-18,5%	[omissis]	[omissis]	67,4%
Napoli-Bologna	[omissis]	[omissis]	2,0%	[omissis]	[omissis]	8,1%
Napoli-Genova	[omissis]	[omissis]	12,3%	[omissis]	[omissis]	21,5%
Perugia-Linate	[omissis]	[omissis]	18,4%	[omissis]	[omissis]	30,1%
Trieste-Ven. -Bari	[omissis]	[omissis]	1,0%	[omissis]	[omissis]	2,1%
Trieste-Genova	[omissis]	[omissis]	-22,1%	[omissis]	[omissis]	-4,0%
Trieste-Linate	[omissis]	[omissis]	17,9%	[omissis]	[omissis]	16,1%
TOTALE	[omissis]	[omissis]	-0,2%	[omissis]	[omissis]	17,1%

Fonte: elaborazioni dalla tabella 2

Emerge un andamento assai variabile a seconda della rotta considerata. Complessivamente, l'offerta in termini di posti non risulta aumentata, mentre si registra un incremento del traffico - e quindi della domanda - del 17,1%.

Per verificare la consistenza del traffico di passeggeri sulle singole rotte, è opportuno calcolare il numero medio giornaliero di passeggeri trasportati per singolo volo, sulla base dei dati medi mensili del traffico per rotta (tabella 4). Il dato risente delle oscillazioni del numero di frequenze che si è verificato durante il periodo di vigenza dell'accordo, nonché della diversa durata del servizio in *franchising* per ciascuna rotta. In particolare, il dato può risultare sottostimato per quelle rotte (con numero di passeggeri per volo inferiore a 10) che sono state operate per un numero assai limitato di mesi o addirittura iniziate alla fine del mese di ottobre 1998. Per queste rotte, infatti, il *load factor* medio è stato sempre superiore al 40%, superando in qualche caso anche il 70%.

Tabella 4 - numero medio di passeggeri per volo (1998)⁴

	passeggeri medi mensili	passeggeri medi per volo	load factor
Alghero-Malpensa	[omissis]	23	[omissis]
Alghero-Torino	[omissis]	6	[omissis]
Alghero-Trieste	[omissis]	5	[omissis]
Bologna-Lamezia	[omissis]	24	[omissis]
Bologna-Malpensa	[omissis]	3	[omissis]
Bari-Bologna	[omissis]	23	[omissis]
Bari-Cagliari	[omissis]	17	[omissis]
Bari-Catania	[omissis]	24	[omissis]
Bari-Palermo	[omissis]	26	[omissis]
Bari-Firenze	[omissis]	19	[omissis]
Bari-Genova	[omissis]	4	[omissis]
Cagliari-Catania	[omissis]	10	[omissis]
Cagliari-Firenze	[omissis]	19	[omissis]
Cagliari-Genova	[omissis]	25	[omissis]
Cagliari-Trieste	[omissis]	3	[omissis]
Firenze-Malpensa	[omissis]	22	[omissis]
Genova-Malpensa	[omissis]	3	[omissis]
Ginevra-Malpensa	[omissis]	4	[omissis]
Napoli-Bologna	[omissis]	18	[omissis]

⁴ Nella versione fornita a una delle parti del procedimento e in quella pubblicata, alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'art. 13 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217.

Napoli-Cagliari	[omissis]	35	[omissis]
Napoli-Genova	[omissis]	22	[omissis]
Napoli-Trieste	[omissis]	25	[omissis]
Perugia-Linate	[omissis]	23	[omissis]
Pisa-Malpensa	[omissis]	5	[omissis]
Trieste-Ven. -Bari	[omissis]	25	[omissis]
Venezia-Bari	[omissis]	21	[omissis]
Trieste-Genova	[omissis]	17	[omissis]
Trieste-Linate	[omissis]	26	[omissis]

Fonte: elaborazioni su dati Alitalia

Dalla tabella emerge come le rotte interessate registrino un traffico medio per singolo volo che oscilla mediamente tra 15 e 25 passeggeri. Si tratta pertanto di rotte attualmente con limitati volumi di traffico.

Le rotte interessate dall'accordo di *franchising* sono servite da MINERVA con 8 aerei del tipo Dornier 328 con capacità di 32 posti.

16. La tabella 5 riassume la situazione concorrenziale sulle 5 rotte oggetto dell'accordo, sulle quali vi è un vettore concorrente. Le quote di mercato sono calcolate sui posti offerti, stimati in base alle frequenze settimanali delle rispettive compagnie. Va anche rilevato che sulla rotta Bologna-Napoli ALITALIA opera un proprio servizio parallelo a quello di MINERVA, con 3 frequenze giornaliere (2 nel fine settimana).

Tabella 5 - Rotte operate da ALITALIA (AZ) e MINERVA (Q2) in concorrenza con altri vettori

Rotta	Quota % AZ/Q2	Concorrente	Quota %
Cagliari-Firenze	30%	Meridiana	70%
Cagliari-Catania	24%	Alpi Eagles	76%
Cagliari-Genova	58%	Air Dolomiti	42%
Bologna-Napoli	60%	Lufthansa	40%
Bari-Catania	44%	Air Sicilia (*)	56%

(*) servizio di recente attivazione

N.B.: sulla Bologna-Napoli, la quota del servizio autonomo di ALITALIA è del 50%.

Fonte: elaborazioni su note di ALITALIA del 20 maggio e del 30 ottobre 1998

17. In tutte le altre rotte, MINERVA, operante in *franchising* per ALITALIA, è l'unico vettore. Fanno eccezione complessivamente 8 rotte interessate dall'accordo, in cui ALITALIA opera un proprio servizio autonomo parallelo a quello in *franchising*, come riportato dalla tabella seguente:

Tabella 6 - Altri servizi di ALITALIA sulle rotte incluse nell'accordo

Rotte	Frequenze	Aeromobile
Firenze-Malpensa	3 giornaliere (2 con Azzurra Air)	ATR
Trieste-Malpensa	1 giornaliera	MD-80
Genova-Malpensa	1 giornaliera	ATR
Napoli-Genova	3 giornaliere	ATR
Bologna-Malpensa	3 giornaliere	MD-80/82
Alghero-Malpensa	1 giornaliera (1)	MD-82
Bologna-Napoli	3 giornaliere (2 week-end)	MD-80
Ginevra-Malpensa	2 giornaliere	ATR, MD-80

(1) Dal mese di ottobre 1998, il collegamento operato da MINERVA è sospeso. Il collegamento è operato direttamente da ALITALIA.

Fonte: orario di ALITALIA 1° dicembre 1998 - 27 marzo 1999.

ALITALIA ha incrementato le proprie frequenze su alcune delle rotte interessate anche nel periodo di vigenza dell'accordo di *franchising* (Bologna-Malpensa, Firenze-Malpensa, Napoli-Bologna). Su quest'ultima inoltre, secondo l'orario al pubblico 1° dicembre 1998 - 27 marzo 1999, ALITALIA avrebbe interamente sostituito con i propri aeromobili il servizio fino a quel momento svolto da MINERVA in *franchising*.

18. Per quanto riguarda le rotte interessate dall'accordo che possono svolgere un ruolo di *feeding/defeeding* per l'*hub* di Malpensa, nella tabella successiva si riportano le possibilità di rotte alternative per i passeggeri in partenza/arrivo dai relativi aeroporti "minori". E' stata esclusa la tratta Ginevra-Malpensa (l'unica rotta internazionale dell'accordo), in quanto l'aeroporto di Ginevra è collegato con tutti i principali aeroporti europei, oltre ad avere alcuni collegamenti intercontinentali diretti.

Tabella 7 - collegamenti con *hub* alternativi

Rotta	Vettore	Hub alternativi	Vettori
Alghero-Malpensa	ALITALIA-MINERVA	Roma	ALITALIA
Bologna-Malpensa	ALITALIA-MINERVA	Roma, Monaco, Francoforte, Parigi, Vienna, Amsterdam, Bruxelles, Londra	ALITALIA, Lufthansa, Air France, Tyrolean Airlines, KLM, Sabena, British Airways
Firenze-Malpensa	ALITALIA-MINERVA	Monaco, Francoforte, Parigi, Bruxelles, Vienna	Lufthansa, Air France, Sabena, Tyrolean Airlines
Genova-Malpensa	ALITALIA-MINERVA	Roma, Monaco, Parigi, Londra, Zurigo	ALITALIA, Lufthansa/Air Dolomiti, Air France, British Airways, Swissair
Pisa-Malpensa	ALITALIA-MINERVA	Roma, Monaco, Londra	ALITALIA, Lufthansa/Air Dolomiti, British Airways
Perugia-Malpensa	ALITALIA-MINERVA	nessuno	
Trieste-Malpensa	ALITALIA-MINERVA	Roma, Monaco, Vienna	ALITALIA, Lufthansa/Air Dolomiti, Austrian Airlines

Fonte: elaborazioni su dati forniti da ALITALIA (notifica del 20 maggio 1998).

b) I rapporti fra ALITALIA e MINERVA

19. Prima di stipulare l'accordo in esame, ALITALIA ha operato direttamente o attraverso la sua controllata AVIANOVA sulle rotte Bologna-Napoli, Bologna-Linate, Perugia-Linate, Trieste-Linate, Genova-Napoli.

ALITALIA e MINERVA hanno poi operato in comune diverse rotte in virtù di accordi di *code sharing* e di *wet lease*, alcune delle quali poi inserite nell'accordo di *franchising* (tabella 8):

Tabella 8 - Rotte interessate da precedenti accordi tra Alitalia e Minerva

Rotte	forma	periodo
Malpensa-Firenze	<i>code sharing-block space</i>	set. 96-gen. 98
Bari-Catania	<i>code sharing</i>	nov. 96-gen. 98
Bari-Palermo	<i>code sharing</i>	nov. 96-gen. 98
Napoli-Firenze	<i>code sharing</i>	apr.-ott. 97
Trieste-Linate	<i>code sharing</i> <i>wet lease</i>	gen. -mar. 97 apr. 97- gen. 98
Genova-Malpensa	<i>code sharing/block space</i>	nov. 96 - mar. 97
Trieste-Venezia-Bari	<i>franchising</i>	feb. - mar. 98
Napoli-Genova	<i>wet lease</i>	mar. 97 - gen. 98
Bologna-Malpensa	<i>code sharing/block space</i>	apr. 97 - gen. 98
Alghero-Malpensa	<i>code sharing</i>	giu. - set. 97
Alghero-Trieste	<i>code sharing</i>	giu. - set. 97
Alghero-Torino	<i>code sharing</i>	giu. - set. 97
Cagliari-Genova	<i>code sharing</i>	ott. 97 - gen. 98
Cagliari-Firenze	<i>code sharing</i>	ott. 97 - gen. 98
Perugia-Linate	<i>wet lease</i>	ott. 97 - gen. 98

Napoli-Bologna	wet lease	ott. 97 - gen. 98
----------------	-----------	-------------------

Fonte: memoria di Alitalia, 30 ottobre 1998

20. In base a quanto previsto nel contratto di *franchising*, MINERVA è il vettore operativo su tutte le rotte della "rete aggregata", definisce la politica commerciale, utilizza i propri aerei e ne sostiene i relativi costi, salve le facilitazioni in termini di condizioni più favorevoli, di cui fruisce in virtù del sostegno di ALITALIA.

