

*Provvedimento n. 6793 ( I276B ) ALITALIA/MERIDIANA*

*L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO*

NELLA SUA ADUNANZA del 13 gennaio 1999;

SENTITO il Relatore Professor Michele Grillo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la propria delibera del 15 settembre 1998, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/1990, nei confronti di ALITALIA Spa e MERIDIANA Spa;

SENTITI i rappresentanti della società MERIDIANA Spa nell'audizione del 26 ottobre 1998;

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

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

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

VISTE le memorie della società MERIDIANA Spa e della società ALITALIA Spa depositate rispettivamente il 22 e il 23 dicembre 1998;

VISTA la documentazione acquisita nel corso del procedimento; CONSIDERATO quanto segue:

**I. Il fatto**

1. In data 30 maggio 1997, ALITALIA Spa (in seguito "ALITALIA") e MERIDIANA Spa (in seguito "MERIDIANA") concludevano un accordo commerciale di *code-sharing* con la formula del *block space* relativamente alle rotte Catania-Torino e Bologna-Palermo.

2. Successivamente, in data 31 ottobre 1997, le due Compagnie aeree stipulavano due ulteriori accordi commerciali di *code-sharing*. Il primo include la formula del *block space* e si riferisce alla rotta Roma-Malpensa, il secondo, con la formula *free sale*, riguarda la rotta Pisa-Catania.

3. Gli accordi hanno durata di una stagione IATA (sei mesi), ma sono automaticamente rinnovati per la stagione successiva, salvo disdetta di una delle parti entro 60 giorni dalla scadenza.

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

5. L'Autorità, in data 15 settembre 1998, ha avviato un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90.

**II. Le parti**

a) *ALITALIA*

6. ALITALIA è una società che svolge l'esercizio di linee aeree per il trasporto di persone e merci, nazionale e internazionale, in base alla convenzione n. 4372 del 15 aprile 1992 con il Ministero dei Trasporti e della Navigazione. ALITALIA è il principale vettore aereo nazionale ed è una società quotata in borsa, il cui controllo è detenuto dall'ISTITUTO PER LA RICOSTRUZIONE INDUSTRIALE (I.R.I.) Spa

ALITALIA detiene diverse partecipazioni in altre società esercenti attività di trasporto aereo, nonché in società operanti in settori collegati al trasporto aereo, quali, ad esempio, il settore dei servizi telematici, quello delle attività turistiche, quello dei servizi e dei lavori aerei, quello della manutenzione e della revisione aerea e quello della spedizione di merci.

Nel 1997 ALITALIA ha realizzato un fatturato complessivo pari a 8.719 miliardi di lire.

b) *MERIDIANA*

7. MERIDIANA è una società attiva nel trasporto aereo di linea di passeggeri su rotte nazionali e internazionali, la quale opera, in particolare, sulle rotte che collegano la Sardegna alla Penisola e su destinazioni internazionali.

Nel 1997 MERIDIANA ha realizzato un fatturato di circa 550 miliardi di lire.

### III. Il contenuto degli accordi

8. Gli accordi tra le parti sono tre e sono relativi a quattro rotte:

a) un accordo commerciale sulla rotta Pisa-Catania che comporta la condivisione dei codici delle due Compagnie sulla stessa tratta, con libertà di vendere spazio sugli aeromobili, senza ripartizione dei posti offerti (*code-sharing/free sale*). La rotta viene operata da MERIDIANA (con una frequenza giornaliera) con propri aeromobili. Il vettore non operativo (ALITALIA) non assume il rischio economico;

b) un accordo sulle rotte Torino-Catania e Bologna-Palermo che comporta, oltre alla condivisione dei codici delle Compagnie, anche la ripartizione tra i due vettori di posti (*code-sharing/block space*). In particolare, i posti vengono ripartiti al 50% tra le due società su ciascuno dei voli previsti;

c) un accordo, analogo al precedente, di *code-sharing/block space* (con ripartizione di posti al 50%) sulla rotta Roma-Malpensa.

Gli accordi in esame non prevedono vincoli di esclusiva e hanno durata stagionale. Negli accordi di cui ai punti b) e c) entrambi i vettori assumono i rischi economici sulle rotte interessate.

9. Gli accordi prevedono che le parti concordino i programmi operativi relativamente ai voli oggetto degli accordi stessi. Qualsiasi variazione sul programma (orari/giorni) dovrà essere concordata tra le parti, mentre il mancato rispetto da parte di ALITALIA o di MERIDIANA del programma concordato darà facoltà alla controparte di risolvere immediatamente il contratto (cfr. articolo 6 del contratto relativo alle rotte Bologna-Palermo e Torino-Catania e di quello relativo alla rotta Roma-Malpensa e articolo 5 del contratto relativo alla rotta Pisa-Catania).

10. Secondo quanto affermato dalle parti nel corso delle audizioni, gli accordi non vincolano ALITALIA e MERIDIANA per quanto riguarda aspetti accessori relativi all'operatività dei voli oggetto dei contratti.

In particolare, le condizioni contrattuali relative alla fornitura di carburante e all'erogazione dei servizi di *handling*, nonché i rapporti con le agenzie di viaggio vengono negoziate dalle parti autonomamente.

Gli accordi non prevedono, inoltre, alcuna integrazione dei programmi *frequent flyer* delle due compagnie.

Infine, gli *slot* relativi ai voli interessati dagli accordi sono nella disponibilità del vettore operativo: MERIDIANA sulle rotte Pisa-Catania, Torino-Catania e Roma-Malpensa, e ALITALIA sulla rotta Bologna-Palermo (cfr. audizione di MERIDIANA del 26 ottobre 1998 e audizione ALITALIA del 30 ottobre 1998).

### IV. I mercati interessati

a) *Il mercato del prodotto*

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

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

*b) Il mercato geografico*

12. Per quanto concerne il mercato geografico, gli accordi di *code-sharing* sono in genere stipulati per alcune specifiche rotte.

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

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

Alcune delle rotte più brevi, in altri termini, consentono al passeggero di collegarsi con la rete del vettore maggiore (*feeding/defeeting*) e possono essere valutate in un contesto diverso rispetto al collegamento *point-to-point* (audizione ALITALIA del 30 ottobre 1998). Per queste rotte, il grado di concorrenza può valutarsi anche in base a un approccio *origin-destination*, ossia verificando quali alternative si offrono al passeggero per raggiungere una determinata località (in genere, una delle maggiori destinazioni internazionali), rispetto ai voli esercitati dalle compagnie che hanno siglato l'accordo (cfr. la decisione della Commissione Europea del 16 gennaio 1996, caso n. IV/35.545, *Lufthansa/SAS*).

14. Tutte le rotte interessate dagli accordi notificati sono da considerarsi singolarmente dei mercati distinti quali collegamenti *point-to-point*.

Pertanto, ai fini del presente procedimento, i mercati geografici rilevanti risultano essere le rotte Roma-Malpensa, Torino-Catania, Bologna-Palermo e Pisa-Catania.

15. Delle 4 rotte interessate dall'accordo, l'unica che può essere valutata per il suo apporto di *feeding/defeeting* di un *hub* è la Roma-Malpensa. Solo per tale rotta si procederà alla valutazione dell'impatto dell'accordo sulla concorrenza in base all'approccio *origin-destination*.

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

E' perciò necessario valutare se gli accordi di *code-sharing* tra un vettore che riveste una posizione di assoluto rilievo e uno o più vettori minori siano idonei a determinare barriere all'entrata per altri concorrenti sulle rotte della medesima area. A tal fine, si considerano il complesso dei collegamenti aerei nazionali e la rete interessata.

## V. Le risultanze istruttorie

a) *Le rotte interessate dall'accordo*

17. Le quattro rotte oggetto dell'accordo non costituiscono nuovi collegamenti. ALITALIA, infatti, era già presente sulla totalità di tali rotte, mentre MERIDIANA operava su due di esse. In particolare, la situazione precedente e successiva agli accordi sulle rotte interessate può essere riassunta come segue.

Roma-Malpensa

18. Prima della conclusione dell'accordo di *code-sharing*, su tale rotta operavano entrambi i vettori. ALITALIA offriva un servizio prevalentemente destinato ad alimentare il proprio traffico intercontinentale in partenza dall'aeroporto di Malpensa.

MERIDIANA ha operato su tale rotta, con l'obiettivo di sviluppare un traffico *point-to-point* per i passeggeri provenienti dall'area servita dall'aeroporto di Malpensa, con tre o quattro voli giornalieri, nel periodo 1990-1996. In seguito, tuttavia, non ritenendo conveniente la prosecuzione del servizio MERIDIANA, tra l'aprile e l'ottobre 1997, ha sospeso i voli. Peraltro, la sua inattività si è protratta soltanto sino al 1° novembre 1997, data in cui è stato avviato il *code-sharing* con ALITALIA.

Nel periodo successivo all'accordo, in seguito all'apertura di Malpensa 2000 e allo spostamento di una parte del proprio operativo su tale aeroporto, ALITALIA ha attivato nuovi collegamenti sulla rotta Roma Malpensa, sulla quale, al momento, effettuerebbe tra i cinque e i sei collegamenti giornalieri<sup>1</sup>. MERIDIANA opera attualmente sulla rotta esclusivamente con i voli in *code-sharing* con ALITALIA, con quattro frequenze giornaliere.

