



AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Bollettino

Settimanale

Anno XXX - n. 46

**Publicato sul sito www.agcm.it
23 novembre 2020**

Nuova versione del 4 gennaio 2021

SOMMARIO(*)

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	5
I843 - NUOVO IMAIE/SCF	
<i>Provvedimento n. 28438</i>	<i>5</i>
OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE	13
C12327 - CENTRO CALOR/RESTIANI	
<i>Provvedimento n. 28436</i>	<i>13</i>
C12330 - FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO SGR-VAM INVESTMENTS GROUP/GIUNTINI- CIEMMECI FASHION- MELY'S MAGLIERIA	
<i>Provvedimento n. 28437</i>	<i>21</i>

(*) Nella presente versione del Bollettino n. 46/2020 il provv. n. 28436 del 3 novembre 2020 è pubblicato nella versione rettificata a seguito della delibera n. 28482 del 15 dicembre 2020.

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

I843 - NUOVO IMAIE/SCF

Provvedimento n. 28438

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 3 novembre 2020;

SENTITO il Relatore, Professor Michele Ainis;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE);

VISTO il Regolamento n. 1/2003 del Consiglio del 16 dicembre 2002;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTO il D. Lgs. del 15 marzo 2017, n. 35 e, in particolare, l'articolo 44;

VISTA la comunicazione, pervenuta in data 14 luglio 2020, da parte delle società Nuovo Istituto Mutualistico per la Tutela degli Artisti Interpreti ed Esecutori (Nuovo Imaie) e SCF S.r.l., avente a oggetto la costituzione di un'impresa comune, destinata a operare nel settore dell'intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore afferenti all'utilizzazione di opere musicali;

VISTA la richiesta di informazioni inviata a Nuovo Imaie e SCF S.r.l. in data 6 agosto 2020 e il riscontro fornito dalle stesse in data 22 settembre 2020;

VISTE le osservazioni sulla costituenda impresa comune, pervenute a seguito di apposita richiesta, in data 19 ottobre 2020 dall'Associazione Fonografici Italiani (AFI) e in data 20 ottobre 2020 da Itsright S.r.l. nonché dalla società cooperativa Rete Artisti Spettacolo e Innovazione (RASI);

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Nuovo Istituto Mutualistico per la Tutela degli Artisti Interpreti ed Esecutori (di seguito "Nuovo Imaie") è un organismo di gestione collettiva, costituito ex articolo 7 della legge del 30 aprile 2010, n. 64, senza finalità lucrative e attivo nell'intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli artisti, interpreti o esecutori, in ragione della pubblica diffusione, comunicazione, trasmissione e riutilizzo di opere audiovisive e musicali. Nuovo Imaie è l'ex *incumbent* nella gestione dei diritti connessi ed è tuttora la più importante *collecting* nella gestione dei diritti connessi degli artisti, interpreti ed esecutori.

Il fatturato di Nuovo Imaie per l'anno 2018 è stato di circa 7,5 milioni di euro, realizzato interamente a livello nazionale.

2. SCF S.r.l. (di seguito "SCF") è il principale organismo di gestione collettiva attivo nell'intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti ai produttori di fonogrammi.

Sono soci di SCF diverse imprese di produzione di fonogrammi tra le quali anche società riconducibili ai gruppi internazionali Sony, Universal e Warner¹.

Il fatturato di SCF, sia per l'anno 2018 che per l'anno 2019, è stato di poco superiore ai 7 milioni di euro, realizzato interamente a livello nazionale.

II. ELEMENTI DI FATTO E DI DIRITTO

II.1 L'intesa comunicata

3. In data 14 luglio 2020 le società Nuovo Imaie e SCF (congiuntamente "le Parti") hanno comunicato all'Autorità, richiamando l'articolo 44 del D. Lgs. 15 marzo 2017, n. 35 (di seguito "*Decreto Collecting*")², l'intenzione di procedere alla costituzione di una impresa comune (di seguito, anche, l'"Impresa Comune"), sotto forma di società a responsabilità limitata, destinata a operare nel settore dell'intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore afferenti all'utilizzazione di opere musicali.