21. Oltre alle clausole già descritte (par. 8), l'accordo notificato non prevede vincoli di esclusiva tra le due compagnie. Allo stato attuale, comunque, l'accordo interessa l'intera rete di collegamenti operata da MINERVA (audizione del 22 ottobre 1998, nota pervenuta il 2 novembre 1998).

MINERVA decide le rotte e le frequenze sulle stesse, in accordo con ALITALIA, con la quale periodicamente concorda un operativo congiunto. Anche gli *slot* sono assegnati a MINERVA, anche se talora questa ha utilizzato alcuni *slot* assegnati ad ALITALIA (audizione del 22 ottobre 1998).

L'operativo di MINERVA si è andato estendendo successivamente alla stipula dell'accordo di *franchising*. Al momento della notifica dell'accordo, le rotte interessate erano 18, mentre attualmente il numero di rotte operate da MINERVA, tutte ricomprese nell'accordo in esame, è di 27, con 3 rotte sospese alla fine del mese di ottobre 1998. Dopo la stipula dell'accordo, l'intero operativo di MINERVA è sempre stato ricompreso nella "rete aggregata" di cui all'accordo stesso.

22. In base al contratto stipulato tra le parti, ALITALIA cura i rapporti con le agenzie di viaggio anche per conto di MINERVA, che non intrattiene alcuna relazione commerciale con le stesse, sulla base di accordi nazionali (audizione del 22 ottobre 1998).

c) La posizione di MINERVA e ALITALIA sull'insieme dei collegamenti nazionali

23. MINERVA, nel 1997, ha servito 16 destinazioni, tutte nazionali, con un'offerta di circa 300.000 posti e un numero di passeggeri trasportati inferiore a 200.000⁵ (nota di MINERVA del 2 novembre 1998).

24. ALITALIA nel 1997 ha complessivamente trasportato oltre 24 milioni di passeggeri, con un'offerta di posti/Km di oltre 50 miliardi, per 36 miliardi passeggeri/Km trasportati, e un coefficiente di utilizzazione dei posti del 71,8%.

Sull'insieme dei collegamenti nazionali, ALITALIA nel 1997 ha trasportato 13,6 milioni di passeggeri, con un coefficiente di utilizzazione dei posti del 72,4% (dati dal bilancio ALITALIA 1997). Sempre a livello nazionale, sono stati operati voli per 60 collegamenti nazionali, per un'offerta di circa 19 milioni di posti⁶ (nota di ALITALIA del 30 ottobre 1998). ALITALIA detiene inoltre una quota del 77,4% del traffico passeggeri sulle rotte nazionali (dato riportato nel bilancio ALITALIA 1997).

25. ALITALIA è presente in ognuno degli aeroporti interessati dall'accordo con collegamenti verso altre destinazioni, nazionali e internazionali, come indicato dalla tabella seguente:

Tabella 9 - numero di destinazioni nazionali e internazionali servite da ALITALIA dagli aeroporti interessati

Aeroporto	n. destinazioni
Linate	45 (*)
Malpensa	6 (*)
Alghero	3
Bologna	4
Bari	3
Cagliari	3
Catania	7
Firenze	2
Genova	1

⁵ Per l'istanza di riservatezza delle parti, ai sensi dell'art. 13 del DPR n. 217/98, i dati sono riportati con un arrotondamento.

⁶ Per l'istanza di riservatezza delle parti, ai sensi dell'art. 13 del DPR n. 217/98, i dati sono riportati con un arrotondamento.

Lamezia	3
Napoli	7
Palermo	12
Pisa	4
Torino	9
Trieste	1
Venezia	10

(*) Fino al 25 ottobre 1998; successivamente, ALITALIA ha modificato la ripartizione dei propri voli tra i due aeroporti, incrementando quelli da Malpensa.

N.B.: non sono comprese le destinazioni servite con l'accordo di *franchising*.

Fonte: orario ALITALIA.

26. Il gruppo ALITALIA al 31 dicembre 1997 disponeva di 13 velivoli per il breve raggio (9 ATR-42 con capacità di trasporto di 46 passeggeri e 4 ATR-72 aventi capacità di 66 passeggeri) (memoria di ALITALIA del 23 dicembre 1998).

Come già descritto, MINERVA opera sulle sue rotte tramite 8 aerei Dornier 328 con capacità di trasporto di 32 posti. MINERVA ha sempre adottato una strategia volta a svolgere collegamenti diretti tra varie città di provincia, senza scali intermedi (audizione del 22 ottobre 1998).

27. Oltre al contratto concluso tra ALITALIA e MINERVA, sono in corso altri accordi di *franchising* tra ALITALIA e AZZURRA AIR per le rotte nazionali e internazionali, e di *code sharing* (1 rotta) e *code sharing/block space* (3 rotte) tra ALITALIA e MERIDIANA, ed è allo stato di *memorandum of understanding* un ulteriore accordo di *franchising* tra ALITALIA e ALPI EAGLES (note di ALITALIA del 20 maggio e del 13 luglio 1998, audizione del 30 ottobre 1998).

28. Tra gli altri vettori nazionali, solo AIR DOLOMITI ha in corso un accordo operativo con un vettore di maggiori dimensioni (LUFTHANSA). Con AIR ONE, principale concorrente sulla rotta Roma-Linate, ALITALIA ha progettato la creazione di un accordo di *code sharing* su alcune rotte nazionali e internazionali a partire dalla stagione *Winter 97-98* (come peraltro già riportato sull'orario pubblicato da ALITALIA per il periodo 26 ottobre 1997-28 marzo 1998), ma il progetto non è mai diventato operativo.

d) Le barriere all'entrata sui collegamenti nazionali

29. In merito alle caratteristiche dei collegamenti nazionali, LUFTHANSA ha sostenuto che l'entrata sulle rotte nazionali per un vettore estero, anche di rilevanti dimensioni, risulta alquanto onerosa, poiché presuppone un ingente investimento, che richiede tempi lunghi per raggiungere il *break-even*. La clientela, soprattutto quella *business*, non può infatti essere interessata a un'offerta di un nuovo concorrente fin quando non è operata una varietà di rotte, incluse quelle ad alto volume di traffico. A ciò devono aggiungersi un congruo numero di frequenze sulle stesse rotte e un programma *frequent flyer* che comprenda anche rotte internazionali, in considerazione dell'ampia offerta di ALITALIA e dell'ampiezza del suo programma *frequent flyer*.

La carenza di *slot* per le rotte di maggiore interesse commerciale (Roma-Linate, Roma-Malpensa) e la *brand fidelity* dei passeggeri al vettore di bandiera costituirebbero un elemento significativo delle barriere all'entrata. Una valida alternativa, che consenta di superare gli ostacoli descritti, sarebbe quella "*di acquisire o allearsi con un vettore nazionale*" che abbia la disponibilità degli *slot*. Tale strategia è però di difficile realizzazione per le intese di ALITALIA con gli stessi vettori (audizione del 16 dicembre 1998).

30. Anche BRITISH AIRWAYS ha indicato nell'indisponibilità degli *slot* nei principali aeroporti, in orari commercialmente significativi e rilevanti, una barriera all'entrata sulle rotte interne italiane. Un altro elemento idoneo a scoraggiare l'entrata è stato ritenuto il dispiegamento sulle rotte prescelte dal vettore entrante di un numero di frequenze di voli e di un'offerta complessiva di posti, da parte del vettore dominante, tali da rendere economicamente insostenibili le condizioni di gestione da parte del vettore entrante (nota del 22 dicembre 1998).

e) Gli effetti dell'accordo sull'offerta

31. La tabella 10 riporta la situazione delle rotte incluse nell'accordo, specificando se costituiscono una nuova attivazione conseguente all'accordo notificato tra ALITALIA e MINERVA ed entrato in vigore nel mese di febbraio 1998. Viene anche specificato se sulle altre rotte vi sia stato un aumento del numero dei voli complessivi di ALITALIA. Si rammenta che le rotte su Linate dal 25 ottobre 1998 sono operate su Malpensa.

Tabella 10 - nuove rotte dirette attivate con l'accordo di *franchising*

Rotta	nuova attivazione	nuove frequenze giornaliere
Malpensa-Firenze	no	
Bari-Catania	no	
Bari-Palermo	no	
Trieste-Genova	no	
Trieste-Linate (Malpensa)	no	1
Venezia-Bari	no (1)	
Napoli-Genova	no	1
Alghero-Malpensa	no	
Alghero-Trieste	no	
Alghero-Torino	no	
Cagliari-Genova	no	
Cagliari-Firenze	no	
Perugia-Linate (Malpensa)	sì (2)	1
Bari-Firenze	sì	
Bari-Bologna	sì	
Trieste-Cagliari	sì	
Cagliari-Napoli	sì	
Bari-Cagliari	sì	
Napoli-Trieste	sì	
Napoli-Bologna	no	1
Bologna-Lamezia	no	
Cagliari-Catania	no (già operata da Alpi Eagles)	
Bologna-Malpensa	no	
Pisa-Malpensa	sì	
Bari-Genova	sì	
Genova-Malpensa	no	
Ginevra-Malpensa	sì	

(1) Prima dell'accordo, e nei primi 2 mesi dello stesso, veniva operata la rotta Trieste-Venezia-Bari.

(2) Nel 1997, il servizio prevedeva uno scalo a Bologna.

Fonte: elaborazioni su dati di ALITALIA.

