

I532 - ALITALIA/VOLARE

Provvedimento n. 12185

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 10 luglio 2003;

SENTITO il Relatore Professor Nicola Occhiocupo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTE le segnalazioni delle società AirOne S.p.A., Meridiana S.p.A. e Alpi Eagles S.p.A. pervenute, rispettivamente, in data 8 agosto, 17 settembre e 28 novembre 2002;

VISTA la propria delibera del 24 ottobre 2002, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Alitalia Linee Aeree Italiane S.p.A., Volare Group S.p.A., Volare Airlines S.p.A. e Air Europe S.p.A., per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 2 della legge n. 287/90 ed è stato fissato al 21 febbraio 2003 il termine di conclusione del procedimento;

VISTE le proprie delibere del 6 febbraio 2003 e del 23 maggio 2003, con le quali è stata disposta al 10 luglio 2003 la proroga del termine di conclusione del procedimento, inizialmente fissato per il 21 febbraio 2003;

CONSIDERATO quanto segue:

I. PREMESSA

1.1 La comunicazione dell'intesa

1. In data 19 luglio 2002 è pervenuto l'atto con il quale le società Alitalia – Linee Aeree Italiane S.p.A., Volare Group S.p.A., Volare Airlines S.p.A., Air Europe S.p.A. hanno comunicato, ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90, con richiesta, in subordine, di un'autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della stessa legge, un accordo che prevede la condivisione dei codici (code-sharing) di Alitalia e Volare su una serie di tratte nazionali ed internazionali nonché l'adesione di Volare Group S.p.A. al Programma di Fidelizzazione "Mille miglia" di Alitalia – Linee Aeree Italiane S.p.A..

1.2 Il procedimento istruttorio

2. In data 24 ottobre 2002, l'Autorità ha deliberato l'avvio di un procedimento istruttorio al fine di valutare se l'intesa comunicata sia restrittiva ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90, nonché l'eventuale sussistenza dei requisiti per un'autorizzazione in deroga, ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90.

3. Nel corso del procedimento sono stati sentiti in audizione le società Volare Group S.p.A., Volare Airlines S.p.A., Air Europe S.p.A. (18 novembre 2002), Meridiana S.p.A. (20 novembre 2002), AirOne S.p.A. (22 novembre 2002), Alitalia– Linee Aeree Italiane S.p.A. (26 novembre 2002), Alpi Eagles S.p.A. (3 dicembre 2002) e l’Associazione Italiana Gestione Clearance e Slot (di seguito Assoclearance, il 27 novembre 2002).

1.3 Le denunce

4. L’accordo comunicato è stato oggetto di segnalazione da parte di alcuni vettori concorrenti. In particolare, in data 8 agosto 2002 è pervenuta all’Autorità, su trasmissione della Commissione UE, la denuncia di AirOne S.p.A.¹ relativa ad una serie di comportamenti asseritamente anticoncorrenziali posti in essere da Alitalia a seguito dell’accordo di *code sharing* con Volare.

Nella segnalazione, integrata in audizione e con successiva memoria del 22 gennaio, si denunziano la ripartizione dei mercati, la riduzione dell’offerta e l’adozione di una strategia commerciale selettiva ed escludente, da parte di Alitalia e Volare sulle rotte oggetto dell’accordo, nonché il rafforzamento della posizione dominante già detenuta da Alitalia, mediante l’attribuzione di *slot* aggiuntivi, in particolare sullo scalo di Linate.

5. Una seconda segnalazione, pervenuta in data 17 settembre 2002, da parte di Meridiana S.p.A., ha ad oggetto una serie di comportamenti anticoncorrenziali posti in essere da Alitalia a seguito della conclusione dell’accordo con Volare, quali l’adozione di una politica di prezzi “selettiva” e la sovrapposizione degli orari, c.d. “francobollaggio”. Tali pratiche, a detta della società segnalante, sarebbero state possibili in quanto “Alitalia...per aver recentemente concluso con Volare un accordo allargato di code sharing, si trova a poter gestire un numero di voli spropositatamente più elevato di quello dei concorrenti su uno scalo nazionale strategico quale è quello di Linate”².

6. In data 28 novembre 2002, Alpi Eagles S.p.A. ha richiesto di partecipare al procedimento, al fine di “portare a conoscenza dell’Autorità alcuni aspetti dell’accordo oggetto dell’istruttoria che influiscono sul mercato in cui opera Alpi Eagles e che direttamente la danneggiano”³. Con la memoria del 16 dicembre 2002, la società ha ribadito il carattere “gravemente lesivo della normativa a tutela della concorrenza” dell’accordo fra Alitalia e Volare, che “non fa altro che consolidare il ruolo monopolista di Alitalia nel mercato nazionale”⁴. Da ultimo, nella memoria pervenuta in data 31 gennaio 2003, Alpi Eagles S.p.A. ha ribadito “il perpetrarsi dei gravissimi pregiudizi concorrenziali e dei danni causati dall’accordo Alitalia-Volare...e dalla strategia di Alitalia di cui l’accordo costituisce parte integrante”⁵.

II. LE PARTI DELL’ACCORDO

7. Alitalia Linee Aeree Italiane S.p.A. (di seguito Alitalia) è una società per azioni quotata in borsa, il cui controllo è detenuto dal Ministero dell’Economia e delle Finanze. Alitalia esercita l’attività di trasporto di persone e merci, nazionale e internazionale. Essa è il principale vettore aereo

¹ [Cfr. Doc.I.4.]

² [Cfr. Doc. I.6.]

³ [Cfr. Doc. VII.201.]

⁴ [Cfr. Doc. VII.231.]

⁵ [Cfr. Doc. VIII.260.]

nazionale e detiene partecipazioni in altre società esercenti attività di trasporto aereo, Alitalia Express S.p.A. ed Eurofly S.p.A., nonché in società operanti in settori collegati al trasporto aereo, quali, ad esempio, il settore dei servizi telematici, quello delle attività turistiche, quello dei servizi e dei lavori aerei, quello della manutenzione e della revisione aerea e quello della spedizione di merci.

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

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

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

Il Gruppo che fa capo a Volare ha registrato nel 2001 un fatturato consolidato pari a 534 milioni di euro, realizzato quasi interamente in Italia⁶.

III. TERZI INTERVENIENTI

9. Air One S.p.A. (di seguito Air One) è una società attiva nel trasporto aereo di passeggeri a livello nazionale e internazionale. Il capitale sociale di Air One è detenuto per il 99,9% dalla società Toto S.p.A., *holding* dell'omonimo gruppo.

Nel 2001 Air One ha realizzato un fatturato di circa 176 milioni di euro.

10. Meridiana S.p.A. (di seguito Meridiana) è una società che svolge l'attività di trasporto aereo di persone e merci, nazionale ed internazionale. Il capitale sociale di Meridiana è detenuto per il 91,9% dalla Interprogramme Holding SA..

Nel 2001 Meridiana ha realizzato un fatturato pari a circa 346 milioni di euro.

11. Alpi Eagles S.p.A. (di seguito Alpi Eagles) è una società attiva nel trasporto aereo di passeggeri a livello nazionale e internazionale. I principali azionisti di Alpi Eagles sono Ithify S.p.A con il 43,9% del capitale sociale, Titano S.r.l. con il 26,9% e Edizione Holding S.p.A. con il 19,1%.

Nel 2001 Alpi Eagles ha realizzato un fatturato di circa 78 milioni di euro.

IV. I MERCATI RILEVANTI

IV.1 I mercati del prodotto

a) Il servizio di trasporto aereo

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

13. Sotto il profilo merceologico, occorre distinguere, in linea di principio, il trasporto aereo di linea da quello con voli *charter*. Nel primo caso, infatti, si tratta di un servizio di trasporto regolare effettuato su un insieme di rotte in base ad orari predeterminati, la cui domanda proviene prevalentemente dai passeggeri. Nel secondo caso, invece, la domanda è rappresentata da *tour operator* che richiedono alle compagnie aeree un certo numero di posti su relazioni specifiche per

⁶ [Cfr. Prov. dell'Autorità del 20 giugno 2002, n. 10885, (C5285) Hofstal Beheer Iii/Volare Group, in Boll. n. 25/2002.]

poi rivenderli all'interno di pacchetti di viaggio che, di solito, includono l'albergo e altri servizi. Inoltre, vi sono elevate differenze tra i voli di linea e quelli *charter* sia nel livello delle tariffe che nel grado di flessibilità in termini di spostamento degli orari e dei giorni di partenza.

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

14. Nell'ambito di tale settore è possibile individuare una serie di mercati del prodotto distinti, definiti sostanzialmente in base alle rotte sulle quali il servizio viene effettuato. In applicazione del cosiddetto *city pair method*, i collegamenti tra coppie di città o di aeroporti e, più precisamente, tra i rispettivi bacini di utenza (*catchment areas*), costituiscono altrettanti mercati del prodotto. Ognuno di tali mercati non coincide necessariamente con i soli collegamenti diretti tra i due aeroporti agli estremi della rotta, ma può comprendere anche i voli diretti tra aeroporti i cui rispettivi bacini di utenza si sovrappongono in misura significativa con i bacini di utenza di aeroporti limitrofi.

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

Relativamente alle rotte internazionali interessate dall'accordo di *code sharing* comunicato, i voli diretti non possono essere considerati sostituibili con i voli indiretti in quanto si tratta di collegamenti di breve o media durata.

16. Va infine esclusa, sulle rotte oggetto dell'accordo, la sostituibilità del trasporto aereo con altri mezzi di trasporto, considerata l'elevata distanza che separa i punti di origine e destinazione di ciascun collegamento interessato, i tempi di percorrenza e l'assenza di collegamenti ferroviari diretti ad alta velocità.

b) La sostituibilità tra gli scali di Linate e Malpensa

17. Con riguardo alle 14 rotte nazionali interessate dall'accordo, si rileva che 5 riguardano l'aeroporto di Linate e 2 quello di Malpensa. Ai fini della valutazione dell'accordo, risulta, quindi, necessario pervenire ad una corretta definizione dei mercati rilevanti e, in particolare, stabilire il grado di sostituibilità tra i due aeroporti. A tal fine sono state effettuate delle interviste ai passeggeri delle rotte interessate dall'accordo che utilizzano i servizi di trasporto aereo da e per Milano⁷.

18. In sintesi, i risultati dell'analisi svolta evidenziano innanzitutto che, per la grande maggioranza degli intervistati (circa il 75% di quelli con destinazione Malpensa e quasi il 90% di quelli con destinazione Linate), la scelta dell'aeroporto è determinata dalla oggettiva comodità rispetto alla località di destinazione finale. In particolare, è emerso che lo scalo di Linate è preferito da coloro che si recano nella città di Milano (quasi il 50% rispetto a circa il 25% di Malpensa), mentre Malpensa risulta preferito dai passeggeri che si recano nelle province a nord di Milano e in Piemonte/Valle d'Aosta.

⁷ [Cfr. Doc. VIII.283 – Dati forniti da Nielsen sui passeggeri in partenza dagli scali di Linate e Malpensa.]

19. E' stato, inoltre, effettuato un *price test*, volto a rilevare la disponibilità a cambiare l'aeroporto di destinazione a fronte di una riduzione significativa del prezzo del biglietto aereo, in primo luogo del 15%, successivamente del 30%⁸. Tale *test* permette di quantificare i consumatori caratterizzati da preferenze rigide rispetto a ciascun aeroporto (cosiddetti consumatori "*captive*"). Per analizzare la sostituibilità dal lato della domanda, ci si è basati sull'acquisizione di informazioni relative alle preferenze dei consumatori e alla distribuzione di tali preferenze al fine di esaminare l'effetto di un'ipotetica diminuzione del prezzo del prodotto.

Dalle risposte ottenute, risulta che solo il 35% dei passeggeri diretti a Linate e il 38% di quelli diretti a Malpensa si sono dichiarati disponibili a cambiare aeroporto di destinazione, a fronte di una rilevante diminuzione del prezzo del biglietto, pari al 15%⁹. Viceversa, il *price test* ha mostrato che una percentuale assai consistente di passeggeri, il 65% per Linate e il 62% per Malpensa, ha manifestato una "resistenza" a cambiare scalo, evidenziando un elevato grado di "fedeltà" nei confronti dell'aeroporto prescelto.

Tale tendenza risulta più accentuata per i viaggiatori che hanno indicato, come motivo del viaggio, quello del lavoro¹⁰ rispetto a quelli che hanno indicato un altro motivo¹¹; in particolare, distinguendo fra passeggeri *business* e *leisure*, si rileva una maggiore propensione di questi ultimi a cambiare aeroporto, che risulta più elevata per coloro diretti a Malpensa, rispetto a quelli diretti a Linate. Al contrario, i passeggeri maggiormente "resistenti" ad una variazione di prezzo del 15% sono i viaggiatori *business* diretti sia a Linate, sia a Malpensa, con una percentuale vicina al 70%, seguiti dai viaggiatori *leisure* diretti a Linate (oltre il 60%) e dai *leisure* diretti a Malpensa (circa il 45%).

20. A coloro che avevano risposto negativamente al *price test* del 15%, è stato chiesto se sarebbero stati disponibili a cambiare aeroporto a fronte di una riduzione del prezzo del biglietto pari al 30%. Dalle risposte ottenute risulta che solo un quarto dei viaggiatori (più precisamente il 25% per Linate e il 26% per Malpensa), sostituirebbero i due scali a seguito dell'ulteriore riduzione di prezzo. Da ciò si evince che un'altissima percentuale (circa il 75%) di coloro che hanno risposto negativamente al primo quesito, non considera sostituibili i due aeroporti, pur in presenza di una riduzione estremamente consistente del prezzo.

21. L'insostituibilità tra i due aeroporti è confermata anche dalla elevata quota di coloro che, a fronte di un ipotetico cambiamento di scalo forzato, ritengono di subirne un danno sia in termini di tempo (69% dei viaggiatori diretti a Malpensa e 75% di quelli diretti a Linate), sia in termini di

⁸ [Si è ritenuto opportuno scegliere le variazioni suindicate in quanto nel settore del trasporto aereo, caratterizzato da un'alta volatilità dei prezzi e da un'ampia gamma di offerta tariffaria, un cambiamento delle condizioni di offerta può essere percepito da parte dei consumatori solo a fronte di variazioni consistenti dei prezzi.]

⁹ [Le percentuali indicate sono riferite esclusivamente a quei viaggiatori che hanno manifestato una preferenza per l'aeroporto utilizzato, in particolare, come già visto, quelli che hanno risposto di aver scelto un volo sull'aeroporto effettivamente utilizzato in quanto riconosciuto il più vicino e/o il più comodo per la località di destinazione.]

¹⁰ [In particolare: 1) recarsi/tornare al/dal proprio luogo abituale di lavoro; 2) appuntamenti, incontri di lavoro; 3) partecipazione a corsi/convegni.]

¹¹ [In particolare: 1) recarsi al proprio luogo abituale di studio; 2) vacanza o turismo; 3) visita a parenti e/o amici.]

costo (rispettivamente 48% e 56%) ed, infine, in termini di altri disagi (rispettivamente 37% e 43%)¹².

22. Anche dal lato dell'offerta, le risposte pervenute dalle Parti e dai principali vettori che operano negli scali milanesi, confermano la non sostituibilità tra gli aeroporti di Linate e Malpensa¹³. Gli operatori, con la sola eccezione di Alitalia, indicano una assenza di sostituibilità in considerazione dei seguenti fattori:

la diversa localizzazione degli scali e le diverse condizioni di accessibilità in relazione al tipo di traffico sviluppato dai vettori interpellati. A parte Alitalia, infatti, i concorrenti sviluppano prevalentemente traffico *point to point* per cui la minore distanza (esprimibile essenzialmente in termini di minor tempo di percorrenza e minori costi) dell'aeroporto di Linate dal capoluogo milanese costituisce un fattore determinante nelle preferenze dei consumatori¹⁴. Di contro, laddove il segmento nazionale sia funzionale al *federaggio* da/per voli internazionali, l'*hub* di Malpensa risulta preferibile per il transito di passeggeri in prosecuzione¹⁵. La stessa Alitalia ha comunque rilevato che *"lo scalo di Milano Malpensa svolge,...., una funzione diversa da quella dello scalo di Linate che continua ad essere sfruttato prevalentemente come city airport"*; inoltre, per i vettori di minori dimensioni, la possibilità di operare in un solo scalo consentirebbe maggiori economie di scala derivanti dal miglior coordinamento nella gestione dei aeromobili e degli equipaggi.

23. In considerazione di quanto esposto, si ritiene che gli aeroporti di Linate e Malpensa non possano essere considerati tra loro sostituibili, sia dal lato della domanda, sia da quello dell'offerta.

24. Infine, si sottolinea che i due scali milanesi non si possono considerare sostituibili con l'aeroporto di Bergamo Orio al Serio¹⁶, situato anch'esso nell'area geografica a nord di Milano.

Al riguardo, è stato chiesto ai passeggeri di Malpensa e Linate quale aeroporto alternativo avrebbero utilizzato qualora non fossero stati disponibili posti sui voli per lo scalo prescelto. Con riferimento ai passeggeri diretti a Malpensa, solo l'1,5% ha indicato l'aeroporto di Bergamo Orio al Serio come scalo sostitutivo preferito, mentre la percentuale, nel caso dei passeggeri diretti a Linate, è stata pari al 6,6%. Tali risultati inducono, pertanto, a ritenere che i viaggiatori diretti a Linate e a Malpensa non percepiscano Orio al Serio come aeroporto sostitutivo.

¹² [Disagi espressi, ad esempio, in termini di appuntamenti persi.]

¹³ [Cfr. Gandalf (Doc. VII.229), Alpi Eagles (Doc. VII.234), Air Dolomiti (Doc. VII.335), Alitalia (Doc. VII.241), Meridiana (Doc. VIII.251), Volare (Doc. VIII.258), Air One (Doc. VIII.271).]

¹⁴ [Si rileva che le evidenti differenze nella struttura residenziale e produttiva dei bacini di utenza influiscono sulle preferenze dei consumatori, nella misura in cui le province di Milano, Bergamo, Brescia, Pavia, Cremona, Mantova e Lodi, dove si concentra il 79,70% della popolazione e l'82,46% delle imprese della regione Lombardia, esprimono una naturale inclinazione a servirsi dell'aeroporto di Linate per i voli diretti domestici.]

¹⁵ [Il confronto stesso fra i load factor delle rotte (appartenenti o meno all'accordo) che collegano Milano con un'altra città (uguale city-pair), ma che si differenziano per l'utilizzo degli aeroporti di Linate e di Malpensa (diverso point to point), evidenziano, in generale, maggiori indici di copertura sulle le rotte da/per Malpensa per Alitalia e, viceversa, sulle rotte da/per Linate per i concorrenti.]

¹⁶ [Per quanto riguarda questo aeroporto, occorre osservare che non vi sono stati, nel periodo considerato, collegamenti diretti con gli aeroporti di Napoli, Brindisi, Bari, Palermo e Catania, interessati dall'accordo di code sharing.]

c) Individuazione dei mercati rilevanti

25. Ai fini della valutazione dell'intesa comunicata, va osservato che gli accordi di *code sharing* sono in genere stipulati per alcune specifiche rotte. Una prima categoria di rotte può individuarsi nei collegamenti *point-to-point* - intesi come "coppie" di città o di aeroporti che costituiscono il punto di partenza e di arrivo della rotta - ovvero dai fasci di rotte che risultano sostituibili dal punto di vista del consumatore. Tuttavia, soprattutto nelle intese tra un vettore minore (che serve rotte nazionali o comunque a breve raggio) e uno con una vasta rete di servizi a medio-lungo raggio (soprattutto internazionali), le rotte interessate dagli accordi di *code sharing* sono talora parte di collegamenti più lunghi, che consentono al passeggero di collegarsi con la rete del vettore maggiore (*feeding/defeeting*). In tal caso, il grado di concorrenza può valutarsi anche in base a un approccio *origin-destination*, ossia verificando quali alternative si offrono al passeggero per raggiungere una determinata località (in genere, una delle maggiori destinazioni internazionali), rispetto ai voli esercitati dalle compagnie che hanno siglato l'accordo.

26. Ai fini della presente analisi costituiscono mercati rilevanti distinti le 14 rotte nazionali oggetto dell'accordo¹⁷:

Fiumicino-Catania
Fiumicino-Palermo
Fiumicino-Venezia
Fiumicino-Bari
Linate-Palermo
Linate-Bari
Linate-Brindisi
Linate-Catania
Linate-Napoli
Malpensa-Napoli
Malpensa-Brindisi
Catania-Venezia
Palermo-Venezia
Napoli-Palermo

e le 8 rotte internazionali oggetto dell'accordo:

Linate-Barcellona
Malpensa-Lisbona
Fiumicino-Berlino
Fiumicino-Zurigo
Venezia-Londra Gatwick
Venezia-Madrid
Bari-Atene

¹⁷ [Cfr. Doc. I.3.

Con riguardo alle rotte nazionali interessate dall'accordo che hanno come destinazione Milano, ovvero Napoli-Linate, Napoli-Malpensa, Brindisi-Linate e Brindisi-Malpensa, in considerazione della non sostituibilità degli aeroporti di Linate e Malpensa, esse individuano mercati tra loro distinti.]

Napoli-Bruxelles

IV.2 I mercati geografici

27. Dal punto di vista geografico, poiché le compagnie aeree applicano condizioni tariffarie uniformi sul territorio nazionale, provvedendo alla distribuzione dei propri biglietti attraverso sistemi telematici di prenotazione, i mercati del trasporto aereo di linea passeggeri hanno in genere dimensioni almeno nazionali. Pertanto, ai fini del presente procedimento, con riguardo alle rotte nazionali interessate la dimensione geografica dei mercati corrisponde al territorio italiano. Per quanto concerne invece le rotte europee interessate, la dimensione dei mercati rilevanti corrisponde almeno ai paesi dove sono situati gli aeroporti agli estremi di ciascuna rotta, in particolare oltre all'Italia, anche Spagna, Portogallo, Svizzera, Belgio, Gran Bretagna, Germania, Grecia.

IV. 3 Caratteristiche delle rotte nazionali: posizione detenuta da Alitalia e Volare e condizioni di ingresso

a) Caratteristiche del trasporto aereo in Italia

28. Il settore del trasporto aereo nazionale risulta, tuttora, caratterizzato da significative barriere all'entrata, dalla posizione di rilievo detenuta ancor oggi dalla compagnia di bandiera, da un livello di concentrazione particolarmente elevato e dalla presenza di pochi operatori. In particolare, i primi 4 vettori attivi a livello nazionale, detenevano nel 2001, in termini di passeggeri trasportati, una quota complessiva pari a circa il 95% mentre i primi 6 a quasi il 99%.

29. Nel complesso dei voli nazionali, anche in conseguenza della normativa vigente fino a pochi anni fa nei Paesi europei, Alitalia, ex-monopolista, rimane tuttora il principale operatore. In tale ambito Alitalia rappresenta, infatti, l'unico vettore attivo su un numero assai elevato di rotte, circa 50 e, nel 2001, aveva una quota del [60-70]% circa sull'insieme dei passeggeri trasportati a livello nazionale¹⁸.

30. Il secondo operatore è Meridiana che, a fine 2001, era attivo su circa 25 rotte nazionali con una quota, in termini di numero di passeggeri trasportati, pari al [10-15]%, seguita da AirOne che operava su circa 15 rotte nazionali e deteneva una quota del [5-10]% circa. Volare, quarto operatore nazionale, a fine 2001 era attiva su circa 15 rotte e deteneva una quota del [5-10]%¹⁹.

31. Tra gli altri operatori, attivi sulle rotte nazionali a fine 2001, i principali erano Alpi Eagles e National Jet Italia (vettore legato a British Airways da un rapporto di *franchising* che ha cessato di operare all'inizio del 2002) con quote intorno al [1-5]%. I restanti vettori, tra i quali Air Sicilia, Federico II, Panair, Gandalf e AirDolomiti, erano attivi su un numero assai limitato di rotte e detenevano quote comunque inferiori all'1%²⁰.

b) Quote di Alitalia, Volare e dei principali concorrenti nei singoli mercati

32. La tavola 1 illustra il numero totale dei passeggeri trasportati sulle 14 rotte interessate dall'accordo, nei primi 9 mesi del 2002, nonché il peso relativo di ciascuna rotta.

¹⁸ [Elaborazione sulla base dei dati forniti dagli operatori.]

¹⁹ [Cfr. Doc. V.97]

²⁰ [Va, peraltro, rilevato che Air Sicilia e Federico II sono falliti nel corso del 2002.]

Tav. 1. Numero passeggeri trasportati sulle rotte oggetto dell'accordo (gennaio-settembre 2002) e peso relativo delle singole rotte

Rotte	Pax gennaio -settembre 2002	Peso percentuale
Fiumicino-Palermo	[600.000-800.000]	17,4%
Fiumicino-Catania	[600.000-800.000]	15,2%
Linate-Catania	[400.000-600.000]	12,5%
Linate-Napoli	[400.000-600.000]	11,8%
Linate-Palermo	[200.000-400.000]	8,4%
Fiumicino-Venezia	[200.000-400.000]	8,3%
Fiumicino-Bari	[200.000-400.000]	6,1%
Linate-Bari	[200.000-400.000]	5,2%
Catania-Venezia	[100.000-200.000]	3,9%
Malpensa-Napoli	[100.000-200.000]	3,3%
Napoli-Palermo	[100.000-200.000]	2,5%
Linate-Brindisi	[100.000-200.000]	2,3%
Palermo-Venezia	[50.000-100.000]	2,0%
Malpensa-Brindisi	[50.000-100.000]	1,2%
Totale pax	[3.300.000-5.400.000]	100%

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle Parti e dagli altri vettori aerei presenti sulle rotte.

33. Come emerge dai dati contenuti nella tavola, tutte le rotte nazionali interessate dall'accordo presentano un numero totale di passeggeri trasportati superiore ai 50.000 e, comunque, largamente superiore al numero (30.000) di passeggeri considerato dalla Commissione²¹ quale soglia minima per l'individuazione delle rotte a minor traffico.

34. Nella tavola 2 vengono indicate le quote detenute, nel 2002, calcolate sul volume dei passeggeri trasportati, da Alitalia e Volare, prima e dopo l'accordo, nonché dai due principali concorrenti, su ciascuna delle 14 rotte nazionali interessate. Nelle rotte sulle quali la condivisione dei codici tra Alitalia e Volare si coniuga con l'attribuzione del ruolo di vettore operativo ad uno soltanto dei due vettori, l'intera quota di mercato è stata imputata dalle Parti al vettore che svolge tale ruolo.