4. Nell'intenzione delle Parti, l'Impresa Comune sarà dedicata, in particolare, alla gestione dei rapporti con gli utilizzatori di registrazioni musicali, ossia alla negoziazione dei compensi (l'equo compenso e il compenso da copia privata, v. meglio *infra*) relativi ai diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli artisti interpreti o esecutori, nonché ai produttori di fonogrammi, e offrirà i propri servizi a tutti gli organismi di gestione collettiva/enti di gestione indipendenti attivi o che intendono fare ingresso nel settore. Secondo le Parti, questi potranno entrare a far parte della compagine sociale, laddove soddisfino i requisiti di ammissione, oppure limitarsi a conferire un mandato all'Impresa Comune.

5. L'Impresa Comune stipulerà con gli utilizzatori le licenze aventi a oggetto i repertori delle opere musicali gestiti dalle imprese madri, rispettivamente SCF e Nuovo Imaie e non disporrà, neanche in una prospettiva futura, di un proprio repertorio, indipendente da quello fornito stabilmente dalle imprese madri, attraverso appositi contratti di mandato delle Parti (ed, eventualmente, di ulteriori società come sopra descritte). Le imprese madri, inoltre, forniranno, all'Impresa Comune i rispettivi *database* indispensabili per la propria attività di mercato.

II.2 L'attività di *Collecting* e il quadro normativo

6. Il settore in cui operano le Parti è quello delle attività di intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli Artisti, Interpreti ed Esecutori (di seguito "AIE") e ai Produttori di Fonogrammi (di seguito "PdF") del comparto musicale. All'interno di tale settore, Nuovo Imaie rappresenta la principale *collecting* per gli AIE, mentre SCF la più importante *collecting* per i PdF.

7. In generale, i diritti connessi al diritto di autore disciplinati dalla legge sul diritto d'autore consistono nell'equo compenso³ in favore degli aventi diritto (generalmente artisti, interpreti, esecutori, produttori) che hanno concorso a realizzare una particolare opera (ad esempio un brano musicale o un filmato audiovisivo).

8. L'equo compenso deve essere corrisposto ai PdF e agli AIE dai soggetti c.d. "utilizzatori", ossia tutti coloro che sfruttano un determinato fonogramma (emittenti radiofoniche e televisive,

¹ Cfr. 1369 – *Case discografiche/Società Consortile Fonografici* risalente al 1999 e avente ad oggetto l'accordo fra dieci produttori fonografici che ha portato alla costituzione di questo organismo.

² Cfr. articolo 44 del D. Lgs. n. 35/2017. Facoltà di segnalazione all'Autorità garante della concorrenza e del mercato: "*I. I titolari dei diritti, gli organismi di gestione collettiva, le entità di gestione indipendente e gli utilizzatori possono indirizzare all'Autorità garante della concorrenza e del mercato, nell'ambito delle competenze ad essa attribuite, osservazioni e proposte dirette alla migliore attuazione delle disposizioni del presente decreto*".

³ Cfr. legge 22 aprile 1941, n. 633.

pubblici esercizi, alberghi, discoteche, compagnie aeree, ecc.) e che non agiscono in qualità di consumatori finali.

9. Oltre ai diritti connessi, la legge sul diritto d'autore prevede anche il compenso da copia privata che è volto a remunerare gli aventi diritto per le riproduzioni private di opere protette. Tale compenso è dovuto dai produttori e importatori in Italia dei supporti suscettibili di essere impiegati dai privati per effettuare le riproduzioni private⁴.

10. L'amministrazione e l'intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore è generalmente svolta in forma collettiva da organismi rappresentativi dei beneficiari (gli organismi di gestione collettiva, in breve OGC, o le c.d. *collecting societies*, di seguito anche *collecting*).

11. L'articolo 1, comma 56, della legge 4 agosto 2017, n. 124 ("Legge annuale sulla concorrenza"), ha novellato l'articolo 73 della legge sul diritto d'autore, prevedendo che il compenso sia "*riconosciuto, per ciascun fonogramma utilizzato, distintamente al produttore di fonogrammi e agli artisti interpreti o esecutori*", riconoscendo un'autonoma rilevanza alla categoria degli AIE. Nel precedente contesto normativo, infatti, i PdF raccoglievano dagli utilizzatori anche la quota parte dei compensi spettanti agli AIE e li versavano a questi ultimi. La modifica all'articolo 73 della legge sul diritto d'autore segue alcune segnalazioni dell'Autorità nelle quali venivano sollevate criticità nel meccanismo di definizione dei compensi tra gli utilizzatori e i produttori fonografici, finalizzata a favorire lo sviluppo delle dinamiche competitive nella gestione dei diritti connessi⁵.