In seguito alla stipula dell'accordo di *franchising* tra le parti, l'operativo di MINERVA si estende a 10 rotte in precedenza non servite da nessuno dei due vettori: Bari-Firenze, Bari-Bologna, Cagliari-Catania, Trieste-Cagliari, Cagliari-Napoli, Bari-Cagliari, Napoli-Trieste, Pisa-Malpensa, Bari-Genova, oltre alla Ginevra-Malpensa. Una di queste rotte (Cagliari-Catania) era già operata da ALPI EAGLES. Tra i servizi diretti di nuova costituzione si può aggiungere la Perugia-Linate (ora Malpensa), servizio che prima dell'accordo prevedeva uno scalo.

Risulterebbe pertanto che in seguito all'accordo notificato siano stati attivati 10 nuovi collegamenti diretti, in precedenza non serviti da nessun vettore.

f) I costi e le tariffe

32. MINERVA sostiene direttamente i costi del carburante e i rapporti con le società aeroportuali per quanto riguarda le condizioni di *handling*.

In virtù dell'accordo con ALITALIA, MINERVA può tuttavia ottenere dai fornitori condizioni migliori di quelle che potrebbe ottenere singolarmente, in quanto le vengono applicate condizioni simili a quelle di ALITALIA nel costo del carburante (riduzione di circa il 40%, anche se ora compensata dalla generale diminuzione dello stesso costo), nell'*handling* aeroportuale e nel *catering* (costi pari a quelli sostenuti da ALITALIA, ma circa quattro volte inferiori a quelli che sarebbero sostenuti autonomamente dalla società) (audizione di MINERVA del 22 ottobre 1998).

33. Le tariffe sulle rotte in *franchising* vengono fissate da MINERVA. Poiché l'adeguamento alla più articolata struttura tariffaria di ALITALIA, a parità di passeggeri trasportati, avrebbe potuto far diminuire i ricavi complessivi di MINERVA e allontanarne il punto di pareggio, su alcune tratte sono state aumentate le

tariffe base, anche se le tariffe medie praticate al pubblico sarebbero complessivamente diminuite, a seguito dei risparmi di costo derivanti dall'accordo (audizione di MINERVA del 22 ottobre 1998).

34. In merito alle tariffe, nella tabella 11 sono riportati i confronti temporali per le singole rotte (dati forniti da MINERVA e ALITALIA in data 2 e 4 novembre 1998). L'andamento delle tariffe è rappresentabile, a titolo esemplificativo, da quello relativo a due categorie tariffarie: la tariffa piena di classe economica solo andata (*one way*), con utilizzo illimitato del biglietto, e la tariffa "Pex", che introduce uno sconto con limitazioni all'utilizzo del biglietto. Le due categorie possono, in prima analisi, essere considerate rappresentative di quelle effettivamente utilizzate dai passeggeri che viaggiano per motivi di affari e da quelli in viaggio per motivi "turistici"⁷.

Per i collegamenti diretti che erano già operativi prima dell'accordo, il confronto viene fatto su base annuale, anche qualora la rotta sia stata in precedenza operata sotto un'altra forma di accordo tra MINERVA e ALITALIA. Per i collegamenti di nuova attivazione, il confronto viene fatto rispetto alla tariffa in vigore al momento dell'inizio del servizio. Sono state omesse le rotte operate solamente nel mese di ottobre 1998.

Tabella 11 - Variazioni delle tariffe di Alitalia/Minerva sulle rotte interessate dall'accordo

Rotte	Periodo	Y o/w	var. %	PEX/HPXN	var. %
Alghero-Malpensa	set-97	248.000	3%	348.000	29%
	set-98	255.000		450.000	
Alghero-Torino	set-97	248.000	3%	348.000	29%
	set-98	255.000		450.000	
Alghero-Trieste	set-97	298.000	6%	418.000	6%
	set-98	315.000		444.000	
Bari-Bologna	gen-98	255.000	6%	355.000 (1)	0%
	set-98	270.000		355.000	
Bari-Cagliari	giu-98	295.000	0%	400.000	0%
	set-98	295.000		400.000	
Bari-Catania	set-97	248.000	9%	348.000	2%
	set-98	270.000		355.000	
Bari-Palermo	set-97	248.000	9%	348.000	2%
	set-98	270.000		355.000	
Bari-Firenze	mar-98	255.000	6%	355.000 (1)	0%
	set-98	270.000		355.000	
Bologna-Lamezia	gen-98	315.000	5%	441.000	0%
	set-98	330.000		440.000	
Bologna-Malpensa	set-97	147.000	9%	206.000	2%
	ott-98	160.000		210.000	
Cagliari-Catania	mar-98	265.000	-4%	400.000 (1)	-9%
	ott-98	255.000		365.000	
Cagliari-Firenze	set-97	240.000	8%	336.000	9%
	set-98	260.000		365.000	
Cagliari-Genova	set-97	248.000	5%	348.000	6%
	set-98	260.000		370.000	
Cagliari-Trieste	mar-98	320.000	0%	450.000 (1)	0%
	set-98	320.000		450.000	
Firenze-Malpensa	set-97	203.000	-19%	285.000	-25%
	set-98	165.000		215.000	
Genova-Malpensa	mar-97	142.000	13%	199.000	6%
	ott-98	160.000		210.000	
Napoli-Bologna	ott-97	212.000	8%	297.000	4%

⁷ Dal 29 marzo 1998, ALITALIA ha modificato la sua struttura tariffaria. In particolare, la tariffa "PEX" è stata sostituita dalla tariffa "HPXN", che mantiene le stesse condizioni di utilizzo (andata/ritorno, minimo di permanenza la domenica), ma allungando il periodo massimo di permanenza consentita (da 1 a 2 mesi). Anche se le condizioni non sono esattamente identiche, risulta ragionevole utilizzare la tariffa "HPXN" come proseguimento della serie storica della tariffa "PEX".

Rotte	Periodo	Y o/w	var. %	PEX/HPXN	var. %
	set-98	230.000		310.000	
Napoli-Cagliari	mar-98	220.000	0%	310.000	0%
	set-98	220.000		310.000	
Napoli-Genova	set-97	248.000	9%	348.000	2%
	set-98	270.000		355.000	
Napoli-Trieste	giu-98	260.000	4%	355.000	0%
	set-98	270.000		355.000	
Perugia-Linate	ott-97	237.000	-14%	332.000	-19%
	set-98	205.000		270.000	
Trieste-Genova	gen-98	220.000	2%	n. d.	n. d.
	apr-98	225.000		310.000	
Trieste-Linate	set-97	163.000	10%	229.000	3%
	set-98	180.000		235.000	
Venezia-Bari	feb-98	285.000	5%	400.000 (1)	0%
	set-98	300.000		400.000	

Legenda: Y o/w = classe economica, *one way* (solo andata)

(1) Tariffa in vigore da aprile 1998

Fonte: elaborazione su dati forniti da ALITALIA e MINERVA.

I prezzi relativi al periodo ottobre 1998-marzo 1999 non si discostano da quelli indicati nella tabella 11 (nota di ALITALIA del 16 novembre 1998). Va aggiunto che per le rotte Bari-Bologna, Bari-Cagliari, Bari-Firenze, Venezia-Bari, Cagliari-Trieste, Napoli-Trieste la tariffa "HPXN" ha subito un incremento nei mesi estivi, per essere successivamente ridotta.

L'analisi evidenzia un generale aumento delle due categorie di tariffe, variabile dal 2% al 10%. Si registrano riduzioni solo sulle rotte Firenze-Malpensa, Perugia-Linate (ora Malpensa) e Cagliari-Catania, nel primo caso per una rotta che serve un *hub* intercontinentale e rispetto al quale, per i passeggeri in partenza da Firenze, esistono collegamenti alternativi con altri *hub* europei. Sulla Cagliari-Catania opera anche ALPI EAGLES come concorrente. I prezzi sulla Napoli-Cagliari, sulla Bari-Cagliari e sulla Cagliari-Trieste risultano invariati.

MINERVA ha comunque sostenuto che il ricavo medio per passeggero sulle rotte interessate (e quindi il prezzo medio effettivamente pagato dai passeggeri) è diminuito tra il mese di ottobre 1997 e quello di marzo 1998, e in particolare del 17,8% per la rotta Trieste-Genova, del 13,8% per la rotta Lamezia-Bologna e dell'11,1% per la rotta Bari-Venezia (audizione del 21 dicembre 1998).

VI. Le argomentazioni delle parti

a) Il mercato rilevante

35. In merito al mercato di riferimento, nel cui ambito valutare l'accordo notificato, ALITALIA osserva preliminarmente che su alcune singole rotte (ad esempio Napoli-Bologna) vi sarebbe sostituibilità tra il servizio aereo e il servizio ferroviario "Eurostar".

ALITALIA afferma, inoltre, che l'eventuale sostituzione di un vettore con un altro non può apprezzarsi limitatamente alla singola rotta locale, ma deve contestualizzarsi nell'ambito del complessivo mercato nazionale o di una sua parte rilevante (che non potrebbe comunque coincidere con una singola rotta *point-to-point*, di tipo locale). Secondo ALITALIA, quindi, sotto questo particolare profilo non può condividersi l'opinione dell'Autorità secondo la quale le singole rotte interessate dall'accordo dovrebbero considerarsi come una prima tipologia di mercato rilevante. Né per ALITALIA appare pertinente il riferimento alla sentenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee dell'11 aprile 1989, nella causa 66/86, *Ahmed Saeed/Flugreisen*, ove la Corte venne chiamata a giudicare, fra l'altro, della compatibilità con l'articolo 85 Trattato CEE degli accordi bilaterali o multilaterali sulle tariffe dei voli di linea e non dell'effetto di accordi di *franchising* fra vettori aerei nazionali.