35. I dati contenuti nella tavola 2 mostrano come le rotte nazionali interessate dall'accordo si caratterizzino per una struttura dell'offerta fortemente concentrata. In particolare, su 3 delle 14 rotte Alitalia e Volare erano, nel periodo precedente l'accordo, gli unici operatori presenti. Inoltre, Alitalia già operava su tutte le rotte nazionali oggetto dell'accordo, con quote che variavano tra il [1-5]% e il [75-85]%, su 6 delle quali deteneva una quota superiore al [45-55]%. Volare invece era presente su 12 delle 14 rotte, con quote che variavano tra il [5-10]% e il [40-50]%.

36. Se si escludono i collegamenti Palermo-Venezia, Catania-Venezia, Napoli-Palermo e Linate-Brindisi, su tutte le altre rotte interessate, i concorrenti detenevano nel primo semestre 2002 quote significativamente inferiori a quella congiunta di Alitalia e Volare.

In particolare AirOne, principale concorrente di Alitalia e Volare sulle rotte oggetto dell'accordo, era presente su 8 delle 14 rotte con quote comprese tra il [10-15]% e il [50-60]% circa, quest'ultima quota detenuta sulla Linate-Brindisi.

Alpi Eagles operava su 5 rotte con quote comprese tra il [1-5]% e il [85-95]% mentre Meridiana risultava operante 3 rotte, con quote comprese tra il [15-20]% e il [25-35]%.

²¹ [Cfr. *Decisione della Commissione del 16 gennaio 1996, caso n. IV/35.545 Lufthansa/SAS.*]

Oltre ai concorrenti citati operava, limitatamente alla rotta Fiumicino-Palermo, la società Pan Air, con una quota pari a circa il [15-20]%.

Tav. 2. Quote di mercato di Alitalia (AZ) e Volare (VA) e dei principali concorrenti prima e dopo l'accordo (Anno 2002) calcolate sulla base dei passeggeri trasportati.

Rotte	Periodo	% AZ	% VA	% AZ+VA	% Air One	% Alpi Eagles	% Meridiana
Fiumicino-Catania	gen-giu	[50-60]	[20-25]	[70-80]	[20-30]	0,00	0,00
	lug-set	[60-70]	[1-5]	[60-70]	[25-35]	0,00	0,00
Fiumicino-Palermo*	gen-giu	[45-55]	[10-15]	[55-65]	[15-20]	0,00	0,00
	lug-set	[40-50]	[1-5]	[45-55]	[15-20]	0,00	0,00
Fiumicino-Venezia	gen-giu	[55-65]	0,00	[55-65]	[25-35]	[10-15]	0,00
	lug-set	[50-60]	[5-10]	[55-66]	[25-35]	[5-10]	0,00
Fiumicino-Bari	gen-giu	[75-85]	[20-25]	100	0,00	0,00	0,00
	lug-set	[80-90]	[15-20]	100	0,00	0,00	0,00
Linate-Palermo	gen-giu	[35-45]	[25-35]	[65-75]	[10-15]	0,00	[15-20]
	lug-set	[25-35]	[25-35]	[55-65]	[10-15]	0,00	[25-35]
Linate-Bari	gen-giu	[30-40]	[40-50]	[75-85]	[20-25]	0,00	0,00
	lug-set	[15-20]	[55-65]	[70-80]	[20-25]	0,00	0,00
Linate-Brindisi***	gen-giu	[30-40]	[10-15]	[40-50]	[50-60]	0,00	0,00
	lug-set	[20-30]	[35-45]	[60-70]	[30-40]	0,00	0,00
Linate-Catania	gen-giu	[25-35]	[25-35]	[55-65]	[15-20]	0,00	[20-25]
	lug-set	[25-35]	[25-35]	[55-65]	[15-20]	0,00	[20-25]
Linate-Napoli	gen-giu	[20- 25]	[20-30]	[45-55]	[15-20]	[1-5]	[25-35]
	lug-set	[30-40]	[20-30]	[60-70]	[15-20]	[1-5]	[15-20]
Malpensa-Napoli	gen-giu	[70-80]	[20-25]	100	0,00	0,00	0,00
	lug-set	[90-100]	[1-5]	100	0,00	0,00	0,00
Malpensa-Brindisi***	gen-giu	[75-85]	[20-25]	100	0,00	0,00	0,00
	lug-set	[25-35]	[65-75]	100	0,00	0,00	0,00
Catania - Venezia***	gen-giu	[1-5]	[25-35]	[30-40]	0,00	[60-70]	0,00
	lug-set	0,00	[35-45]	[35-45]	0,00	[55-65]	0,00
Palermo - Venezia	gen-giu	[10-15]	0,00	[10-15]	0,00	[85-95]	0,00
	lug-set	0,00	[35-45]	[35-45]	0,00	[55-65]	0,00
Napoli - Palermo***	gen-giu	[25-35]	[5-10]	[35-45]	0,00	[55-65]	0,00
	lug-set	0,00	[25-35]	[25-35]	0,00	[65-75]	0,00

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle Parti sui soli passeggeri *local* trasportati.

*Su questa rotta opera anche il vettore Panair che deteneva nel periodo gennaio-giugno 2002 una quota pari al 19,76% e nel periodo luglio-settembre il 30,53.

** Su questa rotta Volare ha operato alcune frequenze nel corso del mese di luglio.

*** Nel semestre precedente all'accordo le quote riportate nella tavola si riferiscono a frequenze operate da Alitalia e Volare in periodi non coincidenti.

37. Nella tavola 3 vengono riportati i valori relativi ai *load factor* di Alitalia e Volare sulle rotte nazionali interessate dall'accordo per i periodi pre e post accordo, rispettivamente gennaio-giugno 2002 e luglio-dicembre 2002²².

Tav. 3 Load factor (LF) di Alitalia (AZ) e Volare (VA) nel 2001, nel primo e nel secondo semestre 2002

Rotte	Pre-accordo			Post accordo		
	LF % AZ 02 (I sem)	LF % VA 02 (I sem)	LF% AZ+VA 02 (I sem)	LF % AZ 02 (II sem)	LF% VA 02 (II sem)	LF% AZ+VA 02 (II sem)
Fiumicino - Catania	[55-65]**	[55-65]**	59,4	[40-50]**	[40-50]**	44,4
Fiumicino- Palermo	[50-60]	[30-40]	50,6	[40-50]	[50-60]	45,5
Fiumicino- Venezia	[50-60]	-	[50-60]	[35-45]	[40-50]	42,3
Fiumicino - Bari	[60-70]	[35-45]	57,3	40-50]	[60-70]	47,7
Linate - Palermo	[55-65]	[60-70]	64,0	[50-60]	[70-80]	62,7
Linate - Bari	[50-60]	[60-70]	60,1	[45-55]	[70-80]	67,7
Linate - Brindisi	[35-45]***	[70-80]***	46,0	[40-50]***	[60-70]***	54,3
Linate - Catania	[50-60]	[70-80]	65,7	[50-60]	[65-75]	61,8
Linate - Napoli	[50-60]	[55-65]	56,2	[50-60]	[55-65]	57,3
Malpensa - Napoli	[55-65]	[35-45]	59,3	[20-30]	[25-35]	27,1
Malpensa-Brindisi	[60-70]***	[50-60]***	62,0	[30-40]***	[55-65]***	46,7
Catania - Venezia	n.d.	[50-60]	[50-60]	-	[50-60]	[50-60]
Palermo - Venezia	n.d.	-	n. d.	-	[40-50]	[40-50]
Napoli - Palermo	[20-30]**	[25-35]**	25,4	-	[40-50]**	[40-50]**

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle Parti

*Volare ha iniziato ad operare su questa rotta a partire dal 15.10.01²³.

** Rotta operata da Volare a partire da maggio 2002 e sospesa nel luglio 2002

***Volare ha iniziato ad operare su questa rotta nel mese di giugno 2002.

c) Condizioni di accesso nei mercati nazionali interessati

38. Le condizioni di accesso sulle rotte nazionali oggetto dell'accordo si caratterizzano per l'esistenza di significative barriere all'entrata di natura economica, reputazionale e amministrativa.

39. Le barriere di natura economica fanno riferimento principalmente alla dimensione minima efficiente, in termini di capacità produttiva ed estensione della rete (intesa come insieme di

²² [I dati mensili di load factor sono stati forniti dalle Parti. Cfr. Doc. VIII.263 e Doc. VIII.258.]

²³ [Cfr. Doc. IX.300.]

collegamenti), necessaria ad un vettore per entrare in un nuovo mercato a condizioni economicamente sostenibili. Le scelte di ingresso dei potenziali entranti dipendono, inoltre, dalla possibilità di integrare la nuova rotta con la rete costituita dall'insieme dei collegamenti già operati. Generalmente, infatti, un vettore decide di entrare su una nuova rotta anche in ragione del fatto che questa si integra, in maniera coerente, con la propria rete di collegamenti, consentendogli di sfruttare economie di scopo dal lato dei costi (ad es. attraverso un impiego più intensivo degli aeromobili e degli equipaggi) e, dal lato della domanda, di trarre vantaggio dal traffico di connessione (c.d. *feederaggio*) che essa può generare su altre direttrici (economie di densità)²⁴. Inoltre, un'impresa presente su diversi mercati è in grado di rafforzare ulteriormente la fedeltà della propria clientela anche attraverso azioni di *marketing* mirate o di incentivazione nei confronti della rete agenziale.

40. A questo riguardo, si consideri la posizione di rilievo, rispetto ai potenziali nuovi entranti, detenuta a livello nazionale da Alitalia e da Volare, in ragione della loro presenza diffusa su una molteplicità di rotte che favorisce l'utilizzo frequente di tali vettori per i collegamenti nazionali.

41. Un secondo tipo di barriere è quello reputazionale. In particolare, l'utilizzo frequente di un vettore, unitamente alla sua presenza consolidata nel tempo su diverse rotte, ne rafforza di per sé la reputazione.

Una tale barriera può essere ulteriormente rafforzata da comportamenti strategici quali, ad esempio, aumenti dell'offerta anche in sovrapposizione con i nuovi entranti, resi possibili dalla dimensione complessiva dell'operatore, dall'ampiezza del numero dei collegamenti offerti e dalle disponibilità di *slot* nei principali aeroporti.

42. Un'ulteriore particolare barriera di tipo reputazionale è riconducibile all'impiego di programmi di *frequent flyer*. Questi programmi, se utilizzati da un vettore in grado di offrire un'ampia gamma di collegamenti nazionali ed internazionali, come è il caso di Alitalia con il Programma "Mille miglia", possono rappresentare un vantaggio competitivo in quanto atti a fidelizzare la clientela.

43. Infine, le barriere amministrative si configurano come ostacoli di tipo regolamentare all'accesso al mercato, che limitano o rendono, comunque, più difficoltoso l'ingresso sul mercato di potenziali nuovi entranti.

Con specifico riferimento alle rotte che interessano l'aeroporto di Linate, caratterizzato da una situazione di contingentamento degli *slot*, il quadro normativo di settore vigente rappresenta sicuramente una rilevante barriera amministrativa all'entrata da parte di altri operatori²⁵.

²⁴ [Cfr. Prov. dell'Autorità del 15 novembre 2001, n. 10115, (A306) Veraldi/Alitalia, in Boll.46/2001.]

²⁵ [Cfr. Decreto Ministeriale 3 marzo 2000 e Decreto Ministeriale 5 gennaio 2001 - Ripartizione del traffico aereo sul sistema aeroportuale di Milano. In seguito all'ampliamento dell'aeroporto di Milano Malpensa, il Ministero dei Trasporti è intervenuto a regolamentare la ripartizione del traffico aereo tra i due aeroporti milanesi di Linate e Malpensa con l'emanazione del decreto D.M. 3 marzo 2000, c.d. "Bersani 1", e del D.M. 5 gennaio 2001, c.d. "Bersani 2", che individuano un sistema di "contingentamento" dell'assegnazione di bande orarie basato sul volume di traffico passeggeri delle rotte. Il decreto attualmente vigente, c.d. "Bersani 2", prevede la possibilità per i vettori comunitari di operare collegamenti di linea point to point tra lo scalo di Linate ed altri aeroporti dell'Unione Europea sulla base del traffico passeggeri registrati tra i medesimi aeroporti e il sistema aeroportuale di Milano nell'anno solare 1999 nel rispetto di determinate soglie.]

44. Inoltre, le modalità di applicazione del Decreto del 5 gennaio 2001, attuate da Assoclearance, soggetto incaricato del coordinamento nell'assegnazione degli *slot* negli aeroporti italiani "coordinati"²⁶, implicano un "effetto moltiplicativo" di assegnazione delle bande orarie ad esclusivo vantaggio delle compagnie aeree articolate in gruppi societari²⁷. In altri termini, le predette modalità di assegnazione degli *slot*, che sono state peraltro oggetto di segnalazione da parte dell'Autorità, hanno determinato una sommatoria degli *slot* a disposizione di Alitalia e Volare, entrambe articolate in gruppi societari²⁸.

Si rileva che tale effetto viene attualmente a determinarsi soprattutto sulle rotte che collegano lo scalo di Linate con alcuni aeroporti localizzati nel Sud Italia, segnatamente Napoli, Catania, Palermo, Bari e Brindisi. Su tali rotte Alitalia e Volare operano in competizione con altri due vettori nazionali, Meridiana e AirOne, titolari entrambi di un limitato numero di bande orarie (vedi infra Tav. 8).

IV.4. Caratteristiche delle rotte internazionali e posizione detenuta da Alitalia e Volare

45. La tavola 4 illustra le quote dei due vettori, stimate da Alitalia sulla base dei dati relativi al numero dei passeggeri prenotati, detenute dalle Parti nel periodo precedente all'accordo (giugno 2001-giugno 2002), e in quello immediatamente successivo (luglio 2002 – dicembre 2002), su ciascuna delle 8 rotte internazionali interessate²⁹. Si sottolinea che, diversamente dalle quote di mercato relative alle rotte nazionali, per quelle internazionali, i dati si riferiscono ai passeggeri prenotati anziché a quelli trasportati.

Tav. 4 Quote di mercato di Alitalia (AZ) e Volare (VA) sulle rotte internazionali pre e post accordo (giugno2001-giugno2002, luglio-dicembre 2002) calcolate sulla base delle prenotazioni

Rotte	% AZ pre accordo	% VA pre accordo	% AZ post accordo	% VA post accordo
Fiumicino-Berlino	0	0	28	72
Fiumicino-Zurigo	0	1	10	14
Linate-Barcellona	15	4	25	34
Malpensa-Lisbona	43	0	37	7
Bari-Atene	0	100	2	98
Venezia-Londra Gatwick	30	0	12	25
Venezia-Madrid	0	0	7	16
Napoli-Bruxelles	0	48	14	86

²⁶ [Ovvero, con riferimento alle rotte interessate, quelli di Linate, Malpensa, Fiumicino, Venezia e Firenze.]

²⁷ [Gli *slot* per i voli da e per Linate vengono assegnati da Assoclearance alle singole società che svolgono attività di trasporto aereo in quanto munite di relativa licenza.]

²⁸ [Cfr. Segnalazione dell'Autorità del 20 febbraio 2003, (AS254) - Ripartizione del traffico aereo sul sistema aeroportuale di Milano, in Boll. N. 8/2003.]

²⁹ [Cfr. Doc. IX.303.]

Fonte: dati forniti da Alitalia in data 1 aprile 2003³⁰.

46. Dalla tavola 4 emerge che Alitalia, precedentemente all'accordo, già operava alcune delle rotte internazionali, essendo attiva, nella prima metà del 2002, sulla rotta Malpensa-Lisbona e, fino alla fine di marzo 2002, sulla Linate-Barcellona, mentre sulla rotta Venezia-Londra Gatwick aveva operato nel 2001³¹.

47. Anche Volare nella prima metà del 2002 aveva operato alcune rotte, in particolare, la Linate-Barcellona, la Napoli-Bruxelles (da gennaio 2002), la Bari-Atene (da aprile 2002) e la Venezia-Gatwick (solo a partire da giugno 2002). Infine, va osservato che altri collegamenti diretti non attivati precedentemente all'accordo rientravano, comunque, nei piani previsionali di Volare³².

48. Con riguardo alle condizioni di accesso sulle rotte internazionali oggetto dell'accordo, si ritiene che non esistano significative barriere all'entrata. Al riguardo, si osserva, in particolare, che Alitalia e Volare non dispongono, in ambito europeo, di una rete di collegamenti analoga a quella detenuta a livello nazionale e, pertanto, si trovano a competere con numerosi operatori che dispongono di reti e di un potere di mercato sicuramente non inferiori a quelli di Alitalia.

V. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

V.1 GLI ACCORDI DI CODE-SHARING

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

Qualsiasi accordo di *code sharing* prevede che vi sia un vettore c.d. *operativo* (VO) responsabile materialmente, economicamente e legalmente del servizio di trasporto aereo, e uno o più vettori c.d. *marketing* (VM) che svolgono esclusivamente la distribuzione e commercializzazione dei biglietti relativi ai servizi effettuati dal VO.

50. A seconda della ripartizione dei rischi e del livello di coordinamento tra VO e VM è possibile individuare almeno tre tipologie di *code sharing*:

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

(ii) *free flow*, in cui invece la capacità, in termini di posti offerti, è messa a disposizione dal VO su richiesta del VM;

(iii) *block space/give back* (*soft-block* o c.d. "misto"), in cui pur essendo allocata preventivamente a ciascun vettore una quantità predeterminata di posti, v'è la possibilità di una "cessione" successiva tra i vettori allo scopo di ridurre le eventuali perdite in caso di invenduto.

51. Quanto all'ambito della collaborazione fra i vettori, un accordo di *code sharing*, oltre alla condivisione dei codici per uno o più voli, e per una o più rotte, può prevedere, nel medesimo testo contrattuale, ovvero in contratti formalmente separati, anche il coordinamento e/o la condivisione tra i vettori con riferimento a:

³⁰ [Cfr. Doc. IX.303.]

³¹ [Cfr. Doc. VI.190.]

³² [Cfr. Doc. II.11.]

regole di vendita e fatturazione delle capacità offerte (c.d. *pro-rate interlining agreements*);
classi di prenotazione e particolari regole di allocazione dei posti sui voli in *code sharing* (sulla base del c.d. *Class Mapping*);
programmazione più ampia degli orari, al fine di concordare le coincidenze dei voli anche non in *code sharing*, con riguardo all'intero *network*;
tariffe e forme di suddivisione dei ricavi (c.d. *revenue sharing*);
qualità dei servizi di volo (ad esempio, i pasti), in un'ottica di *seamless service* (servizio senza soluzione di continuità);
programmi *frequent flyer*;
servizi di commercializzazione della biglietteria;
servizi di *handling* (assistenza a terra) negli aeroporti ed altri servizi aeroportuali, ad esempio la condivisione delle sale d'attesa e *lounges*.

52. Pertanto, l'accordo di *code sharing* costituisce in definitiva un *nomen iuris*, il cui contenuto concreto può variare sensibilmente e dipende dalla complessiva regolamentazione negoziale adottata dalle Parti. Nella formulazione "minima" (c.d. *naked code sharing*) esso ha ad oggetto la mera condivisione dei codici di volo IATA per uno o più voli o rotte e, di norma, riguarda rotte c.d. minori o voli da e per un aeroporto "hub" (c.d. *feeding/de-feeding*)³³. Nell'ottica di una collaborazione più "ampia" fra vettori, solitamente l'accordo viene denominato *code sharing* c.d. "*common product*", se non direttamente "alleanza" (*code sharing alliance*) o "alleanza strategica", allorché esso investe l'autonomia decisionale ed operativa di entrambi i vettori³⁴. In tale ultimo caso, un siffatto accordo, come emerge anche dalle decisioni della Commissione, può costituire talora, in virtù della sua pervasività sulla condotta delle imprese, un'operazione di concentrazione³⁵.

53. Più in generale, stante la sostanziale equivalenza del *code sharing*, nelle sue diverse tipologie, ad un accordo di produzione (o prestazione di servizi) o di commercializzazione in comune esso rientra fra gli accordi c.d. di *cooperazione orizzontale* e, pertanto, può essere valutato alla luce dei criteri di cui alle *Linee Diretrici sugli accordi di cooperazione orizzontale* della Commissione Europea (di seguito *Linee Diretrici* o *Linee Guida*)³⁶.

V.2 IL CONTESTO NEL QUALE SI INQUADRA L'ACCORDO DI CODE SHARING TRA ALITALIA E VOLARE

54. Dalle evidenze acquisite agli atti risulta che, nel corso dei negoziati prodromici alla stipula del contratto di *code sharing*, le Parti avevano previsto un accordo quadro di collaborazione, definito Accordo di *Marketing* tra Alitalia e Volare, che doveva riguardare, non solo la condivisione dei codici e del Programma di fidelizzazione, c.d. *Frequent Flyer Program* (di seguito FFP) che

³³ [Cfr. Ernst C. De Groot, *Code Sharing, United States' policies and the lessons for Europe*, in *Air & space Law*, vol. XIX, n.2, 1994.]

³⁴ [Cfr. Harris, Jr. & Elise Kirban, *Antitrust Implications of International Code-Sharing Alliances*, in *Air & Space Law*, 1998, p. 166.]

³⁵ [Cfr. *Decisione della Commissione UE dell'11 agosto 1999, caso JV/19 KLM/Alitalia*.]

³⁶ [Cfr. *Linee direttrici sull'applicabilità dell'art.81 agli accordi di cooperazione orizzontale, del 6 gennaio 2001, in GUCE 2001 C3/2*.]

formano l'oggetto della comunicazione, ma anche una serie di attività accessorie al trasporto aereo³⁷.

55. La documentazione acquisita comprende, in particolare, una Lettera di Intenti, sottoscritta da Alitalia e Volare in data 25 febbraio 2002³⁸, nonché i verbali degli incontri avvenuti tra Alitalia e Volare nei mesi di febbraio e marzo 2002³⁹, in attuazione di quanto previsto dalla Lettera d'Intenti.

56. La Lettera d'Intenti attesta l'intenzione delle Parti, secondo quanto inserito nelle premesse, di negoziare una *partnership*, volta a conseguire elevate sinergie, effettuare servizi in comune ed incrementare la competitività nei confronti degli altri vettori aerei operanti sul mercato europeo⁴⁰.

In tale ottica, la Lettera d'Intenti, all'articolo 1, indica tra gli obiettivi della collaborazione fra i due vettori, lo sviluppo di un *business plan* congiunto relativo ai seguenti profili: [omissis]⁴¹; [omissis]⁴².

57. Sempre all'articolo 1 della Lettera d'Intenti, viene stabilito che le Parti avrebbero ricercato ulteriori opportunità di generare sinergie in altre aree di *business* accessorie al trasporto aereo. In particolare [omissis].

Inoltre, Alitalia, all'esito positivo di tale collaborazione, s'impegnava ad approfondire i criteri e le modalità per un eventuale rapporto privilegiato tra [omissis]. Infine, ambedue le Parti concordavano di approfondire la possibilità di rafforzare il legame reciproco [omissis].⁴³

58. Nell'ambito di tale cooperazione, l'articolo 2 della Lettera d'Intenti prevede che le Parti si obbligano a concludere un accordo di *code sharing* "free flow" con *marketing fee*, di durata determinata, che avrebbe avuto ad oggetto una serie di rotte ivi indicate [omissis]⁴⁴.

59. Nei mesi di febbraio e marzo 2002, le Parti hanno organizzato alcuni incontri, finalizzati a "valutare e negoziare un'alleanza strategica e commerciale" tra le due compagnie⁴⁵. Nell'ambito di tali incontri sono stati organizzati anche dei gruppi di lavoro su alcune aree specifiche di attività accessorie al trasporto aereo, quali [omissis], al fine di individuare le sinergie e le possibili integrazioni tra i due vettori.

60. In particolare, le Parti hanno discusso la possibilità di effettuare modifiche dei rispettivi *network*, a partire dalla stagione *Summer* 2002, sulla base degli obiettivi definiti nella Lettera d'Intenti, [omissis]⁴⁶.

61. Ancora, le parti hanno regolato nel dettaglio le modalità di utilizzo degli aeromobili in una c.d. ipotesi di *network Summer* 2002, [omissis]⁴⁷. Da un documento, definito "Piano di lavoro

³⁷ [Cfr. Doc. IV.63.]

³⁸ [Cfr. Doc. V.85.]

³⁹ [Cfr. Doc. V.82.]

⁴⁰ [Nelle premesse viene inoltre affermato che [omissis].]

⁴¹ [omissis].

⁴² [Cfr. Doc. V.85.]

⁴³ [Cfr. Doc. V.85.]

⁴⁴ [Cfr. Doc. V.85.]

⁴⁵ [Cfr. Doc. V.82 , Verbali degli incontri tra Alitalia e Volare, tenutisi nei mesi di febbraio e marzo 2002]

⁴⁶ [Cfr. Doc. V.82, in particolare il Verbale dell'incontro tra Alitalia e Volare, svoltosi a Roma il 28 febbraio 2002.]

⁴⁷ [Cfr. Doc. V.82, in particolare il Verbale dell'incontro tra Alitalia e Volare, svoltosi a Roma il 7 marzo 2002.]

progetto alleanza Volare Group (VG)-Alitalia (AZ)”, datato 18 aprile 2002, risulta che la predetta simulazione di *network* europeo è stata effettivamente realizzata⁴⁸.

62. Inoltre, Alitalia ha svolto un’analisi per conto di Volare, denominata “*valorizzazione del network di Volare*”, per le stagioni *Summer* 2002 e *Winter* 2002-2003, che ha riguardato tutte le rotte oggetto del *code sharing* (ad eccezione della [omissis]). Tale analisi, finalizzata a valutare l’impatto dell’accordo sui costi e i ricavi di Volare per rotta, si è basata sui dati economici di Volare: costi per rotta e il conto economico. [omissis]⁴⁹.

63. Quanto allo sviluppo di un *business plan* congiunto, di cui all’articolo 1 della Lettera di Intenti, stando alle dichiarazioni di Alitalia, esso non sarebbe stato poi attuato⁵⁰.

64. Risulta, inoltre, che le Parti, dopo la conclusione dell’accordo di *code sharing*, hanno effettivamente valutato l’ipotesi di una partecipazione di Alitalia nel capitale sociale di Volare Group. Ciò risulta da un documento dell’ottobre 2002, denominato “*Puntuazione tra Alitalia e Zoccai*”, con il quale vengono definite le modalità di realizzazione dell’operazione di acquisizione e una serie di regole dettagliate di *governance* di Volare Group⁵¹. In tale documento, richiamando la Lettera d’Intenti, sottoscritta in data 25 febbraio 2002, relativamente all’intenzione di rafforzare il legame reciproco attraverso un’acquisizione, da parte di Alitalia, di una quota del capitale sociale di Volare Group, si afferma che [omissis]⁵². Peraltro, come è emerso nel corso dell’audizione di Volare, tale puntuazione non è stata poi sottoscritta e non è stato raggiunto alcun altro accordo⁵³.