Torino-Catania

19. Sulla rotta Torino-Catania MERIDIANA ha operato, sin dal novembre 1996, con due frequenze giornaliere, mentre ALITALIA non operava alcun volo diretto ma soltanto due voli giornalieri, con scalo a Napoli, con il medesimo numero di volo e senza cambio di aereo.

In seguito all'accordo tra i due vettori, divenuto operativo a partire da giugno 1997, i voli che prima MERIDIANA operava autonomamente sono adesso operati da tale vettore, con le stesse frequenze, in *code-sharing* con ALITALIA, che ha mantenuto inoltre i due voli con scalo a Napoli.

Bologna-Palermo

20. Su tale rotta ALITALIA operava, prima dell'accordo, con due frequenze giornaliere. MERIDIANA non era presente con propri voli. In seguito all'accordo, a partire dal 1° giugno 1997, i voli operati prima da ALITALIA in modo indipendente sono adesso operati dallo stesso vettore in *code-sharing* con MERIDIANA.

Pisa-Catania

21. ALITALIA operava su tale rotta con una frequenza giornaliera. Il servizio, sospeso tra aprile e agosto 1997, è ripreso nel settembre 1997.

In seguito all'accordo, a partire dal novembre 1997 MERIDIANA ha sostituito ALITALIA come vettore operativo, operando in *code-sharing* una frequenza giornaliera.

22. La situazione precedente e successiva all'accordo sulle rotte interessate è riassunta nella Tabella 1.

**Tabella 1 - Rotte interessate dall'accordo Alitalia/Meridiana  
Situazione prima e dopo l'accordo**

Rotta	Prima dell'accordo		Dopo l'accordo	
	vettori	frequenze	vettori	frequenze
Roma-Malpensa (1)	AZ	1	AZ	5/6 (3)
	IG	3/4 (3)	AZ/IG	4
Torino-Catania(2)	IG	2	AZ/IG	2

<sup>1</sup> La situazione transitoria che tuttora caratterizza l'operatività di Malpensa 2000 non consente di descrivere in modo definitivo l'operativo di ALITALIA.

	AZ*	2	AZ*	2
Bologna-Palermo(2)	AZ	2	AZ/IG	2
Pisa-Catania(1)	AZ	1	AZ/IG	1

AZ = ALITALIA, IG= MERIDIANA

(1) accordo operativo dal 1° novembre 1997

(2) accordo operativo dal 1° giugno 1997

(3) una frequenza offerta soltanto cinque giorni a settimana

\* volo con scalo a Napoli

**23.** Va infine ricordato che su nessuna delle rotte oggetto dell'accordo sono presenti concorrenti diversi da ALITALIA e MERIDIANA.

**24.** La gamma di prodotto offerta (intesa come numero di frequenze) dalle due imprese sulle rotte interessate non risulta essersi modificata in seguito all'accordo. Infatti, sulla rotta Roma-Malpensa MERIDIANA ha ripristinato le quattro frequenze giornaliere che operava fino al marzo 1997, che si sono aggiunte alle cinque di ALITALIA<sup>2</sup>. Sulla rotta Pisa-Catania, MERIDIANA ha introdotto lo stesso numero di frequenze prima operate da ALITALIA, mentre sulla Bologna-Palermo ALITALIA non ha modificato il proprio operativo. Anche sulla rotta Torino-Catania la situazione, in termini di frequenze, non è mutata.

Inoltre, in base ai dati disponibili, non risultano esservi state modifiche sostanziali in termini di numero dei posti offerti.

**25.** La tabella che segue riporta una media giornaliera dei passeggeri trasportati (andata e ritorno) sulle rotte oggetto dell'accordo.

**Tabella 2 - Passeggeri trasportati (media giornaliera)**

	1997	1998
Bologna-Palermo	385	415
Torino-Catania	270	312
Roma-Malpensa	222 <sup>3</sup>	303 <sup>4</sup>
Pisa-Catania	140	136

Su tali rotte esiste, quindi, una domanda che può essere adeguatamente soddisfatta sia con gli aeromobili della flotta di ALITALIA, che con quelli posseduti da MERIDIANA (capacità di 130 e 160 posti).

**26.** Infine, il numero di passeggeri trasportati sulle rotte oggetto degli accordi di *code-sharing* appare generalmente in aumento, con andamenti differenziati sulle diverse rotte.

Un incremento di traffico sensibile si è registrato sulla rotta Roma-Malpensa, dove i passeggeri trasportati sono passati dai circa 6.000 dell'ottobre 1997 agli oltre 13.000 dell'ottobre 1998. Tale incremento può essere attribuito all'inizio di operatività dell'*hub* Malpensa 2000, anche in considerazione dello spostamento, da parte di ALITALIA, di molti voli internazionali dallo scalo di Fiumicino a quello di Malpensa.

**27.** I dati relativi alle altre rotte sono in linea con l'andamento generale del traffico di passeggeri riscontrato su tutte le rotte nazionali il cui incremento, tra il 1996 e il 1997, si attesta intorno all'11%.

*b) La concorrenza fra Alitalia e Meridiana*

**28.** ALITALIA opera su numerose rotte nazionali e internazionali.

Nel 1997 ALITALIA ha trasportato oltre 24 milioni di passeggeri, con un'offerta di posti/Km pari a oltre 50 miliardi, per 36 miliardi passeggeri/Km trasportati, e un coefficiente di utilizzazione dei posti pari al 71,8%. Al 31 dicembre 1997, ALITALIA disponeva di 144 velivoli, di cui 107 (MD-80 e A-321) per il medio raggio (dati dal bilancio ALITALIA 1997). Il traffico nazionale di ALITALIA è stato invece pari a 13,6 milioni di passeggeri.

<sup>2</sup> L'aumento delle frequenze offerte da ALITALIA può essere messo in relazione all'apertura dello scalo Malpensa 2000 ed alla decisione della compagnia di rafforzare tale hub.

<sup>3</sup> Nei mesi da aprile a ottobre del 1997 MERIDIANA ha sospeso il servizio.

<sup>4</sup> I dati si riferiscono ai mesi gennaio-ottobre 1998 e riflettono pertanto solo in parte l'aumento di traffico determinato dall'inizio di operatività di Malpensa 2000.

29. MERIDIANA ha avviato la propria attività effettuando prevalentemente collegamenti relativi alla Sardegna. Dal 1991 il peso del traffico con la Sardegna è andato diminuendo e attualmente il 51% del traffico è generato dalle tratte peninsulari e continentali. MERIDIANA opera su 37 rotte nazionali e su 23 rotte internazionali. Nel 1997 ha trasportato 2.720.200 passeggeri, di cui 2,4 milioni sulle rotte nazionali.

30. La flotta di MERIDIANA è attualmente costituita da 21 aerei in grado di operare a medio raggio: alcuni DC 9/51 (in via di dismissione) con capacità di circa 130 passeggeri; alcuni Md 80 (che, a breve termine, rappresenteranno l'intera flotta) con capacità di circa 165 posti; 4 British Aerospace 146/mod 200 con capacità di circa 79 posti (utilizzati solo per i collegamenti con il polo di Firenze). MERIDIANA conta di aggiungere, nel mese di aprile, un altro velivolo alla sua flotta.

31. MERIDIANA ha finora adottato una strategia "di nicchia". Pur disponendo, in ragione del tipo di aeromobili posseduti, della possibilità di entrare in concorrenza con ALITALIA su molte rotte nazionali, l'azienda ha sistematicamente privilegiato l'ingresso in mercati che non fossero già presidiati da ALITALIA, puntando, al contrario, a occupare nicchie caratterizzate da una "limitata resistenza" (cfr. verbale audizione MERIDIANA del 26 ottobre 1998).

32. In particolare, per quello che riguarda i collegamenti da e per la Sardegna, sui quali operano sia ALITALIA che MERIDIANA e che tuttora incidono per il 49% dei ricavi di MERIDIANA, si può osservare l'assenza di sovrapposizione tra i due vettori: quelli da e per Olbia sono operati sempre da MERIDIANA (ALITALIA ha operato sulla rotta Milano-Olbia per una parte della stagione 1995/96, ma ha poi interrotto il servizio), quelli da e per Alghero da ALITALIA, mentre la rotta Roma-Cagliari è servita da ALITALIA e la Milano-Cagliari da MERIDIANA.

33. ALITALIA e MERIDIANA sono poi concorrenti diretti su due rotte, la Firenze-Cagliari (dove ALITALIA opera attraverso il *franchisee* MINERVA), nonché sulla Roma-Catania, dove alla sola frequenza giornaliera corrispondono le 10 frequenze giornaliere di ALITALIA e una frequenza giornaliera della LUFTHANSA.

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

34. ALITALIA è il principale vettore aereo italiano. Sull'insieme dei collegamenti nazionali, ALITALIA nel 1997 ha trasportato 13,6 milioni di passeggeri, con un coefficiente di utilizzazione dei posti (o *load factor*) pari al 72,4% (dati dal bilancio ALITALIA 1997). A livello nazionale, ha operato voli per quasi 60 collegamenti, per un'offerta pari a circa 19 milioni di posti<sup>5</sup> (nota di ALITALIA del 30 ottobre 1998). ALITALIA detiene inoltre una quota pari al 77,4% del traffico passeggeri sulle rotte nazionali (dato riportato nel bilancio ALITALIA 1997). Il programma *frequent flyer* di ALITALIA si applica su tutta la rete di collegamenti, nazionali e internazionali, serviti dal vettore, inclusi quelli in *code-sharing* per le prenotazioni effettuate sotto la sigla AZ.