12. Il settore delle attività di intermediazione dei diritti connessi relativi alle opere musicali è stimato avere un valore complessivo pari a circa 67 milioni di euro, di cui circa 31 milioni di euro derivanti dall'attività svolta nei confronti degli AIE e circa 36 milioni di euro per l'attività svolta per conto dei PdF.

II.3 L'attività preistruttoria e le osservazioni dei principali concorrenti

13. A fronte della comunicazione di Nuovo Imaie e SCF, in data 6 agosto 2020 è stata inviata una prima richiesta di informazioni alle Parti, volta ad acquisire ulteriori elementi informativi essenziali ai fini della valutazione degli accordi in essere tra Nuovo Imaie e SCF e sulle modalità con cui l'Impresa Comune è destinata a operare nei mercati interessati. A questa richiesta di informazioni, Nuovo Imaie e SCF hanno fornito riscontro in data 22 settembre 2020.

14. Successivamente, stante il possibile significativo impatto sui mercati interessati dell'intesa prospettata da Nuovo Imaie e SCF, è stata inviata una richiesta di informazioni ai principali concorrenti delle Parti. Come di seguito sinteticamente illustrato, tutte e tre le *collecting* concorrenti interpellate, ovvero la società Itsright S.r.l. (di seguito "Itsright") e le associazioni AFI – Associazione Fonografici Italiani (di seguito "AFI") e RASI – Rete Artisti Spettacolo per l'Innovazione (di seguito "RASI") hanno espresso i rischi di possibili criticità concorrenziali sui mercati di riferimento, ad esito della creazione dell'Impresa Comune.

15. In primo luogo, Itsright, che è il principale concorrente sia di SCF che di Nuovo Imaie, teme che l'Impresa Comune avrà "*una posizione oggettivamente oltremodo dominante nel mercato degli utilizzatori [...] con conseguente ulteriore compromissione delle attività di negoziazione appena avviate, il risultato prevedibile sarà la perpetuazione dell'Impresa Comune dei vecchi modelli negoziali e tariffari praticati da SCF; un risultato che in ultima analisi andrà a pregiudicare direttamente tanto le attese di crescita dei volumi complessivamente raccolti in danno agli stessi*

⁴ Cfr. A489 – NUOVO IMAIE-CONDOTTE ANTICONCORRENZIALI, provv. n. 25963 del 13 aprile 2016 in Boll. n. 13/2016.

⁵ Cfr. le segnalazioni AS622 del 12 ottobre 2009 e AS829 del 5 aprile 2011, entrambe aventi ad oggetto "*La determinazione dei compensi dovuti alle imprese produttrici per l'utilizzazione in pubblico di fonogrammi*".

artisti e produttori mandanti quanto la tutela economica di quegli artisti e produttori minori che possono essere garantiti soltanto attraverso una gestione analitica e dedicata della raccolta”.

Inoltre, Itsright evidenzia il rischio che la creazione di un nuovo soggetto si “*interponga tra le organizzazioni collettive ed il mercato degli utilizzatori e, all’opposto*”, temendo “*che i relativi costi vadano ad aggiungersi a quelli già supportati dalla comunità degli aventi diritto*”.

16. Anche l’AFI, *collecting* volta a tutelare le posizioni dei produttori dei fonogrammi, al pari di SCF e Itsright, ha segnalato alcune potenziali criticità concorrenziali derivanti dalla situazione di mercato attuale, nella quale le Parti “*sono, allo stato, gli Organismi di Gestione Collettiva (OGC) di cui al Dlgs. n. 35/2017 con maggior numero di mandanti rispettivamente per quanto riguarda i Produttori Fonografici (SCF) e gli Artisti Interpreti Esecutori (Nuovo Imaie). Tale circostanza – qualora l’ipotizzata Impresa Comune non fosse partecipata da altri OGC e/o Entità di Gestione Indipendente (EGC) - potrebbe influire negativamente sulla capacità negoziale di detti altri OGC e/o EGC (soprattutto se con una quota di rappresentanza minoritaria); questo in considerazione della peculiarità del mercato di riferimento e della particolarità che caratterizza le modalità di riscossione di proventi dei diritti connessi al diritto d’autore*”.