65. Infine, a conferma dell’interesse delle Parti ad attuare un’alleanza più ampia, anche attraverso una partecipazione di Alitalia al capitale di Volare Group, in sede ispettiva è stato reperito uno studio, predisposto dalla società di consulenza Lazard, nell’ottobre 2002, riservato al *Management* di Alitalia, contenente informazioni dettagliate sulle caratteristiche strutturali del gruppo Volare⁵⁴.

V.3 GLI OBIETTIVI DELL’ACCORDO DI CODE SHARING

a) Esigenze di razionalizzazione

66. L’obiettivo perseguito attraverso l’accordo, secondo quanto sostenuto dalle Parti, sarebbe principalmente la razionalizzazione della capacità e dei costi, in particolare con riguardo all’utilizzo della flotta e della rete di vendita, al fine di servire un maggior numero di mercati *point to point* e per rispondere ad una forte domanda inevasa relativamente ad alcune rotte non operate da Alitalia e Volare prima del *code sharing*⁵⁵. L’accordo si inquadra, infatti, in un contesto in cui su alcune rotte le Parti lamentano un eccesso di capacità, elevati costi operativi e limitati, se non negativi, margini di profitto.

⁴⁸ [Cfr. Doc. III.52.]

⁴⁹ [Cfr. Doc. V.100.]

⁵⁰ [Cfr. Doc. VI.193.]

⁵¹ [Cfr. Doc. V.96.]

⁵² [Cfr. Doc. V.96.]

⁵³ [Cfr. Doc. VI.182.]

⁵⁴ [Cfr. Doc. V.98. In particolare lo studio contiene informazioni dettagliate su Volare, in particolare [omissis].]

⁵⁵ [Cfr. Doc. I.3.]

In assenza dell'accordo ogni tentativo autonomo di miglioramento della qualità dei servizi, in termini di maggiore frequenza dei collegamenti, di apertura di nuove rotte, ovvero di semplice permanenza su collegamenti già operati, non sarebbe stato sostenibile, a detta delle Parti, in ragione dei flussi di traffico appena sufficienti a giustificare le attuali frequenze⁵⁶.

67. La scelta di siglare l'accordo di *code sharing* per Alitalia sarebbe stata determinata dalla necessità di migliorare la propria offerta in risposta al crescente fenomeno dei vettori c.d. *low cost*, che costituisce una rilevante minaccia per i vettori tradizionali, almeno per la domanda *price sensitive*. [omissis]⁵⁷. A conferma di ciò, Alitalia ha sottolineato che [omissis]⁵⁸.

68. In particolare, l'integrazione o l'accordo con compagnie concorrenti per Alitalia appare pertanto finalizzato ad aumentare la propria quota di mercato e consolidarne la *leadership* a livello nazionale⁵⁹.

69. Per quanto riguarda Volare, la scelta di raggiungere un accordo con Alitalia è stata determinata soprattutto dalla necessità di trovare un nuovo *partner* con il quale stringere un'alleanza finalizzata allo sviluppo delle rotte internazionali, a seguito del fallimento di Swissair, *partner* commerciale e socio finanziario di Volare fino al gennaio 2002. In particolare, [omissis]⁶⁰.

70. In tale ottica, l'accordo di *code sharing* è volto al raggiungimento, da parte del gruppo Volare, di una collaborazione commerciale di più ampio respiro, come risulta dalla Relazione al Bilancio 2001, ove si afferma che *"nel corso del mese di aprile 2002 è stata raggiunta un'intesa con Alitalia...che va nella direzione di un consolidamento fra le più importanti Major Europee"*. Tale intesa *"ha una notevole rilevanza strategica perché impatta su uno dei mercati domestici più ricchi d'Europa..., mira ad un più forte posizionamento del Gruppo nel nord Italia e prevede inizialmente operazioni di code share su circa 25 rotte (sia nazionali che internazionali) e l'accesso al programma frequent flyer Mille Miglia, l'accordo avrà ripercussioni estremamente positive anche nelle aree della manutenzione, dell'handling e dell'addestramento."*⁶¹

71. In questa direzione, va anche la dichiarazione del Presidente di Volare Group, per il quale l'accordo commerciale sottoscritto con Alitalia *"è un accordo...che rende più forte ed aggressiva la presenza delle due compagnie sul mercato nazionale ed estero, a cui siamo giunti gradualmente...cercando tutte le possibili convergenze e convenienze commerciali. I benefici saranno molteplici in virtù della profonda complementarietà tra le due compagnie"*⁶².

72. Dalla stessa Relazione al Bilancio 2001 del gruppo Volare, risulta, peraltro, che, nonostante la crisi successiva all'11 settembre e le difficoltà finanziarie di Swissair, Volare era stata in grado di *"reagire con estrema rapidità...nel ridurre l'offerta, investire nell'apertura di nuove rotte,*

⁵⁶ [Cfr. Doc. I.3.]

⁵⁷ [Cfr. Doc. VI.193.]

⁵⁸ [Cfr. Doc. X.352.]

⁵⁹ [Cfr. Doc. V.81. Documento di Alitalia del 30 maggio 2002, nel quale viene valutato l'impatto del *code sharing* con Volare in cui si afferma che [omissis].]

⁶⁰ [Cfr. Doc. VI.193.]

⁶¹ [Cfr. Doc. I.3, allegato n. 4 alla comunicazione delle Parti.]

⁶² [Cfr. Doc. V. 108. Cfr. altresì Doc. II.12, in un comunicato "l'Editoriale" a firma di G. Zoccai reperito presso Volare Group, si asserisce: "L'accordo non è solo commerciale: abbraccia anche l'area della manutenzione tecnica di tutti gli aerei, ci unisce ad Alitalia nell'addestramento dei nostri equipaggi e del nostro personale, crea sinergie sul fronte degli acquisti."]

*rinegoziare i costi di leasing, completare la ristrutturazione della flotta, investire nel miglioramento del margine". In particolare, si sottolinea che "le difficoltà incontrate da piccoli e grandi vettori sia a livello nazionale che europeo hanno consentito ad un vettore relativamente piccolo ma estremamente dinamico e rapido nel processo decisionale...di individuare le migliori opportunità lasciate libere da altri vettori. Sono stati così aperti collegamenti fra Roma e Catania, Roma e Palermo, Napoli e Bruxelles, Roma e Bari, Catania e Venezia. La capacità per operare su queste rotte è stata ottenuta trasferendo aeromobili già impiegati sulle rotte sarde nonché sul segmento charter. La velocità con la quale il Gruppo è stato in grado di attrezzarsi ed ottenere gli slots necessari per iniziare le operazioni testimoniano la sua reattività, frutto anche dell'agile struttura del management"*⁶³.

73. Proprio in considerazione delle caratteristiche specifiche di tale vettore⁶⁴, risulta che altri operatori internazionali, oltre ad Alitalia, avevano manifestato l'interesse a ricercare un accordo con il gruppo Volare. In particolare, erano state avviate le trattative con la compagnia aerea [omissis] che aveva sottoscritto una Lettera d'Intenti volta a stabilire una cooperazione commerciale finalizzata alla realizzazione di un accordo di *code sharing*, all'adesione di Volare al Programma di fidelizzazione di [omissis] nonché ad altre forme di collaborazione. Risulta tuttavia che tale Lettera d'Intenti non sia mai stata sottoscritta dai rappresentanti di Volare, in ragione [omissis]⁶⁵.

b) Riduzione dell'esposizione competitiva tra i due vettori

74. L'accordo di *code sharing* ha, inoltre, avuto come obiettivo la riduzione dell'esposizione competitiva tra i due vettori attraverso la riduzione della sovrapposizione dell'insieme dei collegamenti operati dai medesimi.

In particolare, Volare era considerato non solo come uno dei principali concorrenti sul mercato domestico, ma rappresentava l'operatore con la massima sovrapposizione del *network* rispetto a quello di Alitalia, come risulta da un documento di Alitalia dell'ottobre 2002 in cui si afferma che [omissis]⁶⁶.

75. Alitalia ha, inoltre, dichiarato espressamente che l'accordo di *code sharing* "consente a VA (Volare) di entrare con piena visibilità nella rete AZ (Alitalia) e trasmettere un messaggio chiaro al cliente. In particolare il *code share* consente l'effetto c.d. *seamless travel*, ovvero viaggio senza soluzione di continuità fra le reti dei due vettori"⁶⁷. Attraverso l'accordo, si è pertanto determinata la totale integrazione della rete di Volare con quella di Alitalia.

76. Ciò è confermato da un documento interno di Alitalia, del maggio 2002, che definisce le linee strategiche dell'accordo di *code sharing* e nel quale viene riportata un'analisi dello Scenario competitivo pre e post-accordo, [omissis]⁶⁸.

Nel documento si legge, infatti [omissis]⁶⁹.

⁶³ [Cfr. Doc. I.3, allegato n. 4 alla comunicazione delle Parti.]

⁶⁴ [Cfr. Doc. I.3, allegato n. 4 alla comunicazione delle Parti.]

⁶⁵ [Cfr. Doc. VI. 182.]

⁶⁶ [Cfr. Doc. V.83.]

⁶⁷ [Cfr. Doc. VI.193.]

⁶⁸ [Cfr. Doc. V.81.]

Nello stesso documento vengono evidenziate le modifiche ai rispettivi operativi di volo che i due vettori avrebbero realizzato a seguito dell'accordo laddove si afferma che [omissis]⁷⁰.

V.4 IL CONTENUTO DELL'ACCORDO DI CODE SHARING

a) Estensione dell'accordo

77. L'accordo comunicato ha efficacia a partire dal 1 luglio 2002 e resterà in vigore fino al 25 ottobre 2003. In data 30 maggio 2003 le Parti hanno comunicato l'intenzione di Volare di non procedere al rinnovo del contratto di *code sharing* dopo la sua naturale scadenza⁷¹.

78. L'accordo riguarda lo svolgimento di servizi di trasporto aereo di linea con condivisione dei codici (*code sharing*) di Alitalia e Volare su una serie di rotte nazionali ed internazionali. Con riguardo alle stagioni *Summer* 2002 e *Winter* 2002-2003, l'accordo ha interessato complessivamente 22 rotte, di cui 14 nazionali, che rappresentavano, nel 2001, circa il 28%, sia in termini di posti offerti che di passeggeri trasportati, sull'insieme dei collegamenti nazionali.

79. In particolare, nelle predette stagioni l'accordo ha interessato l'intero *network* di Volare, sia a livello nazionale che internazionale, fatta eccezione per la rotta Bari-Tirana e per un numero marginale di voli intercontinentali a lungo raggio che Volare ha continuato ad operare autonomamente.

Diversamente, Alitalia ha messo in *code sharing* solo una parte delle rotte nazionali da essa operate (14 su circa 50) e dei voli su tali rotte⁷². In particolare, Alitalia ha condiviso con Volare circa il 30% delle rotte nazionali e circa il 25% dei voli operati su queste rotte, continuando a servire autonomamente un numero di frequenze superiore a quelle operate in *code sharing*.

80. Con l'entrata in vigore della stagione *Summer* 2003, a partire da giugno 2003, il numero delle rotte nazionali interessate dall'accordo si è ridotto da 14 a 9, in quanto le rotte Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo non sono più oggetto del *code sharing*⁷³. In particolare Volare, nella stagione *Summer* 2003, ha iniziato ad operare autonomamente tali rotte, con il marchio *Volareweb.com*, ad eccezione della Malpensa-Brindisi che non è più operata da Volare.

Con riguardo alle rotte internazionali, risulta che 3 delle 8 rotte originariamente incluse nell'accordo, Venezia-Londra, Venezia-Madrid e Napoli-Bruxelles, non rientrano più tra quelle operate in *code sharing* a seguito dell'avvio, da parte di Volare, dei servizi con il marchio *Volareweb.com*.

b) Tipologia contrattuale e caratteristiche dell'accordo

81. L'accordo previsto dal contratto stipulato tra Alitalia e Volare si qualifica come un *code sharing* "free flow/segment availability". Tale tipologia, diversamente dalla formula "block space", consente ad ognuno dei vettori la possibilità di vendere spazio sugli aeromobili dell'altro

⁶⁹ [Cfr. Doc. V.81.]

⁷⁰ [Cfr. Doc. V.81.]

⁷¹ [Cfr. Doc. X.352 e Doc. X.356.]

⁷² [Si tratta di 105 voli su un numero totale dei voli operati da Alitalia sulle rotte interessate prima dell'accordo pari a circa 400.]

⁷³ [Cfr. Doc. IX.297 e Doc. X.368.]

senza rigida ripartizione del numero di posti offerti e con il solo limite della residua disponibilità dei posti vendibili sull'aeromobile considerato.

82. La scelta di realizzare un *code sharing* di tipo “*free flow*”, in luogo del *block space*, sarebbe stata finalizzata a consentire la massima flessibilità nell'allocazione dei posti e nella vendita dei biglietti da parte di entrambi i vettori⁷⁴. Tale scelta sarebbe anche motivata dalla possibilità di realizzare la forma più “stringente” di cooperazione e coordinamento fra i due vettori, come risulta dal verbale di un incontro, tenutosi nel marzo 2002 in cui Alitalia ha illustrato a Volare i fondamenti del modello di collaborazione *code share free-flow*. In particolare nel verbale si afferma che [omissis]⁷⁵.

83. Nel dettaglio il contratto stipulato tra Alitalia e Volare prevede che⁷⁶:

- il vettore che opera il volo autorizzi il vettore *marketing* alla pubblicazione e alla vendita di posti sui servizi oggetto del contratto con codici e numeri di volo di quest'ultimo nei relativi sistemi di distribuzione;
- al vettore operativo spetti l'intero provento dei tagliandi relativi al traffico viaggiante con biglietto, anche qualora il biglietto sia stato venduto dall'altro vettore; in questo caso il vettore operativo compenserà il vettore *marketing* per i costi commerciali da questo sostenuti (promozione, pubblicazione e vendita dei biglietti) corrispondendogli una percentuale contrattualmente pre-definita del costo del biglietto. Il vettore operativo assumerà tutti i costi derivanti dall'effettuazione dei servizi ad eccezione delle tasse di imbarco e per la sicurezza che spettano invece al vettore *marketing*;
- in particolare, per ogni tagliando di volo AZ (Alitalia) utilizzato su voli operati da VA/PE (Volare o Air Europe) sulla base dell'accordo di *code sharing*, venga riconosciuta una percentuale di provento sul valore fatturato pari al [omissis]% per i settori nazionali e del [omissis]% per i settori internazionali; per ogni tagliando di volo VA/PE utilizzato su voli operati da AZ, venga riconosciuta una percentuale di provento sul valore fatturato pari al [omissis]% per i settori nazionali e del [omissis]% per i settori internazionali;
- per tutti i tagliandi di volo AZ volati su servizi VA/PE non sulla base dell'accordo di *code sharing*, ma in base al rapporto di *interlining* venga applicata una percentuale di provento pari al [omissis]%, così pure per tutti i tagliandi di volo VA/PE volati su servizi AZ non sulla base dell'accordo di *code sharing*;
- le parti provvedano a comunicare l'identità del vettore operativo al momento della prenotazione, dell'acquisto del biglietto e dell'accettazione;
- il vettore operativo sia responsabile del controllo totale della capacità disponibile sugli aeromobili e delle prenotazioni dei servizi, nonché dell'assistenza ai servizi negli aeroporti in cui faranno scalo i voli oggetto del contratto, salvo il diritto del vettore

⁷⁴ [Secondo quanto affermato da Alitalia il *code share free flow* è stato scelto perché consente “una maggiore indipendenza tariffaria, regolata dal meccanismo del *class mapping*, unitamente all'esigenza di garantire il massimo accesso possibile ai voli operati dall'altro vettore. In particolare il *Free Flow* si basa sulla regola della *last seat availability* e rappresenta la formula più avanzata di cooperazione nell'industria del trasporto aereo di passeggeri”. Cfr. Doc. VI.193.]

⁷⁵ [Cfr. Doc. V.82.]

⁷⁶ [Cfr. Doc. I.3, allegato n. 5 alla Comunicazione delle Parti.]

marketing di assicurare assistenza ai propri passeggeri coordinandosi con il personale del vettore operativo;

- i voli operati in *code sharing* siano pubblicizzati con il codice di entrambe le parti negli aeroporti dei punti di origine e destinazione interessati, in tutti i sistemi computerizzati di prenotazione a cui Alitalia e Volare partecipano;
- i due vettori commercializzino autonomamente i servizi oggetto del contratto e ciascuno di essi rimanga libero di applicare le politiche e le tariffe che riterrà più opportune per la vendita dei propri prodotti alla clientela;
- i due vettori garantiscano l'omogeneità dei Servizi di Bordo operati in *code sharing*, nonché, su voli simili, che i servizi “*non differiscano per qualità e tipologia*”;
- il vettore operativo sia responsabile dell'assistenza negli aeroporti in cui fanno scalo gli aeromobili che effettuano i Servizi; il vettore *marketing* debba pertanto coordinarsi con il vettore operativo per tali attività;
- il vettore operativo garantisca una serie di servizi ai passeggeri di *business class* del vettore *marketing* ed in particolare l'accesso a sale dedicate, dietro corrispettivo da definire tra le Parti [omissis];
- iscrivendosi al programma “Millemiglia” di Alitalia, i clienti dei voli in *code sharing* possano accumulare punti indipendentemente dall'identità del vettore operativo.

84. L'Annesso n. 2 al contratto, definito *Gestione operativa dello spazio e del provento*, stabilisce le procedure di prenotazione dei servizi di linea oggetto del contratto di *code sharing*. Tali procedure prevedono, tra l'altro, un meccanismo di classificazione comune, c.d. “*Class Mapping*”, consistente in una tavola di conversione delle tariffe che serve a definire l'equivalenza tra le classi di prenotazione di Alitalia e di Volare al fine di individuare una sostanziale “corrispondenza” di tali classi e delle relative tipologie tariffarie (scontate, business, APEX, PEX, Promo etc.)⁷⁷. Tale meccanismo risulta necessario al funzionamento dell'accordo di *code sharing* in quanto consente il “dialogo” fra i sistemi di prenotazione delle due compagnie.

c) Ripartizione dei poteri tra vettore operativo e vettore marketing

85. In base ai meccanismi di ripartizione dei poteri fra vettore *marketing* (di seguito VM) e vettore operativo (di seguito VO), previsti nel contratto stipulato fra Alitalia e Volare, il potere di “disegnare” e configurare l'offerta commerciale sui singoli voli (c.d. “vestizione” dei voli), spetta esclusivamente al VO. In particolare, “*ciascun VO disegna il profilo dei propri voli, che varia per stagione, giorni della settimana, orari dei voli sulla base delle aspettative di revenue desumibili dalle analisi di mercato. In considerazione di tali variabili, il VO decide quindi la ripartizione delle disponibilità dei posti tra le diverse classi di prenotazione (c.d. vestizione del volo) mentre il VM non ha alcuna voce in capitolo, in quanto il rischio economico è completamente a carico del VO. Il VM stabilisce la propria griglia tariffaria che è collegata alle classi di prenotazione sulla base del class mapping. Il VM tuttavia non ha alcuna visibilità sulla vestizione del volo e la disponibilità dei posti per ciascuna classe di prenotazione sui voli operati dall'altro vettore può essere verificata solo al momento della prenotazione del biglietto*”⁷⁸.

⁷⁷ [Cfr. Doc. I.3, allegato n. 5.]

⁷⁸ [Cfr. Doc. VI.193.]

86. Pertanto, il VM può vendere i posti, in maniera potenzialmente illimitata, sulla base delle disponibilità (c.d. *last seat availability*), ma pur sempre nell'ambito di una allocazione dei posti per ciascuna classe di prenotazione "predeterminata" in maniera discrezionale dal VO. Infatti, secondo quanto affermato da Alitalia *[omissis]*⁷⁹.

Il VO può, quindi, in maniera sostanzialmente discrezionale, limitare ovvero dichiarare "chiuse" in qualsiasi momento le prenotazioni per determinate classi.

87. Per quanto riguarda poi i rapporti economici fra VO e VM, il contratto stipulato tra le Parti prevede che l'intero ammontare dei biglietti venduti venga incassato dal VO, al prezzo indicato sul tagliando, anche nel caso in cui il VM avesse praticato una riduzione su tale valore. Il VO corrisponderà al VM una percentuale, contrattualmente prefissata, del valore facciale dei biglietti da quest'ultimo venduti, pari al *[omissis]*% per i voli nazionali, nel caso in cui Volare sia VM, e al *[omissis]*% nel caso in cui il VM sia Alitalia. Per i voli internazionali tale percentuale è invece fissata al *[omissis]*%, qualsiasi sia il VM⁸⁰.

Le percentuali riconosciute al VM sono state fissate tenendo conto degli effettivi costi commerciali e di *marketing* sostenuti dai vettori⁸¹. In particolare, la differenza tra Alitalia e Volare dipenderebbe *[omissis]*⁸².

88. Le particolari modalità di remunerazione, previste nell'accordo, rendono, pertanto, il rischio economico per il VM pressoché "nullo", come affermato dalla stessa Volare *[omissis]*⁸³.

89. In conclusione, dall'analisi del contratto emerge che il VO *[omissis]*⁸⁴, in quanto è colui che determina l'allocazione dei posti sull'aereo. In tal modo, il VO ha il controllo del c.d. *yield management*⁸⁵, configurando l'offerta commerciale del singolo volo.

V.4 L'ATTUAZIONE DELL'ACCORDO DI CODE SHARING

a) Definizione dei Programmi Operativi e attivazione di nuovi servizi

90. L'attuazione dell'accordo prevede che le Parti sviluppino congiuntamente, per ciascuna stagione IATA, il Programma Operativo dei servizi oggetto del *code sharing* che fa parte integrante e sostanziale del contratto (Annesso 1 al contratto). Tale Programma contiene l'elencazione dei voli inseriti nell'accordo con l'indicazione dei rispettivi codici, del vettore che per ciascun volo svolge il ruolo di VO e di VM e della data di effettività del volo, delle frequenze settimanali, degli orari di partenza e di arrivo, della tipologia di aeromobile utilizzato nonché del c.d. *block time*, ovvero il tempo di utilizzo dell'aeromobile per ciascun volo.

⁷⁹ [Cfr. Doc. V.78.]

⁸⁰ [Cfr. Doc. I.3, allegato n. 5.]

⁸¹ [In particolare è stata fornita una descrizione delle singole voci che compongono la suddetta commissione, equivalenti, in via primaria alla somma dei *[omissis]*. Cfr. Doc. VI.193]

⁸² [Cfr. Doc. VI.193. Ciò è confermato anche dal Doc. V.92 denominato "Volare Group - Stato negoziati e contrattualistica", in cui si afferma che "AZ e VG hanno concordato la seguente supercommission che include costi di distribuzione, booking fee, ticketing fee, costi coupon, commissione carte di credito, costi struttura commerciale, più mark-up".]

⁸³ [Cfr. Doc. III.51.]

⁸⁴ [Cfr. Doc. III.34.]

⁸⁵ [Cfr. Doc. V.83 in cui si afferma che "*[omissis]*".]

Nel contratto è previsto che ogni Programma Operativo sia sottoscritto dalle Parti entro 90 giorni dall'inizio della stagione e che qualsiasi modifica al Programma, temporanea o permanente, deve essere concordata per iscritto tra le Parti.

91. Quanto alla possibilità di operare servizi ulteriori rispetto a quelli oggetto dell'accordo di *code sharing*, il contratto non prevede limiti alla possibilità di operare autonomamente ulteriori servizi rispetto al programma operativo (Cfr. articolo 2, comma 3, del Contratto). Il contratto stabilisce inoltre l'impossibilità per le Parti di cancellare uno o più servizi oggetto dell'accordo senza il consenso dell'altra Parte, nonché prevede la possibilità di operare autonomamente, e quindi al di fuori dell'accordo, voli *charter* sulle rotte oggetto del *code sharing*⁸⁶.

92. Nella prassi, tuttavia, le stesse Parti rilevano che la clausola che prevede la possibilità di operare autonomamente ulteriori servizi rispetto a quelli definiti nel Programma Operativo risulta di fatto subordinata a [omissis]⁸⁷. Ciò trova conferma nella proposta preventiva di Volare ad Alitalia di condivisione dei codici di volo sulla rotta Fiumicino-Bergamo, allorquando Volare stava predisponendo l'attivazione di tale collegamento⁸⁸. Ancora Volare, precedentemente all'attivazione del servizio con il marchio *Volareweb.com*, ha proposto ad Alitalia di apporre il proprio codice su tali voli⁸⁹.

93. Con riguardo al Programma Operativo definito per la stagione *Summer* 2002, la condivisione dei codici ha riguardato 258 voli nazionali a settimana, dei quali 119 di Alitalia e 139 di Volare, nonché 84 voli internazionali a settimana, dei quali 7 di Alitalia e 77 di Volare.

94. Nella maggior parte dei collegamenti nazionali Alitalia, anche dopo l'accordo, ha continuato a esercitare autonomamente un numero di voli superiore a quello in *code sharing*, pari a 286 frequenze. Volare ha, invece, condiviso con Alitalia tutti i propri voli, a livello nazionale ed europeo, ad esclusione di quelli sulla rotta Bari-Tirana.

95. Diversamente, tutte le frequenze operate da Alitalia e Volare nei collegamenti internazionali oggetto dell'accordo sono state messe in *code sharing* e, sulla base del Programma Operativo, definito congiuntamente dalle Parti per la stagione *Summer* 2002, il ruolo di VO è stato assegnato esclusivamente a Volare, fatta eccezione per la rotta Malpensa-Lisbona, operata da Alitalia anche precedentemente all'accordo e della rotta Linate-Barcellona dove, a partire dalla stagione *Winter* 2002-2003, anche Alitalia opera in qualità di VO⁹⁰.

96. Con l'entrata in vigore dell'accordo nella stagione *Summer* 2002, le frequenze totali operate dai due vettori, sono rimaste nel complesso delle rotte nazionali, pressoché stabili, passando da 543 a 544, mentre sulle rotte internazionali sono aumentate da 7 a 84.