La valutazione dovrebbe inoltre tenere conto della concorrenza a livello europeo tra le maggiori compagnie. L'accordo con MINERVA servirebbe a quest'ultima a rimanere all'interno di un mercato globale di dimensioni europee, dove numerosi grandi vettori hanno già concluso varie tipologie di accordi di collaborazione con i vettori più piccoli (si pensi a BRITISH AIRWAYS, ad AIR FRANCE, a LUFTHANSA), rafforzando così la loro posizione dominante (memoria del 23 dicembre 1998).

b) L'assenza di restrizioni della concorrenza tra ALITALIA e MINERVA

36. Con riguardo all'impatto dell'accordo di *franchising* sull'assetto delle relazioni concorrenziali di ALITALIA e MINERVA, ALITALIA ritiene che sulle rotte oggetto dell'accordo la posizione dominante di ALITALIA si attenua, dando la possibilità a un vettore più piccolo di operare su un mercato in cui il 76,2% dei collegamenti è operato dal vettore di bandiera. A ciò si aggiunge che l'accordo di *franchising* fra ALITALIA e MINERVA interessa attualmente 27 rotte, di cui 13 sono rotte nuove, iniziate per effetto dell'accordo di *franchising*. Delle rimanenti 14 rotte, 10 rappresentano comunque nuovi collegamenti ALITALIA resi possibili da accordi di collaborazione intercorsi fra quest'ultima e MINERVA, successivamente sfociati nell'accordo di *franchising*. Rispetto alle suddette rotte non risulta sostenibile affermare che l'accordo di *franchising* ha determinato la sostituzione di MINERVA ad ALITALIA, con pregiudizio della possibile futura concorrenza di quest'ultima sulle rotte oggetto dell'accordo. Fra le due compagnie non c'è concorrenza possibile ove il vettore minore non si appoggi a una compagnia di maggiori dimensioni: le diverse dimensioni della flotta e degli aeromobili che la compongono impedirebbero a MINERVA di entrare sulle rotte autonomamente servite da ALITALIA. Inoltre, gli aeromobili di minori dimensioni utilizzati da ALITALIA (con 46 e 66 posti), per i loro costi operativi, non sarebbero in grado di servire economicamente le rotte esercitate da MINERVA con velivoli da 32 posti (audizione del 21 dicembre 1998 e memoria del 23 dicembre 1998).

37. L'accordo *de quo* consente dunque a MINERVA di operare su collegamenti di *feeding/defeeding* verso aeroporti "perno", in concorrenza con altre compagnie, e dunque di conquistare proprie quote di mercato su tratte altrimenti inaccessibili. Pertanto in rapporto ai collegamenti *origin-destination*, l'accordo consente a MINERVA di attivare nuovi collegamenti (come nel caso di Pisa-Malpensa e di Ginevra-Malpensa; ma anche i collegamenti Firenze-Malpensa, Alghero-Malpensa, Bologna-Malpensa e Genova-Malpensa si sono potuti attivare solo in seguito agli accordi di collaborazione - *wet lease* o *code-sharing* - conclusi da ALITALIA con MINERVA). L'accordo consente, inoltre, di aumentare le frequenze su collegamenti già attivi (è il caso della Trieste-Linate, che dal 25 ottobre 1998 è divenuta Trieste-Malpensa ed è passata da 3 a 4 frequenze), rispondendo alla domanda degli utenti interessati alla tratta come *feeding* per la prosecuzione di un viaggio internazionale, raggiungendo nel contempo il *break even*; esso consente a MINERVA di entrare in competizione su quelle tratte con i vettori che collegano *hub* alternativi, acquisendo quote di mercato eventualmente spendibili in futuri accordi di *partnership* con compagnie straniere interessate a entrare sul mercato italiano. L'accordo, dunque, collegando la tratta di nicchia al percorso accessorio internazionale, offre al consumatore un servizio che le due società da sole non potrebbero assicurare (audizione MINERVA del 22 ottobre 1998 e memoria del 23 dicembre 1998).

38. In merito alla propria strategia, MINERVA ha inoltre osservato come attualmente stia occupando una nicchia di mercato che le consente di ottenere risultati positivi, anche in virtù delle dimensioni degli aerei utilizzati. MINERVA, infatti, privilegia la presenza su mercati dove non operano altri vettori, cercando di servire rotte potenzialmente interessanti, ma dove la domanda possa essere soddisfatta da aerei con ridotto numero di posti (audizione del 22 ottobre 1998).

39. ALITALIA ha spiegato come la scelta della forma del *franchising* per le alleanze con altri vettori, rispetto ad altri strumenti, dipenda dalle caratteristiche del vettore partner. Infatti, il *code-sharing* è utilizzato con un partner che abbia già un *goodwill* (ad esempio MERIDIANA). Con i vettori più piccoli, soprattutto se di recente costituzione e perciò non ancora affermati sul mercato, è invece preferibile il *franchising*. Questo tipo di accordo serve di converso proprio ai piccoli vettori per migliorare il proprio *goodwill* (audizione del 30 ottobre 1998).

40. Riguardo alla propria strategia in materia di accordi di *franchising*, ALITALIA ha specificato che l'individuazione del partner non può prescindere dal mercato e dal prodotto. Ogni vettore individua un bacino di traffico da servire e in base a questo valuta quindi lo strumento migliore per poter vendere il prodotto in quel mercato. A seconda della scelta, si arriva a definizioni di prodotto più o meno ampie e ai conseguenti aspetti di politica commerciale. L'analisi si basa sul potenziale di mercato e sulla possibilità di crescita futura del traffico sulla singola rotta. Alcune delle rotte oggetto dell'accordo notificato non erano attivate, poiché l'utilizzo in via autonoma da parte di ALITALIA non avrebbe garantito sufficienti ritorni. In una *partnership* con un vettore minore può invece risultare conveniente aumentare il numero di prodotti offerti alla clientela (audizione del 30 ottobre 1998).

41. MINERVA ha evidenziato che la durata del contratto è da considerare come idonea a consentire il recupero degli investimenti effettuati. Un periodo inferiore a tre anni (periodo minimo di vigenza dell'accordo) vanificherebbe lo sforzo economico che MINERVA ha dovuto sopportare per adeguarsi agli

standard di ALITALIA. Obiettivo di MINERVA è il raggiungimento del *break-even point*. Solo allora essa sarà in grado di operare autonomamente, potendo scegliere liberamente la strategia da seguire (audizione del 22 ottobre 1998).

42. ALITALIA ha poi negato che l'accordo comporti restrizioni della concorrenza su due rotte, se considerate sotto l'approccio *origin-destination*. Se è vero che per la rotta Alghero-Malpensa l'unico *hub* alternativo è quello di Roma Fiumicino, sulla rotta Roma-Alghero ALITALIA è in concorrenza con il vettore nuovo entrato ITALAIR, per cui il passeggero in partenza da Alghero e in transito da Fiumicino potrebbe agevolmente utilizzare tale vettore e proseguire il suo viaggio su un altro vettore estero in partenza dallo scalo romano, non venendo perciò vincolato a utilizzare un collegamento integrato di ALITALIA. Per la rotta Perugia-Malpensa, pur ammettendo l'assenza di collegamenti con "aeroporti-perno" alternativi, ALITALIA evidenzia come i prezzi siano diminuiti su tale rotta (memoria del 23 dicembre 1998).

c) *L'assenza di ostacoli all'ingresso sul mercato*

43. MINERVA ha ricordato come l'accordo riguardi tutto l'operativo della società, ma non preveda vincoli di esclusiva, essendo possibile in astratto aprire nuove rotte e concludere accordi con altri partner. MINERVA ha tuttavia sottolineato che di fatto il rapporto in corso con ALITALIA rende indubbiamente meno agevole la stipula di accordi con altri operatori (audizione del 22 ottobre 1998 e del 21 dicembre 1998).

La mancanza di vincoli di esclusiva è stata sottolineata anche da ALITALIA, secondo la quale ciò costituisce uno degli elementi che renderebbero l'accordo notificato compatibile o addirittura favorevole alla concorrenza (audizione del 30 ottobre 1998 e del 21 dicembre 1998).

44. Secondo ALITALIA anche la partecipazione ai *frequent flyer programs* del *franchisor* deve considerarsi perfettamente lecita nell'ambito del *franchising*, per la sua inidoneità a tradursi, per il tipo di accordo considerato, in ostacolo all'ingresso di nuovi concorrenti. Potrebbero infatti sollevarsi obiezioni, a tale riguardo, solo laddove fosse negata a vettori "terzi" la possibilità di partecipare al programma di *frequent flyer* ALITALIA, o laddove fossero previste clausole di esclusiva a favore del partecipante o del partecipato con esclusione della partecipazione di qualsiasi altro concorrente potenziale. Tali ipotesi, peraltro, non interessano il caso di specie: nessuna richiesta di partecipazione è infatti stata avanzata fino a oggi da altri vettori. Né, in mancanza di clausole di esclusiva a favore dei partner contrattuali, si potrebbe fondatamente ritenere che una tale ipotesi possa verificarsi in futuro.

Nell'accordo in parola non sono presenti quelle clausole che la giurisprudenza comunitaria (*Pronuptia de Paris GmbH e Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis*, sentenza della Corte di Giustizia del 28/01/1986, causa 161/84) ha ritenuto in un contratto di *franchising* restrittive della concorrenza. Secondo ALITALIA non ricorrono, dunque, elementi tali da giustificare una valutazione dell'accordo come ostativo all'entrata sul mercato di nuovi concorrenti. Nessun elemento dell'accordo sarebbe idoneo a escludere che in futuro un altro vettore possa decidere con successo di entrare sulle rotte attualmente operate da MINERVA sotto il *brand name* ALITALIA. In forza dei suddetti accordi, invece, MINERVA diventa un interlocutore potenziale dei nuovi competitori che vorranno intraprendere il servizio per le rotte oggetto degli accordi in questione. ALITALIA osserva come un accordo di cooperazione *sub specie* di *franchising* possa considerarsi ostativo all'entrata di nuovi concorrenti solo laddove il vettore operativo detenga una quota rilevante del mercato di riferimento. Nel caso di specie, essendo MINERVA il vettore che esercita in *franchising* le rotte considerate e che ne sostiene il rischio imprenditoriale, stante l'esigua quota di mercato dallo stesso detenuta, l'accordo non risulterebbe restrittivo della concorrenza (memoria del 23 dicembre 1998).

Né si potrebbe sostenere, secondo ALITALIA, che l'accordo possa determinare un più generale ostacolo all'ingresso sulle rotte nazionali. Al contrario, si sarebbe assistito alla recente entrata di alcuni operatori su rotte c.d. minori (es. ITALAIR su Roma-Alghero) (memoria di ALITALIA del 23 dicembre 1998). Anche MINERVA ha sottolineato questo punto, ricordando l'ingresso di un nuovo operatore sulla Foggia-Bologna, rotta in potenziale concorrenza con la Bologna-Bari, operata da MINERVA (audizione del 21 dicembre 1998).

45. ALITALIA ha inoltre sostenuto che a MINERVA, in quanto vettore operativo sulle rotte interessate e come tale soggetto che assume il rischio imprenditoriale, deve essere attribuita la quota di mercato detenuta sulle singole rotte, e non ad ALITALIA, che cede solamente il proprio marchio in virtù della natura stessa dell'accordo di *franchising* (memoria del 23 dicembre 1998).