35. MERIDIANA è il secondo vettore italiano per volume di traffico sulle rotte nazionali. La sua quota sul totale del traffico passeggeri nazionale può essere stimata intorno al 15%. Essa serve 15 destinazioni nazionali e nel 1997 ha trasportato circa 2,7 milioni di passeggeri, di cui 2,4 sulle rotte nazionali.

36. Oltre all'accordo con MERIDIANA, ALITALIA ha in corso due accordi di *franchising* con MINERVA e AZZURRA AIR<sup>6</sup> per le rotte nazionali nel primo caso, nazionali e internazionali nel secondo caso, e ha concluso un *memorandum of understanding* con ALPI EAGLES (note di ALITALIA del 20 maggio e del 13 luglio 1998, audizione del 30 ottobre 1998)<sup>7</sup>.

37. La presenza di vettori stranieri sulle rotte italiane è al momento limitata. LUFTHANSA, tramite un accordo commerciale con AIR DOLOMITI, opera su alcune rotte del Nord-Est. Tale compagnia opera inoltre

---

<sup>5</sup> Per l'istanza di riservatezza della parte, i dati sono riportati con un arrotondamento.

<sup>6</sup> L'accordo con MINERVA costituisce oggetto di un separato procedimento pendente dinanzi all'Autorità, mentre l'accordo con AZZURRA AIR è stato trasmesso dall'Autorità alla Commissione.

<sup>7</sup> Con AIR ONE, principale concorrente sulla rotta Roma-Linate, ALITALIA ha progettato la creazione di un accordo di *code sharing* su alcune rotte nazionali ed internazionali a partire dalla stagione Winter 97-98 (come peraltro già riportato sull'orario pubblicato da ALITALIA per il periodo 26 ottobre 1997-28 marzo 1998), ma il progetto non è mai diventato operativo.

una frequenza giornaliera sulla rotta Bologna-Napoli e sulla rotta Roma-Catania. Si tratta di voli effettuati in prosecuzione di voli provenienti da Monaco (e quindi soltanto come cabotaggio consecutivo).

Sebbene, per il momento, LUFTHANSA non appaia interessata a un'entrata sulle rotte italiane, anche a causa di scarsa disponibilità di slot sulle rotte ritenute più interessanti (Roma-Linate, Roma-Malpensa), tale vettore ha affermato che *"in mancanza di slot per gli aeroporti più interessanti (Linate e Malpensa), l'unica strategia possibile sarebbe quella di acquisire o allearsi con un vettore nazionale che ne abbia disponibilità. Ma se questo è legato da accordi con altri vettori nazionali, ciò risulta impossibile"* (cfr. verbale dell'audizione di LUFTHANSA del 16 dicembre 1998).

**38.** Anche BRITISH AIRWAYS ha indicato nell'indisponibilità degli slot nei principali aeroporti, in orari commercialmente significativi e rilevanti, una barriera all'entrata sulle rotte interne italiane. Un'ulteriore barriera sarebbe costituita dalla possibilità per il vettore dominante di dispiegare un numero di frequenze di voli e un'offerta complessiva di posti tali da rendere economicamente insostenibili le condizioni di gestione da parte del vettore entrante (nota BRITISH AIRWAYS del 22 dicembre 1998).

*d) I costi e le tariffe sulle rotte oggetto dell'accordo*

**39.** Sia ALITALIA che MERIDIANA hanno affermato che dagli accordi in esame non sono derivati risparmi di costo (audizioni del 26 ottobre e del 30 ottobre 1998). ALITALIA ha ribadito che *"nel code-sharing non vi sono risparmi di costo per Alitalia quanto piuttosto dei miglioramenti di margine"* (cfr. memoria di ALITALIA del 23 dicembre 1998).

**40.** I dati relativi alle tariffe praticate sulle rotte oggetto dell'accordo mostrano che le tariffe di entrambe le compagnie hanno registrato, nel periodo immediatamente successivo alla conclusione degli accordi, un incremento superiore a quello registrato nel periodo precedente. Tale incremento risulta più pronunciato sulla rotta Roma-Malpensa, particolarmente per quello che riguarda le tariffe praticate da ALITALIA. Gli aumenti presi in esame riguardano due tipologie di tariffe<sup>8</sup>.

**41.** ALITALIA, nella memoria del 23 dicembre 1998, ha fornito un quadro riepilogativo delle tariffe, relativo a due delle rotte oggetto dell'accordo, che si riportano qui di seguito. Va, peraltro, osservato che tale quadro non esaurisce l'insieme delle tariffe praticate dai due vettori.

**Tabella 3 - Tariffe praticate da Alitalia e Meridiana sulla rotta Roma Malpensa**  
(stagione invernale 1998)

Vettore	Tipo tariffa	Livello tariffario	Regole e applicabilità
AZ	Y	250.000	
IG	Y	250.000	
AZ	Y2	212.000	Rimborsabile
IG	Y2	212.000	Rimborsabile
AZ	NDAY	153.000	Applicabile nelle fasce orarie 10-15 e 21-24 lun ven
IG	NDAY	153.000	Applicabile nelle fasce orarie 10-15 e 21-24 lun ven
AZ	NEND	111.000	Applicabile sabato e domenica
IG	NEND	111.000	Applicabile sabato e domenica
IG	MAP3	159.000	Prenotazione e acquisto 3 giorni prima
IG	WAP7	114.000	Prenotazione e acquisto 7 giorni prima

Fonte: Allegato 13 alla memoria di Alitalia del 23 dicembre 1998

**Tabella 4 - Tariffe praticate da Alitalia e Meridiana sulla rotta Torino Catania**

<sup>8</sup> Sono state utilizzate due categorie tariffarie, la tariffa piena di classe economica solo andata (one way), con utilizzo illimitato del biglietto, e la tariffa "Pex", che introduce uno sconto con limitazioni all'utilizzo del biglietto. Tali due categorie possono, in prima analisi, essere considerate rappresentative di quelle effettivamente utilizzate, rispettivamente, dalla clientela business e dalla clientela "turistica". Dal 29 marzo 1998, ALITALIA ha modificato la sua struttura tariffaria. In particolare, la tariffa "PEX" è stata sostituita dalla tariffa "HPXN", che mantiene le stesse condizioni di utilizzo (andata/ritorno, minimo di permanenza la domenica), ma allungando il periodo massimo di permanenza consentita (da 1 a 2 mesi). Anche se le condizioni non sono esattamente identiche, risulta ragionevole utilizzare la tariffa "HPXN" come proseguimento della serie storica della tariffa "PEX".

(stagione invernale 1998)

Vettore	Tipo tariffa	Livello tariffario	Regole e applicabilità
AZ	Y	350.000	
IG	Y	350.000	
AZ	Y2	309.000	Rimborsabile
IG	Y2	309.000	Rimborsabile
AZ	NDAY	183.000	Applicabile nelle fasce orarie 10-15 e 21-24 lun ven
IG	NDAY	183.000	Applicabile nelle fasce orarie 10-15 e 21-24 lun ven
AZ	NEND	144.000	Applicabile sabato e domenica
IG	NEND	144.000	Applicabile sabato e domenica
AZ	APEX	210.000	Applicabile solo su alcuni voli, sunday rule, prenotaz. e acquisto 14 gg. prima
IG	MAP3	199.000	Prenotazione e acquisto 3 giorni prima
IG	WAP7	150.000	Prenotazione e acquisto 7 giorni prima

Fonte: Allegato 13 alla memoria di Alitalia del 23 dicembre 1998

42. Le tabelle evidenziano come per le prime quattro tipologie tariffarie vi sia un sostanziale allineamento tra le tariffe comparabili offerte dalle due compagnie. Differenze si riscontrano su tipologie di tariffe che prevedono condizioni particolari.

43. L'articolazione tariffaria proposta dai due vettori, in particolare da MERIDIANA, è piuttosto differenziata. Tale vettore ha pertanto fornito, insieme al dato relativo alla tariffa piena, un indicatore sintetico costituito dal ricavo medio per passeggero trasportato (o *yield*). Tali dati sono riportati nella tabella seguente.

**Tabella 5 - Tariffe praticate da Meridiana (Tariffa piena e ricavo medio)**

Anno	Tariffa piena	Tariffa media ( <i>yield</i> ) <sup>9</sup>
	Torino	Catania
1996	321.000	[omissis]
1997	331.000	[omissis]
1998	350.000	[omissis]
	Bologna	Palermo
1997	307.000	[omissis]
1998	315.000	[omissis]
	Pisa	Catania
1997	298.000	[omissis]
1998	310.000	[omissis]

Fonte: Allegato E alla memoria MERIDIANA del 22 dicembre 1998

44. Dalla tabella 5 emerge che per le rotte Torino-Catania e Pisa-Catania il ricavo medio è cresciuto, nel periodo considerato, in misura maggiore della tariffa piena; in particolare, per la rotta Torino-Catania, mentre la tariffa piena, tra il 1997 e il 1998, è cresciuta del 5,7%, lo *yield* è cresciuto del 12,4%. Relativamente alla seconda rotta gli aumenti che riguardano la tariffa piena e lo *yield* sono stati, nello stesso periodo, rispettivamente, pari allo 0,6% e all'11,1%. Solo sulla rotta Bologna-Palermo le dinamiche tariffarie presentano profili sostanzialmente simili.