97. A pochi mesi dall'entrata in vigore dell'accordo, con il Programma Operativo per la stagione *Winter* 2002/2003, il numero complessivo dei voli operati dai due vettori sulle rotte nazionali si è ridotto, passando da 544 a 495; tale diminuzione ha riguardato essenzialmente i voli operati da Alitalia autonomamente, mentre il numero dei voli in *code sharing* si è ridotto da 258 a 249.

⁸⁶ [Cfr. Doc. I.3, allegato n. 5 alla Comunicazione delle Parti.]

⁸⁷ [Cfr. Doc. .VI.193.]

⁸⁸ [Cfr. Doc. . III.46.]

⁸⁹ [Cfr. Doc. IX.297.]

⁹⁰ [Si ricorda peraltro che entrambi i vettori avevano operato questa rotta, almeno per alcuni mesi, nell'anno precedente all'accordo di *code sharing*.]

Anche sulle rotte internazionali le frequenze complessive sono diminuite, passando da 84 a 60.

98. Infine, con l'entrata in vigore del Programma Operativo per la stagione Summer 2003, il numero complessivo delle rotte nazionali oggetto dell'accordo si è ridotto da 14 a 9, per un numero totale di 460 voli, dei quali 139 in code sharing.

Anche il numero delle rotte internazionali oggetto dell'accordo è diminuito, passando da 8 a 5⁹¹.

b) Riposizionamento dei vettori sulle rotte interessate dall'accordo

99. Il disegno congiunto dei rispettivi *network*, operato da Alitalia e Volare mediante la definizione dei Programmi Operativi, ha determinato una specializzazione dei ruoli dei due vettori. In particolare, a seguito dell'accordo sui collegamenti Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo, la totalità dei voli è stata operata esclusivamente da Volare in qualità di VO, mentre sui collegamenti Malpensa-Napoli e Fiumicino-Catania, tale ruolo è stato svolto da Alitalia.

Sulle rotte Fiumicino-Bari e Fiumicino-Palermo, pur continuando ad operare come VO, Volare ha ridotto significativamente le proprie frequenze, mantenendo 1 solo volo giornaliero in orari non "di punta".

Per quanto riguarda le rotte da e per Linate, il numero di frequenze operate da entrambi i vettori è rimasto sostanzialmente stabile.

100. Secondo Alitalia, tale specializzazione rispecchierebbe le diverse strategie perseguite dalle Parti e sarebbe la risultante di [omissis]⁹².

101. Tuttavia, dalla documentazione agli atti, risulta che il "riposizionamento" di Volare su alcune rotte consegue alla pianificazione congiunta operata dai due vettori, in un'ottica di rete⁹³.

In particolare, è emerso che le Parti hanno svolto una c.d. "*valorizzazione del network di Volare*", [omissis]. Tale analisi è stata finalizzata a valutare l'impatto dell'accordo sui costi e i ricavi di Volare per rotta e si è basata sui dati economici di Volare: costi per rotta e il conto economico [omissis]⁹⁴.

La valorizzazione ha, pertanto, consentito alle Parti di valutare congiuntamente l'impatto dell'accordo sui costi e i ricavi di Volare relativamente alle rotte che sarebbero state operate con condivisione dei codici.

102. A conferma del fatto che il riposizionamento è frutto della pianificazione congiunta si richiama la "trattativa" relativa alla definizione degli operativi per la rotta Fiumicino-Catania⁹⁵. Tale rotta era stata avviata da Volare nel corso della stagione *Winter* 2001-2002, e, secondo quanto contenuto nel [omissis]⁹⁶, rappresentava, insieme ai collegamenti Fiumicino-Palermo e Fiumicino-

⁹¹ [Cfr. Doc. IX.297. *Le Parti non hanno comunicato il numero dei voli sulle rotte internazionali rimasti nel code sharing .]*

⁹² [Cfr. Doc. VI.193.]

⁹³ [Cfr. Doc. V.81.]

⁹⁴ [Cfr. Doc. V.100.]

⁹⁵ [Cfr. Doc.III.59]

⁹⁶ [Cfr. Doc. IV.64]

Bari⁹⁷, una delle rotte più importanti a livello nazionale in termini di numero di passeggeri trasportati⁹⁸.

Non a caso, nella “*valorizzazione del network di Volare*” la rotta Fiumicino-Catania [omissis] ed è stata inserita tra le rotte oggetto dell’accordo di *code sharing* solo in un momento successivo rispetto al piano iniziale, ovvero nel mese di giugno 2002 in quanto Volare [omissis]⁹⁹.

Riguardo all’uscita di Volare dalla Fiumicino-Catania, Alitalia ha sostenuto che [omissis]¹⁰⁰.

V.5 IL FREQUENT FLYER PROGRAM

103. L’accordo oggetto di valutazione prevede inoltre la formalizzazione di un accordo avente ad oggetto l’adesione di Volare al programma di fidelizzazione, *Frequent Flyer Program* (di seguito FFP) di Alitalia.

104. La bozza di contratto, [omissis]¹⁰¹, prevede che i passeggeri di Volare possano conseguire un punteggio per ogni volo di linea effettuato con il Gruppo Volare sulle rotte in *code sharing*. Il punteggio “accumulato” può essere utilizzato sui voli di entrambi i vettori, anche al di fuori dei servizi oggetto dell’accordo, ad eccezione dei voli intercontinentali e dei voli *charter* operati dal gruppo Volare.

105. L’accordo raggiunto tra le Parti con riguardo al FFP non esclude la possibilità [omissis]¹⁰².

106. Risulta inoltre che, al fine di aderire al FFP Volare ha dovuto disdire, in anticipo rispetto alla scadenza contrattuale l’adesione al “*Qualifyer Program*” (programma di fidelizzazione del gruppo Swissair), su richiesta di Alitalia¹⁰³. Al riguardo va, peraltro, sottolineato quanto affermato da Volare secondo cui il FFP non sarebbe strettamente accessorio all’accordo di *code sharing* “*in quanto si tratta di un servizio, essenziale allo sviluppo commerciale di una compagnia, che tuttavia un vettore medio-piccolo può reperire sul mercato. Ad esempio, Swissair (Qualifyer Group) affittava tale servizio non solo ai partners ma anche a vettori indipendenti*”¹⁰⁴.

V.6 I PRIMI EFFETTI DELL’ACCORDO

107. La documentazione acquisita nel corso del procedimento consente di cogliere i primi effetti dell’accordo con riguardo a: a) variazione della capacità offerta su alcune rotte in termini di frequenze, posti offerti e passeggeri trasportati; b) innalzamento delle barriere all’entrata relativamente ai collegamenti da e per l’aeroporto di Linate.

⁹⁷ [omissis].

⁹⁸ [In termini di passeggeri trasportati la rotta Fiumicino-Catania rappresenta circa il 4,5%, la Fiumicino-Palermo il 5% e la Fiumicino-Bari il 2% sul totale dei passeggeri trasportati sulle rotte nazionali nel 2001.]

⁹⁹ [Cfr. Doc. III.57 e Doc. III.59.]

¹⁰⁰ [Cfr. Doc. VI.193.]

¹⁰¹ [Cfr. Doc. VIII.275.]

¹⁰² [Cfr. Doc. VIII.274.]

¹⁰³ [Cfr. Doc.V.106.]

¹⁰⁴ [Cfr. Doc. VI.182.]

a) Variazione delle condizioni di offerta sulle rotte oggetto dell'accordo

i) Rotte nazionali

108. La tavola 5 mostra l'evoluzione delle frequenze operate da Alitalia e Volare e dai concorrenti precedentemente all'accordo (stagione Summer 2002) e successivamente (stagioni Summer 2002, Winter 2002/2003 e Summer 2003) su ciascuna delle rotte nazionali oggetto del code sharing.

Tav.5 Frequenze settimanali sulle rotte nazionali operate da AZ e VA e prima e dopo l'accordo di code sharing (stagioni Summer 2002, Winter 2002/2003 e Summer 2003)

Rotte	Situazione pre accordo Summer 2002			Situazione post accordo Summer 2002					Situazione post accordo Winter 2002/2003					Situazione post-accordo Summer 2003				
	AZ	VA	AZ+ VA	AZ (aut)	AZ (VO)	VA (VO)	AZ+ VA	Conc.	AZ (aut)	AZ (VO)	VA (VO)	AZ+ VA	Conc.	AZ (aut)	AZ (VO)	VA (VO)	AZ+ VA	Conc.
Fiumicino-Catania	84	21	105	70	21	0	91	38	56	21	0	77	31	84	0	0	84	56
Fiumicino- Palermo	84	21	105	63	21	7	91	63	49	21	7	77	53	77	0	7	84	56
Fiumicino-Venezia	49	0	49	35	7	7	49	42	32	7	7	46	53	39	0	7	46	27
Fiumicino- Bari	42	14	56	28	21	6	55	0	26	12	7	45	0	24	14	7	45	0
Linate-Palermo	21	14	35	14	7	14	35	21	14	7	14	35	21	14	7	14	35	21
Linate- Bari	14	14	28	7	7	14	28	7	0	7	14	21	7	7	7	14	28	7
Linate- Brindisi	7	0	7	0	7	7	14	7	0	7	7	14	7	Cancellato il code sharing				
Linate-Catania	21	21	42	14	7	21	42	35	21	7	21	49	28	21	7	21	49	28
Linate-Napoli	28	21	49	21	7	21	49	27	21	6	21	48	35	20	7	21	48	35
Malpensa-Napoli	41	5	46	34	7	0	41	0	27	7	0	34	0	35	6	0	41	0
Malpensa-Brindisi	7	0	7	0	7	7	14	0	0	7	7	14	0	Cancellato il code sharing				
Catania-Venezia	0	7	7	0	0	14	14	28	0	0	14	14	21	Cancellato il code sharing				
Palermo-Venezia	0	0	0	0	0	14	14	21	0	0	14	14	19	Cancellato il code sharing				
Napoli-Palermo	0	7	7	0	0	7	7	21	0	0	7	7	48	Cancellato il code sharing				
Totale	398	145	543	286	119	139	544	310	246	109	140	495	323		48	91	460	323

Fonte: Dati forniti dalle Parti¹⁰⁵ e per quanto concerne le rotte Napoli-Palermo, Palermo-Venezia e Catania Venezia, dalle società di gestione degli aeroporti di Palermo e Venezia¹⁰⁶.

¹⁰⁵ [Con riguardo alle frequenze pre-accordo, a quelle relative alla stagione Summer 2002, i dati provengono dalla Comunicazione dell'accordo, del 19 luglio 2002. Con riguardo alla stagione Winter 2002-2003, i dati relativi alle frequenze di Alitalia e Volare in code sharing sono contenuti nella comunicazione di Alitalia del 25.2.2003 (Cfr. Doc. VIII.282) mentre i dati delle frequenze di Alitalia non in code sharing e dei concorrenti, sono contenuti nelle comunicazioni di Alitalia del 7.2.2003 (Cfr. Doc. VIII.265) e di Volare del 7.2.2003 (Cfr. Doc. VIII.266).]

¹⁰⁶ [Cfr. Doc. IX.308 e IX.309.]

109. In particolare, sulle rotte Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo che, peraltro, a partire dalla stagione *Summer* 2003 non sono più oggetto del *code sharing*, il numero delle frequenze non si è modificato successivamente all'entrata in vigore del *code sharing*.

110. Diversamente, sulle rotte Fiumicino-Catania e Fiumicino-Palermo, a seguito dell'accordo, le frequenze settimanali dei due vettori sono passate inizialmente da 105 a 91 voli settimanali su ciascuna rotta, per poi ridursi a 77 nella stagione *Winter* 2002/2003 ed, infine arrivare a 84 nella stagione *Summer* 2003.

111. Sulla Malpensa-Napoli, con l'entrata in vigore dell'accordo, si passa inizialmente da 46 a 41 frequenze settimanali, che si riducono a 34 nella stagione *Winter* 2002/2003, per poi ritornare a 41 nella stagione *Summer* 2003.

112. Sulla Fiumicino-Bari, con l'entrata in vigore dell'accordo, si passa inizialmente da 56 a 55 frequenze settimanali, che si riducono a 45 nella stagione *Winter* 2002/2003, per poi rimanere costanti nella stagione *Summer* 2003.

113. Sulla Fiumicino-Venezia, con l'entrata in vigore dell'accordo, le frequenze settimanali rimangono inizialmente costanti, per poi ridursi, da 49 a 46 nella stagione *Winter* 2002/2003, e poi rimanere costanti (46) nella stagione *Summer* 2003.

114. Sulla Linate-Bari, con l'entrata in vigore dell'accordo, le frequenze settimanali rimangono inizialmente costanti, si riducono quindi da 28 a 21 nella stagione *Winter* 2002/2003, per poi ritornare a 28 nella stagione *Summer* 2003.

115. Sulla Linate-Catania, con l'entrata in vigore dell'accordo, le frequenze settimanali rimangono inizialmente costanti, per poi aumentare, da 42 a 49 nella stagione *Winter* 2002/2003, e rimanere costanti (49) nella stagione *Summer* 2003.

116. Sulle rotte Linate-Napoli e Linate-Palermo, le frequenze non subiscono sostanziali variazioni in tutto il periodo considerato.

117. Da quanto sopra delineato risulta, in sintesi, che, confrontando due stagioni omogenee, *Summer* 2002 e 2003, su 6 delle 9 rotte che sono rimaste incluse nell'accordo¹⁰⁷ (Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Malpensa-Napoli, Fiumicino-Bari, Fiumicino-Venezia e Linate-Napoli), si è determinata, a seguito dell'accordo, una riduzione del numero complessivo delle frequenze settimanali operate da Alitalia e Volare. Sulle restanti 3 rotte che interessano lo scalo di Linate (Linate-Palermo, Linate-Bari e Linate-Catania) il numero complessivo delle frequenze settimanali operate da Alitalia e Volare è, invece, rimasto costante, ovvero è aumentato di una frequenza giornaliera (Linate-Catania) a fronte di una pari riduzione delle frequenze operate dai concorrenti.

118. L'evoluzione dell'offerta a seguito dell'accordo può essere valutata anche in termini di posti offerti e passeggeri trasportati. Quest'ultimo dato non è propriamente un indicatore della capacità di offerta quanto piuttosto consente di apprezzare in che misura le variazioni di offerta si sono trasferite in una variazione della domanda soddisfatta.

119. Nella tavola 6 vengono riportati il numero dei posti offerti e dei passeggeri trasportati complessivamente da Alitalia e Volare per singola rotta e per ciascun mese nella stagione *Summer*

¹⁰⁷ [Si ricorda che a partire dalla stagione *Summer* 2003 le rotte nazionali incluse nell'accordo sono passate da 14 a 9.]

2002 suddivisa nel periodo pre-accordo (aprile-giugno) e post-accordo (luglio-ottobre). Il confronto è stato operato nell'ambito di una stessa stagione IATA al fine di poter valutare l'effetto dell'accordo relativamente ad un periodo di osservazione omogeneo. Infatti, un raffronto mese per mese, tra il 2001 e il 2002, non avrebbe garantito una sufficiente omogeneità in considerazione del fatto che l'offerta nel settore aereo è soggetta a variazioni di rilievo che possono essere particolarmente significative qualora vengano confrontati anni diversi.

120. I dati relativi ai posti offerti e ai passeggeri trasportati nella stagione *Summer* 2002 confermano la riduzione dell'offerta, verificatasi a seguito dell'accordo in termini di numero di frequenze, per quanto riguarda le rotte Fiumicino-Catania, Fiumicino-Bari e Malpensa-Napoli, mentre per quanto riguarda la Fiumicino-Palermo, a fronte di una riduzione delle frequenze e dei posti offerti, si registra un lieve incremento dei passeggeri trasportati.

121. Con riferimento, invece, alle rotte sulle quali il numero delle frequenze non si è modificato nella stagione *Summer* 2002 dopo l'accordo, vale a dire, Napoli-Palermo, Fiumicino-Venezia, Linate-Palermo, Linate-Catania, Linate-Bari e Linate-Napoli, risulta che, sulle prime tre rotte, si è registrato un lieve aumento del numero dei posti offerti e, soltanto sulla prima, la Napoli-Palermo, un incremento anche dei passeggeri trasportati. Sulle altre rotte, il numero dei posti offerti e dei passeggeri trasportati è, invece diminuito.

Tav.6 Posti offerti e passeggeri trasportati (Aprile-Ottobre 2002)

	Pre-accordo					Post-accordo				
		Aprile	Maggio	Giugno	Media mensile	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Media mensile
Fiumicino- Catania	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	126.707	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	108.233
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	58.214	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	49.732
Fiumicino- Palermo	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	128.885	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	115.168
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	50.871	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	52.862
Fiumicino-Venezia	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	58.860	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	58.953
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	26.805	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	25.411
Fiumicino- Bari	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	68.027	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	62.410
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	31.914	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	29.338
Linate-Palermo	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	43.803	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	44.936
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	29.905	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	28.786
Linate- Bari	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	35.426	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	25.959
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	23.647	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	17.976
Linate- Brindisi	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	12.333	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	17.083
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	5.362	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	9.771
Linate-Catania	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	64.971	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	64.136
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	41.497	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	40.497
Linate-Napoli	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	63.831	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	60.709
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	35.054	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	34.603
Malpensa-Napoli	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	62.708	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	57.475
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	17.887	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	16.063
Malpensa-Brindisi	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	10.707	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	18.810
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	4.683	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	9.044
Catania-Venezia	P.O. (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	7.250	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	17.250
	Pax (AZ + VA)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	4.782	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	10.318
Palermo-Venezia	P.O. (AZ + VA)	0	0	0	0	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	16.650
	Pax (AZ + VA)	0	0	0	0	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	7.476
Napoli-Palermo	P.O. (AZ + VA)	0	[omissis]	[omissis]	8.424	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	8.856
	Pax (AZ + VA)	0	[omissis]	[omissis]	2.390	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	4.234

Fonte: Elaborazione su dati forniti dalle Parti.

122. Sulle restanti quattro rotte, Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia, dove nella stagione *Summer* 2002 a seguito dell'accordo il numero delle frequenze è aumentato, anche il numero dei posti offerti e dei passeggeri trasportati si è incrementato.

ii) *Rotte internazionali*

123. La tavola 7 riporta l'evoluzione del numero delle frequenze operate da Alitalia e Volare e dai concorrenti precedentemente all'accordo (stagione *Summer* 2002) e successivamente (stagioni *Summer* 2002 e *Winter* 2002/2003) su ciascuna delle rotte internazionali oggetto del *code sharing*. Per la stagione *Summer* 2003 non sono state fornite dalle Parti le informazioni sulle frequenze operate sulle rotte internazionali.

124. Va osservato che, dopo una fase iniziale di assestamento, a partire da gennaio 2003, Volare ha ridotto sensibilmente le frequenze settimanali operate su 6 delle 8 rotte internazionali interessate. In particolare, la riduzione delle frequenze ha interessato le seguenti rotte: Fiumicino-Zurigo (da 14 a 7), Malpensa-Lisbona (da 14 a 11), Bari-Atene (da 7 a 4), Venezia-Gatwick (da 14 a 7), Venezia-Madrid (da 7 a 4). Sulla rotta Fiumicino-Berlino il numero delle frequenze è rimasto stabile, mentre è aumentato sulla Linate-Barcellona (da 7 a 13).

125. Poiché le Parti non hanno fornito informazioni circa il numero delle frequenze operate in *code sharing* nella stagione *Summer* 2003, non risulta possibile operare alcun confronto con la stagione *Summer* 2002.

Tav.7 - Frequenze settimanali sulle rotte internazionali (pre, post accordo) di Alitalia (AZ), Volare (VA) e dei concorrenti

	Situazione pre accordo		Situazione post-accordo Summer 2002			Situazione post-accordo Winter 2002/2003*		
	AZ	VA	AZ	VA	Conc.	AZ	VA	Conc.
Fiumicino - Berlino	0	0	0	7	0	0	7	0
Fiumicino - Zurigo	0	0	0	14	28	0	7	35
Linate-Barcellona	n. d.	n. d.	0	7	7	6	7	7
Malpensa-Lisbona	7	0	7	7	20	7	4	20
Bari-Atene	0	n. d.	0	7	0	0	4	0
Venezia-Londra Gatwick**	n. d.	0	0	14	19	0	7	21
Venezia-Madrid	0	0	0	7	21	0	4	14
Napoli - Bruxelles	0	n. d.	0	14	0	0	7	0
Totale	7	0	7	77	95	13	47	97

Fonte: dati forniti dalle Parti¹⁰⁸.

*La riduzione delle frequenze di Volare, prevista dal piano operativo della stagione *Winter* 2002/2003, è avvenuta a partire da 19/01/03.

** Volare ha iniziato ad operare su questa rotta da giugno 2002.

b) Innalzamento delle barriere all'entrata sulle rotte da e per Linate

126. Un secondo effetto derivante dall'accordo di *code sharing* riguarda l'incremento del numero di *slot* utilizzabili dai due vettori nell'aeroporto di Linate, scalo nel quale la disponibilità di bande orarie risulta contingentata¹⁰⁹.

In particolare, sulle 5 rotte che interessano tale aeroporto, l'accordo consente ad Alitalia e Volare di disporre di un numero di *slot* pressoché doppio rispetto a quello detenuto dall'insieme dei concorrenti, e pari a 3 volte quello di ogni singolo vettore.

Con riferimento, ad esempio, alla rotta Linate-Catania, la stessa Alitalia ha affermato che nella stagione *Winter* 2002-03 [omissis]¹¹⁰.

¹⁰⁸ [Con riguardo alle frequenze pre-accordo, a quelle relative alla stagione *Summer* 2002, i dati provengono dalla Comunicazione dell'accordo, del 19 luglio 2002. Con riguardo alla stagione *Winter* del 2002-2003, i dati relativi alle frequenze di Alitalia e Volare in *code sharing* sono contenuti nella comunicazione di Alitalia del 25.2.2003 (Cfr. Doc. VIII.282) mentre i dati delle frequenze di Alitalia non in *code sharing* e dei concorrenti, sono contenuti nelle comunicazioni di Alitalia del 7.2.2003 (Cfr. Doc. VIII.265) e di Volare del 7.2.2003 (Cfr. Doc. VIII.266).]

¹⁰⁹ [Cfr. nota 25.]

¹¹⁰ [Cfr. Doc. V.83.]

127. Nella tavola 8, relativa alle rotte nazionali da e per Linate interessate dall'accordo, viene riportato il numero di *slot* assegnati alle società che fanno capo, rispettivamente, al gruppo Alitalia e al gruppo Volare, nonché agli altri vettori aerei attivi sulle medesime rotte.

Tav.8 Numero di slot assegnati ad ALITALIA (AZ), VOLARE (VA) e altri vettori aerei distinti per i singoli scali di Napoli, Catania, Palermo e Brindisi in collegamento da e per Linate

Scalo	AZ	EEZ	RD	XM	Gruppo AZ	VA	PE	Gruppo VA	Totale Gruppi AZ+VA	AP	IG
Napoli	4	-	2	2	8	2	4	6	14	4	4
Catania	4	-	-	4	8	2	4	6	14	4	4
Palermo	2	2	2	-	6	2	2	4	10	2	2
Bari	2	-	-	-	2	2	2	4	6	2	-
Brindisi	2	-	-	-	2	2	-	2	4	2	-

Fonte: Elaborazione su dati forniti da Assoclearance - stagione Summer 2002 Eurofly (EEZ); AlitaliaTeam (RD); AlitaliaExpress (XM); AirEurope (PE), AirOne (AP), Meridiana (IG).

Alitalia Team S.p.A. si è fusa per incorporazione in Alitalia a far data dal 1° agosto 2002; i 4 slot originariamente attribuiti a tale società sono confluiti in quelli di cui risulta titolare la società Alitalia.

128. Dalla tavola 8 risulta che Alitalia e Volare dispongono, in seguito all'accordo, di un numero complessivo di frequenze, sulle rotte da e per Linate, oggetto del *code sharing*, significativamente superiore a quello di ciascun concorrente. Pertanto, a seguito dell'accordo aumenta l'asimmetria nella disponibilità di *slot* a favore di Alitalia e Volare rispetto ai concorrenti.

129. Va rilevato che tale asimmetria è stata originariamente determinata dalle particolari modalità di assegnazione degli *slot* adottate da Assoclearance, organismo incaricato del coordinamento nell'assegnazione degli *slot* negli aeroporti italiani coordinati¹¹¹. In particolare, gli *slot* per i voli da e per Linate vengono assegnati da Assoclearance alle singole società sulla base della titolarità della licenza quale "vettore aereo", a prescindere dall'appartenenza delle stesse ad un medesimo gruppo¹¹².

VI. ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

a) Mercati rilevanti

130. Le censure delle Parti, primariamente di Alitalia, in merito all'individuazione dei mercati rilevanti riguardano essenzialmente due profili: i) un'inadeguata considerazione della sostituibilità fra collegamenti diretti ed indiretti, anche in relazione ai voli nazionali; ii) la sostituibilità fra gli aeroporti di Linate, di Malpensa e di Orio al Serio.

131. Relativamente al primo profilo, Alitalia lamenta l'incoerenza della definizione dei mercati adottata nel presente caso con quella adottata in una precedente decisione dell'Autorità¹¹³, in cui si sarebbe ammessa la sostituibilità fra collegamenti "diretti" ed "indiretti", relativamente alle rotte nazionali¹¹⁴.

132. Con riguardo al secondo profilo, Alitalia ha evidenziato che la presunta assenza di sostituibilità fra gli scali di Linate, di Malpensa e di Orio al Serio sarebbe in contrasto sia con i precedenti comunitari¹¹⁵ che nazionali¹¹⁶. In particolare, Alitalia afferma che la stessa Autorità, in un provvedimento relativo al collegamento Milano-Lamezia Terme - avrebbe riconosciuto espressamente la sostituibilità dei voli in partenza da Linate e Malpensa.

133. Infine, con riguardo al *test* sulle preferenze dei consumatori, effettuato da Nielsen per conto dell'Autorità, Alitalia ha preliminarmente osservato la tardività della comunicazione alle Parti dell'esperimento di tale *test* e dei risultati di

¹¹¹ [Gli aeroporti pienamente coordinati in Italia sono quelli di Linate, Malpensa, Fiumicino, Venezia e Firenze.]

¹¹² [Cfr. Doc.VII.196]

¹¹³ [Cfr. il Prov. dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 6793, (I276B) Alitalia/Meridiana in Boll. n. 2/1999.]

¹¹⁴ [Cfr. Doc. X.352.]

¹¹⁵ [Cfr. Decisione della Commissione UE, dell'11 agosto 1999, caso JV/19,KLM/Alitalia, in GUCE [2000] C 96/5, e Decisione della Commissione UE, del 21 dicembre 2000, relativa ad un procedimento di applicazione del regolamento (CEE) n. 2408/92 del Consiglio (Caso TREN/AMA/12/00 Norme italiane sulla ripartizione del traffico all'interno del sistema aeroportuale di Milano), in Gazzetta Ufficiale n. L 058 del 28/02/2001 pag. 29 -39.]