46. Le rotte attualmente operate da MINERVA sono state scelte e decise dalla stessa società, che è titolare degli *slot*. Solo in alcuni casi MINERVA ha fatto ricorso ad ALITALIA per l'utilizzo di alcuni *slot*. MINERVA, comunque, è intenzionata a proseguire la sua politica commerciale decidendo autonomamente le

rotte e le frequenze sulle stesse. In accordo con ALITALIA, tuttavia, essa concorda periodicamente un operativo congiunto (audizione del 22 ottobre 1998).

d) I benefici per gli utenti e per l'industria nazionale

47. Secondo MINERVA, l'accordo stipulato con ALITALIA, oltre all'apertura di nuove rotte, determinerebbe un altro vantaggio per i consumatori, consentendo ai passeggeri di MINERVA di partecipare al programma di *frequent flyer* riservato ai passeggeri dei voli di ALITALIA e permettendo, per converso, a questi ultimi di accumulare punteggio anche su voli minori che ALITALIA normalmente non effettua. Questo tipo di vantaggio non sarebbe possibile con altre formule di accordo quali il *code-sharing* (audizione del 22 ottobre 1998).

48. ALITALIA ha sottolineato come il *franchising* sia uno strumento ampiamente utilizzato dalle principali società del trasporto aereo internazionale, sia per i passeggeri che per le merci. Lungi dall'aver natura restrittiva della concorrenza, esso determina dei vantaggi per entrambi i vettori, poiché negli accordi di *franchising* il piccolo vettore *franchisee* si impegna a esercitare direttamente i servizi di trasporto aereo pubblico di linea, avvalendosi del vettore più grande e fruendo di vantaggi in termini di costi generali. Ciò consente al vettore più piccolo di raggiungere l'equilibrio economico e rimanere perciò sul mercato, al vettore più grande di essere presente su rotte che, per i loro deboli volumi di traffico, mal si adatterebbero alla struttura della sua flotta e al suo *core business*. In assenza dell'accordo notificato, pertanto, né ALITALIA né MINERVA potrebbero operare sulle rotte interessate (notifica del 20 maggio 1998, audizione del 30 ottobre 1998 e memoria pervenuta in pari data).

Anche MINERVA ha evidenziato come la stipula dell'accordo notificato sia necessaria per consentire il raggiungimento di livelli di redditività che garantiscano la permanenza sul mercato e consentano alla società di affermare la propria immagine. In particolare, per servire le rotte oggetto dell'accordo, caratterizzate da limitati volumi di traffico, risultano maggiormente attrezzati i vettori c.d. regionali, per i quali, però, MINERVA ritiene necessarie alleanze con vettori di maggiori dimensioni (in particolare ALITALIA) per superare la fase di avviamento (audizione di MINERVA del 22 ottobre 1998).

49. I vantaggi che l'accordo determinerebbe per MINERVA andrebbero rinvenuti nell'abbattimento di tutti i costi di struttura (es. marketing, biglietteria, CRS), che vengono condivisi con ALITALIA e che sarebbero invece proibitivi per un vettore delle dimensioni di MINERVA (audizione di MINERVA del 22 ottobre 1998).

Tali risparmi per il *franchisee* sono stati sottolineati anche da ALITALIA, che ha d'altronde dichiarato che l'accordo non determina riduzioni di costo per il vettore maggiore (audizione di ALITALIA del 30 ottobre 1998).

50. Per quanto riguarda la scelta delle tratte incluse nell'accordo notificato, ALITALIA ha sostenuto che l'inclusione di rotte *point-to-point* è perfettamente in linea con i suoi obiettivi più generali. Lo sviluppo delle rotte di *feeding/defeeting* dei propri *hub* (cioè l'alimentazione della rete del *franchisor*) costituisce l'obiettivo principale dell'accordo, ma non esaurisce la strategia di ALITALIA. Il vettore di bandiera, infatti, intende essere presente sul mercato, sviluppando la propria presenza e la propria immagine sul maggior numero possibile di rotte. Con la formula del *franchising*, il *franchisee* può proporre al *franchisor* di collegare punti (mercati) che ritiene interessanti da sviluppare. La proposta del *franchisee* è accolta da ALITALIA se viene ritenuta esistente la possibilità di creare valore aggiunto dai nuovi servizi. Per ALITALIA, infatti, può essere conveniente, dal punto di vista dell'immagine e della completezza del portafoglio prodotti, offrire ai suoi clienti la possibilità di effettuare voli senza scalo anche tra città periferiche (audizione del 30 ottobre 1998, memoria del 23 dicembre 1998).

51. MINERVA, infine, sottolinea che con la rete di accordi creata da ALITALIA con altri vettori nazionali, l'industria del trasporto aereo italiano potrà meglio rispondere alla prossima concorrenza dei vettori esteri, anche sui mercati regionali. Solo con l'ingresso di questi ultimi infatti, secondo MINERVA, potranno determinarsi effettive condizioni di concorrenza sulle rotte italiane (audizione del 22 ottobre 1998).

e) L'istanza di autorizzazione in deroga

52. In merito alla richiesta di autorizzazione in deroga, MINERVA ha dichiarato di non ritenere l'accordo restrittivo della concorrenza. Essa ritiene, comunque che, in caso di esenzione, sarebbe necessario che l'accordo avesse una durata di almeno tre anni, in quanto un periodo più breve vanificherebbe lo sforzo

economico che MINERVA ha dovuto sopportare per adeguarsi agli standard di ALITALIA (audizione del 22 ottobre 1998).

Anche ALITALIA ha ribadito di ritenere che l'accordo notificato debba essere valutato come non restrittivo della concorrenza, e quindi di non ritenere necessaria l'esenzione in deroga. L'istanza è stata presentata in subordine alla richiesta di attestazione negativa, solo nell'ipotesi che l'Autorità ravvisi l'esistenza di elementi restrittivi della concorrenza (audizione del 30 ottobre 1998, memoria del 23 dicembre 1998).

53. In merito all'esenzione, ALITALIA ritiene che l'accordo notificato produca benefici effetti nei confronti dei consumatori, poiché interessa rotte che consentono un accesso limitato ai grandi vettori per la necessità, eminentemente economica, di impiegare aeromobili di piccole dimensioni. L'accordo pertanto lascerebbe spazio alle imprese di piccole dimensioni, non sempre in grado di soddisfare con i propri mezzi la domanda di servizi di trasporto aereo su tali rotte, essendo prive di una capacità commerciale, di marketing e organizzativa idonea a coprire e a soddisfare le sempre crescenti esigenze del mercato. Per tale ragione il *franchising* risponde esattamente alle esigenze della moderna struttura del trasporto aereo, nella quale il marchio della compagnia più grande ha assunto un'importanza crescente per i passeggeri grazie alle garanzie di affidabilità e sicurezza che ad essa si collegano.

Costituirebbe inoltre motivo di autorizzazione in deroga, ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90, la circostanza che il piccolo vettore, stipulato l'accordo, può offrire tariffe competitive sotto l'insegna di una prestigiosa compagnia aerea capace di attrarre clientela su rotte che altrimenti sarebbero commercialmente non sfruttabili; la stessa giurisprudenza comunitaria ha rappresentato il *franchising* come strumento idoneo a incentivare le imprese di minori dimensioni, a migliorare la distribuzione e, dunque, a promuovere gli interessi del pubblico dei consumatori.

L'accordo svilupperebbe, inoltre, l'attività di *feeding-defeeting* in relazione alle rotte internazionali. Infatti, esso consente a MINERVA di collegare vari centri regionali con i principali *hub* italiani, collegamenti che MINERVA non avrebbe potuto effettuare isolatamente, non rivestendo un ruolo competitivo a livello internazionale. L'accordo permetterebbe anche di migliorare i collegamenti *point-to-point*: MINERVA, infatti, in seguito all'accordo, ha potuto offrire ai consumatori l'integrazione del collegamento *point-to-point* alla rete ALITALIA. Infine, le clausole dell'accordo che potrebbero assumersi come astrattamente lesive della concorrenza, risultano in concreto necessarie alla realizzazione della causa del contratto di *franchising*, sicché senza di esse l'accordo non potrebbe trovare esecuzione (memoria del 23 dicembre 1998).

54. ALITALIA evidenzia come l'accordo abbia consentito, oltre il già citato aumento dei collegamenti non-stop, l'aumento delle frequenze e dei posti offerti sulle rotte non nuove, l'aumento del *load factor*, e il conseguente miglioramento dei margini. Risulterebbe aumentato anche il numero dei passeggeri trasportati su 8 rotte, a fronte di una riduzione sulle rotte operate in concorrenza con altri vettori. Un indice, questo, di nuova domanda di cui beneficiano anche altri operatori. In merito alle tariffe, ALITALIA sottolinea come per le rotte non nuove (le sole per cui è possibile un confronto) l'aumento delle tariffe base da parte di MINERVA, dettato dalla necessità di un rapido raggiungimento del pareggio economico, si sia poi di fatto tradotto in una riduzione della tariffa media, in virtù di un'articolata politica promozionale di sconti. La struttura tariffaria che MINERVA ha mutuato da ALITALIA assicurerebbe inoltre una maggiore flessibilità e articolazione a vantaggio dei passeggeri. Infine, emergerebbe come su due rotte anche le tariffe base prese in esame nel corso del procedimento si sarebbero sensibilmente ridotte (memoria del 23 dicembre 1998).

55. MINERVA ritiene necessario il contratto di *franchising* con ALITALIA per poter raggiungere l'equilibrio economico e acquisire una reputazione e un'immagine che le consentano successivamente di operare autonomamente sul mercato. I vantaggi derivanti dal contratto con ALITALIA si concretizzano nella possibilità di utilizzare il marchio ALITALIA - un marchio che rassicura il passeggero più di quanto possa fare il marchio MINERVA - e nella possibilità di ridurre i costi commerciali (audizione del 21 dicembre 1998).

ALITALIA sostiene che il contratto con MINERVA risulta necessario per potere operare le rotte incluse nell'accordo, rotte per le quali altrimenti non potrebbe raggiungere l'equilibrio economico, stanti i bassi volumi di traffico, le dimensioni dei propri aerei e i relativi costi di esercizio (memoria del 23 dicembre 1998).