## VI. Le argomentazioni delle parti

### a) Il mercato rilevante

45. In relazione al mercato rilevante, MERIDIANA ritiene che la rotta Roma-Malpensa sia sostituibile con la rotta Roma-Linate. Secondo il vettore, infatti, una parte di utenza, in particolare i passeggeri con destinazione Milano nord-occidentale, nonché località e province limitrofe (ad es. Bergamo) possono trarre

<sup>9</sup> Nella versione fornita a una delle parti del procedimento e in quella pubblicata, alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'art. 13 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217.

vantaggio dalla destinazione Malpensa (cfr. memoria e verbale dell'audizione MERIDIANA del 26 ottobre 1998).

Sullo stesso punto e nello stesso senso, anche i rappresentanti di ALITALIA ritengono che per tutti quei passeggeri che non originano o destinano nel centro di Milano esista la possibilità di scegliere alternativamente Linate o Malpensa in funzione della combinazione servizi/prezzo (cfr. memoria e verbale dell'audizione ALITALIA del 30 ottobre 1998).

*b) L'assenza di restrizioni della concorrenza determinate dall'accordo*

**46.** In merito agli effetti dell'accordo sulla concorrenza, ALITALIA ha, preliminarmente, precisato che ove la stipulazione di un accordo di *code-sharing* potesse assumersi come indizio *ipso facto* di un più ampio parallelismo di comportamenti commerciali idoneo a paralizzare i meccanismi competitivi del mercato, le Autorità garanti della concorrenza dovrebbero sempre concludere per l'illegittimità di un tale tipo di accordo, sia nel nostro ordinamento, che in quello di tutti gli Stati membri dell'Unione, per contrarietà della sua causa al disposto inderogabile dell'articolo 2 della legge n. 287/90 ovvero dell'articolo 85 del Trattato CEE. Il che, secondo la compagnia di bandiera sarebbe una "*conclusione affrettata ed eccessiva*" (cfr. memoria ALITALIA del 23 dicembre 1998).

**47.** Al contrario, ALITALIA sostiene che il *code-sharing* sia un semplice "*interlining qualificato dalla condivisione dei codici*" del tutto simile ai vari accordi di *interlining* bilaterale conclusi da ALITALIA medesima con altri vettori italiani (cfr. memoria di ALITALIA del 23 dicembre 1998).

MERIDIANA ha peraltro sostenuto che, con gli accordi di *code-sharing* nelle tratte in cui essa sia il vettore operativo, si limiterebbe a vendere spazio sull'aereo ad ALITALIA. Ciò non differirebbe dalla vendita di "pacchetti" di posti ad altri clienti quali, ad esempio, i *tour operator* (cfr. audizione del 21 dicembre 1998).

**48.** MERIDIANA ha precisato inoltre che il fatto di svolgere voli in *code-sharing* non comporta necessariamente mancanza di concorrenza tra (due) vettori. Oggi infatti, ciascuna compagnia offre alla propria clientela, oltre al volo, una serie di prestazioni e servizi accessori. Proprio il programma di *frequent flyer*, che è tenuto distinto tra le due compagnie, potrebbe, secondo MERIDIANA, costituire un "*esempio tra i motivi che spingono il cliente a trovare convenienza nell'utilizzare il medesimo vettore e, quindi, nel fatto che quel vettore sia presente sul maggior numero possibile di tratte*" (cfr. memoria MERIDIANA del 22 dicembre 1998).

**49.** Inoltre, nel corso del procedimento, i rappresentanti di MERIDIANA hanno, più volte, affermato che le parti degli accordi in esame non sono mai state in concorrenza tra loro, né MERIDIANA intende "contendere" i mercati nei quali opera il vettore di bandiera. Una tale condotta trae origine dalla sua strategia, più attenta ai mercati di nicchia. Di conseguenza non sarebbe possibile, hanno precisato ulteriormente, vedere in tali accordi uno strumento per un coordinamento del comportamento competitivo finalizzato a eliminare la concorrenza tra i due vettori (cfr. memoria 26 ottobre 1998, pag. 6).

**50.** ALITALIA ha più volte ribadito, nel corso del procedimento, come sia suo interesse essere presente sul maggior numero possibile di rotte e completare il proprio portafoglio prodotti per offrire una maggior possibilità di scelta alla sua clientela. Per tale motivo, ALITALIA ritiene di dover essere presente anche su alcune rotte minori, che non potrebbe operare con profitto a causa della configurazione della propria flotta e dei propri costi. Inoltre, come tutti i vettori globali (e al fine di impostare validi accordi con altri vettori globali), ALITALIA sta cercando di darsi massa critica (aumentando il numero di voli in grado di alimentare il suo *hub*) e stabilità attraverso una rete ampia che può essere servita in proprio o da vettori di nicchia specializzati (cfr. verbale audizione ALITALIA del 30 ottobre 1998).

**51.** MERIDIANA ha affermato che gli accordi con ALITALIA hanno consentito alla compagnia di essere presente su rotte considerate "interessanti", limitando il rischio imprenditoriale e ampliando la gamma di servizi da offrire alla propria clientela (cfr. audizione MERIDIANA del 26 ottobre 1998). La stessa MERIDIANA ha, inoltre, evidenziato come in un mercato deregolamentato assuma importanza strategica la presenza anche su rotte a scarsa redditività, in modo da garantirsi una quota di mercato in epoca di non fortissima pressione concorrenziale. In una situazione più competitiva, invece, l'entrata su tali rotte diverrebbe definitivamente impossibile per un vettore minore.

**52.** Rispetto agli effetti sulla concorrenza effettiva tra i due vettori, ALITALIA ha precisato che non ritiene rispondente al vero l'affermazione secondo la quale per effetto dell'accordo intervenuto sulla rotta Roma-Malpensa si sia determinato il passaggio da una situazione di duopolio a una situazione di monopolio.

Secondo la compagnia di bandiera, infatti, quando è stato siglato l'accordo di *code-sharing* fra ALITALIA e MERIDIANA (in data 30 maggio-5 giugno 1997), quest'ultima aveva già abbandonato la tratta Roma-Malpensa (a far data dal 1° aprile 1997), in quanto tale rotta non le consentiva una redditività sufficiente. Contestualmente, ALITALIA sottolinea che nessun altro vettore avrebbe ritenuto conveniente iniziare collegamenti sulla stessa tratta, mentre sarebbe noto che ALITALIA si limitava a servire quella tratta per alimentare voli intercontinentali (Miami, Tokio, Pechino, Osaka). Tale argomentazione viene ribadita, poi, anche con riferimento alla rotta Torino-Catania, dal momento che, secondo ALITALIA, in mancanza dell'accordo, MERIDIANA si sarebbe certamente ritirata.

**53.** Secondo le parti, poi, con gli accordi comunicati MERIDIANA e ALITALIA non perderebbero la propria autonomia, in quanto ben potrebbero continuare la propria attività non integrata su altre tratte, mentre anche sulla rete aggregata vi sarebbe tutto lo spazio per servizi non integrati laddove ciascun vettore sia in grado di raggiungere autonomamente il *break even*.

**54.** Secondo MERIDIANA, inoltre, sulla tratta Roma Malpensa non vi sarebbe stato alcun coordinamento del comportamento competitivo delle parti in merito agli orari dei voli. Il fatto che MERIDIANA operi soltanto quattro voli giornalieri deriva esclusivamente dalle risorse al momento a sua disposizione.

**55.** In ogni caso, ALITALIA ha precisato che ciascuna compagnia provvede separatamente e a proprie spese alla promozione e alla pubblicità dei propri spazi sui voli in *code-sharing* e rimane libera di individuare autonomamente la propria strategia in materia tariffaria. In particolare, sarebbero proprio le diverse tipologie tariffarie praticate da ALITALIA e da MERIDIANA a far escludere qualsiasi fenomeno di allineamento fra le due compagnie (cfr. memoria ALITALIA del 23 dicembre 1998).

**56.** Inoltre, sempre secondo ALITALIA, da una parte, l'accordo considerato non determinerebbe alcuna esclusiva a favore dell'una o dell'altra parte, rimanendo ciascuna compagnia libera di realizzare simili accordi con altri vettori, sia in Italia che all'estero; dall'altra, tale accordo non comporterebbe alcuna partecipazione nei rispettivi programmi di *frequent flyer* (a differenza di quanto invece prevedono gli accordi di *code-sharing* di Lufthansa con le compagnie locali, anche operanti sul territorio italiano).

**57.** Secondo MERIDIANA, il fatto che gli accordi di *code-sharing* non siano in alcun modo vincolanti per le parti, sarebbe dimostrato dalla recente esperienza di ALITALIA che ha preferito la più proficua alleanza con KLM, interrompendo i precedenti accordi commerciali siglati con AIR FRANCE (cfr. memoria MERIDIANA del 22 dicembre 1998)

**58.** Con riferimento alla concorrenza potenziale, ALITALIA ha negato che sulle altre rotte su cui MERIDIANA è presente e, in particolare, le rotte relative alla Sardegna, esista alcuna forma di ripartizione di mercati tra MERIDIANA e ALITALIA stessa. ALITALIA ha, inoltre, affermato di avere abbandonato, dopo un breve periodo, la rotta Milano-Olbia, che, per il carattere stagionale della domanda, non si presentava di particolare interesse per la compagnia (cfr. audizione di ALITALIA del 30 ottobre 1998).