¹¹⁶ [Prov. dell'Autorità del 15 novembre 2001, n. 10115, (A306) Veraldi/Alitalia, in Boll. n. 46/2001.]

questo. Nel merito, Alitalia ha censurato l'utilizzo dello strumento dell'intervista a campione, in quanto strumento ritenuto inadeguato allo scopo di determinare la sostituibilità di due prodotti od aeroporti, nonché il carattere non rappresentativo del campione selezionato rispetto all'insieme dei viaggiatori.

b) Valutazione giuridica degli accordi di code sharing

134. In via preliminare, le Parti hanno lamentato la mancata considerazione dei principi affermati nella sentenza del Consiglio di Stato relativa al caso riguardante un accordo di *code sharing* tra Alitalia e Meridiana¹¹⁷. In particolare, non si sarebbe tenuto sufficientemente conto, da un lato, dell'indicazione di valutare gli accordi di *code sharing* caso per caso e non di considerarli vietati di per sé, dall'altro, della necessità di analizzare gli effetti concretamente prodotti dall'accordo al fine di valutarne la restrittività. Le Parti ritengono che, nel caso di specie, si sarebbe dovuta peraltro effettuare un'adeguata analisi del grado di concorrenza che su ciascuna rotta interessata si sarebbe venuto a determinare in assenza del *code sharing* comunicato dalle Parti ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90.

135. Alitalia ha fatto presente, inoltre, la necessità di prendere in considerazione, ai fini della valutazione dell'accordo, l'attivazione, da parte di Volare, in via autonoma, di servizi con il marchio *Volareweb.com* nella stagione IATA Summer 2003, nonché il progressivo "svuotamento" dell'accordo a seguito dell'uscita dal *code sharing* delle rotte sulle quali sono stati attivati detti servizi¹¹⁸.

c) Considerazioni in merito al contesto economico

136. Le Parti hanno sottolineato che la valutazione dell'accordo comunicato avrebbe dovuto tenere in maggior conto il contesto economico nel quale esso si inquadra e, in particolare, il processo di consolidamento tra compagnie aeree, avvenuto negli ultimi anni in alcuni paesi dell'Unione Europea, quali Francia, Germania, Spagna e Scandinavia. Tale processo di consolidamento sul mercato domestico, a detta di Alitalia, costituirebbe per i vettori di bandiera un indispensabile fattore di competitività a livello internazionale¹¹⁹.

Alitalia sottolinea che la sua quota di mercato a livello nazionale sarebbe inferiore a quella dei vettori di bandiera di altri Paesi¹²⁰.

Inoltre, Alitalia ritiene ingiustificata la valutazione del grado di concentrazione sulle singole rotte nazionali, rilevando che in ambito europeo la maggior parte delle rotte nazionali si caratterizza per la presenza di uno, massimo due, operatori¹²¹.

d) Funzionamento dell'accordo

137. Le Parti sottolineano come il *code sharing free flow* garantisca la piena autonomia delle politiche commerciali e tariffarie ad entrambi i vettori interessati dall'accordo. Nel dettaglio, le Parti hanno censurato l'utilizzo del termine "agente" per definire il ruolo del VM, nonché la mancata considerazione dei margini di concorrenza residui da parte di quest'ultimo nei confronti del VO. In particolare, ad avviso di Alitalia, la politica commerciale del VM è dettata da strategie di *network* e non soltanto dalla redditività delle vendite effettuate sul singolo volo.

Inoltre, l'indipendenza fra VO e VM sarebbe garantita dal carattere "impreciso ed imperfetto" dei meccanismi di condizionamento da parte del VO¹²². Infatti, a fronte di condotte aggressive del VM, non risulterebbe conveniente per il VO "chiudere" determinate classi di prenotazione, in quanto, così facendo, limiterebbe la capacità di vendita dei posti disponibili per il VO stesso. Né apparirebbe credibile l'adozione, da parte del medesimo, di meccanismi di ritorsione a fronte di condotte aggressive del VM, in quanto ciò minerebbe la stessa stabilità dell'intero accordo.

e) Il riposizionamento dei due vettori sulle rotte interessate dall'accordo ed il consolidamento della posizione su Linate

138. Con riguardo alla natura ripartitoria dell'accordo, le Parti osservano che il presunto coordinamento non può desumersi dalla Lettera d'Intenti - che non sarebbe mai stata oggetto d'attuazione. Sottolineano, in particolare, che il riposizionamento "strategico" attuato dai due vettori sarebbe frutto di scelte autonome. In ogni caso, le parti negano

¹¹⁷ [Sentenza del Consiglio di Stato del 29 ottobre 2002, n. 7028, relativa al provvedimento dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 6793, (I276B) Alitalia/Meridiana, in Boll. 2/99.]

¹¹⁸ [Cfr. Doc. X.352.]

¹¹⁹ [Cfr. Doc. X.352.]

¹²⁰ [Cfr. Doc. X.352.]

¹²¹ [Cfr. Doc. X.366.]

¹²² [Cfr. Doc. X.352.]

ogni possibile ripartizione dei mercati in quanto non sarebbe sufficientemente provata l'assenza di concorrenza tra VM e VO.

139. In merito al consolidamento della posizione dei due vettori su Linate, Alitalia ritiene, preliminarmente, l'accertamento della insostituibilità fra gli aeroporti di Linate e di Malpensa non fondato e, comunque, incoerente con le precedenti decisioni dell'Autorità. Alitalia rileva, inoltre, che, in ogni caso, su Linate si registra una concorrenza vivace da parte di altri vettori e che, comunque, l'eventuale preclusione all'accesso non sarebbe attribuibile all'accordo fra Alitalia e Volare, quanto piuttosto alle specifiche modalità adottate da Assoclerance nell'allocazione degli *slots* in tale scalo, le quali, peraltro, sono state già oggetto di segnalazione da parte dell'Autorità.

f) Effetti dell'accordo

140. Alitalia ha sottolineato la necessità di esaminare, ai fini della valutazione della restrittività dell'accordo, gli effetti da esso concretamente prodotti, conformemente alla sentenza del Consiglio di Stato, relativa all'accordo tra Alitalia e Meridiana¹²³.

Più in generale, la Parte ha censurato la valutazione asseritamente insufficiente degli effetti e, in particolare, la totale assenza di un'analisi dei dati sulle tariffe e sui ricavi medi, forniti dalle Parti nel corso del procedimento.

Con riferimento agli ulteriori effetti dell'accordo, Alitalia nega le presunte riduzioni dell'offerta da parte dei due vettori, sottolineando, inoltre, che la comparazione è stata effettuata fra stagioni IATA disomogenee, e che le riduzioni di frequenze in taluni casi avrebbero carattere meramente stagionale.

VII. LA VALUTAZIONE GIURIDICA

VII.1 CONSIDERAZIONI PRELIMINARI IN MERITO ALLA DEFINIZIONE DEI MERCATI.

141. In merito alle osservazioni svolte dalle Parti relativamente alla definizione dei mercati rilevanti e, in particolare, con riguardo alla mancata considerazione della sostituibilità fra collegamenti diretti ed indiretti relativamente ai voli nazionali, si rileva che la distanza e i tempi di percorrenza tra due aeroporti siti sul territorio nazionale fanno sì che, dal punto di vista della domanda, non si possano ritenere sostituibili i voli diretti e quelli indiretti. Lo stesso precedente citato da Alitalia è inconferente, in quanto nel caso Alitalia/Meridiana, la rotta Torino-Catania era operata da Alitalia esclusivamente con voli che prevedevano uno scalo tecnico a Napoli (ossia senza cambio di volo). Limitatamente a quella specifica rotta, si era pertanto argomentato che le frequenze di Alitalia erano da ritenere un'alternativa, almeno per alcune fasce di clientela, ai voli diretti operati da Meridiana, in considerazione degli orari di partenza posizionati su fasce orarie vicine.

142. Le obiezioni delle Parti concernenti l'innalzamento delle barriere a Linate si fondano sulla sostituibilità tra questo aeroporto con gli scali di Malpensa e di Orio Al Serio.

Con riguardo alla presunta difformità della definizione dei mercati nel procedimento in esame, rispetto ai precedenti nazionali e comunitari, si osserva preliminarmente che sulla base della giurisprudenza nazionale e comunitaria, la definizione del mercato rilevante va operata di volta in volta con riferimento al singolo caso oggetto di esame¹²⁴. Pertanto la valutazione effettuata in merito alla sostituibilità tra gli aeroporti di Linate e Malpensa operata dall'Autorità nel provvedimento *Veraldi/Alitalia*¹²⁵ deve essere contestualizzata con riferimento alle peculiarità di quel caso.

143. Va, in ogni caso, considerato che la valutazione sulla sostituibilità tra gli scali di Linate e Malpensa nel caso *Veraldi/Alitalia* si discosta rispetto ai precedenti casi valutati dall'Autorità, nei quali i due aeroporti erano stati ritenuti non sostituibili¹²⁶. In particolare, nel procedimento *Veraldi/Alitalia*, avente ad oggetto un presunto abuso commesso su rotte con origine e/o destinazione Lamezia Terme, non si era ritenuto necessario approfondire la sostituibilità dal lato della domanda tra i due scali milanesi in quanto la valutazione non sarebbe mutata in considerazione delle condizioni omogenee d'offerta.

¹²³ [Cfr. Sentenza del Consiglio di Stato del 29 ottobre 2002, n. 7028, relativa al provvedimento dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 6793, (I276B) Alitalia/Meridiana.]

¹²⁴ [Peraltro, come ribadito dalla recente giurisprudenza, l'Autorità può modificare, nel corso del tempo i propri orientamenti, articolandoli in modo più approfondito e, se del caso, correggendo impostazioni che a distanza di tempo appaiono "abbisognevole di adeguamento o rettifica". Cfr. TAR Lazio, Sentenza del 5 giugno 2002, n. 7444/800, relativa al provvedimento dell'Autorità del 26 luglio 2001 (I363) Accordo distributori ed esercenti Cinema.]

¹²⁵ [Prov. dell'Autorità del 15 novembre 2001, n. 10115, (A306) Veraldi/Alitalia, in Boll.46/2001. .]

¹²⁶ [Si veda, da ultimo, il Prov. dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 7693, (I276B) Alitalia/Meridiana, nonché il Prov. dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 6794, (I348) Alitalia/Minerva Airlines, in Boll. 2/1999.]

In tale procedimento, la valutazione sulla sostituibilità tra gli scali di Linate e Malpensa si è basata principalmente sulle opinioni dei vettori, tenuto conto anche del miglioramento dei collegamenti tra l'aeroporto di Malpensa e il centro città, pur sottolineando, in ogni caso, che *“la prossimità di Linate al centro cittadino induce una preferenza di principio per la rotta facente scalo a Linate”*¹²⁷.

144. Con riguardo ai precedenti della Commissione va precisato che il riferimento delle Parti alla decisione relativa alla *joint venture* KLM/Alitalia¹²⁸ appare inconferente in quanto, in tale caso, la Commissione ha valutato l'impatto dell'operazione su fasci di collegamenti tra Paesi e, in particolare, sulle principali direttrici che collegavano i due *hub* nazionali (Milano e Roma) con importanti *hub* europei (Londra e Amsterdam).

Relativamente al secondo caso comunitario, citato dalle Parti, riguardante la Decisione della Commissione sulla conformità del Decreto Bersani del 3 marzo 2000 con il regolamento CEE n. 2408/92, si osserva che tale decisione non ha avuto ad oggetto la valutazione sulla effettiva sostituibilità tra gli scali di Malpensa e Linate, quanto la conformità del Decreto Bersani alla normativa comunitaria. In particolare, in tale Decisione si afferma semplicemente che *“le opere stradali e ferroviarie permettono di ritenere che l'accesso all'aeroporto di Malpensa non costituisce più un handicap per l'utenza intenzionata a recarsi in questo aeroporto”*¹²⁹.

145. Diversamente dal caso *Veraldi/Alitalia* e dai casi comunitari citati, nel presente procedimento è stato effettuato un approfondimento delle preferenze dei viaggiatori *point to point* relativamente agli aeroporti di Linate e Malpensa, sollecitato anche dalla convergente opinione della quasi totalità dei vettori nazionali sulla non sostituibilità dei due scali. A tal fine, si è fatto ricorso ad uno strumento - la conduzione di interviste ai passeggeri in partenza da tali scali - che viene utilizzato correntemente in ambito nazionale e comunitario per la definizione del mercato rilevante. Non possono essere accolte al riguardo le contestazioni di Alitalia in merito all'inadeguatezza di tale strumento, atteso che si tratta di una metodologia fondata su rigorose basi scientifiche e che la raccolta delle informazioni è stata condotta da una primaria società specializzata in ricerche di mercato, attiva a livello internazionale. Né hanno rilievo le più puntuali osservazioni di carattere tecnico. In primo luogo, infatti, il campione utilizzato garantisce un soddisfacente livello di significatività delle stime e non va, ovviamente, rapportato al numero totale di passeggeri che ogni anno transitano nei tre aeroporti, come sostenuto da Alitalia, ma a quello relativo alle rotte oggetto del *test*. Con riguardo alla rotta Fiumicino-Malpensa che, peraltro, non è oggetto del presente procedimento, la minore ampiezza del campione relativo ai viaggiatori *leisure* non appare tale da inficiare l'attendibilità delle stime.

146. Va, inoltre, considerato che i principali vettori che operano negli scali milanesi hanno confermato la non sostituibilità tra gli aeroporti di Linate e Malpensa¹³⁰. Gli operatori, infatti, con le sole eccezioni di Alitalia e di Volare¹³¹, indicano una assenza di sostituibilità in considerazione della diversa localizzazione degli scali e delle diverse condizioni di accessibilità in relazione al tipo di traffico sviluppato dai vettori interpellati. In alcune dichiarazioni pubbliche, peraltro, gli stessi dirigenti di Alitalia hanno ammesso la difficoltà per l'aeroporto di Malpensa di rappresentare uno scalo appetibile per il traffico nazionale *point to point*¹³².

147. In merito alla presunta mancata valutazione della sostituibilità tra Linate/Malpensa ed Orio al Serio, occorre osservare che anche tale elemento è stato adeguatamente valutato. Infatti, è stata espressamente rivolta una domanda ai passeggeri di Malpensa e Linate su quale aeroporto alternativo avrebbero utilizzato qualora non fossero stati disponibili posti sui voli per lo scalo prescelto. Con riferimento ai passeggeri diretti a Malpensa, solo l'1,5% ha indicato l'aeroporto di Bergamo Orio al Serio come scalo sostitutivo preferito, mentre la percentuale, nel caso dei passeggeri diretti a Linate, è stata pari al 6,6%. Tali risultati inducono a ritenere che i viaggiatori diretti a Linate e a Malpensa non percepiscano Orio al Serio come aeroporto sostitutivo. In ogni caso, occorre osservare che non vi sono stati, nel periodo considerato, collegamenti diretti con gli aeroporti di Napoli, Brindisi, Bari, Palermo e Catania, interessati dall'accordo di *code sharing* (tranne, nel periodo successivo ad aprile 2003, Catania-Orio al Serio).

¹²⁷ [Cfr. Prov. dell'Autorità del 15 novembre 2001, n. 10115, (A306) *Veraldi/Alitalia*, cit.]

¹²⁸ [Cfr. Decisione della Commissione UE, dell'11 agosto 1999, caso JV/19, *KLM/Alitalia*, in GUCE [2000] C 96/5.]

¹²⁹ [Decisione della Commissione UE, del 21 dicembre 2000, relativa ad un procedimento di applicazione del regolamento (CEE) n. 2408/92 del Consiglio (Caso TREN/AMA/12/00 *Norme italiane sulla ripartizione del traffico all'interno del sistema aeroportuale di Milano*), in Gazzetta Ufficiale n. L 058 del 28/02/2001 pag. 29 -39.]

¹³⁰ [Cfr. *Gandalf* (Doc. VII.229), *Alpi Eagles* (Doc. VII.234), *Air Dolomiti* (Doc. VII.335), *Meridiana* (Doc. VIII.251), *Volare* (Doc. VIII.258), *Air One* (Doc. VIII.271).]

¹³¹ [Doc. VII.241, Doc. X.352 e Doc. X.356.]

¹³² [Cfr. Doc. X.361.]

148. Infine, con riguardo al presunto ritardo con il quale Alitalia è venuta a conoscenza dell'indagine condotta negli aeroporti di Linate e Malpensa, ci si limita a rilevare che nel provvedimento di proroga del termine di chiusura del procedimento in esame si fa esplicito riferimento all'acquisizione dei dati richiesti alla società Nielsen, pervenuti in data 4 febbraio 2003 “*necessari per lo svolgimento di un'analisi tesa a verificare il grado di sostituibilità tra gli aeroporti di Malpensa, Linate per i passeggeri che utilizzano i servizi di trasporto aereo da e per Milano*”¹³³. Pertanto, Alitalia, a partire dalla notifica del provvedimento di proroga, avvenuta in data 14 febbraio 2003, era a conoscenza dell'acquisizione di tali dati e avrebbe potuto immediatamente richiedere l'accesso alla relativa documentazione, come, peraltro, è stato fatto da altre società intervenienti.

VII.2 ITER VALUTATIVO

149. Nella Sentenza relativa al caso Alitalia/Meridiana¹³⁴ il Consiglio di Stato ha preso atto della necessità, già sottolineata dall'Autorità, di valutare gli accordi di *code sharing* “caso per caso”. In particolare, il Consiglio di Stato ha ribadito l'opportunità di effettuare la valutazione con riguardo:

a) al *contesto economico* nel quale si inquadra l'accordo considerando, in maniera “esauriente”, la situazione concorrenziale che caratterizza ciascuna rotta interessata;

b) alla *tipologia*, al *contenuto* e al *funzionamento dell'accordo*, in particolare valutando il complesso delle clausole dell'accordo comunicato ex articolo 13 della legge n. 287/90, senza ritenere per sé restrittive della concorrenza le clausole di coordinamento commerciale “*minime necessarie*” per un accordo di *code sharing*, quali la fissazione concordata delle frequenze, degli orari dei voli e della vendita dei posti.

Il Consiglio di Stato ha aggiunto inoltre che la valutazione degli eventuali effetti degli accordi di *code-sharing* deve essere svolta confrontando la situazione post-accordo con le “*prospettive nell'arco di tempo interessato dei mercati in questione, in assenza di dette intese*”¹³⁵.

150. Nei paragrafi che seguono l'accordo tra Alitalia e Volare viene valutato in piena coerenza con i principi stabiliti dal Consiglio di Stato.

In via preliminare, tuttavia, si rileva che nel riferirsi alla citata sentenza del Consiglio di Stato, occorre tenere presente che la restrittività dell'oggetto dell'accordo di *code-sharing* in esame va ravvisata primariamente nella ripartizione dei mercati operati dai due vettori e, dunque, in un profilo che non è stato oggetto di pronuncia da parte del Consiglio di Stato. In ogni caso, i principi formulati nella sentenza relativa al caso Alitalia/Meridiana risultano appropriati anche per valutare l'accordo oggetto della presente valutazione.

151. In questa prospettiva, con riferimento in particolare al *contesto economico* di cui al precedente punto a), la valutazione dell'accordo di *code sharing* tra Alitalia e Volare tiene in considerazione sia le caratteristiche soggettive e oggettive degli operatori coinvolti, sia la situazione concorrenziale che caratterizza ciascuna rotta interessata.

A tale riguardo si osserva che l'accordo riguarda il primo e il quarto operatore nazionale, interessa l'intero *network* di Volare e si inquadra, per quanto concerne le rotte nazionali, in un contesto caratterizzato da un grado di concorrenza assai limitato e da significative barriere all'ingresso in considerazione della necessità per un nuovo entrante di disporre di una rete di collegamenti sufficientemente ampia, in modo da poter competere con i principali vettori già presenti a livello nazionale. Per quanto riguarda le rotte che interessano l'aeroporto di Linate si sottolinea, inoltre, la presenza di barriere amministrative che caratterizzano tale scalo.

Con riguardo alle rotte internazionali, invece, il confronto competitivo avviene tra numerosi e qualificati operatori e le condizioni di accesso ai mercati non presentano rilevanti barriere all'ingresso. Su tali rotte, pertanto, non si ritiene che l'accordo abbia una valenza restrittiva.

152. In merito alla *tipologia*, al *contenuto* e al *funzionamento dell'accordo*, di cui al punto b), l'analisi tiene conto delle peculiarità del contratto stipulato da Alitalia e Volare che lo contraddistinguono rispetto ad altre tipologie di *code sharing*, con particolare riguardo alla ripartizione dei ruoli fra VO e VM e alle modalità di attuazione dell'accordo mediante la predisposizione congiunta dei Programmi Operativi.

¹³³[Prov. dell'Autorità del 6 febbraio 2003, n. 11685, (I532) Alitalia/Volare, in Boll. n. 6/2003.]

¹³⁴[Cfr. Sentenza del Consiglio di Stato del 29 ottobre 2002, n. 7028, relativa al provvedimento dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 6793, (I276B) Alitalia/Meridiana.]

¹³⁵[Cfr. Sentenza del Consiglio di Stato del 29 ottobre 2002, n. 7028, relativa al provvedimento dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 6793, (I276B) Alitalia/Meridiana.]

Infatti, in ragione dei poteri conferitigli dall'accordo in questione, il VO è il soggetto che controlla la capacità disponibile sull'aereo e, in ultima analisi, è in grado di determinare la politica tariffaria per ciascun volo, mentre il VM non è in grado di esercitare una pressione concorrenziale effettiva nei confronti del VO. A ciò va aggiunto che in virtù dei rapporti economici intercorrenti tra VO e VM e delle specifiche modalità di remunerazione del VM previste nell'accordo, il rischio imprenditoriale per il VM appare pressoché "nullo", così pure l'incentivo economico, e quindi non appare sussistere, per quest'ultimo, alcun interesse ad attuare una politica tariffaria aggressiva nei confronti dell'altro vettore.

Il particolare tipo di *code sharing* realizzato tra Alitalia e Volare appare quindi idoneo a ridurre la concorrenza tra i due vettori con riguardo al singolo volo.

153. Le stesse Parti, pur riconoscendo la sussistenza di un potere di condizionamento, ancorché limitato, da parte del VO nei confronti del VM, e dei minori incentivi economici per quest'ultimo a vendere biglietti sui voli operati dall'altro vettore, sostengono che la concorrenza di prezzo tra i due vettori può, in ogni caso, esplicarsi tra voli nell'ambito della medesima rotta¹³⁶.

Gli elementi raccolti nel corso dell'istruttoria, mostrano, tuttavia, che, a seguito della definizione congiunta dei Programmi Operativi, su tutte le rotte nazionali oggetto dell'accordo, ad eccezione di quelle da e per Linate, il ruolo di VO viene svolto, in via sostanzialmente esclusiva, da uno solo dei due vettori. Su queste rotte, pertanto, viene significativamente ridotta anche la concorrenza fra voli, in quanto, in definitiva, la politica commerciale risulta essere determinata da uno solo di essi, senza che l'altro possa esercitare alcuna significativa influenza.

154. A conferma della limitata autonomia fra le Parti e dunque della riduzione della concorrenza fra voli, anche laddove, come nel caso delle rotte da e per Linate, entrambi i vettori svolgono il ruolo di VO e nessuno dei due è "confinato" al ruolo di VM, sta il peculiare "modello di ritorsione" che caratterizza i rapporti tra Alitalia e Volare nell'ambito dell'accordo di *code sharing*. Stando alle stesse dichiarazioni delle Parti, infatti, l'autonomia del VM non sarebbe sostanzialmente limitata, in ragione dell'assenza di convenienza per il VO a replicare ad eventuali iniziative commerciali aggressive del VM. Un'eventuale replica, infatti, innescerebbe un processo di ritorsioni, minando la stessa stabilità dell'accordo. Tale argomento, tuttavia, più che evidenziare la presenza di spazi di autonomia da parte del VM, spiega piuttosto l'assenza di incentivi per lo stesso VM a condurre politiche di prezzo aggressive e, in ultima analisi, l'equilibrio cooperativo dell'accordo di *code sharing* oggetto di valutazione.

155. Pertanto, l'accordo risulta idoneo a ridurre significativamente la concorrenza tra VO e VM sul singolo volo e, quando la specializzazione dei ruoli ha attribuito la funzione di VO in via sostanzialmente esclusiva ad uno solo dei due vettori, anche tra voli di una medesima rotta.

Tali peculiarità, coniugandosi con la definizione congiunta dei Programmi Operativi, hanno consentito alle Parti una ripartizione dei mercati, attraverso il riposizionamento strategico sulle rotte nazionali oggetto dell'accordo.

In particolare, Alitalia ha potuto consolidare la propria presenza sulle rotte che collegano Roma con il Sud Italia, mentre Volare, avendo ridotto significativamente le frequenze operate in qualità di VO su tali rotte (anche sulla Fiumicino-Catania, che considerava particolarmente remunerativa) ha potuto riposizionarsi sui collegamenti da e per Venezia, nonché sulla Napoli-Palermo.

L'accordo ha, inoltre, permesso alle Parti di presidiare più efficacemente le rotte da e per Linate, dove sia Alitalia che Volare continuano ad essere presenti in qualità di VO, per poter meglio sfruttare i vantaggi loro derivanti dal contingentamento degli *slot*, dalle particolari modalità di allocazione degli stessi privilegiate da parte di Assoclearance e dalla conseguente impossibilità dei loro principali concorrenti di replicare all'offerta complessiva dei due vettori.

156. L'accordo ha infine determinato una riduzione degli spazi residui di concorrenza fra Alitalia e Volare, in ragione dell'adesione di Volare al Programma di fidelizzazione "Millemiglia" che, da un lato, ha ulteriormente favorito il coordinamento delle offerte commerciali delle Parti, e dall'altro, ha determinato un innalzamento delle barriere all'ingresso per i potenziali nuovi entranti sulle rotte nazionali oggetto dell'accordo di *code sharing*.

157. Sulla base dei predetti elementi, si ritiene che, relativamente al complesso delle rotte nazionali, l'accordo abbia un oggetto restrittivo, ravvisabile essenzialmente nella ripartizione delle rotte operate da Alitalia e Volare e, per quanto riguarda i collegamenti da e per Linate, nell'innalzamento delle barriere all'ingresso.

¹³⁶ [Cfr. Doc. X.352.]