VII. Valutazione giuridica

a) I mercati rilevanti

56. In merito alle osservazioni sollevate da ALITALIA sulla definizione di mercato rilevante va precisato che i criteri stabiliti nella sentenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee *Ahmed Saeed* hanno carattere generale per tutti i servizi di trasporto nei quali l'acquirente sia il passeggero, la cui esigenza consiste nello spostamento fra due località e nell'utilizzo della migliore fra le alternative disponibili (nello stesso senso anche la decisione della Commissione *Lufthansa/SAS*, cit.). Non rilevano perciò eventuali strategie competitive poste in essere dalle imprese aeree su una pluralità di mercati. La correttezza di tale approccio è stata confermata anche dalla sentenza del Tribunale di Primo Grado del 19 maggio 1994 (Causa 2/93, *Air France/Commissione*), che, rigettando l'obiezione della ricorrente, non ha riconosciuto l'esistenza di un mercato del trasporto aereo europeo, sottolineando la necessità al più di tenere conto dell'esistenza di reti controllate da compagnie aeree in aree geografiche omogenee come, ad esempio, l'ambito nazionale.

57. Per quanto attiene al concetto di "rilevanza" di una parte del mercato nazionale, indicato dalla legge n. 287/90 e contestato da ALITALIA, esso non riguarda la sua incidenza sul totale dell'economia nazionale o la sua ridotta dimensione assoluta, quanto piuttosto la sua significatività per il consumatore e la possibilità o meno per quest'ultimo di usufruire di beni o servizi prestati in aree geografiche alternative. Laddove tale possibilità non esista, in relazione alle specifiche esigenze di una larga fascia di consumatori, l'area geografica in esame, per quanto limitata anche dal punto di vista del volume degli scambi, deve considerarsi un mercato rilevante per le norme che tutelano la concorrenza e il mercato (cfr. decisione dell'Autorità del 19 ottobre 1994, *Pozzuoli Ferries/Gruppo Lauro*). Tale interpretazione è anche desumibile dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee (cfr. sentenza del 10 dicembre 1991, *Merci Convenzionali Porto di Genova/Siderurgia Gabrielli*).

Le singole rotte dell'accordo costituiscono perciò ciascuna un mercato distinto, in quanto non risulta riscontrarsi l'esistenza di rotte che costituiscano una valida alternativa per il passeggero.

Né d'altronde l'Eurostar (che comunque non costituisce un collegamento ferroviario ad alta velocità con le caratteristiche di quelli presenti in altri Paesi europei, come il TGV in Francia e l'ICE in Germania) o altre forme di trasporto su terra possono considerarsi prodotti sostituti, per i loro tempi e le modalità di utilizzo.

b) La natura di intesa

58. L'accordo di *franchising* stipulato tra ALITALIA e MINERVA costituisce un'intesa ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della legge n. 287/90.

c) L'oggetto dell'intesa

59. Nel trasporto aereo, il contratto di *franchising* qualifica un accordo di tipo "orizzontale" fra due vettori, imprese operanti nello stesso servizio (trasporto aereo di linea) e, come tali, concorrenti effettivi e/o potenziali, anziché di tipo "verticale", secondo l'accezione usata per altri settori industriali in cui tale formula ha trovato ampio utilizzo.

Pur definendosi infatti *franchisee* il vettore che utilizza il marchio e la reputazione del vettore *franchisor*, si ha in questo caso una compagnia aerea - in genere di dimensioni minori - che svolge un servizio al posto di un'altra compagnia maggiore, portando sui propri aeromobili i segni distintivi di quest'ultima. La valutazione non dovrà perciò seguire necessariamente i criteri già adottati per la categoria degli accordi di *franchising* tra un produttore e un distributore, bensì tenere conto della concorrenza tra i due vettori.

Per la loro natura, gli accordi di *franchising* nel settore del trasporto aereo di linea determinano uno stretto coordinamento concorrenziale tra il vettore *franchisor* e il vettore *franchisee*, su una rete di collegamenti più o meno ampia. Il *franchisor*, infatti, cede al *franchisee* l'utilizzo del proprio marchio, concorda con questi le rotte da operare, assicura il supporto della propria rete distributiva, conferisce anche la propria *brand image* e la propria reputazione presso la clientela, a fronte del mantenimento di determinati standard di qualità e della sicurezza. La stessa MINERVA ha, d'altronde, evidenziato come la propria capacità di acquisire clientela dipenda necessariamente dal marchio ALITALIA, che non solo contraddistingue chiaramente i propri velivoli, ma che caratterizza i codici dei propri voli al momento delle prenotazioni effettuate dai passeggeri.

Pertanto, non può condividersi la tesi sostenuta da ALITALIA circa la completa autonomia di MINERVA nell'ambito dell'accordo. Pur riconoscendosi che MINERVA sopporta il rischio imprenditoriale, la stessa compagnia rimane comunque vincolata al rispetto di regole e parametri fissati da ALITALIA e si qualifica come operatore sul mercato, agli occhi della clientela, solo e in funzione del suo accordo con il vettore maggiore. D'altronde, ALITALIA stessa ha affermato che l'accordo di *franchising* risponde alla sua volontà di affermare la propria presenza sulle rotte interessate, inserendole a pieno titolo nella propria offerta

commerciale di collegamenti nazionali. E' quindi lecito attribuire ad ALITALIA la presenza, tramite MINERVA, sulle rotte interessate dall'accordo e le relative quote di mercato.

L'elevato grado di coordinamento che l'accordo di *franchising* determina può favorire una sostanziale eliminazione della concorrenza tra i vettori che stipulano l'accordo. Ciò rende necessaria una valutazione caso per caso dell'oggetto dei singoli accordi di *franchising*, nonché del loro impatto concorrenziale.

60. L'oggetto dell'intesa tra ALITALIA e MINERVA riguarda il coordinamento tra i due vettori dei servizi aerei di linea su tutte le rotte operate da MINERVA, conferendo a quest'ultima il marchio di ALITALIA, nonché il suo supporto in termini di struttura di distribuzione, secondo le caratteristiche tipiche del *franchising* tra vettori aerei.

d) La concorrenza effettiva e potenziale sul point-to-point

61. Dalle risultanze istruttorie emerge che ALITALIA e MINERVA non operavano contemporaneamente sulle stesse rotte prima dell'accordo. Infatti ALITALIA, operante su alcune delle rotte interessate dall'intesa, ha poi cessato il proprio servizio, cedendolo alla stessa MINERVA, prima con accordi *code sharing* (nonché talora utilizzandone gli aeromobili e gli equipaggi con accordi di *wet lease*) e successivamente con l'accordo di *franchising*. ALITALIA e MINERVA non risulterebbero perciò attualmente concorrenti effettivi sulle rotte interessate dall'intesa notificata.

62. Va tuttavia osservato come l'intesa conduca a un rafforzamento della posizione di ALITALIA sulla rotta Napoli-Bologna, dove opera in concorrenza con un altro vettore (LUFTHANSA), portando la sua quota al 60% (in termini di capacità offerta) rispetto al 40% del concorrente. Su 8 delle 27 rotte interessate, inoltre, il servizio in *franchising* di MINERVA si va ad aggiungere a quello già operato da ALITALIA. La presenza di altre frequenze operate autonomamente da ALITALIA, nonché di un concorrente (nella Bologna-Napoli) possono far presumere, a seguito dell'accordo, un rafforzamento della posizione detenuta da ALITALIA sulle medesime tratte.

63. ALITALIA e MINERVA possono essere considerati concorrenti potenziali. La concorrenza potenziale, infatti, va valutata in ragione della disponibilità dei mezzi tecnici necessari, della possibilità di dotarsene rapidamente, della capacità finanziaria e commerciale per servire la clientela di questi mercati, della disponibilità delle risorse tecniche e strutturali per operare sui mercati.

I diversi costi operativi degli aerei di MINERVA rispetto agli aeromobili di minori dimensioni di ALITALIA (ATR-42 e ATR-72) potrebbero giustificare una limitata sostituibilità fra gli stessi. Tuttavia, ciò non impedisce di considerare ALITALIA e MINERVA come concorrenti potenziali, in considerazione dei seguenti fattori: 1) ALITALIA ha operato direttamente nel 1996 su alcune delle rotte interessate. Il fatto che in seguito ALITALIA abbia ritenuto non più economico il servizio non rileva ai fini della possibile restrittività dell'intesa, ma semmai ai fini della sua esenzione in deroga⁸; 2) ALITALIA opera un servizio parallelo a quello in *franchising* di MINERVA su 8 rotte, sia con aeromobili ATR, sia talora con aerei più grandi; 3) anche in vigenza dell'accordo (ossia, tra la stagione *Summer* 1998 e *Winter* 1998-99) ALITALIA ha incrementato le proprie frequenze su alcune delle rotte interessate dall'intesa (Bologna-Malpensa, Napoli-Bologna, Firenze-Malpensa) e su quest'ultima ha persino sostituito il servizio in *franchising* di MINERVA; 4) su altre rotte, operano vettori (LUFTHANSA, MERIDIANA, ALPI EAGLES, AIR SICILIA) che sono in concorrenza con ALITALIA su altri collegamenti; 5) ALITALIA, in virtù delle risorse finanziarie disponibili, può infatti acquisire i velivoli necessari in affitto; 6) ALITALIA può ricorrere a forme più flessibili di collaborazione con altri vettori che operino direttamente quelle rotte, come dimostra il fatto che, prima di stipulare l'accordo in esame, aveva posto in essere intese di *code-sharing* e *wet lease* con la stessa MINERVA, al fine di mantenere la propria presenza ovvero di estenderla sulle rotte c.d. minori; 7) ALITALIA può fruire a livello nazionale di una rete distributiva ampia e consolidata, di economie di scala e di condizioni più favorevoli per i costi di *handling* e per altri costi, quali il carburante, il *catering*, ecc., condizioni che le assicurano vantaggi competitivi maggiori rispetto ad altri vettori nazionali; 8) ALITALIA ha manifestato la volontà di operare continuativamente sulle rotte in esame, considerandole parte integrante della propria offerta commerciale.

64. Indubbiamente MINERVA, in ragione delle proprie dimensioni, della sua struttura aziendale semplificata, della capacità dei propri aerei, può effettuare servizi solo sui collegamenti c.d. minori, come risultano qualificarsi le rotte oggetto dell'intesa per il limitato numero medio di passeggeri. Tuttavia, MINERVA è in grado di operare autonomamente sulle rotte regionali, o comunque su parte delle rotte

⁸ Cfr., ad es., Trevor Soames, "The Applications of EU Competition Law to Air Routes from the EU to Third Countries", 1998, pag. 23

interessate dall'accordo, potendone sostenere i costi di commercializzazione, anche senza il sostegno di ALITALIA. A riprova di ciò, si può rilevare: 1) la presenza su alcune delle rotte regionali interessate dall'accordo di altri vettori di dimensioni e caratteristiche analoghe (AIR SICILIA, ALPI EAGLES); 2) l'entrata su altre rotte regionali, con caratteristiche simili a quelle interessate dall'intesa, di compagnie minori non legate ad accordi con altri vettori, elemento richiamato anche dalle parti (es. ITALAIR sulla Roma-Alghero, nonché un altro vettore sulla Foggia-Bologna); 3) la circostanza per cui, precedentemente all'accordo di *franchising*, MINERVA ha operato per diversi mesi del 1997 su alcune delle rotte interessate, seppure con un accordo di *code-sharing* con ALITALIA, che tuttavia non prevedeva i vantaggi di costo e di immagine di cui fruisce attualmente MINERVA tramite il *franchising*.