**59.** Nella memoria depositata il 26 ottobre 1998, MERIDIANA ha poi esplicitamente affermato che gli accordi non determinerebbero limiti alla concorrenza potenziale tra i due operatori. A sostegno di tale tesi è stato argomentato che il "costo finale del prodotto" sarebbe rimasto invariato e che non esisterebbero convergenze sul programma di *frequent flyer* tra le due Compagnie. Tale affermazione è stata ribadita anche dai rappresentanti ALITALIA, nel corso dell'audizione tenutasi il 30 ottobre 1998.

**60.** Anche con la memoria depositata il 23 dicembre 1998, ALITALIA ha ribadito che gli accordi considerati non sembrano creare le premesse per una attenuazione delle politiche concorrenziali dei due operatori anche su altre rotte attualmente servite dagli stessi vettori in monopolio.

**61.** Alla luce delle predette circostanze, dunque, l'accordo in esame dovrebbe, secondo ALITALIA (cfr. memoria del 23 dicembre 1998), valutarsi come pienamente conforme alla *ratio* di tutela dell'assetto effettivamente concorrenziale del mercato perseguita dall'articolo 2 della legge n. 287/1990, posto che, tra l'altro, in virtù di esso il vettore di bandiera autolimiterebbe la propria posizione sul mercato considerato, cedendo il servizio prima operato in proprio sulla rotta Roma Malpensa a un vettore minore (MERIDIANA) che viene a esercire in proprio (quale *operating carrier*) una rotta in precedenza abbandonata, a causa dei costi di gestione eccessivamente elevati e delle quantità di traffico insufficienti al raggiungimento del livello di *break-even*.

c) *La mancanza di ostacoli all'entrata*

**62.** In merito agli ostacoli all'entrata per i concorrenti, ALITALIA ritiene in generale che per i collegamenti *point-to-point* la creazione di nuovi collegamenti consentita dagli accordi in *code-sharing* o *franchising* favorisce lo sviluppo della domanda e può consentire, di conseguenza, l'entrata di nuovi operatori sulla stessa rotta.

Per le rotte che svolgono il ruolo di *feeding/defeeding*, ALITALIA sottolinea come, in questo caso, prevalga la logica di alimentazione dell'aeroporto *hub*: i vettori, in altri termini, tendono a sviluppare le rotte che alimentano i propri *hub* piuttosto che entrare in concorrenza su rotte che vanno ad alimentare gli *hub* di altre compagnie (cfr. verbale audizione ALITALIA del 30 ottobre 1998).

**63.** Per quanto riguarda la rete di alleanze con la maggior parte di vettori nazionali concorrenti, ALITALIA esclude che gli accordi tra vettori maggiori e minori siano in grado di ostacolare l'ingresso di vettori esteri nel mercato domestico. Infatti, data la completa liberalizzazione del mercato comunitario del trasporto aereo, a far data dal 1° aprile 1997 nulla impedirebbe ai vettori aerei operanti su Malpensa 2000 di effettuare direttamente i voli in prosecuzione da Milano sul territorio italiano, anche sfruttando le flotte di minori dimensioni di cui essi dispongono in forza dei numerosissimi accordi di *franchising*, di *code-sharing*, o comunque di collaborazione già stipulati dagli stessi con compagnie regionali operanti a livello locale (cfr. memoria ALITALIA del 23 dicembre 1998).

A riprova di tale circostanza, la compagnia di bandiera ha ricordato il caso della Germania, dove la British Airways opera in concorrenza con Lufthansa attraverso una filiale locale. Parimenti, nel Regno Unito, nonostante British Airways abbia 9 accordi di *franchising*, la KLM opera attraverso una filiale locale.

La presenza di accordi tra vettori nei mercati di riferimento non impedirebbe, quindi, la nascita o l'entrata di altri e nuovi concorrenti.

Al contrario, attraverso l'arricchimento del proprio portafoglio prodotti, in termini di maggiori frequenze, ovvero di mantenimento di collegamenti su tratte a scarsa redditività, ALITALIA genererebbe nuova domanda di cui beneficerebbe anzitutto MERIDIANA e di cui potrebbero beneficiare in futuro altri concorrenti, anche per effetto di accordi con quest'ultima (cfr. verbale audizione 30 ottobre 1998 e memoria ALITALIA del 23 dicembre 1998).

d) *Le tariffe*

**64.** Per quanto riguarda le scelte relative ai livelli tariffari da praticare sulle rotte oggetto degli accordi, le parti hanno affermato che le tariffe sulle rotte in *code-sharing* sono determinate autonomamente caso per caso (audizione di MERIDIANA del 26 ottobre 1998).

**65.** Per quanto riguarda l'aumento delle tariffe, ALITALIA contesta che gli aumenti registrati nel periodo successivo all'operatività degli accordi debbano considerarsi effetti indotti da questi ultimi. Secondo il vettore aereo risulterebbe, invece, che Alitalia nel periodo compreso fra il 1975 e il 1998 ha sempre effettuato incrementi (debitamente approvati dall'Autorità concedente) sulla struttura tariffaria dell'intera rete nazionale, in misura anche sensibilmente superiore a quanto si è registrato nell'ultimo anno. Tali aumenti si attesterebbero, all'indomani della data di operatività degli accordi, intorno a una percentuale media del 3-3,5%, laddove in precedenza, e indipendentemente da accordi di *code-sharing* o di *franchising* con altri vettori, essa ha registrato anche percentuali medie di aumento tariffario pari al 10% (così negli anni dal 1975 al 1979, nell'aprile 1982, nel marzo 1983 e nell'ottobre 1985), al 13,5 % nel novembre 1990, al 14% nell'ottobre 1981, al 15% nel gennaio e nel luglio 1980.

**66.** ALITALIA rileva, inoltre, che l'Autorità opererebbe un raffronto limitato a due sole tipologie tariffarie (la Y o/w e la PEX) rispetto "al più ampio ventaglio di soluzioni tariffarie praticate da ALITALIA". Inoltre, l'Autorità porrebbe a confronto i valori assunti dalla tariffa PEX nel settembre 1996 e nel settembre 1997 con quelli assunti dalla tariffa HPXN nel settembre 1998, analizzando, quindi, tipologie tariffarie fra loro non omogenee. Infatti, nel settembre 1998 la tariffa PEX risultava sostituita da una nuova tipologia tariffaria, la HPXN, diversamente regolamentata. Di conseguenza, il confronto effettuato dall'Autorità non potrebbe assumersi come significativo di un effettivo aumento tariffario secondo le percentuali indicate dall'Autorità (cfr. memoria ALITALIA del 23 dicembre 1998).

**67.** MERIDIANA contesta l'analisi dell'Autorità riguardo all'aumento indiscriminato delle tariffe sulle rotte in questione. In particolare, sottolinea come i dati relativi al prezzo effettivamente corrisposto dall'utenza mostrino che una rilevante e crescente percentuale dei clienti, nel corso degli anni, abbia usufruito di tariffe

scontate, con un esborso finale ben inferiore rispetto agli importi risultanti dai dati presi a riferimento dall'Autorità: quasi il 50% dei passeggeri nazionali nel 1998 avrebbe, infatti, viaggiato pagando tariffe in fascia di sconto compreso tra il 21% e il 49%. MERIDIANA precisa, inoltre che "nelle tratte in *code-sharing* lo scostamento tra la tariffa piena e lo *yield* (tariffa media effettivamente pagata) è stato in media, nel corso del 1998, [...] pari a circa il 40% in meno" e comunque superiore allo scostamento registratosi su tratte omologhe non in *code-sharing* (cfr. memoria MERIDIANA del 22 dicembre 1998)

e) *La richiesta di autorizzazione in deroga*

**68.** Nel corso dell'audizione tenutasi il 30 ottobre 1998, ALITALIA ha voluto sottolineare che la richiesta di esenzione in deroga sarebbe stata dettata, principalmente, dall'esigenza di assicurare la tutela alle scelte strategiche sinora effettuate. In altri termini, la richiesta ex articolo 4 avrebbe mera natura cautelativa, in quanto la Compagnia non ritiene che gli accordi in esame abbiano una valenza restrittiva della concorrenza.

**69.** MERIDIANA, in occasione dell'audizione dei propri rappresentanti del 26 ottobre 1998, ha preliminarmente fatto presente di non aver mai richiesto alcuna esenzione in deroga, e che tale iniziativa va attribuita esclusivamente ad ALITALIA. In particolare, MERIDIANA ha ribadito che gli accordi di *code-sharing* non possono essere considerati, in quanto tali, restrittivi della concorrenza.

**70.** Peraltro, le parti hanno integrato la loro posizione con riferimento alla richiesta di esenzione in deroga nella parte conclusiva del procedimento. Con la memoria depositata il 23 dicembre 1998, ALITALIA ha, in particolare, chiarito che, a suo avviso, gli accordi di *code-sharing* comunicati porterebbero numerosi benefici per i consumatori, in quanto aumenterebbero le possibilità di connessione fra voli e aumenterebbero la varietà e il numero dei collegamenti su rotte che, da un lato, non consentirebbero che un accesso limitato ai grandi vettori (in quanto produttive di limitata o nessuna redditività); dall'altro, neppure potrebbero essere adeguatamente servite dai vettori di piccole o medie dimensioni a causa dell'inadeguatezza della loro capacità di marketing e della loro struttura commerciale rispetto alle esigenze del mercato.