158. Sebbene secondo l'orientamento consolidato della giurisprudenza comunitaria e nazionale¹³⁷, non sarebbe in linea di principio necessario valutare gli effetti *concretamente prodotti* da un'intesa il cui oggetto consiste nella ripartizione dei mercati, in ragione degli effetti *potenzialmente restrittivi*, nel caso di specie si sono comunque valutati i primi effetti derivanti dall'accordo in esame, limitatamente ai profili univocamente ed oggettivamente osservabili. La documentazione raccolta nel corso dell'istruttoria ha consentito di apprezzare il peggioramento intervenuto nelle condizioni di offerta su almeno 6 delle 14 rotte nazionali interessate e l'innalzamento delle barriere all'ingresso sulle rotte da e per Linate. L'accordo risulta pertanto restrittivo anche per i suoi effetti.

159. Pertanto, in ragione della restrittività dell'oggetto in termini di ripartizione dei mercati e della conferma emersa dalla valutazione dei primi effetti, in termini di peggioramento delle condizioni d'offerta su alcuni mercati e dell'innalzamento delle barriere all'ingresso su altri mercati, l'accordo comunicato risulta configurare una violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

160. Considerata la richiesta di autorizzazione in deroga presentata in subordine alla comunicazione dell'accordo, si sono, quindi, valutati analiticamente gli elementi forniti dalle Parti ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90.

Dall'analisi emerge che l'accordo appare integrare le condizioni previste dall'articolo 4 citato in maniera cumulativa soltanto relativamente a cinque dei mercati interessati, ovvero le rotte Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi e Napoli-Palermo.

Negli altri casi non appare dimostrato, a seconda delle rotte considerate, il miglioramento delle condizioni d'offerta, ovvero il trasferimento dei benefici ai consumatori, l'indispensabilità delle restrizioni, apparendo *vice versa* eliminata la concorrenza su una parte sostanziale dei mercati.

VII.3. ESISTENZA DI UN'INTESA RILEVANTE AI SENSI DELL'ART. 2 DELLA LEGGE n. 287/90.

161. L'accordo comunicato, ai sensi dell'articolo 16, della legge n. 287/90, da Alitalia e Volare, in data 19 luglio 2002, che prevede la condivisione dei codici (*code sharing*) su una serie di tratte nazionali ed internazionali nonché l'adesione di Volare al FFP "Mille miglia" di Alitalia costituisce un'intesa fra imprese ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della medesima legge.

162. Oggetto della presente valutazione non sono invece i profili, lamentati nelle denunce dei terzi intervenienti, relativi, ai sensi dell'articolo 3 della legge n. 287/90, a condotte unilaterali di Alitalia, aventi ad oggetto prezzi selettivi e c.d. francobollaggio.

163. L'accordo comunicato, pur riguardando una serie di rotte che costituiscono mercati distinti, deve essere valutato quale intesa complessa, in ragione dell'unitarietà dell'oggetto dell'accordo raggiunto tra le Parti. Infatti l'accordo prevede la predisposizione congiunta di piani operativi stagionali su una serie di rotte, nonché regole uniformi per la prestazione dei servizi, la fatturazione e la remunerazione fra le Parti. D'altro canto, la stessa *ratio* dell'accordo, consistente nella razionalizzazione della capacità produttiva dei due vettori su alcune rotte al fine di liberare risorse da utilizzare su altre rotte, ne impone una valutazione unitaria.

164. L'argomentazione delle Parti secondo cui esisterebbero 14 intese distinte, ovvero un accordo per ciascuna rotta, risulta, pertanto, inconferente¹³⁸.

Si sottolinea, inoltre, che l'adesione di Volare al Programma "Mille miglia" riguarda il complesso delle rotte nazionali ed internazionali e, pertanto, costituisce un ulteriore indice dell'unitarietà dell'intesa nel suo complesso. Infine, le medesime Parti, in sede di analisi dell'accordo sub articolo 4 della Legge 287/90, evidenziano il collegamento fra restrizioni e benefici arrecati dall'accordo nel suo complesso, invitando l'Autorità ad effettuare tale bilanciamento sull'insieme delle rotte.

¹³⁷ [Cfr. Sentenza della Corte di Giustizia CE del 27 gennaio 1987, causa C-45/85, "Verband der Sachversicherer". e Sentenza del Tribunale di Primo Grado delle Comunità Europee del 15 settembre 1998, cause riunite T-374, 375/95, "European Night Services". Vedi inoltre Sentenza del TAR del Lazio del 2 novembre 1993, n.1549/93, "Ania". – Al riguardo si vedano anche la Comunicazione della Commissione "Linee Diretrici sull'applicabilità dell'articolo 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale" in GUCE C 3/3 del 6/1/2001, ove è espressamente affermato, al par. 25, che "la ripartizione dei mercati o dei consumatori riduce la scelta di cui i consumatori dispongono, portando così a sua volta a prezzi più alti o ad una riduzione della produzione. E' quindi da presumere che queste restrizioni esercitino esclusivamente effetti negativi sul mercato: per questo sono quasi sempre vietate". Si noti, inoltre, che il Consiglio di Stato, nella richiamata sentenza relativa al caso "Alitalia/Meridiana" non ha affermato la necessità di valutare in ogni caso gli effetti concretamente prodotti da un accordo di code sharing, essendosi piuttosto limitato a rilevare che, qualora tali effetti siano considerati, tale valutazione si deve basare su un confronto con la situazione che si sarebbe venuta a determinare in assenza dell'accordo.]

¹³⁸ [Cfr. Doc. X.366.]

165. In conclusione, anche se l'accordo, coerentemente ai principi comunitari e nazionali, deve essere valutato con riferimento alle dinamiche concorrenziali delle singole rotte, esso costituisce un'unica intesa complessa, rilevante ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

VII.4. RESTRITTIVITÀ DELL'OGGETTO

166. Sebbene in astratto tutte le tipologie di *code sharing* prevedano un coordinamento tra i vettori *partner* dell'accordo, che può essere più o meno intenso a seconda del regolamento negoziale adottato dalle Parti, la valutazione concorrenziale della restrittività di tali accordi deve essere operata caso per caso, anche tenendo in considerazione le caratteristiche dei soggetti coinvolti, la numerosità e le peculiarità delle rotte interessate dall'accordo, nonché la specificità della clausole contrattuali e le modalità di attuazione del regolamento negoziale¹³⁹.

167. Ai fini della valutazione della restrittività dell'accordo di *code sharing* comunicato, insieme al contesto complessivo in cui esso si inserisce e, in particolare, alle trattative e ai contatti fra le Parti, è, pertanto, necessario considerare i seguenti elementi:

- a) caratteristiche soggettive e oggettive degli operatori coinvolti e contesto economico in cui si inserisce l'accordo;
- b) tipologia, contenuto e funzionamento dell'accordo di *code sharing* e dell'accordo di adesione di Volare al programma Mille miglia.

a) Caratteristiche soggettive degli operatori coinvolti, estensione dell'accordo e contesto economico

i) Caratteristiche soggettive ed estensione dell'accordo

168. L'accordo di *code sharing* in esame interessa il primo e il quarto operatore a livello nazionale, con quote di traffico, nel 2001, rispettivamente pari al [60-70]% e al [5-10]% del totale dei passeggeri trasportati in ambito nazionale.

Alitalia è l'unico operatore che dispone di un *network* particolarmente esteso (circa 50 collegamenti nazionali) e detiene una posizione di rilievo anche in virtù della sua reputazione come compagnia di bandiera ex-monopolista. A questo riguardo, si ricorda che Alitalia è stata in più occasioni ritenuta operatore in posizione dominante o, comunque, avente una posizione di assoluto rilievo nel trasporto aereo di linea nazionale¹⁴⁰.

Volare, oltre ad esser uno dei principali concorrenti di Alitalia a livello nazionale, rappresenta anche l'operatore con la massima sovrapposizione del *network* rispetto a quello di Alitalia¹⁴¹.

169. Con riguardo all'estensione, si sottolinea che l'accordo ha riguardato fino alla stagione *Winter* 2002-2003 complessivamente 14 rotte nazionali, che rappresentano circa il 28% del totale dei passeggeri nazionali, nonché 8 rotte internazionali e, in particolare, l'intero *network* di Volare, a livello nazionale ed europeo.

Inoltre, Alitalia e Volare, al momento dell'entrata in vigore dell'accordo, risultavano concorrenti su 10 delle 14 rotte nazionali oggetto del *code sharing*, con voli diretti operati autonomamente da entrambi i vettori.

A partire dal giugno 2003, su 5 delle 14 rotte nazionali (Linate-Brindisi, Malpensa Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo), Alitalia e Volare non condividono più i codici¹⁴². Volare, che in base all'accordo svolgeva in esclusiva il ruolo di VO su 3 di tali collegamenti (Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo), continua ad operarvi con il marchio *Volareweb.com*.

¹³⁹ [Cfr. risposta del Commissario Monti all'interrogazione scritta E-2204/99 di Olivier Dupuis (TDI) alla Commissione sugli accordi nel settore dei trasporti aerei e rispetto delle regole di concorrenza, in GUCE C 225 E del 08/08/2000 pag. 71, "La conformità di un accordo di *code-sharing* con le regole di concorrenza dipende dal contenuto dell'accordo stesso e dalla rotta interessata. Alcuni accordi di *code-sharing* possono favorire la concorrenza. Diminuendo i costi e aumentando l'efficienza, un accordo di *code-sharing* può ad esempio contribuire a mantenere il servizio su una linea a bassa densità o a istituire una nuova linea. Altri accordi di *code-sharing* possono rivelarsi anticoncorrenziali perché possono dar luogo ad una ripartizione del mercato o impedire l'accesso di altri concorrenti. Gli accordi di *code-sharing* devono quindi essere esaminati caso per caso".]

Cfr. inoltre R. Miller, *International Airline Alliances-A Review of Competition Law Aspects*, in *Air & Space Air Law*, 1998, p. 125 : "Whether or not the code share has an adverse effect on competition or a tendency to monopolise or abuse a dominant position can only be determined in the context of the particular agreement or behaviour and the market in which the parties operate".]

¹⁴⁰ [Cfr. Prov. dell'Autorità del 25 luglio 1994, n. 2169, (A58) Assoutenti/Alitalia, in Boll. 30-31/1994; Prov. del 7 novembre 1996, n. 4398, (A102) Associazione Consumatori Utenti-Alitalia, in Boll. 45/96; Prov. del 15 novembre 2001, n. 10115, (A306) Veraldi/Alitalia, in Boll. 46/01; Prov. del 27 giugno 2001, n. 9693, (A291) Assoviaggi/Alitalia, in Boll. 26/01.]

¹⁴¹ [Cfr. Doc. V.83.]

¹⁴² [Cfr. Doc. IX.297 e Doc. X.368.]

ii) *Caratteristiche delle rotte e contesto nazionale*

170. In merito alle caratteristiche delle singole rotte interessate si osserva che, a livello nazionale, esse presentano un elevato grado di concentrazione. In particolare, su 3 delle 14 rotte¹⁴³ Alitalia e Volare sono gli unici vettori presenti, mentre su 9 rotte la quota congiunta detenuta dai due vettori supera il [55-65] %.

171. Con particolare riguardo alle rotte che interessano l'aeroporto di Linate, esse sono caratterizzate da elevate barriere amministrative all'entrata per i concorrenti e da ostacoli alla crescita per quelli già presenti. Infatti, in considerazione del contingentamento degli *slot* che caratterizza tale scalo e delle modalità di assegnazione degli stessi da parte di Assoclearance, a seguito dell'accordo Alitalia e Volare dispongono di un numero di frequenze giornaliere considerevolmente superiore a quello degli altri vettori, singolarmente considerati, nonché dell'insieme dei concorrenti.

172. Con riguardo all'obiezione delle Parti circa la valutazione del livello di concentrazione e del numero dei concorrenti che caratterizzano le rotte nazionali oggetto del *code sharing*, si osserva quanto segue. In primo luogo, i dati forniti dalle stesse Parti, che mostrerebbero un elevato grado di concentrazione e un numero limitato di operatori sulla gran parte dei collegamenti intra europei¹⁴⁴, riguardano sia rotte nazionali che tra i Paesi appartenenti all'Unione Europea e, soprattutto, non distinguono le rotte sulla base della densità di traffico. In particolare, occorre sottolineare che il numero elevato di rotte ove opera un solo vettore non è di per sé significativo, in quanto la maggior parte di tali collegamenti è caratterizzata da un numero di passeggeri trasportati assai ridotto. Appare del tutto fisiologico che sulle rotte caratterizzate da un livello di traffico estremamente ridotto¹⁴⁵ vi possa essere anche un solo operatore presente. I dati forniti dalle stesse Parti confermano come vi sia una relazione positiva tra numero di passeggeri trasportati su ciascuna rotta e numero dei vettori ivi presenti.

173. Nel caso di specie, tuttavia, occorre considerare che, con l'eccezione di alcune rotte sulle quali i volumi di traffico risultano contenuti, la maggior parte delle rotte nazionali oggetto del *code-sharing* si caratterizza per un numero di passeggeri piuttosto elevato, trattandosi di alcune tra le principali rotte, a livello nazionale, in termini di passeggeri trasportati e fatturato realizzato¹⁴⁶.

174. In merito al *contesto concorrenziale* nell'ambito del quale si inserisce l'accordo, si osserva che il settore del trasporto aereo in Italia risulta tuttora caratterizzato da significative barriere all'ingresso di natura economica e reputazionale, nonché su alcune rotte anche di natura amministrativa¹⁴⁷.

175. Quanto all'obiezione sollevata dalle Parti circa la posizione di rilievo detenuta ancor oggi dalla compagnia di bandiera in ambito nazionale non vale osservare che il grado di consolidamento in altri Paesi europei è equivalente se non superiore a quello che caratterizza il settore del trasporto aereo in Italia. In particolare, gli esempi citati (Francia, Germania, Paesi Scandinavi, Spagna), dove i vettori di bandiera detengono a livello nazionale quote comprese tra il 60% e il 90%, non esauriscono il quadro complessivo del settore del trasporto aereo in Europa. Infatti, vi sono altre realtà (ad esempio Gran Bretagna e Irlanda) in cui il grado di concorrenza tra vettori aerei a livello nazionale è assai più elevato, oppure dove i vettori di bandiera, pur non disponendo di un mercato interno sufficientemente ampio (ad esempio Paesi Bassi), risultano estremamente competitivi sui collegamenti internazionali.

Va osservato, inoltre, che i casi di consolidamento citati dalle Parti riguardano operazioni di concentrazione, ovvero accordi significativamente diversi dal caso in esame come quelli di *franchising* adottati da Air France ovvero di *wet-lease* come nel caso di Iberia.

176. In ogni caso, si ribadisce che la valutazione delle operazioni va svolta caso per caso, in considerazione del contesto specifico nel quale esse si realizzano e delle caratteristiche dei soggetti interessati, quali la dimensione, l'ampiezza e il grado di sovrapposizione dei *network*, le condizioni economiche dei vettori, nonché l'esistenza di altri accordi di cooperazione. Con riferimento a quest'ultimo aspetto, va osservato che Alitalia, oltre all'accordo in esame, ha ancora in

¹⁴³ [Si tratta delle rotte Fiumicino-Bari, Malpensa-Napoli e Malpensa-Brindisi, su quest'ultima rotta, al momento dell'accordo, era attiva solo Alitalia. Tali rotte rappresentavano, nel 2001, oltre il 5% dei passeggeri trasportati sulle rotte nazionali.]

¹⁴⁴ [Cfr. Doc. X.366.]

¹⁴⁵ [Si ricorda che la Commissione Europea individua le rotte a bassa densità di traffico nei collegamenti con un numero di passeggeri non superiore a 30.000 annui. Cfr. Decisione della Commissione del 16 gennaio 1996, IV/35.545 SAS/Lufthansa, in particolare paragrafo 90, nonché art. 6 del Regolamento CE n. 2408/92.]

¹⁴⁶ [Si osserva che tutti i collegamenti nazionali interessati dall'accordo si caratterizzano, comunque, per un numero di passeggeri trasportati per anno superiore alla soglia convenzionalmente definita per l'individuazione delle cosiddette rotte a bassa densità di traffico (ovvero 30.000 passeggeri).]

¹⁴⁷ [Cfr. Sezione IV.3, in particolare punto c) Condizioni di accesso nei mercati nazionali interessati,]

essere una serie di altri accordi di cooperazione con vettori minori, quali Azzurra e Minerva, relativi al complesso dei voli operati da questi ultimi, e di recente ha rinnovato l'accordo di *code sharing* con Meridiana, relativamente a 4 rotte nazionali.

iii) Caratteristiche delle rotte e contesto internazionale

177. Relativamente ai collegamenti internazionali, diversamente da quanto succede in ambito nazionale, il confronto competitivo avviene tra numerosi e qualificati operatori, alcuni dei quali dispongono di un'ampia rete di collegamenti, talora superiore a quella della stessa Alitalia. Va, peraltro, osservato che le rotte internazionali non sono caratterizzate da particolari barriere all'ingresso, pertanto, su tali rotte il grado di concorrenza effettiva e soprattutto potenziale risulta più elevato che non sui collegamenti nazionali.

Inoltre Alitalia e Volare non dispongono, in ambito europeo, di una rete di collegamenti analoga a quella detenuta a livello nazionale e si trovano a competere con numerosi operatori che dispongono di reti e di un potere di mercato sicuramente non inferiori a quelli di Alitalia.

178. In conclusione, con riguardo alle rotte internazionali oggetto dell'accordo, in considerazione del contesto competitivo che caratterizza tali rotte e dell'assenza di rilevanti barriere all'ingresso, l'accordo non risulta idoneo a restringere significativamente la concorrenza.

b) Tipologia, contenuto e funzionamento dell'accordo comunicato

i) Concorrenza sul singolo volo

179. Preliminarmente va osservato che l'accordo stipulato tra Alitalia e Volare si qualifica come un *code sharing* "*free flow/segment availability*". Tale tipologia prevede, in principio, una maggiore flessibilità tra VM e VO, nella vendita dei biglietti per uno stesso volo, in quanto non viene stabilita *a priori* una rigida ripartizione dei posti tra i due vettori all'interno dell'aeromobile, come invece accade nella formula del "*block space*".

180. Nei fatti, come anche rilevato dalle Parti, risulta, tuttavia, che la tipologia di *code sharing free-flow* consente al VO un maggior controllo della capacità offerta sui voli oggetto dell'accordo rispetto ad altre tipologie di *code sharing* che rendono possibile una minore collaborazione tra i vettori aerei [*omissis*]¹⁴⁸.

181. In particolare, negli accordi di *code sharing free-flow* spetta esclusivamente al VO il potere di "disegnare" e configurare l'offerta commerciale sui singoli voli (c.d. "vestizione" dei voli). Mediante l'attribuzione di un numero di posti per le diverse classi di prenotazione, che può essere modificato dinamicamente, il VO può "aprire" o "chiudere" discrezionalmente determinate classi di prenotazione in considerazione dei propri obiettivi.

182. Nell'ambito del presente accordo, le Parti hanno, pertanto, espressamente inteso attribuire ai VO la gestione della politica tariffaria. Infatti, il VO, in quanto responsabile dell'allocazione dei posti sull'aereo, è colui che definisce il c.d. *yield* (o *revenue management*), ovvero la gestione del ricavo medio per i voli da esso operati. Si ricorda che, nel settore del trasporto aereo, in ragione della molteplicità dei profili tariffari, è difficile individuare il prezzo del servizio. In considerazione di ciò un indicatore sintetico del prezzo è rappresentato dal ricavo medio per passeggero che può essere calcolato sulla base di tre fattori: a) la struttura tariffaria, b) il livello tariffario associato a ciascuna classe di prenotazione, c) l'allocazione sull'aeromobile dei posti nelle diverse classi. La vestizione dei voli in quanto determina la disponibilità di posti nelle diverse classi di prenotazione rappresenta, pertanto, un elemento centrale dello *yield management*, in quanto incide sulla configurazione dell'offerta commerciale sul singolo volo.

183. In ragione del potere conferito al VO di allocare i posti sull'aereo alle diverse classi di prenotazione, il VM può vendere solo nei limiti della capacità allocata dal VO. Pertanto, quest'ultimo è in grado di condizionare la politica tariffaria del VM secondo i propri obiettivi, limitandone la pressione concorrenziale.

184. Inoltre, va considerato che, in virtù dei rapporti economici tra VO e VM e delle particolari modalità di remunerazione del VM, previsti nell'accordo, il rischio economico per quest'ultimo risulta minimo o pressoché "nullo"¹⁴⁹. Poiché il VM non assume alcun rischio imprenditoriale sui voli operati dall'altro vettore e il suo margine di guadagno non varia significativamente all'aumentare della quantità venduta, esso non avrà alcun incentivo ad attuare una politica tariffaria aggressiva.

¹⁴⁸ [Doc. V.82. In particolare Verbale Incontro del 13 marzo 2002.]

¹⁴⁹ [Al riguardo non appare consistente il rilievo fatto dalle Parti (Cfr. Doc. X.352) in riferimento al termine "agente" utilizzato nella Comunicazione delle Risultanze Istruttorie in senso assolutamente atecnico, come peraltro le stesse Parti e in particolare Volare (Cfr. Doc. VI.182) hanno fatto nel corso del procedimento.]

185. A conferma dei particolari poteri riconosciuti al VO nell'ambito dell'accordo in esame e al ridotto incentivo per il VM a vendere biglietti sui voli operati dall'altro vettore stanno le stesse dichiarazioni delle Parti, che ammettono una certa capacità di condizionamento del VM da parte del VO, attraverso la vestizione dei voli, ancorché tale "*meccanismo sarebbe molto meno evidente e preciso*" rispetto a quanto prospettato nella Comunicazione delle Risultanze Istruttorie¹⁵⁰. Inoltre, relativamente all'incentivo per il VM, Alitalia ha riconosciuto che "*i benefici economici derivanti al VM sono certo inferiori ai margini di profitto che esso ricaverebbe dalla vendita di biglietti su propri voli*"¹⁵¹.

186. L'insieme degli elementi sopra descritti induce a ritenere che il VM non sia in grado di influire sulla politica tariffaria determinata dal VO sui voli da questi operati e, quindi, di esercitare una apprezzabile pressione concorrenziale nei confronti del medesimo. Pertanto, l'accordo di *code sharing free-flow* comunicato appare idoneo a ridurre significativamente la concorrenza tra VO e VM a livello di singolo volo.

187. Non appaiono convincenti, al riguardo, le argomentazioni delle Parti a sostegno dell'autonomia del VM. Secondo tali argomentazioni, il VM manterrebbe un apprezzabile grado di autonomia nella definizione delle politiche commerciali, in quanto non vi sarebbe convenienza per il VO a replicare ad eventuali iniziative del VM, poiché ciò minerebbe la stabilità stessa dell'accordo. Secondo le Parti, la mancata convenienza per il VO a replicare ad azioni aggressive del VM confermerebbe gli spazi di autonomia di quest'ultimo.

Sul punto si osserva che il modello proposto, più che provare la concorrenza tra VO e VM, dimostra, in realtà, come sia il VM a non avere alcun interesse ad attuare una strategia aggressiva nei confronti del VO, in quanto ciò potrebbe innescare un meccanismo di ritorsione a catena. Ciò, in ultima analisi, conferma la stabilità dell'accordo e l'interesse di entrambi i vettori ad attuare politiche di prezzo che tendano ad un equilibrio cooperativo.

ii) Concorrenza tra voli e riposizionamento di Alitalia e Volare sulle rotte nazionali interessate dall'accordo

188. Le Parti sostengono che, pur ammettendo che la concorrenza tra VO e VM sia limitata a livello di singolo volo, essa può comunque esplicarsi tra i voli operati dai due vettori sulla medesima rotta. In altri termini, sulle rotte in cui sia Alitalia che Volare operano in qualità di VO, in astratto, si potrebbe determinare una concorrenza di prezzo, non già sul singolo volo ma almeno tra voli.

Al riguardo va osservato, preliminarmente, che la possibilità che un operatore ha di esercitare una concorrenza effettiva nei confronti dell'altro su voli diversi dipende non solo dai prezzi praticati, ma anche dagli orari e dalle frequenze dei voli operati da ciascun vettore sulla medesima rotta. Pertanto, un'effettiva competizione può verificarsi solo laddove i due vettori operino ciascuno su una stessa rotta un numero minimo di frequenze, ad orari ragionevolmente comparabili.

189. Nel caso in esame la possibilità di una concorrenza effettiva tra voli risulta smentita innanzitutto dal fatto che su alcune rotte (Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Fiumicino-Venezia, Fiumicino-Bari, Malpensa-Napoli, Napoli-Palermo, Palermo-Venezia, Catania-Venezia) mediante la predisposizione congiunta dei Programmi Operativi e, in coerenza con quanto previsto nella Lettera di Intenti¹⁵², il ruolo di VO è stato attribuito, in via esclusiva o largamente prevalente, ad uno solo dei due vettori nell'ambito di una strategia volta alla ripartizione dei mercati tra Alitalia e Volare. Pertanto, su queste rotte non può esservi concorrenza tra voli in quanto la politica commerciale viene determinata unicamente dal solo vettore che svolge il ruolo di VO.

190. L'eliminazione ovvero la sostanziale riduzione della concorrenza fra voli sulla medesima rotta ha consentito ad Alitalia e Volare di focalizzare la propria attività su alcuni mercati, senza dover fronteggiare la pressione concorrenziale dell'altro vettore.

In particolare, a seguito della riorganizzazione dei *network*, il quadro che emerge è il seguente:

i) su taluni collegamenti, soprattutto tra Roma e il sud Italia, Volare ha cessato di esercitare il ruolo di VO o ha ridotto significativamente il numero di frequenze operate. Infatti, Volare, a seguito dell'accordo, è uscita dalle rotte Fiumicino-Catania e Malpensa-Napoli, sulle quali Alitalia rimane VO in via esclusiva. Inoltre, Volare ha ridotto significativamente le proprie frequenze come VO sulle rotte Fiumicino-Palermo e Fiumicino-Bari dove continua ad operare una sola frequenza giornaliera, peraltro, in orari non "di punta". Anche l'ingresso di Volare sulla rotta Fiumicino-Venezia è stato limitato ad una sola frequenza giornaliera, mentre Alitalia continua ad operare la maggior parte dei voli in qualità di VO o autonomamente (42 dei 49 voli settimanali). Sulla rotta Malpensa-Brindisi, infine, l'ingresso di Volare è stato

¹⁵⁰ [Cfr. Doc. X.352.]

¹⁵¹ [Cfr. Doc. X.352.]