65. ALITALIA, pur essendo orientata a servire principalmente i collegamenti di medio e lungo raggio, risulta comunque in grado di svolgere un proprio servizio anche sulle rotte nazionali a minore volume di traffico e qualificabili come "locali", soprattutto laddove le stesse mostrino rapidi incrementi di domanda. E' infatti confermato dai dati raccolti che si è registrato un aumento di domanda sul complesso delle rotte interessate dall'intesa (soprattutto su quelle in cui ALITALIA ha incrementato l'offerta di propri voli operati non in *franchising*). Non può però potersi attribuire tale incremento necessariamente alla maggiore offerta di ALITALIA/MINERVA, in quanto tali incrementi si inseriscono in un generale contesto di crescita del traffico aereo nazionale (tra l'8% e il 10% nel 1997).

Poiché sulle rotte interessate dall'intesa MINERVA è in grado di operare autonomamente, anche se con costi commerciali più elevati, i due vettori sono da considerarsi come concorrenti potenziali.

66. Per la natura stessa della formula del *franchising*, per l'ampiezza dell'accordo (che, va ricordato, interessa l'intero operativo di MINERVA), e per l'integrazione della struttura tariffaria di MINERVA con quella di ALITALIA, l'intesa notificata determina il pieno coordinamento delle operazioni di MINERVA con quelle di ALITALIA. Ciò può affermarsi in ragione delle caratteristiche sopra descritte degli accordi di *franchising* nel settore aereo, riscontrabili interamente anche nell'intesa notificata, e anche in assenza di quelle clausole che codifichino un maggiore grado di coordinamento tra le parti. Non risulta infatti plausibile che, dato un accordo così esteso, MINERVA possa intraprendere iniziative di concorrenza nei confronti di ALITALIA, pur in assenza di un'esplicita clausola di esclusiva. A conferma della limitata autonomia dei comportamenti di MINERVA stanno sia la sua affermazione circa l'impraticabilità di accordi con altri vettori, sia la circostanza per cui, successivamente alla stipula dell'accordo di *franchising*, l'ampliamento dell'operativo di MINERVA (da 18 a 27 rotte) è sempre e comunque rientrato nella rete aggregata inclusa nell'intesa.

67. Se pertanto l'intesa in esame non sembra determinare restrizioni significative della concorrenza effettiva, la stessa intesa risulta invece assumere natura restrittiva con riguardo alla concorrenza potenziale. MINERVA infatti deve ritenersi uno dei pochi vettori nazionali in grado di svolgere un'attiva concorrenza ad ALITALIA sui collegamenti *point-to-point* di medio volume di traffico, atteso che un altro vettore analogo per struttura e dimensioni (AZZURRA AIR) risulta anch'esso legato ad ALITALIA da un accordo di *franchising*, notificato all'Autorità e poi da questa trasmesso, per competenza, alla Commissione Europea. L'intesa in esame, perciò, comporterebbe il totale coordinamento dei comportamenti di MINERVA e ALITALIA, concorrenti potenziali sui collegamenti *point-to-point*. Tale effetto restrittivo della concorrenza risulta rafforzato dalla durata illimitata dell'accordo e dal fatto che esso coinvolge tutte le risorse attualmente a disposizione di MINERVA.

68. Il coordinamento concorrenziale che l'accordo di *franchising* determina fra ALITALIA e MINERVA si inserisce in un contesto caratterizzato dalla presenza di barriere all'entrata sulle singole rotte nazionali. Le risultanze istruttorie hanno infatti evidenziato che una ridotta disponibilità di *slot* e soprattutto, la necessità di assicurare sin dall'inizio una consistente rete di collegamenti nazionali possano consentire al più delle sporadiche entrate di vettori minori, ma senz'altro scoraggiano l'entrata di vettori di maggiori dimensioni, più attrezzati tecnicamente e finanziariamente a svolgere un'attiva concorrenza nei confronti del vettore dominante.

Questa situazione fa sì che l'eliminazione della concorrenza potenziale fra ALITALIA e MINERVA sia idonea a ridurre significativamente, finanche a eliminarla, la pressione concorrenziale sui singoli mercati interessati.

e) La concorrenza sul feeding/defeeding

69. Riguardo ai collegamenti che svolgono anche il ruolo di *feeding/defeeding* di un *hub*, nel caso delle rotte Firenze-Malpensa, Bologna-Malpensa, Pisa-Malpensa e Trieste-Malpensa, oltre che per la Ginevra-

Malpensa, risulta che i vari aeroporti sono collegati direttamente anche con altri *hub* europei. Il passeggero in partenza (o in arrivo) da quelle città per raggiungere le destinazioni internazionali o intercontinentali avrebbe quindi delle valide alternative all'*hub* di Malpensa, servito da ALITALIA.

Nel caso della rotta Alghero-Malpensa invece, l'unico altro *hub* collegato con Alghero risulta essere quello di Roma Fiumicino, dove, per il complesso dei collegamenti internazionali e intercontinentali, ALITALIA detiene una posizione di assoluta preminenza. In questo caso, pertanto, l'intesa integra il collegamento operato da MINERVA con la rete internazionale di ALITALIA. Rispetto all'alternativa di un collegamento con Malpensa operato in autonomia da MINERVA, grazie al quale il passeggero avrebbe uguale convenienza a raggiungere le destinazioni internazionali o intercontinentali con ALITALIA o con un altro vettore, l'accordo ALITALIA-MINERVA farebbe quasi necessariamente confluire nei voli di ALITALIA - per la tratta internazionale del viaggio - i passeggeri in transito da Malpensa. Mancando valide alternative verso altri *hub*, l'intesa favorisce un rafforzamento della posizione detenuta da ALITALIA per i collegamenti *origin-destination* da Alghero. La presenza di un vettore concorrente (ITALAIR) sulla Roma-Alghero non muta la prospettiva descritta, visto che tale vettore non è legato a nessun'altra compagnia maggiore in partenza da Fiumicino (e non può quindi offrire un servizio integrato come ALITALIA) e la capacità offerta da ALITALIA su tale tratta è di gran lunga superiore a quella del concorrente (3 voli giornalieri rispetto a 5 voli settimanali di ITALAIR).

Analoga risulta essere la valutazione per il collegamento Perugia-Malpensa, in quanto non esistono attualmente possibilità per raggiungere *hub* alternativi dall'aeroporto minore.

Pertanto, per i collegamenti *origin-destination*, l'intesa notificata risulta determinare una restrizione della concorrenza limitatamente a due rotte.

f) Il rafforzamento delle barriere all'entrata sul complesso delle rotte nazionali

70. Come indicato dai precedenti comunitari in materia di trasporto aereo, anche in considerazione del regime di monopolio per lungo tempo vigente nei Paesi europei, l'impatto di una rete di collegamenti estesa e con volumi elevati di traffico in un'area geografica omogenea costituisce un criterio per l'analisi della concorrenza nel settore (cfr. decisione della Commissione *British Airways/TAT*, cit., confermata dalla sentenza del Tribunale di Primo Grado *Air France/Commissione*, cit.).

Per quanto riguarda il complesso delle rotte nazionali, l'elevata quota di traffico detenuta (oltre il 77%), il numero di collegamenti verso destinazioni nazionali (quasi 60), il numero di destinazioni nazionali e internazionali che ALITALIA serve dagli aeroporti interessati dall'intesa, il volume di passeggeri trasportati (oltre 13 milioni) e il privilegio goduto quale vettore di bandiera per la regolamentazione in vigore fino a pochi anni fa, appaiono attribuire ad ALITALIA una posizione di assoluta preminenza, tale da consentirle di influenzare assai significativamente la concorrenza effettiva e potenziale.

Con l'intesa notificata ALITALIA estende ovvero consolida la sua presenza, attraverso il suo marchio e la sua rete distributiva, su 27 rotte. Infatti, in conseguenza della natura dell'accordo di *franchising*, il passeggero percepisce il servizio come operato da ALITALIA, poiché proprio il marchio e il know-how concesso dal *franchisor* permettono al *franchisee* di acquisire un più ampio numero di clienti. Di conseguenza, l'accordo con MINERVA permette ad ALITALIA di affermare e rafforzare la sua presenza su 27 rotte nazionali.

71. In tale contesto, l'intesa risulta idonea a elevare le barriere all'entrata sulle rotte nazionali, in quanto l'estensione della presenza di ALITALIA su rotte minori può scoraggiare l'ingresso di nuovi concorrenti sulle stesse, nonché su altre rotte nazionali.

Per i motivi di natura economica, relativi ai limitati volumi di traffico, molte delle rotte in questione possono essere profittevoli soprattutto per vettori c.d. regionali, siano essi autonomi o integrati con vettori di maggiori dimensioni. MINERVA ha sottolineato tuttavia come un ingresso stabile su questi mercati, per i collegamenti *point-to-point*, sia praticabile solamente per i vettori regionali collegati con alleanze assai strette con le compagnie maggiori. Tale elemento è stato confermato in audizione da LUFTHANSA. Gli esempi di nuovi ingressi segnalati da ALITALIA (es. AIR SICILIA sulla Bari-Catania) sono finora isolati e troppo recenti perché possa scorgersi un diverso andamento del mercato.

72. Le risultanze istruttorie prospettano un possibile incremento del grado di concorrenza soprattutto in seguito all'ingresso di vettori stranieri, anche mediante accordi con vettori minori operanti in Italia. La stessa MINERVA e LUFTHANSA hanno sottolineato questo punto (audizioni rispettivamente del 22 ottobre e del 16 dicembre 1998). Tuttavia, l'elevato numero di rotte interessate dall'accordo, la sua durata illimitata e la vasta rete di alleanze creata da ALITALIA con quasi tutti i vettori minori esistenti in Italia (oltre a MINERVA, con MERIDIANA, AZZURRA AIR, e in prospettiva con ALPI EAGLES), rendono di fatto

problematica una tale eventualità. Al riguardo, la stessa MINERVA ha rilevato come la rete di alleanze di ALITALIA risulti particolarmente efficace a fronteggiare l'eventuale entrata dei concorrenti stranieri.