**71.** Ciò sarebbe suffragato, secondo ALITALIA, dai dati prodotti, che dimostrerebbero chiaramente come, in seguito agli accordi comunicati, sulle rotte interessate sia, anzitutto, aumentato il traffico (in quanto il passeggero ha potuto usufruire di collegamenti più frequenti e di un sistema di distribuzione del prodotto/servizio più facilmente accessibile); inoltre, sulle medesime rotte la compagnia di nicchia avrebbe potuto iniziare a sfruttare meglio la propria capacità passeggeri grazie anche alla possibilità di avvalersi dei sistemi di distribuzione e della rete commerciale di Alitalia. Dall'esame dei dati forniti sarebbe, altresì, "facile" arguire che, in assenza dei menzionati accordi, MERIDIANA, non riuscendo a raggiungere su tali rotte il *break even*, da un lato, avrebbe continuato a offrire collegamenti solo sporadici, a scapito degli utenti; dall'altro, sarebbe stata verosimilmente costretta ad abbandonare tali rotte nel medio periodo.

**72.** Inoltre, ALITALIA precisa che, sebbene gli accordi in esame non comportino risparmi di costi generali, essi, tuttavia, portano comunque valore aggiunto e miglioramenti di margine, suscettibili di tradursi in miglioramento delle condizioni di offerta dei servizi.

**73.** Inoltre, attraverso i predetti accordi ALITALIA può perseguire obiettivi di maggiore razionalizzazione nella gestione delle proprie risorse (acquistando capacità passeggeri sugli aeromobili dell'*operating carrier*, essa può più proficuamente impiegare i propri aeromobili su altre tratte a maggior redditività) e nell'organizzazione dei servizi offerti (cfr. memoria ALITALIA/MERIDIANA del 23 dicembre 1998).

**74.** Sia MERIDIANA che ALITALIA hanno sottolineato che per le rotte oggetto dell'accordo il *code-sharing* rappresenterebbe l'unico strumento che può consentire loro di svolgere rotte che altrimenti non potrebbero gestire per motivi economici. In particolare, ALITALIA ha precisato che le rotte oggetto di accordo non presenterebbero una redditività idonea a consentire l'intervento di una nuova compagnia aerea.

**75.** In questo senso, per le caratteristiche della propria flotta e dei mercati in esame non sarebbe stato ipotizzabile l'entrata autonoma di MERIDIANA sulle rotte Bologna-Palermo o Pisa-Catania.

In linea con tale affermazione, osserva che la tratta Pisa-Catania servita, prima degli accordi, da ALITALIA medesima, era stata da questa interrotta nel periodo marzo-agosto del 1997, preferendosi impiegare l'aeromobile utilizzato su quella tratta sulla più redditizia rotta stagionale Alghero-Pisa e riprendere la Pisa-Catania solo a settembre (cfr. memoria ALITALIA del 23 dicembre 1998).

Inoltre, la stessa MERIDIANA non avrebbe trovato alcuna convenienza nell'intraprendere da sola la rotta Pisa-Catania per la difficoltà di raggiungere il *break-even*.

**76.** In merito alla rotta Catania-Torino, ALITALIA ricorda come questa fosse in precedenza collegata da MERIDIANA in via diretta, mentre Alitalia poteva solo offrire un servizio di collegamento con scalo intermedio su Napoli. Di conseguenza, proprio grazie all'accordo di *code-sharing* intervenuto con MERIDIANA, ALITALIA sarebbe stata in grado di soddisfare una esigenza sempre più avvertita dei propri clienti (quella di collegamenti *non stop* sulla tratta Catania-Torino) su una rotta che non le avrebbe consentito un servizio diretto in condizioni di redditività.

**77.** Infine, sarebbe stato soltanto grazie all'accordo con ALITALIA che MERIDIANA avrebbe potuto riprendere i collegamenti sulla tratta Roma-Malpensa.

Infatti, considerando che il *load factor* totale medio nei primi due mesi di attività congiunta si aggirerebbe intorno al 32% e arriverebbe al 40% nel periodo gennaio/ottobre, secondo ALITALIA sembrerebbe evidente che ove i due vettori avessero operato in concorrenza su quella tratta, ciascuno dei due avrebbe servito circa la metà dei passeggeri offrendo un numero doppio di posti, sicché il *load factor* sarebbe sceso a livelli insostenibili per entrambe le compagnie.

**78.** Quanto al periodo per il quale l'esenzione in deroga verrebbe richiesta, ALITALIA ha chiarito che una sola stagione di operatività dell'accordo non sia idonea a dare piena compensazione alle parti degli investimenti effettuati in ragione dell'accordo, trattandosi di esito fortemente influenzato dall'andamento del mercato (cfr. memoria ALITALIA del 23 dicembre 1998).

MERIDIANA ha, invece, esplicitamente richiesto l'applicazione dell'esenzione ex articolo 4 della Legge n. 287/90 per un periodo di almeno due anni, periodo "*ritenuto sufficiente [...] per consentire a MERIDIANA di coprire da sola*" i mercati in questione (cfr. memoria del 22 dicembre 1998).

## VII. Valutazione giuridica

### a) La natura di intesa

**79.** Gli accordi di *code-sharing* e *block space* stipulati tra ALITALIA e MERIDIANA costituiscono un'intesa ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della legge n. 287/90.

### b) L'oggetto dell'intesa

**80.** Tali accordi hanno per oggetto un coordinamento del comportamento delle parti sulle quattro rotte interessate, che risulta idoneo a produrre effetti anche sul comportamento delle parti sulle altre rotte.

**81.** Gli accordi di *code-sharing*, utilizzati nel settore del trasporto aereo di linea, devono essere valutati nelle loro specificità. Ciò rende necessaria una valutazione caso per caso dell'oggetto dei singoli accordi, nonché del loro impatto concorrenziale. Un accordo di *code-sharing*, con o senza una clausola di *block space*, comporta il coordinamento commerciale (fissazione delle frequenze e degli orari del servizio, vendita dei posti) tra i due vettori che lo stipulano, riducendo la concorrenza tra gli stessi. D'altra parte, in alcuni casi tali accordi possono comportare l'attivazione di nuovi servizi o vantaggi di costo che si riflettono in tariffe più basse.

Pertanto, la ponderazione degli effetti anticompetitivi di tali accordi, rispetto agli eventuali guadagni di efficienza e vantaggi per i consumatori che possano conseguirne, va effettuata con riferimento alle caratteristiche dei mercati rilevanti, con particolare attenzione al numero dei concorrenti.

Va ricordato, peraltro, come la giurisprudenza della Corte di Giustizia sia costante nell'affermare che le intese vanno valutate non solo tenendo conto delle clausole contenute nei contratti, ma anche del contesto economico nel quale esse si inseriscono (cfr. sentenza 28 gennaio 1986, causa 161/84, *Pronuptia/Schillgallis*, e sentenza 28 febbraio 1991, causa 234/89, *Delimitis/Henninger*).

**82.** Quanto sostenuto dalle parti in merito alla ammissibilità degli accordi di *code-sharing* a livello comunitario e alla loro ampia utilizzazione nel settore del trasporto aereo non è sufficiente a dimostrare che gli accordi in esame non abbiano carattere restrittivo. Infatti, i contesti concorrenziali richiamati da ALITALIA sono del tutto diversi da quelli relativi alla presente intesa.

In particolare, per quanto riguarda gli accordi tra vettori maggiori e vettori minori conclusi da British Airways o Lufthansa, va ricordato che la quota detenuta da tali vettori sull'insieme dei collegamenti nazionali

risulta minore di quella detenuta da ALITALIA sulle rotte italiane<sup>10</sup>. Inoltre, la presenza di qualificati concorrenti, quali British Midland sul mercato inglese e Eurowing sul mercato tedesco, indipendenti dal vettore dominante, determina un contesto di mercato del tutto diverso e comunque più concorrenziale di quello che attualmente si presenta sulle rotte italiane.

**83.** A ciò si aggiunga che l'assimilazione che le parti fanno degli accordi in con gli accordi di *interlining* o con la vendita di "pacchetti di posti" non può essere condivisa. Gli accordi di *code-sharing* comportano infatti una forma di coordinamento tra le parti in merito all'operatività dei voli in comune. Le previsioni contrattuali al riguardo prevedono che la programmazione di orari e giorni dei voli operati in comune vengano concordati tra le parti, così come ogni modifica riguardo ai voli stessi. Nel caso di accordi di *block space*, a ciò si accompagna una ripartizione predeterminata dei posti disponibili.

Nel mercato del trasporto aereo la scelta delle fasce orarie rappresenta uno degli strumenti concorrenziali utilizzati dai vettori e pertanto il coordinamento determinato dagli accordi di *code-sharing* è suscettibile di alterare la concorrenza sulle rotte interessate.

Gli accordi di *code-sharing*, inoltre, riducendo la differenziazione di prodotto, possono favorire un allineamento dei prezzi praticati dalle imprese partecipanti all'accordo.

**84.** Dalle risultanze istruttorie emerge che ALITALIA e MERIDIANA, prima dell'intesa, operavano in concorrenza su due delle quattro rotte interessate.

**85.** La prima delle due rotte sulle quali i vettori operavano in concorrenza è la Roma-Malpensa.

Relativamente a tale rotta va ribadito che, contrariamente a quanto sostenuto dalle parti, non è da considerarsi sostituibile con quelle che collegano l'aeroporto di Roma Fiumicino con gli altri due scali che servono la città di Milano (Linate e Bergamo/Orio al Serio).