¹⁵² [Cfr. Doc. V.85. Nella Lettera d'Intenti, le Parti avevano previsto l'elaborazione di un [omissis].]

circoscritto ad una parte della stagione *Summer* 2002 e alla stagione *Winter* 2002/2003. Già dalla stagione *Summer* 2003 Volare non opera più su tale rotta, che è tornata ad essere gestita in monopolio da Alitalia;

ii) la specializzazione di Volare in qualità di VO su altri collegamenti (Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Napoli-Palermo) operati in via esclusiva. Alitalia, che era presente su tali rotte fino al marzo 2002, non operando più in qualità di VO, non è in grado di esercitare alcuna pressione concorrenziale nei confronti di Volare. Tali rotte, pur essendo uscite dall'accordo di *code sharing* a partire dalla stagione *Summer* 2003, continuano ad essere operate da Volare in regime di *low cost* con il marchio *Volareweb.com* e a caratterizzarsi per l'assenza di voli operati da Alitalia.

191. Quanto alla principale obiezione delle Parti, secondo cui il riposizionamento non sarebbe frutto dell'accordo bensì di scelte autonome, va osservato che, malgrado quanto previsto nella Lettera d'Intenti non sia stato pienamente realizzato, alcuni degli obiettivi prefigurati inerenti lo sviluppo di determinate rotte e la specializzazione dei due vettori su talune di esse hanno di fatto trovato attuazione attraverso l'accordo.

Un'ulteriore conferma del fatto che il riposizionamento operato da Alitalia e Volare sia frutto di una spartizione delle rotte tra i due vettori sta nella valorizzazione congiunta dei *network*, che ha consentito di valutare l'impatto dell'accordo sui costi e i ricavi di Volare relativamente alle rotte che sarebbero state operate con condivisione dei codici. La valorizzazione è stata effettuata basandosi sui dati economici di Volare: costi per rotta e il conto economico *[omissis]*.

Tale analisi congiunta ha consentito di calcolare distintamente *[omissis]*¹⁵³.

Al riguardo, appare inoltre paradigmatica la trattativa intercorsa tra Alitalia e Volare in merito all'inserimento nel *code sharing* della rotta Fiumicino-Catania¹⁵⁴. Volare era, infatti, interessata a *[omissis]*. A conferma di ciò, sta il fatto che la Fiumicino-Catania risulta *[omissis]* ed è stata inserita tra le rotte oggetto dell'accordo di *code sharing* solo in un momento successivo rispetto al piano iniziale, ovvero nel mese di giugno 2002.

iii) *Il consolidamento della presenza di Alitalia e Volare sulle rotte nazionali da e per Linate.*

192. La riorganizzazione dei *network* di Alitalia e Volare, realizzata attraverso l'accordo di *code sharing*, ha determinato altresì il consolidamento delle posizioni di entrambi i vettori sulle rotte da e per Linate.

Grazie all'accordo, infatti, sulle rotte Linate-Brindisi, Linate-Bari, Linate-Catania, Linate-Palermo, Linate-Napoli, le Parti possono operare un numero di frequenze complessivo pari a quasi il doppio della somma di quelle degli altri vettori e, per ciascuna rotta, almeno tre volte superiore al numero delle frequenze in capo a ciascun concorrente, incrementando in tal modo l'asimmetria rispetto ai concorrenti effettivi e riducendo significativamente la pressione della concorrenza potenziale in mercati già caratterizzati da significative distorsioni di natura regolamentare¹⁵⁵.

193. In altri termini, in virtù dell'accordo, Alitalia e Volare sono in grado di coordinare e sviluppare un'offerta commerciale sulle rotte da e per Linate che determina un innalzamento delle barriere all'ingresso per i potenziali nuovi entranti, riducendo altresì la possibilità da parte degli operatori già presenti di esercitare una concorrenza efficace ovvero di replicare l'offerta congiunta di Alitalia e Volare.

194. In merito all'obiezione delle Parti, circa il fatto che sullo scalo di Linate la concorrenza non verrebbe alterata a seguito dell'accordo, sia in quanto le frequenze di Alitalia e Volare rimangono sostanzialmente le stesse, sia in quanto Linate sarebbe sostituibile con gli scali di Malpensa e Orio al Serio, si rinvia a quanto già detto relativamente all'assenza di incentivi per entrambi i vettori a porre in essere strategie non cooperative e alla insostituibilità tra detti scali¹⁵⁶.

iv) *L'adesione di Volare al Frequent Flyer Program di Alitalia*

195. La portata restrittiva dell'accordo di *code sharing* tra Alitalia e Volare risulta amplificata dall'estensione del Programma di FFP "Mille miglia" di Alitalia a Volare.

196. Infatti, con l'adesione di Volare al programma "Mille miglia" si è determinato: a) un ulteriore coordinamento delle offerte commerciali dei due vettori, attraverso l'armonizzazione dei benefici del programma di fidelizzazione;

¹⁵³ [Cfr. Doc. V.100.]

¹⁵⁴ [Cfr. Doc. III.59, Doc. IV.64 e Doc. I.3.]

¹⁵⁵ [Si ricorda che l'aeroporto di Linate si caratterizza per un contingentamento degli slot. L'assegnazione degli slot da parte di Assoclearance, in attuazione del Decreto Ministeriale 3 marzo 2000 e del Decreto Ministeriale 5 gennaio 2001, ha determinato, a seguito dell'accordo di *code sharing*, una sommatoria degli slot a disposizione di Alitalia e Volare.]

¹⁵⁶ [Cfr. Sezione IV.1, punto b) La sostituibilità tra gli scali di Linate e Malpensa.]

b) l'ampliamento del *frequent flyer program* di Alitalia, già difficilmente replicabile per gli altri concorrenti nazionali¹⁵⁷ a rotte precedentemente non operate e ai passeggeri di Volare, con ciò implicando un significativo innalzamento delle barriere all'ingresso per i potenziali nuovi entranti su ciascuna rotta nazionale oggetto dell'accordo di *code sharing*.

197. Per lo specifico contesto in cui si è realizzata l'adesione di Volare al Programma "Millemiglia", non appare dunque accoglibile l'argomento formulato da Alitalia secondo il quale l'accesso al Programma di fidelizzazione del vettore di bandiera avrebbe in ogni caso una portata pro-concorrenziale, tanto da costituire uno dei rimedi tipicamente previsti dalla Commissione al fine di autorizzare alleanze strategiche o concentrazioni altrimenti vietate¹⁵⁸.

Conclusioni sulla restrittività dell'oggetto

198. In conclusione, l'accordo di *code sharing* stipulato tra Alitalia e Volare appare idoneo a restringere la concorrenza sulle rotte nazionali interessate, configurando, pertanto, una violazione dell'articolo 2 comma 2 della legge n. 287/90.

In particolare, l'accordo ha determinato una ripartizione dei mercati fra il primo e il quarto operatore nazionale; ciò in quanto la definizione congiunta dei piani operativi è sfociata in una specializzazione dei vettori tale da ridurre od eliminare la concorrenza tra voli sulla medesima rotta, non compensata da alcuna concorrenza sul singolo volo, in ragione della descritta incapacità del VM di esercitare un'apprezzabile pressione concorrenziale sul VO. Inoltre, l'accordo ha determinato un significativo innalzamento delle barriere all'ingresso sulle rotte da e per Linate, già caratterizzate da significativi ostacoli di carattere amministrativo.

199. Con riguardo, invece, alle rotte internazionali interessate, si osserva che l'accordo di *code sharing*, inserendosi in un contesto concorrenziale caratterizzato dalla presenza di numerosi e qualificati operatori e da non rilevanti barriere all'ingresso, non appare idoneo a restringere significativamente la concorrenza su tali mercati e, pertanto, non costituisce un'infrazione ai sensi dell'articolo 2 comma 2 della Legge 287/90.

200. Infine, l'adesione di Volare al Programma "Millemiglia" di Alitalia, per il particolare contesto in cui ha avuto luogo, risulta idonea ad amplificare gli effetti restrittivi dell'accordo ed a determinare un innalzamento delle barriere di ingresso per i potenziali nuovi entranti sulle rotte nazionali oggetto dell'accordo di *code sharing*¹⁵⁹.

VII.5. RESTRITTIVITA' DEGLI EFFETTI

201. Coerentemente all'orientamento consolidato della giurisprudenza nazionale e comunitaria¹⁶⁰, in presenza di un oggetto restrittivo e, in particolare, di un accordo finalizzato alla ripartizione dei mercati, non è necessario valutare gli effetti concretamente prodotti da un accordo. Ai fini della valutazione dell'accordo comunicato non risulta, pertanto, necessario verificare gli effetti prodotti in seguito all'avvenuta intesa tra Alitalia e Volare per determinarne l'illegittimità ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90. Si è tuttavia condotta un'analisi degli effetti prodotti dall'accordo fin qui osservabili e oggettivamente quantificabili. Dalla documentazione disponibile emergono conferme importanti in merito alla portata restrittiva dell'accordo.

202. In particolare, sono stati valutati gli effetti in termini di variazioni delle condizioni di offerta di Alitalia e Volare sulle rotte nazionali oggetto dell'accordo, nonché in termini di innalzamento delle barriere all'entrata sulle rotte che interessano l'aeroporto di Linate, peraltro già caratterizzate da ostacoli significativi di natura amministrativa.

¹⁵⁷ [Cfr. Prov. dell'Autorità del 13 gennaio 1999, n. 6794, (I348) Alitalia/Minerva Airlines, in Boll. 2/1999, par.74: "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... 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".]

¹⁵⁸ [Cfr. Doc. X.352.]

¹⁵⁹ [Cfr. Decisione della Commissione del 5 luglio 2002, Comp/37.730 Austrian Airlines/Lufthansa, in particolare paragrafo 78: "un programma frequent flyer comune..... può quindi rappresentare un serio ostacolo all'ingresso sul mercato di vettori aerei che non sono in grado di offrire tale servizio".]

Cfr. altresì Decisione della Commissione del 16 gennaio 1996, IV/35.545 SAS/Lufthansa, in particolare paragrafo 53.]

¹⁶⁰ [Cfr. Sentenza Corte di Giustizia CE del 27 gennaio 1987, caso Verband der Sachversicherer. Cfr. altresì Sentenza del Consiglio di Stato del 30 maggio 2003, n.2978/2003 caso "Raffineria di Roma", Sentenza del Consiglio di Stato del 29 aprile 2002, n.2199/02 caso "RC Auto".]

Peggioramento delle condizioni di offerta

203. A seguito dell'accordo, nel corso dell'intero periodo di osservazione, ovvero nelle stagioni *Summer* 2002, *Winter* 2002/2003 e *Summer* 2003, su 4 rotte (Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Malpensa-Napoli e Fiumicino-Bari) si è registrata la riduzione del numero complessivo delle frequenze operate dai due vettori, nonché la diminuzione del numero di posti offerti¹⁶¹. Su queste rotte Volare è uscita ovvero ha drasticamente ridotto la propria presenza in qualità di VO, operando al più una frequenza giornaliera, mentre Alitalia ha ridotto il numero dei voli operati al di fuori del *code sharing*, di una percentuale che varia tra il 19% ed il 26%.

204. Sulle 4 rotte ove si è verificata la diminuzione dei posti offerti e delle frequenze, si è ridotta la possibilità di scelta per il consumatore sia in termini di quantità che di ampiezza della gamma dei servizi offerti. In particolare, sulle rotte Malpensa-Napoli e Fiumicino-Bari la riduzione delle frequenze a seguito dell'accordo appare particolarmente grave per l'assenza di altri operatori. Occorre osservare che le rotte ove è avvenuta la riduzione delle frequenze rappresentavano nel 2001 circa il 15% del totale dei passeggeri trasportati in Italia.

205. Su altre 5 rotte (Fiumicino-Venezia, Linate-Palermo, Linate-Bari, Linate-Napoli, Napoli-Palermo) il numero delle frequenze è rimasto sostanzialmente invariato¹⁶². Tuttavia, sulle rotte Linate-Bari e Linate-Napoli la stabilità in termini di frequenze si è coniugato con una diminuzione del numero di posti offerti. Sulla Fiumicino-Venezia anche il numero dei posti offerti è stato pressoché invariato, mentre sulle rotte Linate-Palermo e Napoli-Palermo la capacità offerta ha registrato un lieve aumento.

206. Infine, sulle altre 5 rotte (Linate-Brindisi, Linate-Catania, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia), l'accordo non appare aver determinato restrizioni significative nell'offerta.

In particolare, su tali rotte si è verificato anche un incremento del numero dei posti offerti, tranne che per la Linate-Catania, ove si è registrata una sostanziale stabilità degli stessi.

Innalzamento delle barriere sulle rotte da e per Linate

207. Con riguardo alle rotte da e per Linate, si osserva che l'accordo è andato ad aggiungersi alle distorsioni concorrenziali derivanti dalle previsioni normative nazionali¹⁶³ ed acute dalle modalità seguite da Assoclearance nell'applicazione delle norme in merito alla ripartizione del traffico aereo nel sistema aeroportuale di Milano e all'assegnazione degli *slot* ai singoli vettori aerei per i voli da e per Linate.

208. In un sistema contingentato delle frequenze sulle rotte da e per tale scalo aeroportuale e, dunque, in un contesto già contraddistinto da elevate barriere amministrative, la conclusione di questo accordo di *code sharing* ha, infatti, consentito ad Alitalia e Volare di operare un numero di frequenze complessivo pari a quasi il doppio della somma di quelle dei concorrenti e, per ciascuna rotta, almeno tre volte superiore al numero delle frequenze in capo ad ogni concorrente.

Tale accordo, pertanto, ha notevolmente incrementato l'asimmetria già esistente rispetto ai vettori presenti, limitando ulteriormente gli spazi per l'esplicazione della dinamica concorrenziale su tali rotte ai danni dei diretti concorrenti.

209. L'innalzamento delle barriere all'ingresso riconducibile all'accordo in questione costituisce un effetto restrittivo della concorrenza particolarmente grave, considerato che, in virtù della presenza delle barriere amministrative appena richiamate, gli altri vettori che attualmente operano nelle rotte da e per lo scalo di Linate non sono in grado di replicare efficacemente all'azione coordinata di Alitalia e Volare, e che i potenziali nuovi entranti sono evidentemente ostacolati ai fini di un'eventuale entrata su queste rotte.

Considerazioni in merito ai dati disponibili in materia tariffaria

210. Le Parti hanno lamentato la mancata valutazione degli effetti sui prezzi nonostante la consistente documentazione fornita nel corso del procedimento con riguardo sia alle tariffe applicate che ai ricavi medi per passeggero.

211. Con riferimento a quanto lamentato dalle Parti, occorre tuttavia osservare che la documentazione fornita, seppur ampia, non permette di pervenire ad un'univoca valutazione degli effetti in termini di prezzo derivanti dall'accordo di *code sharing*.

¹⁶¹ [Le variazioni delle condizioni di offerta sulle singole rotte nazionali oggetto dell'accordo sono state valutate in termini di posti offerti da Alitalia e Volare per ciascun mese nella stagione *Summer* 2002. Ai fini della valutazione degli effetti dell'accordo si è confrontato il periodo pre-accordo (aprile-giugno 2002) con il periodo post-accordo (luglio-ottobre 2002).]

¹⁶² [In realtà, una riduzione dell'offerta di Volare e Alitalia si è verificata anche, seppur in misura trascurabile, sulle rotte, Fiumicino-Venezia e Linate-Bari.]

¹⁶³ [Decreto Ministeriale 3 marzo 2000, cit. e Decreto Ministeriale 5 gennaio 2001, cit..]

212. Occorre, infatti, sottolineare in primo luogo che la sola struttura tariffaria di un vettore nulla dice in merito agli eventuali miglioramenti delle condizioni di prezzo effettivamente praticate agli utenti, essendo quanto meno necessario fare riferimento al numero dei biglietti effettivamente disponibili per ciascun profilo tariffario, ovvero ai valori di ricavo medio per passeggero, che costituiscono un'approssimazione più significativa del prezzo nel settore del trasporto aereo. Pertanto, i profili tariffari di Alitalia e Volare forniti dalle Parti di per sé risultano insufficienti per un'analisi delle variazioni di prezzi pre e post-accordo.

213. In secondo luogo, la documentazione relativa ai ricavi fornita dalle Parti non risulta idonea a valutare l'autonomia reciproca del VO e del VM nella definizione delle proprie strategie di prezzo in quanto non distingue i ricavi imputabili al VO e al VM per lo stesso volo. In particolare, le informazioni relative al ricavo medio per passeggero di Alitalia e Volare non consentono di effettuare un confronto significativo tra i valori pre e post accordo in quanto si tratta di dati disomogenei. Essi rappresentano, infatti, la media dei valori di ricavo medio del VO e del VM per ciascun volo successivamente all'accordo, e confrontano valori di ricavo medio conseguito autonomamente dai due vettori precedentemente all'accordo.

214. Infine, si rileva come l'andamento dei ricavi per il 2002 risente della diminuzione generale dei prezzi nel settore aereo registrata a seguito degli eventi dell'11 settembre 2001 ed inoltre che i mesi estivi, ed in particolare agosto, sono caratterizzati da fenomeni di stagionalità accentuata che incide sensibilmente sul confronto con i dati pre-accordo.

VII.6. CONSISTENZA DELL'INTESA

215. L'accordo è stato stipulato tra il primo ed il quarto operatore a livello nazionale, ed ha riguardato l'intero *network* nazionale ed europeo - per due stagioni IATA - di Volare.

Con riferimento alle singole rotte nazionali oggetto dell'accordo, Alitalia e Volare detengono complessivamente quote significative, che variano da circa il [25-35]% al 100% a seconda dei mercati interessati.

Inoltre, l'accordo di *code sharing* riguarda una parte significativa dell'intero settore del trasporto aereo nazionale, concernendo circa il 28% del totale dei passeggeri nazionali e più del 30% in termini di fatturato generato.

216. Pertanto, considerato che il requisito della consistenza dell'intesa appare soddisfatto sia a livello di singola rotta sia con riguardo al complesso dei voli nazionali, l'accordo fra Alitalia e Volare si configura come un'intesa restrittiva, ai sensi dell'articolo 2, avente "*per oggetto...di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale od almeno in sua parte rilevante*".

VII.7. L'AUTORIZZAZIONE IN DEROGA AI SENSI DELL'ART. 4 DELLA LEGGE n. 287/90.

217. L'articolo 4 della legge n. 287/90 dispone che l'Autorità possa autorizzare "*per un periodo limitato intese...vietate ai sensi dell'articolo 2*", a condizione che siano soddisfatte tutte le condizioni indicate dal testo normativo: miglioramento delle condizioni di offerta sul mercato anche tenendo conto della necessità di assicurare alle imprese la necessaria concorrenzialità sul piano internazionale; sostanziali benefici per i consumatori; proporzionalità della restrizione; non eliminazione della concorrenza in una parte sostanziale del mercato. Tali condizioni devono essere cumulativamente soddisfatte. La mancata sussistenza di una sola di esse rende pertanto superfluo l'esame degli ulteriori criteri nonché necessario il diniego dell'autorizzazione in deroga¹⁶⁴.

218. Si ricorda, inoltre, che la concessione di un'autorizzazione in deroga costituisce esercizio di una valutazione complessa a carattere economico, connotata da ampia discrezionalità¹⁶⁵, e spetta ai soggetti richiedenti l'onere di provare la sussistenza delle condizioni per la concessione della medesima¹⁶⁶.

¹⁶⁴ [Cfr. *Sentenza del Tribunale di primo grado (Seconda Sezione ampliata) dell'8 ottobre 2002, "Métropole Télévision SA" (M6), cause riunite T-185/00, T-216/00, T-299/00 e T-300/00; Sentenza del Tribunale di Primo Grado (Seconda Sezione) del 15 Luglio 1994, caso "Matra Hachette Sa", causa T-17/93. Cfr. in proposito da ultimo Prov. dell'Autorità del 19 luglio 2001 n. 9773 (I469) "Unione Petrolifera/Piano di Razionalizzazione della Rete Carburanti", in Boll. N. 29/2001.]*

¹⁶⁵ [Tribunale di Primo Grado, sentenza dell'8 giugno 1995, causa T-7/93, "Langnese-Iglo GmbH/Commissione", in Racc., 1995, pagg. II -1533 e ss, p.to.158. Cfr., di recente, la Sentenza del Consiglio di Stato del 30 maggio 2003, n.2978/2003, "Raffineria di Roma".]

¹⁶⁶ [Cfr., ad esempio, sentenza TAR del Lazio 25 marzo 1998, n.1902/98, (I298) *Operatori nel settore esplosivi da mina, ove si afferma che "le parti interessate...devono offrire elementi e circostanze concrete, in modo da mettere l'Autorità in grado di esaminare e valutare se l'intesa possieda i necessari requisiti- miglioramento delle condizioni d'offerta, vantaggio per i consumatori, necessità delle restrizioni, non eliminazione della concorrenza- perché le imprese possano usufruire dell'autorizzazione in deroga al divieto"*.]

219. Nel caso di specie, si osserva che l'intesa ha avuto ad oggetto primariamente la ripartizione dei mercati. Conformemente ai precedenti e alla giurisprudenza consolidata, *“gli accordi consistenti nel ripartire i mercati, insieme a quelli consistenti nel fissare i prezzi, sono i più evidenti esempi di restrizioni essenziali della concorrenza”*, e *“per la loro stessa natura questi accordi possono essere esentati solo in condizioni eccezionali”*¹⁶⁷.

A) La richiesta di autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90.

220. Le Parti, nella comunicazione del 19 luglio 2002, hanno chiesto, in subordine all'accertamento della non restrittività dell'intesa, l'autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90 motivando la richiesta come segue.

221. L'obiettivo principale dell'accordo, secondo quanto da esse sostenuto, sarebbe la razionalizzazione delle rispettive capacità e dei costi. La cooperazione tra Alitalia e Volare è infatti finalizzata a consentire un uso più flessibile della capacità produttiva proporzionata alle esigenze di ciascun vettore e che non comporti rischi economici, così da liberare risorse da destinare all'attivazione di nuove rotte altrimenti non servite¹⁶⁸.

L'accordo si inquadrebbe, infatti, in un contesto in cui su alcune rotte le Parti lamentano un eccesso di capacità, elevati costi operativi e limitati, se non negativi, margini di profitto. Le Parti sostengono che *“ogni tentativo autonomo di miglioramento della qualità dei servizi, in termini di maggiore frequenza dei collegamenti o di apertura di nuovi collegamenti e, in alcuni casi di permanenza su taluni mercati, risulterebbe quindi non supportato da alcuna logica di redditività, comportando un dispendioso aumento delle risorse da dedicare a servizi su rotte i cui flussi di traffico sono appena sufficienti a giustificare le frequenze attuali”*¹⁶⁹.

222. Le Parti sostengono che l'accordo ha consentito la razionalizzazione delle frequenze in talune rotte in cui i vettori avevano un *load factor* o margini di redditività particolarmente bassi, e l'attivazione di rotte nuove o di nuovi voli. In particolare, come sostenuto da Alitalia, la scelta di siglare l'accordo di *code sharing* sarebbe stata determinata dalla necessità di migliorare la propria offerta in risposta al crescente fenomeno dei vettori c.d. *low cost*, che costituisce una rilevante minaccia per i vettori tradizionali, almeno per quella parte di domanda più sensibile al prezzo¹⁷⁰.

223. Per quanto riguarda Volare, la scelta di raggiungere un accordo con Alitalia è stata determinata dalla necessità di trovare un nuovo *partner* con il quale stringere un'alleanza, finalizzata soprattutto allo sviluppo delle rotte internazionali, a seguito del fallimento di Swissair, *partner* commerciale e socio finanziario di Volare fino a gennaio 2002¹⁷¹.

224. In particolare, nella memoria per l'audizione finale, le Parti hanno ribadito che l'accordo avrebbe consentito l'attivazione di 10 nuovi collegamenti, dei quali 3 nazionali e 7 internazionali, includendo in tali rotte anche i collegamenti ripristinati, nonché l'aumento del numero delle frequenze operate. Inoltre, l'accordo avrebbe dato luogo ad un miglioramento delle condizioni concorrenziali su alcune rotte¹⁷², nonché ad un miglioramento dell'efficienza operativa attraverso l'incremento del numero dei passeggeri trasportati e ad un miglioramento dei collegamenti a scarsa redditività, o basso *load-factor*.

225. Con riferimento al trasferimento al consumatore dei benefici derivanti dall'accordo, le Parti hanno motivato la richiesta di concessione dell'esenzione, in ragione della “complementarietà” dei profili tariffari, della complessiva riduzione delle tariffe praticate, dell'attivazione delle nuove rotte, nonché dell'ampliamento dell'offerta dei due vettori¹⁷³.

226. In data 18 febbraio 2003, Alitalia ha prodotto una memoria, nella quale viene effettuato un confronto fra le strutture tariffarie delle Parti sulle rotte domestiche adottate nel periodo successivo all'accordo e, in particolare, alle date del 25 settembre e 25 novembre 2002. Da tale confronto, Alitalia desume una differenziazione significativa fra le

¹⁶⁷ [Cfr. *Decisione della Commissione del 18 luglio 2001, Comp. D.2 37.444, caso “SAS/Maersk” e COMP.D.2 37.386 caso “Sun-Air/SAS e Maersk”, par. 76.*]

¹⁶⁸ [Cfr. *Doc. V.78 e Doc. VI.193.*]

¹⁶⁹ [Cfr. *Doc. I.3.*]

¹⁷⁰ [Cfr. *Doc. VI.193.*]

¹⁷¹ [Cfr. *Doc. VI.182.*]

¹⁷² [Le parti fanno riferimento alle rotte Palermo-Venezia, Napoli-Palermo, Catania-Venezia, operate, precedentemente all'accordo, in condizioni di sostanziale monopolio da Alpi Eagles.]

¹⁷³ [Cfr. *Doc. I.3.*]

strutture tariffarie dei due vettori e l'assenza di allineamento per i singoli profili tariffari comparabili. Inoltre, essa sottolinea che le tariffe più vantaggiose verrebbero offerte talora da uno talora dall'altro vettore¹⁷⁴.

227. Nella memoria per l'audizione finale, Alitalia ha sostenuto che i benefici traslati ai consumatori consisterebbero, oltre che nell'ampliamento dei profili e riduzione dei livelli tariffari¹⁷⁵, nell'ampliamento e nel miglioramento dell'offerta e nei vantaggi derivanti dall'adesione di Volare al FFP di Alitalia. La Parte ha inoltre sottolineato che, in virtù della concorrenza che caratterizza le rotte interessate dall'accordo, il trasferimento dei vantaggi di efficienza ai consumatori sarebbe garantito in ogni caso, e che, in assenza dell'accordo, si sarebbe assistito ad una riduzione dell'offerta conseguente alla crisi post 11 settembre 2001.