La stessa ALITALIA ha d'altronde confermato come gli accordi stipulati dalle maggiori compagnie aeree europee con vettori minori ne abbiano rafforzato la posizione dominante sulle rispettive rotte nazionali (memoria del 23 dicembre 1998).

73. ALITALIA ha allegato alla notifica dell'accordo un'ampia documentazione⁹, a sostegno del diffuso utilizzo della formula del *franchising* a livello europeo e dei suoi effetti favorevoli allo sviluppo della concorrenza. Tuttavia, la stessa documentazione evidenzia come il maggiore grado di concorrenza si sia determinato di fatto sulle rotte, e sul complesso di collegamenti, nelle quali l'accordo di *franchising* ha consentito l'ingresso, tramite l'alleanza con un vettore locale, di una compagnia estera su un mercato nazionale dominato dal vettore di bandiera. Tale non risulta essere il caso in esame, dove, al contrario, l'accordo di *franchising* vede coinvolti il vettore dominante a livello nazionale e un vettore minore operante sulle rotte nazionali. Per una tale fattispecie, sempre secondo lo stesso studio, non si possono escludere problemi circa la piena compatibilità con le norme a tutela della concorrenza.

74. Non può poi ignorarsi la possibilità che le barriere all'entrata generate dall'intesa notificata siano rafforzate dall'esistenza del programma di "fidelizzazione" dei passeggeri di ALITALIA. Se infatti i programmi di *frequent flyer* di grandi compagnie aeree da un lato introducono degli indubbi benefici per i consumatori sotto forma di voli gratuiti al raggiungimento di un certo ammontare di miglia-punteggio presso la stessa compagnia aerea, dall'altro possono costituire una barriera all'entrata per i potenziali concorrenti, laddove essi accentuino l'effetto "legante" per la clientela (cfr. la decisione della Commissione Europea *Lufthansa/SAS*, cit.). A tal fine, non rileva il fatto, sottolineato da ALITALIA, che altri vettori possano partecipare al programma di ALITALIA, in quanto la diminuzione della concorrenza non è da attribuirsi a eventuali rifiuti alla partecipazione al programma, ma proprio nell'estensione del programma stesso su una vasta rete di collegamenti nazionali e internazionali, collegamenti che il consumatore italiano utilizza con frequenza. Ciò rende comunque più oneroso l'ingresso di eventuali concorrenti, che abbiano un proprio programma *frequent flyer*, non comprendente rotte interne italiane (se non in minima parte) - quindi di più limitata attrattiva per il consumatore italiano - e che, essendo già esteso su altre aree geografiche o legato ad altre alleanze, non è integrabile con il programma *frequent flyer* di ALITALIA (come è stato evidenziato da LUFTHANSA e BRITISH AIRWAYS). L'inclusione delle 27 rotte operate da MINERVA nel programma di *frequent flyer* di ALITALIA amplia l'estensione di questo programma, e potrebbe consolidare la "fedeltà" della clientela nazionale allo stesso vettore.

In questo contesto, l'ingresso di nuovi concorrenti sulle rotte nazionali è perciò reso vieppiù problematico dall'intesa.

75. Pertanto, l'accordo di *franchising* tra ALITALIA e MINERVA risulta costituire un'intesa avente un oggetto restrittivo della concorrenza, ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90.

g) Effetti dell'intesa

76. Le considerazioni svolte in relazione all'oggetto dell'accordo di *franchising* tra ALITALIA e MINERVA risultano sufficienti per configurare una violazione dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/1990.

Tale articolo, infatti, vieta le intese che abbiano per oggetto o per effetto di falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza. Le due condizioni, "per oggetto o per effetto", sono alternative essendo sufficiente per configurare una violazione dell'articolo 2 della suddetta legge che il pregiudizio alla concorrenza derivi anche dal solo oggetto dell'intesa. (cfr. Corte di Giustizia delle Comunità Europee, causa 277/87, sent. *Sandoz*, 11 gennaio 1990; causa 45/85, sent. *Verband der Sachversicherer*, 27 gennaio 1987; Autorità garante della Concorrenza e del Mercato, Provv. n. 1266, ANIA, 2 luglio 1993).

Pertanto, non appare necessario verificare i reali effetti prodottisi in seguito all'avvenuta intesa tra ALITALIA e MINERVA per determinarne l'illegittimità ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90.

h) La richiesta di autorizzazione in deroga

77. Le parti hanno sostenuto che la richiesta di autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90 è stata presentata esclusivamente in subordine all'istanza di attestazione negativa dell'intesa.

⁹ "Keeping up appearances", *Airline Business*, October 1996.

Le parti hanno comunque fornito elementi idonei a valutare la sussistenza dei requisiti per la concessione dell'esenzione.

78. Per quanto concerne l'ampliamento dell'offerta, va rilevato che l'intesa ha dato luogo all'apertura di 10 nuovi collegamenti diretti, in precedenza non operati da nessun vettore. Sono infatti solo i collegamenti in precedenza non esistenti per i consumatori, e non già quelli nuovi per le compagnie che hanno sottoscritto l'accordo (come hanno sostenuto le parti), quelli che devono essere computati come incremento dell'offerta.

Riguardo alla creazione di nuove frequenze sulle rotte già operate, le risultanze istruttorie evidenziano come tale fenomeno riguardi attualmente 4 rotte, pur se suscettibile di interessare altri collegamenti. Pertanto, risulta che l'intesa abbia dato luogo a un seppur contenuto aumento dell'offerta.

79. Per quanto concerne il beneficio riservato ai consumatori dall'intesa notificata, si osserva come i dati disponibili, oltre all'ampliamento dell'offerta sopracitata, evidenziano un generalizzato aumento su base annuale delle tariffe praticate sulle rotte interessate (cfr. tabella 11). Si rilevano comunque significative riduzioni (anche del 25%) su alcune rotte - Firenze-Malpensa e Perugia-Malpensa. Inoltre, MINERVA ha fornito elementi comprovanti la riduzione del ricavo medio, e quindi del prezzo in media pagato dai consumatori, almeno su altre 3 rotte, riduzione consentita dai risparmi di costo realizzati da MINERVA in virtù dell'intesa.

Pertanto, sia i vantaggi in termini di costo che di ampliamento dell'offerta possono essere considerati benefici riconducibili all'intesa notificata e risultano almeno in parte trasferiti ai consumatori.

80. Tanto MINERVA quanto ALITALIA hanno argomentato in merito all'indispensabilità dell'accordo per l'ingresso e la permanenza sul mercato di MINERVA. E' stato infatti sostenuto che l'accordo di *franchising*, tramite la condivisione dei costi fissi e lo sfruttamento del marchio e della reputazione del vettore già affermato, consente a MINERVA l'avviamento sul mercato, per il periodo necessario (tre anni) per il recupero degli investimenti effettuati e per acquisire una "reputazione" che possa poi essere utilizzata anche autonomamente. In assenza di tale accordo, MINERVA avrebbe difficoltà a sostenere i necessari costi per la commercializzazione del servizio, a proseguire profittevolmente la sua attività e quindi a mantenere e sviluppare la propria rete di collegamenti.

Dal suo canto, ALITALIA ha sostenuto che l'accordo di *franchising* risulta necessario per potere esercitare le rotte incluse nell'accordo, rotte che altrimenti non garantirebbero un pareggio economico, in conseguenza dei limitati volumi di traffico e della maggiore dimensione dei suoi aerei. Tale elemento risulta confermato per alcune delle rotte interessate dall'accordo, stante l'attuale volume di traffico sulle stesse. Le risultanze istruttorie, infatti, hanno evidenziato come le rotte interessate siano state finora caratterizzate da un numero medio giornaliero di passeggeri per singolo volo alquanto contenuto, oscillante tra 15 e 25. Da ciò discende l'opportunità, per ottenere *load factor* sufficientemente elevati, di utilizzare aeromobili di minore dimensione (con capacità di 32 posti, come quelli della flotta di MINERVA), e con minori costi operativi, rispetto a quelli in dotazione ad ALITALIA. Non può escludersi che tali condizioni si modifichino in futuro, stante l'incremento della domanda, giustificando l'ingresso diretto di ALITALIA sulle rotte in questione con i propri aeromobili, come d'altronde già avvenuto su alcuni collegamenti.

Si rileva inoltre che l'accordo non prevede clausole che comportino un coordinamento del comportamento concorrenziale delle parti oltre a quanto strettamente necessario per la realizzazione dell'intesa stessa.

Pertanto, la proporzionalità delle restrizioni alla concorrenza tra i due vettori risulterebbe comprovata.

81. Poiché non risultano limitazioni nel numero degli *slot* negli aeroporti interessati (se non per l'aeroporto di Malpensa), rimane possibile l'ingresso di nuovi concorrenti anche sulle rotte in cui ALITALIA e MINERVA siano attualmente gli unici operatori. La limitata durata dell'esenzione richiesta (tre anni) fa sì che le barriere all'entrata evidenziate nel corso del procedimento istruttorio non rendano impraticabile a medio termine l'aumento della concorrenza effettiva e comunque una pressione concorrenziale da parte dei vettori potenziali entranti. Inoltre, al termine di tale periodo, MINERVA potrà disporre di una reputazione commerciale tale da consentirle di operare autonomamente e/o di allearsi con altri vettori.

Perciò, l'accordo non determina l'eliminazione della concorrenza nei mercati interessati.

82. In merito ai termini dell'esenzione richiesta, MINERVA ha indicato in tre anni (durata minima contrattuale dell'accordo) il periodo ritenuto necessario per il recupero degli investimenti sostenuti per adeguare il proprio servizio agli standard richiesti da ALITALIA e per la piena realizzazione dei benefici indicati. Tale periodo dovrebbe computarsi a partire dall'inizio dell'operatività dell'accordo di *franchising*, che è stato posto in essere da ALITALIA e MINERVA dal mese di febbraio 1998.

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che l'intesa intervenuta fra le società ALITALIA Spa e MINERVA AIRLINES Spa ha per oggetto di impedire in maniera consistente la concorrenza in violazione del divieto di cui all'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90;

b) di autorizzare, ai sensi dell'articolo 4, comma 1, della legge n. 287/90, l'intesa di cui alla lettera a) fino al 31 gennaio 2001.

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

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Giuseppe Tesauro

* * *