Infatti, la diversa distanza dal centro cittadino, la maggiore frequenza dei collegamenti Roma-Milano da Linate e i diversi tempi di percorrenza nei collegamenti terrestri non rendono sostituibili per il consumatore lo scalo di Malpensa con gli altri due aeroporti, in particolare con quello di Linate. Ne consegue, perciò, che per i passeggeri che utilizzano la rotta Roma-Milano come collegamento *point-to-point* Linate rimane lo scalo privilegiato, mentre l'aeroporto di Malpensa può servire i collegamenti di *feeding/defeeding* per il nuovo *hub* o, come ha evidenziato la stessa MERIDIANA, i collegamenti *point-to-point* per le località situate nelle province di Varese e Novara.

Ne consegue che sul mercato rilevante gli unici concorrenti sono ALITALIA e MERIDIANA.

**86.** Inoltre, la circostanza che MERIDIANA, alla fine di marzo 1997, avesse sospeso il servizio su tale rotta non vale a escludere che MERIDIANA sia concorrente effettivo di ALITALIA, atteso che MERIDIANA stessa ha confermato che avrebbe potuto riprendere il servizio in seguito all'apertura dello scalo di Malpensa 2000. Si trattava, infatti, di una sospensione del servizio (che MERIDIANA aveva svolto per sei anni), che avrebbe potuto essere ripreso qualora le condizioni della domanda sulla rotta in questione si fossero presentate più favorevoli.

Dalle risultanze istruttorie è emerso che, a seguito dell'inizio di operatività dell'*hub* Malpensa 2000 e del conseguente spostamento di molti voli internazionali dagli scali di Linate e di Fiumicino, il traffico su tale rotta è sensibilmente aumentato.

Di conseguenza le argomentazioni delle parti in merito alla redditività della rotta non appaiono confermate dagli elementi emersi nel corso del procedimento.

**87.** Infine, anche se ALITALIA ha precisato che le sue frequenze sulla rotta in esame possono essere pianificate soltanto in coincidenza con i principali voli intercontinentali da e per Malpensa, è indubbio che esse possono agevolmente essere utilizzate da passeggeri interessati al collegamento *point-to-point* per le aree vicine all'aeroporto di Malpensa. Risulta perciò artificiosa una segmentazione delle frequenze, pure sostenuta dalle parti, tra ALITALIA e MERIDIANA (*feeding/defeeding* per il primo vettore, *point-to-point* per il secondo).

**88.** La seconda rotta sulla quale i vettori operavano in concorrenza prima dell'accordo è la Torino-Catania.

Su tale rotta ALITALIA forniva e tuttora fornisce un collegamento tra le due città, pur se con uno scalo a Napoli (ma senza cambio di volo). Anche tenendo conto della maggiore durata del viaggio, le

---

<sup>10</sup> *In media, la quota di mercato dei vettori europei sui loro mercati nazionali è scesa dal 75% nel 1993 al 60% alla fine del 1997. In particolare, il gruppo Lufthansa avrebbe in Germania una quota di poco superiore al 60%, mentre la British Airways e i suoi franchisee deterrebbero, sul mercato britannico, una quota di poco superiore al 50% (Financial Times, 18 giugno 1998).*

frequenze di ALITALIA sono da ritenere un'alternativa per i passeggeri in viaggio tra le due città, in considerazione della loro disposizione su fasce orarie vicine. Almeno per alcune fasce di clientela, una concorrenza di prezzo tra i due vettori potrebbe orientare la preferenza per una delle due imprese.

**89.** Sulla rotta Torino-Catania, inoltre, MERIDIANA era presente con due frequenze giornaliere fin dal 1996 e non ha mai sostenuto, contrariamente a quanto argomentato da ALITALIA, di voler abbandonare la rotta. Peraltro, anche l'andamento del traffico sulla Torino-Catania appare in aumento (la media giornaliera dei passeggeri trasportati è passata da 270 nel 1997 a 312 nel 1998).

**90.** Pertanto, ALITALIA e MERIDIANA sono concorrenti effettivi sulle rotte Roma-Malpensa e Torino-Catania e l'intesa in esame conduce a integrare i servizi degli unici due vettori finora operanti. Di conseguenza, gli accordi tra le due imprese, comportando, sui due mercati, il passaggio da una situazione in cui erano presenti due vettori completamente autonomi a una situazione in cui il secondo vettore non opera più in modo autonomo ma in *code-sharing*, determinano una sensibile riduzione della concorrenza effettiva.

**91.** Quanto sostenuto dalle parti sul fatto che gli accordi non sono tali da ridurre la concorrenza effettiva sulle rotte in esame, in quanto non vincolerebbero le strategie commerciali delle parti per le rotte in *code-sharing* e non prevederebbero esclusiva, non corrisponde a quanto si è in effetti verificato. Infatti, i voli prima operati autonomamente sono adesso operati in *code-sharing*, né vi è stata alcuna autonoma aggiunta di frequenze da parte dei due vettori.

**92.** In tale contesto resta un'ipotesi la possibilità, per le parti, di concludere accordi con altri vettori. A tale proposito, come già menzionato, LUFTHANSA ha esplicitamente affermato che "...in mancanza di slot per gli aeroporti più interessanti (Linate e Malpensa), l'unica strategia possibile sarebbe quella di acquisire o allearsi con un vettore nazionale che ne abbia disponibilità. Ma se questo è legato da accordi con altri vettori nazionali, ciò risulta impossibile.." (cfr. verbale dell'audizione di LUFTHANSA del 16 dicembre 1998).

**93.** In merito alle due rotte interessate dall'accordo dove ALITALIA e MERIDIANA non sono concorrenti effettivi, va osservato che sebbene sia possibile che, al momento, la domanda non sia sufficiente a consentire la presenza di due operatori, ciò non esclude che sin d'ora il mercato sia contendibile e che in futuro tale situazione si possa modificare. In tale caso MERIDIANA, in virtù della sua posizione sull'insieme dei collegamenti nazionali, costituisce il concorrente più qualificato a entrare su tali rotte in competizione con ALITALIA.

Più in generale, ALITALIA e MERIDIANA sono concorrenti potenziali, poiché MERIDIANA dispone di una flotta di velivoli che possono essere utilizzati efficientemente su molte delle rotte attualmente servite da ALITALIA, compresa la Bologna-Palermo, oggetto dell'intesa. Analogamente, quest'ultima può entrare nei mercati serviti, finora in monopolio, da MERIDIANA, come peraltro è avvenuto in qualche caso sporadico. D'altro canto, ALITALIA e MERIDIANA sono concorrenti effettivi anche su rotte diverse da quelle oggetto dell'accordo. ALITALIA, per il tramite del vettore *franchisee* MINERVA, è poi in concorrenza diretta con MERIDIANA sulla rotta Firenze-Cagliari e sulla rotta Roma-Catania. Seppure limitatamente al periodo 1995/96 ALITALIA e MERIDIANA sono stati entrambi presenti sulla rotta Milano-Olbia.

Il fatto che gli episodi di concorrenza diretta tra ALITALIA e MERIDIANA siano stati sostanzialmente isolati non impedisce di ritenere che i due vettori siano potenzialmente in grado di esercitare una pressione concorrenziale l'uno nei confronti dell'altro.

**94.** L'accordo tra ALITALIA e MERIDIANA, prevedendo il *code-sharing* su 4 rotte, rafforzato da una clausola di *block space* su 3 di esse, risulta in grado di diminuire fortemente, o persino di annullare, la concorrenza effettiva e potenziale tra i due vettori, non soltanto sulle rotte oggetto dell'intesa. Il legame commerciale che si crea fra i due vettori e il fatto che la redditività del servizio del vettore operante possa dipendere dalla permanenza dell'accordo, rende infatti assai improbabili azioni competitive tra i due vettori, soprattutto da parte del vettore di minori dimensioni, in quanto più esposto, dal punto di vista economico, alle fluttuazioni dei ricavi.

Si rileva peraltro che, come per gran parte delle rotte servite (in particolare quelle che collegano la Sardegna), MERIDIANA opera in una situazione di monopolio. Al riguardo la documentazione raccolta nel corso del procedimento non offre spiegazioni convincenti in merito al mancato ingresso di ALITALIA su alcune rotte, quali la Milano-Olbia. Sebbene infatti tale rotta possa presentare picchi di stagionalità della domanda, l'operativo di ALITALIA sembrerebbe tuttavia in grado di fronteggiare gli effetti derivanti dalla stagionalità.

L'intesa fra i due vettori risulta perciò idonea a ridurre ulteriormente la concorrenza sulle singole rotte *point-to-point*.

**95.** L'accordo non sembra invece determinare effetti significativi in ordine al *feeding/defeeding* dell'aeroporto di Malpensa, in quanto il collegamento Roma Malpensa avviene tra due aeroporti *hub*.

**96.** Va infine rilevato che ALITALIA è l'unico operatore in grado di collegare un elevatissimo numero di località nazionali, possedendo una quota pari al 77,4% del traffico passeggeri sulle rotte nazionali.

L'intesa, pertanto, favorisce un rafforzamento della posizione detenuta da ALITALIA in quanto consente allo stesso vettore di consolidare la sua presenza su due rotte sulle quali già opera, di limitare la pressione concorrenziale di un potenziale concorrente, legandolo a sé con un accordo, su una terza (Bologna-Palermo) e di continuare a presidiare un'altra rotta dalla quale si stava ritirando (Pisa-Catania).