228. In merito al requisito della indispensabilità delle restrizioni, le Parti nella comunicazione dell'intesa sostengono che la razionalizzazione delle rispettive capacità produttive non poteva essere realizzata che tramite l'accordo, ciò in ragione della crisi del trasporto aereo successiva all'11 settembre 2001. In particolare, con riferimento a Volare, è stato ripetutamente ricordato che a seguito della crisi del gruppo Sabena/Swissair, Volare aveva necessità di stipulare un accordo di *partnership*/alleanza con un vettore dotato di visibilità internazionale¹⁷⁶. Inoltre, per le Parti, il requisito della indispensabilità è di norma riscontrato - nei precedenti della Commissione Europea - per le "alleanze" e pertanto sussisterebbe a maggior ragione in un accordo con elementi cooperativi meno stringenti quale il *code sharing* in esame. Da ultimo, il contratto, non soggetto a rinnovo, avrebbe avuto una durata complessiva di un anno e 4 mesi, pertanto limitata e non irragionevolmente restrittiva.

229. Infine, con riguardo all'ultimo requisito, le Parti sostengono che *"la concorrenza è e rimane vivace su tutte le rotte interessate dall'accordo di code sharing [....]. L'esistenza di un consistente grado di rivalità sui mercati rilevanti e di una concorrenza estremamente qualificata (AirOne e Meridiana oltre che Alpi Eagles e AirDolomiti) è elemento chiave per il mantenimento degli equilibri competitivi"*¹⁷⁷. Per Alitalia, peraltro, l'accordo non avrebbe eliminato la concorrenza sui mercati nazionali, costituendo anzi uno *"stimolo competitivo"*¹⁷⁸.

B) La valutazione dell'istanza

a) Criteri generali

230. Nei paragrafi seguenti viene analizzata nel dettaglio la rispondenza dell'accordo ai requisiti previsti per l'esenzione ai sensi dell'articolo 4 della Legge 287/90. Tale valutazione, coerentemente con quanto previsto dalle *Linee Diretrici sugli accordi di cooperazione orizzontale* della Commissione Europea¹⁷⁹, viene effettuata sulla base della documentazione fornita dalle Parti¹⁸⁰.

231. Pur nella consapevolezza che la *ratio* stessa dell'accordo in questione presuppone la "razionalizzazione" dell'offerta (e dunque, spesso, un suo peggioramento) su alcune rotte, così da liberare risorse per consolidare e ampliare la presenza dei due vettori su altre, in via preliminare, si sottolinea come il bilanciamento concorrenziale tra le restrizioni derivanti dall'accordo e i benefici ad esso attribuibili non possa che essere effettuato nell'ambito dello stesso mercato. D'altra parte, la stessa Alitalia ha invitato l'Autorità ad esprimersi addirittura rispetto a 14 intese distinte¹⁸¹.

232. Sulla base di queste premesse, ai fini della valutazione del primo requisito, si è tenuto conto dei miglioramenti dell'offerta registrati rotta per rotta in termini di gamma (eventuali aumenti nel numero delle frequenze), di capacità offerta (eventuali incrementi nel numero di posti offerti) e di efficienza (eventuali miglioramenti del *load factor*)¹⁸².

Si è ritenuto, pertanto, che l'accordo soddisfi il primo requisito su tutte le rotte dove si sono registrati incrementi nel numero delle frequenze e dei posti offerti ovvero sulle rotte dove, a fronte di una sostanziale stabilità e persino di una

¹⁷⁴ [Cfr. Doc. VIII.277]

¹⁷⁵ [Cfr. Doc. X.352, in particolare Allegato "3".]

¹⁷⁶ [Cfr. Doc. I.3, Doc. VI.182 e Doc. VI.193.]

¹⁷⁷ [Cfr. Doc. I.3.]

¹⁷⁸ [Cfr. Doc. X.352.]

¹⁷⁹ [Cfr. *Linee direttrici sull'applicabilità dell'art.81 agli accordi di cooperazione orizzontale, del 6 gennaio 2001, in GUCE 2001 C3/2.*]

¹⁸⁰ [Cfr. Doc. X.352 e Doc. X.366.]

¹⁸¹ [Cfr. Doc. X.366.]

¹⁸² [Cfr. *Decisione della Commissione concernente gli accordi di alleanza tra Lufthansa, United Airlines e SAS, in GUCE n. C289 del 2 febbraio 1996* in cui si afferma che *"Infine, un incremento dell'1% del coefficiente di occupazione determina una diminuzione dello 0,26 % dei costi"*.]

riduzione nelle frequenze e nei posti offerti, è possibile apprezzare un significativo guadagno di efficienza derivante dal miglioramento del *load factor*.

233. Per quanto attiene al secondo requisito, si sono considerati “quasi-automaticamente” trasferibili ai consumatori i benefici derivanti dai miglioramenti dell’offerta in termini di maggior numero di frequenze e di incremento di posti offerti. Si sono, invece, attentamente analizzate le condizioni di concorrenza che caratterizzano i singoli mercati per valutare le possibilità di trasferimento ai consumatori quando i benefici siano stati identificati esclusivamente con miglioramenti di efficienza derivanti da più elevati livelli di *load factor*.

234. Riguardo la proporzionalità delle restrizioni, si è verificato rotta per rotta, se il raggiungimento delle finalità previste dall’accordo poteva essere conseguito dalle Parti autonomamente ovvero con soluzioni cooperative meno restrittive. Si è pertanto valutata:

a) l’indispensabilità della cooperazione tra Alitalia e Volare per il conseguimento degli obiettivi della razionalizzazione, a fronte di soluzioni meno restrittive praticabili in virtù dell’ampiezza del numero dei voli che hanno continuato ad essere operati autonomamente al di fuori dell’accordo di *code sharing*;

b) la proporzionalità delle restrizioni a fronte degli eventuali benefici trasferiti ai consumatori in termini di maggior numero delle frequenze ovvero di incremento dei posti offerti. In questa prospettiva, sono state valutate con particolare attenzione le restrizioni derivanti dall’accordo che si sono andate ad aggiungere alle distorsioni già determinate dall’esistenza di significativi ostacoli di natura regolamentare.

Nell’effettuare il test di proporzionalità, si è inoltre tenuta in particolare considerazione la circostanza che sulle rotte marginali, ossia caratterizzate da una minore intensità di traffico, le condizioni della domanda sono tali da non consentire la presenza di un ulteriore operatore. In questi casi, pertanto, le restrizioni risultano evidentemente di minore portata e risultano più agevolmente bilanciate dai miglioramenti dell’offerta commerciale determinati dal *code sharing*.

235. Con riferimento all’ultimo requisito, relativo alla non eliminazione della concorrenza su una parte rilevante del mercato nazionale, si sono valutate le caratteristiche soggettive dei partecipanti, in considerazione anche di quanto affermato dalla Commissione nelle Linee guida sull’applicabilità dell’articolo 81 agli accordi di cooperazione orizzontale, secondo cui “qualora, in virtù di un accordo di cooperazione orizzontale, un’impresa rafforzi o acquisti una posizione dominante, un simile accordo, che produce effetti anticoncorrenziali ai sensi dell’articolo 81, non può in linea di principio beneficiare di un’esenzione”¹⁸³.

Miglioramento dell’offerta

236. Si osservi preliminarmente che i miglioramenti dell’offerta rilevanti ai sensi dell’articolo 4 della legge n. 287/90, conformemente agli orientamenti comunitari in tema di articolo 81 par. 3 del Trattato CE, devono consistere non in un miglioramento della “posizione” delle Parti, bensì in “vantaggi oggettivi sensibili nel pubblico interesse tali da compensare gli inconvenienti che ne derivano sul piano della concorrenza”¹⁸⁴.

237. Va, inoltre, ribadito che, conformemente ai precedenti comunitari, il miglioramento dell’offerta derivante dall’accordo deve essere accertato su ciascuno dei mercati interessati, e la riduzione - ovvero il peggioramento dell’offerta su un mercato - non può essere “compensato” dai miglioramenti che si sono realizzati su mercati diversi¹⁸⁵.

238. In questa prospettiva, l’accordo risulta soddisfare sicuramente il primo requisito per quanto riguarda le rotte Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia e Palermo-Venezia, in quanto su tali rotte si è registrato un miglioramento dell’offerta, sia in termini di numero di frequenze che di posti offerti (cfr. tavole 5 e 6). Una valutazione pressoché analoga può essere svolta anche in merito alle variazioni delle condizioni di offerta determinate dall’accordo

¹⁸³ [Cfr. parr. 36, 105 e 155 della Comunicazione della Commissione “Linee direttrici sull’applicabilità dell’art. 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale” sopra cit.]

¹⁸⁴ [Cfr. Decisione della Commissione del 18 luglio 2001, Comp.D.2 37.444 caso “SAS/Maersk” e COMP.D.2 37.386 “Sun-Air/SAS e Maersk”, par.77, nonché sentenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee del 13 luglio 1966, cause riunite 56 e 58/64, “Consten e Grundig”, in Racc. 1966, pag.457. Cfr. par. 32 della Comunicazione della Commissione Europea sulle Linee direttrici sull’applicabilità dell’art.81 agli accordi di cooperazione orizzontale, del 6 gennaio 2001, cit. secondo cui “si tratta di benefici riguardanti le efficienze statiche o dinamiche e che possono quindi definirsi come vantaggi o benefici economici”. A titolo esemplificativo la Commissione cita la possibilità di “fornire beni o servizi a prezzi inferiori, di migliorarne la qualità o di introdurre più rapidamente le innovazioni sul mercato”.]

¹⁸⁵ [Cfr. Decisione della Commissione del 18 luglio 2001, Comp.D.2 37.444 caso “SAS/Maersk” e COMP.D.2 37.386 “Sun-Air/SAS e Maersk”, par.77: “anche se esistessero, tali vantaggi (oggettivi sensibili) non compenserebbero gli inconvenienti derivanti dal ritiro del principale concorrente da vari mercati o dalla clausola generale di non concorrenza tra le due principali compagnie aeree in Danimarca” ed inoltre cfr. par. 99 “I vantaggi offerti ai passeggeri di queste rotte non potevano compensare l’eliminazione della concorrenza su altri mercati”.]

sulla rotta Linate-Catania dove, a fronte di una sostanziale stabilità dei posti offerti si registra un incremento del numero delle frequenze (da 42 a 49 frequenze settimanali) e sulle rotte Linate-Palermo e Napoli-Palermo dove, a fronte di un'assenza di variazione nel numero delle frequenze, si registra un incremento non trascurabile dei posti offerti.

239. Dalla documentazione fornita dalle Parti emerge, inoltre, che l'accordo ha consentito il raggiungimento di più elevati livelli di *load-factor* su 5 delle 14 rotte nazionali (Linate-Bari, Linate-Brindisi, Linate-Napoli, Catania-Venezia e Napoli-Palermo). Pertanto anche sulle rotte Linate-Bari e Linate-Napoli, l'accordo risulta idoneo a soddisfare il primo requisito in ragione dei positivi effetti in termini di efficienza derivanti da una razionalizzazione dell'offerta raggiunta attraverso una riduzione dei posti offerti a parità di numero di frequenze¹⁸⁶.

240. Sulle rotte Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Fiumicino-Bari, e Malpensa-Napoli, invece, l'accordo ha determinato una significativa riduzione delle frequenze e dei posti offerti da parte dei due vettori, che si è particolarmente accentuata con l'attuazione dell'Orario *Winter* 2002/2003. Anche sulla Fiumicino-Venezia non si sono registrati miglioramenti nelle condizioni di offerta. Infatti, a fronte di una sostanziale stabilità in termini di frequenze e di posti, l'accordo non ha prodotto variazioni positive nel rapporto tra passeggeri trasportati e posti offerti, cioè nel livello di *load factor* che, invece, si è ridotto.

In particolare sulle prime 4 rotte il numero dei voli settimanali si è ridotto tra il 19% ed il 26% e le frequenze giornaliere sono diminuite sino a 4 unità. Sulla rotta Fiumicino-Venezia, invece, la riduzione di voli settimanali è stata decisamente più contenuta (da 49 a 46 a partire dalla stagione *Winter* 2002/03), ma il livello del *load factor* ha fatto registrare un significativo peggioramento (dal [50-60]% al 42% come risulta dalla Tavola 3).

Sulle rotte Fiumicino-Bari e Malpensa-Napoli, dove Alitalia e Volare erano gli unici vettori presenti, l'accordo ha determinato anche l'eliminazione di qualsiasi possibilità di scelta per il consumatore tra offerte commerciali in concorrenza¹⁸⁷.

Pertanto, la documentazione fornita dalle Parti non consente di valutare se i peggioramenti nelle condizioni di offerta derivanti dall'accordo di *code sharing* sulle rotte Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Fiumicino-Bari, Fiumicino-Venezia e Malpensa-Napoli possano essere compensati da eventuali benefici per i consumatori derivanti dall'estensione del programma di fidelizzazione "Millemiglia" a Volare.

Pertanto, su tali rotte l'accordo non risulta idoneo a soddisfare il primo requisito per l'esenzione ai sensi dell'articolo 4 della Legge 287/90.

241. Con riguardo a quanto sostenuto dalle Parti circa il miglioramento delle condizioni di offerta e il trasferimento ai consumatori dei benefici, derivanti dall'ampliamento dei profili tariffari, si ribadisce che la sola struttura tariffaria nulla dice circa gli eventuali miglioramenti delle condizioni di prezzo effettivamente praticate agli utenti, essendo a tal fine necessario conoscere il numero dei biglietti effettivamente disponibili per ciascun profilo tariffario. A questo proposito, la documentazione fornita dalle Parti non consente di apprezzare univocamente in che misura l'ampliamento dei profili tariffari si sia tradotto in un effettivo beneficio per i consumatori in termini di aumento delle possibilità di scelta a seguito dell'accordo.

242. In conclusione, l'accordo oggetto di valutazione risulta soddisfare il primo requisito relativamente alle seguenti rotte: Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Linate-Catania, Linate-Palermo, Napoli-Palermo, Linate-Bari e Linate- Napoli.

Relativamente alle rotte residue, sulle quali non si registra alcun miglioramento dell'offerta, non risulta necessario proseguire l'analisi degli altri requisiti previsti dall'articolo 4 della Legge 287/90.

b) Trasferimento dei benefici ai consumatori

243. Relativamente alle rotte Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Linate-Catania, Linate-Palermo, Napoli-Palermo, dove il primo requisito risulta soddisfatto in ragione di una più ampia gamma (maggior numero di frequenze) e di una maggiore capacità offerta (incremento dei posti offerti), l'accordo integra anche il secondo requisito in quanto tali miglioramenti, per loro natura, si trasferiscono "quasi-automaticamente" ai consumatori, a prescindere dalle condizioni di concorrenza che caratterizzano i singoli mercati.

¹⁸⁶ [Cfr. par. 32 della Comunicazione della Commissione "Linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale", sopra cit. .]

¹⁸⁷ [Cfr. Decisione della Commissione del 18 luglio 2001, Comp.D.2 37.444, caso "SAS/Maersk" e COMP.D.2 37.386 caso "Sun-Air/SAS e Maersk", par.77 "Non esiste alcun utile che ne deriva da riservare agli utilizzatori. Al contrario, l'accordo danneggia i consumatori. Ad esempio...gli utilizzatori non possono scegliere se volare con..... o con....., come invece accadeva prima che l'accordo entrasse in vigore".]

Inoltre, sulle rotte Catania-Venezia, Palermo-Venezia e Napoli-Palermo, la presenza di un qualificato concorrente, quale Alpi Eagles, con quote di mercato comprese tra il [55-65]% e il [65-75]%, offre un'ulteriore garanzia che i miglioramenti dell'offerta vengano trasferiti a vantaggio dei consumatori¹⁸⁸.

244. Per altre due rotte (Linate-Bari e Linate-Napoli) dove i miglioramenti dell'offerta sono stati apprezzati solo in termini di incrementi di efficienza (aumento del *load factor*), la probabilità che tali miglioramenti vengano trasferiti ai consumatori, deve essere valutata, in conformità agli orientamenti comunitari, tenendo esclusivamente conto dell'“intensità della concorrenza sul mercato rilevante”¹⁸⁹. In linea di principio, infatti, qualora sul mercato interessato “sussista una concorrenza sufficiente che vincoli effettivamente le parti, il processo competitivo garantirà di regola che i consumatori ricevano una congrua parte dei vantaggi economici”¹⁹⁰.

In quest'ottica, evidentemente, si ritiene del tutto improbabile che si possano tradurre in benefici per i consumatori quei “risparmi sui costi ottenuti attraverso una riduzione della produzione o una ripartizione dei mercati, o derivanti dal puro esercizio del potere di mercato”¹⁹¹.

245. Pertanto, con riguardo alle rotte Linate-Bari e Linate-Napoli, in virtù delle condizioni di concorrenza, caratterizzate da elevate barriere all'entrata di natura regolamentare e da una disponibilità di *slot* fortemente asimmetrica a vantaggio di Alitalia e Volare, si ritiene che gli incrementi di efficienza determinati dall'accordo, non possano essere trasferiti in misura congrua a favore dei consumatori. Relativamente a tali rotte, dunque, l'accordo non appare idoneo a soddisfare il secondo requisito.

246. In conclusione, l'accordo oggetto di valutazione risulta integrare il secondo requisito relativamente alle seguenti rotte: Linate-Palermo, Linate-Brindisi, Linate-Catania, Malpensa-Brindisi, Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Napoli-Palermo.

c) Indispensabilità e proporzionalità delle restrizioni derivanti dall'accordo

247. L'articolo 4 della legge n. 287/90 stabilisce, altresì, che non possono essere consentite restrizioni che non risultino strettamente necessarie al raggiungimento delle finalità previste della norma stessa.

248. Preliminarmente si osservi che, conformemente agli orientamenti comunitari, in caso di intese consistenti nella ripartizione dei mercati, trattandosi di restrizioni particolarmente gravi e, quindi, meritevoli di esenzione solo in casi particolari, l'onere probatorio richiesto alle Parti al fine di dimostrare l'indispensabilità di tali accordi appare rafforzato¹⁹².

249. Dalla documentazione fornita dalle Parti emerge che l'accordo non soddisfa il requisito della proporzionalità su gran parte delle rotte in quanto i miglioramenti dell'offerta potevano essere ottenuti attraverso soluzioni meno restrittive della concorrenza. Infatti, almeno per quanto concerne Alitalia, l'accordo non appare uno strumento indispensabile ai fini della razionalizzazione, in considerazione del fatto che su 9 delle 14 rotte nazionali oggetto dell'accordo il numero dei voli operati da tale vettore al di fuori del *code sharing* risulta quantomeno uguale, e su 4 rotte significativamente superiore, a quello dei voli caratterizzati dalla condivisione dei codici¹⁹³ e tale da consentire un uso più flessibile della capacità produttiva anche attraverso soluzioni meno restrittive.

250. Il requisito della proporzionalità può pertanto considerarsi soddisfatto limitatamente a 5 rotte: Napoli-Palermo, Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Linate-Brindisi e Malpensa-Brindisi. Su tali rotte, infatti, le Parti hanno condiviso i codici relativi a tutte le frequenze operate, almeno fino all'inizio della stagione Summer 2003. Va inoltre considerato che tali rotte si caratterizzano per un'intensità di traffico particolarmente contenuta¹⁹⁴, cosicché le restrizioni derivanti

¹⁸⁸ [Cfr. par.34 della Comunicazione della Commissione “Linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale”, sopra cit.. Cfr. anche sentenza “Metro (I)”, par. 48, sopra cit.]

¹⁸⁹ [Cfr. par.34 della Comunicazione della Commissione “Linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale”, sopra cit..]

¹⁹⁰ [Cfr. par.34 della Comunicazione della Commissione “Linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale”, sopra cit..]

¹⁹¹ [Cfr. par. 33 della Comunicazione della Commissione “Linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale”, sopra cit..]

¹⁹² [Cfr. § 151 e 154 della Comunicazione della Commissione “Linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale”, sopra cit..]

¹⁹³ [Cfr. Tavola 5. Si osservi che sulle rotte nazionali oggetto del *code sharing* Alitalia si è limitata a condividere in media un terzo di tutti i voli operati.]

¹⁹⁴ [Cfr. Tavola 1.]

dall'accordo di *code sharing* possono considerarsi proporzionate ai miglioramenti dell'offerta commerciale conseguiti. D'altra parte, anche prima dell'accordo su tali rotte operava al più un operatore oltre ad Alitalia o Volare.

251. Con riguardo alle rotte Napoli-Palermo, Catania-Venezia, Palermo-Venezia, il terzo requisito risulta integrato anche in virtù della limitata portata delle restrizioni determinate dall'accordo, in ragione della presenza di un concorrente, Alpi Eagles, con quote elevate e relativamente stabili (comprese tra il [55-65]% e il [65-75]%).

Considerazioni in qualche misura analoghe possono essere svolte per quanto concerne la rotta Linate-Brindisi, rispetto alla quale la valutazione della proporzionalità delle restrizioni tiene conto della presenza di un qualificato concorrente, Air One, che opera uno dei tre voli giornalieri con una quota di mercato che continua ad essere superiore al [30-40]% anche successivamente all'accordo tra Alitalia e Volare¹⁹⁵. Si osserva, inoltre, che in relazione alle 5 rotte in questione, l'accordo ha determinato unicamente una riduzione della concorrenza potenziale, in quanto anteriormente tali rotte non sono mai state operate contemporaneamente da entrambi i vettori parte dell'accordo.

252. Per quanto concerne, invece, le rotte Linate-Palermo e Linate-Catania, il requisito della proporzionalità non risulta soddisfatto dall'accordo tra Alitalia e Volare, dal momento che almeno Alitalia avrebbe potuto ottenere i benefici derivanti dall'accordo attraverso un'autonoma razionalizzazione dell'offerta. Infatti, Alitalia ha condiviso soltanto una parte delle frequenze operate su tali rotte, mentre ha continuato ad operare la maggior parte dei voli al di fuori dell'accordo di *code sharing* (in entrambi i casi 14 su 21 voli settimanali)¹⁹⁶.

Non va trascurato, inoltre, che su tali rotte il requisito della proporzionalità non risulta integrato anche in ragione della portata delle restrizioni determinate dall'accordo, che si sono andate ad aggiungere alle significative distorsioni di natura regolamentare più volte illustrate¹⁹⁷.

253. In conclusione, l'accordo oggetto di valutazione risulta integrare il terzo requisito relativamente alle rotte Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Napoli-Palermo, Linate-Brindisi e Malpensa-Brindisi, per le quali, in virtù delle particolari caratteristiche della domanda, l'accordo, nella misura in cui non ha ridotto la concorrenza effettiva nei mercati in questione, ha comportato restrizioni non sproporzionate rispetto ai benefici attesi in termini di ampliamento dell'offerta commerciale.

d) Eliminazione della concorrenza su una parte sostanziale del mercato

254. L'ultimo requisito, relativo alla non eliminazione della concorrenza su una parte sostanziale del mercato, risulta integrato sulle cinque rotte nazionali in cui l'accordo soddisfa le precedenti tre condizioni, ovvero Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Napoli-Palermo, Linate-Brindisi e Malpensa-Brindisi.

Sulle prime tre rotte, infatti, la quota delle Parti non supera il [35-45]% e pertanto non può dirsi eliminata la concorrenza su una parte sostanziale del mercato. Sulla rotta Linate-Brindisi, anche dopo l'accordo, un sufficiente grado di concorrenza risulta garantito dalla presenza di un qualificato operatore con una quota di circa il [30-40]%. Per quanto riguarda, infine, la rotta Malpensa-Brindisi il quarto requisito risulta soddisfatto in ragione della limitata portata restrittiva dell'accordo derivante dalla specificità della domanda e dalle conseguenti condizioni concorrenziali che caratterizzano tale mercato.

e) Considerazioni conclusive in merito alla richiesta di autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90.

255. Premesso che ai fini della concessione di un'autorizzazione in deroga, ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90, i requisiti normativamente previsti devono essere soddisfatti in maniera cumulativa, e che l'assenza anche di uno solo di essi comporta pertanto il diniego dell'autorizzazione in deroga, nel caso di specie tali condizioni appaiono verificate integralmente soltanto per 5 rotte nazionali ovvero Catania-Venezia, Palermo-Venezia Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi e Napoli-Palermo.

256. Relativamente alle restanti 9 rotte nazionali, Fiumicino-Catania, Fiumicino-Palermo, Fiumicino-Venezia, Fiumicino-Bari, Linate-Palermo, Linate-Bari, Linate-Catania, Linate-Napoli e Malpensa-Napoli, non appaiono sussistere le condizioni per la concessione di un'esenzione in deroga, ex articolo 4 della legge n. 287/90 e, l'accordo, risulta in contrasto con l'articolo 2 della legge n. 287/90.

¹⁹⁵ [Cfr. Tavola 2.]

¹⁹⁶ [Cfr. Tavola 5.]

¹⁹⁷ [Cfr. Sezione VII.4, punto iii) Il consolidamento della presenza di Alitalia e Volare sulle rotte nazionali da e per Linate e Sezione VII.5, punto relativo all'Innalzamento delle barriere da e per Linate di questo provvedimento.]

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

- a) che l'intesa intervenuta fra le società Alitalia Linee Aeree Italiane S.p.A., Volare Group S.p.A., Volare Airlines S.p.A. e Air Europe S.p.A., costituita dall'accordo comunicato, in relazione alle rotte nazionali interessate, ha per oggetto e per effetto di restringere, falsare o impedire in maniera consistente la concorrenza, in violazione del divieto di cui all'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90;
- b) che la suddetta intesa, relativamente alle rotte internazionali interessate dall'accordo, in quanto non ha per oggetto e per effetto di restringere, falsare o impedire in maniera consistente la concorrenza, non costituisce violazione del divieto di cui all'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90;
- c) di accogliere la richiesta di autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90, per l'accordo comunicato, limitatamente alle rotte Catania-Venezia, Palermo-Venezia, Linate-Brindisi, Malpensa-Brindisi e Napoli-Palermo per il periodo di vigenza dell'accordo, ovvero fino al 25 ottobre 2003;
- d) che ALITALIA S.p.A., Volare Group S.p.A., Volare Airlines S.p.A. e Air Europe S.p.A. pongano termine all'infrazione, dando comunicazione all'Autorità delle misure adottate per la cessazione dell'infrazione entro sessanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento.

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
Rita Ciccone

IL PRESIDENTE
Giuseppe Tesaro