**97.** L'intesa è dunque in grado di ostacolare lo sviluppo della concorrenza, in quanto MERIDIANA può risultare non solo un concorrente potenziale su alcune singole rotte, ma, essendo il secondo operatore sulle rotte nazionali, il migliore candidato per accordi con vettori nuovi entranti sui collegamenti interni italiani. Gli elevati costi derivanti dalla necessità di allestire una rete stabile di collegamenti rendono difficili nuovi accessi, limitati a pochi collegamenti. Tale barriera all'entrata potrebbe essere più agevolmente superabile tramite alleanze con vettori già operanti sulle rotte nazionali, soprattutto se attivi da alcuni anni e dotati di un marchio e di una reputazione di rilievo. A conferma di ciò stanno alcune significative esperienze in atto nei principali paesi europei. Un legame tra ALITALIA e MERIDIANA, quale quello contenuto nell'intesa notificata, potrebbe indebolire tale prospettiva di concorrenza sulle rotte nazionali.

Tale analisi appare confermata da quanto affermato da LUFTHANSA "*con questi accordi MERIDIANA è strettamente legata ad ALITALIA e sarà perciò difficile entrare su rotte verso l'aeroporto di Malpensa. Si può ipotizzare in linea di principio una politica di pre-empting del mercato da parte di ALITALIA*" (cfr. verbale audizione di LUFTHANSA del 16 dicembre 1998).

**98.** L'ingresso di vettori concorrenti può trovare ulteriori ostacoli a seguito della vastità della rete di alleanze creata da ALITALIA con quasi tutti i vettori minori esistenti in Italia (oltre a MERIDIANA, MINERVA, AZZURRA AIR, e in prospettiva ALPI EAGLES). Alla luce di quanto emerso nel corso del procedimento, pertanto, la situazione di intensa concorrenza che si è verificata su altri mercati nazionali europei del trasporto aereo, a seguito dell'ingresso di vettori esteri, non sembra corrispondere alla situazione attualmente esistente nei collegamenti aerei interni in Italia.

**99.** In ragione degli elementi sopra descritti, l'intesa esaminata è in grado di consolidare l'attuale assetto monopolistico dei mercati delle rotte *point to point*.

Pertanto, l'accordo notificato da ALITALIA e MERIDIANA costituisce un'intesa che ha per oggetto la restrizione della concorrenza sui mercati interessati, ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90.

#### *d) Gli effetti dell'intesa*

**100.** Le considerazioni svolte in relazione all'oggetto degli accordi di *code-sharing* tra ALITALIA e MERIDIANA risultano sufficienti per configurare una violazione dell'articolo 2, comma 2, legge n. 287/1990.

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

Tuttavia, nel corso del procedimento, sono stati accertati effetti restrittivi relativi alle tariffe praticate dalle due compagnie sulle quattro rotte oggetto degli accordi, che si riassumono qui di seguito.

**101.** Anzitutto, il confronto tra le tariffe praticate dalle due compagnie nel periodo precedente e successivo all'accordo ha messo in evidenza che tali tariffe hanno registrato, nel periodo immediatamente successivo alla conclusione degli accordi, un incremento superiore a quello registrato nel periodo precedente<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> I confronti con periodi ampiamente precedenti agli accordi argomentati dalle parti non appaiono significativi, poiché si collocano in un contesto economico e regolamentare del tutto diverso.

Un esame dei dati forniti dalle parti su un più ampio spettro di tariffe ha, inoltre, confermato che le tariffe comparabili praticate da ALITALIA e MERIDIANA sulle rotte oggetto degli accordi si sono allineate verso l'alto. Differenze significative si riscontrano soltanto su tipologie di tariffe che prevedono condizioni particolari.

**102.** Infine, poiché l'articolazione tariffaria proposta dai due vettori, in particolare da MERIDIANA, si rivela piuttosto ampia e differenziata, si sono esaminati i dati forniti da MERIDIANA relativi alla tariffa media effettivamente pagata (o *yield*). Tale tariffa è cresciuta, nel periodo successivo agli accordi, in misura maggiore rispetto alla tariffa piena.

**103.** Quanto osservato in merito all'andamento delle tariffe conferma, pertanto, che l'intesa ha avuto per effetto una riduzione della concorrenza sulle rotte in esame, che si è tradotta in un peggioramento per i consumatori delle condizioni tariffarie praticate dai due vettori.

**104.** In particolare, l'ampio spettro di tariffe offerto da MERIDIANA e da ALITALIA, cui si accompagna il consistente aumento delle tariffe medie praticate dalle due compagnie, appare un indizio della maggiore capacità di discriminazione di prezzo nei confronti dei consumatori. Il potere di mercato detenuto dai due vettori in seguito all'intesa sulle rotte oggetto degli accordi risulta, pertanto, rafforzato e ciò si traduce nel peggioramento delle condizioni tariffarie praticate sulle rotte stesse.

**105.** L'intesa tra ALITALIA e MERIDIANA relativa agli accordi di *code-sharing* sulle rotte Roma-Malpensa, Torino-Catania, Bologna-Palermo e Pisa-Catania ha prodotto, pertanto, effetti restrittivi della concorrenza e un danno per i consumatori.

*e) La richiesta di esenzione*

**106.** In base alle motivazioni indicate dalle parti per la richiesta di esenzione in deroga, si esamina qui di seguito la sussistenza o meno dei requisiti indicati dall'articolo 4.

Miglioramento delle condizioni di offerta

**107.** Il miglioramento dell'offerta determinato dall'intesa, argomentato dalle parti, non risulta confermato da quanto accertato nel corso del procedimento. L'accordo infatti non comporta né l'attivazione di nuove rotte, in quanto tutte le rotte interessate dall'accordo erano già operative al momento dell'intesa, né l'aumento del numero di frequenze.

In particolare, il collegamento operato da MERIDIANA sulla Roma-Malpensa non rappresenta un nuovo servizio, poiché MERIDIANA, sin dal 1990 ha operato su tale tratta, mentre l'interruzione del servizio (della durata di sei mesi) appariva destinata a venire meno in conseguenza dei maggiori flussi di traffico verso lo scalo di Malpensa effettivamente verificatisi a partire dal mese di ottobre 1998, in seguito all'apertura del nuovo *hub* Malpensa 2000.

Né le parti hanno fornito documentazione a riprova del fatto che la rotta Pisa-Catania, sulla quale ALITALIA aveva temporaneamente sospeso il servizio, non sarebbe stata operata da MERIDIANA o da un altro vettore. Infatti, la stessa ALITALIA aveva già ripreso il servizio prima della conclusione dell'accordo, mentre, in seguito all'accordo i voli in *code-sharing* operati da MERIDIANA hanno sostituito quelli di ALITALIA

Quanto all'aumento di traffico che, secondo le parti, sarebbe derivato dall'accordo, va innanzitutto osservato che l'aumento di passeggeri trasportati è un fenomeno generalizzato e caratterizza tutte le rotte nazionali. Peraltro, tale aumento non pare collegabile a un ampliamento dell'offerta, poiché non risultano aumentati né il numero di collegamenti né i posti offerti dai due vettori.

Beneficio per i consumatori

**108.** Entrambe le parti hanno dichiarato che l'intesa non comporta alcun risparmio di costi per i due vettori, consentendo piuttosto un miglioramento dei margini delle compagnie. Le parti non hanno in alcun modo dimostrato che tale miglioramento dei margini si sia risolto, anche parzialmente, in un beneficio trasferito ai consumatori sotto forma di minori tariffe. Al contrario, i dati raccolti evidenzerebbero come l'intesa tra ALITALIA e MERIDIANA abbia condotto a un rilevante aumento delle tariffe sulle rotte interessate, sia per la clientela business, sia per quella "turistica" e a una crescita dei ricavi medi superiore al periodo precedente l'intesa.

### Indispensabilità e proporzionalità della restrizione

**109.** Non risultando dimostrato alcun miglioramento delle condizioni di offerta che abbia per effetto un beneficio per i consumatori, una valutazione in merito all'indispensabilità delle restrizioni non appare necessaria.

Si può tuttavia sottolineare come, in ogni caso, per entrambe le imprese l'equilibrio economico, se non anche quello sulle singole rotte, possa essere raggiunto autonomamente. L'accordo non consente infatti né risparmi di costo, né attivazione di collegamenti altrimenti non operati, tanto meno lo sfruttamento di complementarità tecnologiche legate alle dimensioni dei velivoli, in larga misura simili, di cui dispongono MERIDIANA e ALITALIA.

**110.** Pertanto, non sembra potersi ravvisare l'esistenza dei presupposti per la concessione dell'esenzione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90.

Tutto ciò premesso e considerato;

### DELIBERA

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

b) di rigettare la richiesta di autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90;

c) che ALITALIA Spa e MERIDIANA Spa pongano fine alle infrazioni contestate, cessando l'intesa indicata al punto a);

d) che ALITALIA Spa e MERIDIANA Spa depositino, entro 60 giorni dalla notifica del presente provvedimento, una relazione dettagliata sulle misure concretamente adottate per la eliminazione delle infrazioni accertate.

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Alberto Pera*

IL PRESIDENTE  
*Giuseppe Tesaurò*

\* \* \*