17. RASI, che si pone sui mercati in concorrenza con Nuovo Imaie per tutelare la posizione degli AIE, osserva che Nuovo Imaie e SCF sono operatori dominanti nei propri mercati di riferimento e il potere di mercato che l’Impresa Comune sarebbe in grado di esercitare sui mercati interessati potrebbe precludere lo sviluppo dell’attività dei concorrenti.

18. In particolare, RASI osserva che l’attività di gestione dei diritti connessi degli AIE presuppone una conoscenza delle informazioni dei singoli fonogrammi, informazioni che sono tipicamente in possesso dei produttori. L’intesa con SCF “*metterebbe in condizione Nuovo Imaie di utilizzare tali dati, inaccessibili per tutti gli altri organismi di gestione collettiva ed entità di gestione indipendente. Ciò annullerebbe per le altre “collecting” qualsiasi possibilità di concorrere sul mercato dei diritti connessi*”; inoltre, Nuovo Imaie si potrebbe porre in una posizione privilegiata, rispetto ai concorrenti, per acquisire la gestione degli AIE legati contrattualmente ai produttori riconducibili a SCF, che sono quelli di maggior rilievo sul mercato. In conclusione, secondo RASI, “*la liberalizzazione del settore dei diritti connessi è normativamente ancora tutta da realizzare, con la costituzione di tale società sarà ripristinato sostanzialmente un regime di monopolio*”.

III. VALUTAZIONI

19. La costituzione dell’Impresa Comune riguarda il settore dell’intermediazione dei diritti connessi al diritto d’autore del comparto musicale, in relazione ai mercati della raccolta delle remunerazioni spettanti agli AIE e delle remunerazioni spettanti ai PdF.

In particolare, l’Impresa Comune svolgerà sul mercato l’attività di negoziazione e stipulazione con gli utilizzatori delle licenze aventi a oggetto i repertori delle imprese madri⁶. Le imprese madri continueranno a svolgere tutte le altre fasi relative alla gestione dei diritti connessi, continuando quindi a operare negli stessi mercati dell’Impresa Comune e/o mercati contigui e strettamente collegati. In altri termini, l’Impresa Comune svolgerà l’attività, precedentemente effettuata dalle Parti, di intermediazione dei compensi dovuti agli aventi diritto da parte degli utilizzatori di fonogrammi, operando perciò sul mercato in maniera ancillare alle attività svolte da Nuovo Imaie e SCF.

⁶ Cfr. la *Comunicazione consolidata della Commissione sui criteri di competenza giurisdizionale a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2008/C 95/01)*, sulla nozione di impresa comune a pieno titolo, §§91 e ss.

L'Impresa Comune tra Nuove Maie e SCF ha quindi natura cooperativa e, configurandosi come un'intesa tra imprese, è suscettibile di essere valutata ai sensi dell'articolo 101 del TFUE.

III.1 I mercati rilevanti e la posizione delle Parti

20. Nei casi riguardanti intese, la definizione del mercato rilevante è essenzialmente volta a individuare le caratteristiche del contesto economico e giuridico nel quale si colloca il coordinamento fra imprese.

21. Ai fini della valutazione di un'intesa, infatti, l'individuazione del mercato rilevante, ancorché utile per circoscrivere con precisione e focalizzare l'analisi dei comportamenti delle imprese coinvolte, risulta funzionale all'individuazione dell'ambito merceologico e territoriale nel quale si manifesta un coordinamento fra imprese e si realizzano gli effetti derivanti dall'illecito concorrenziale, essendo in particolare *“funzionale alla decifrazione del suo grado di offensività”*⁷.

22. I mercati merceologici di interesse per la valutazione dell'intesa in esame possono individuarsi, secondo quanto dichiarato anche dalle Parti, nei mercati relativi ai servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore del settore musicale ovvero:

- a servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli AIE;
- b. servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti ai PdF.

23. In relazione al primo mercato, nella propria prassi consolidata⁸, l'Autorità ha definito l'attività dei servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli AIE (ulteriormente distinto in base al settore o per conto di chi i servizi sono svolti, ovvero direttamente nei confronti dei AIE o di altre *collecting*⁹) come prestazione di servizi che comportano *“lo svolgimento di una serie di attività collegate, alcune delle quali sono influenzate dalla regolamentazione. In primo luogo, occorre negoziare le condizioni di utilizzazione dell'opera e i compensi associati. In secondo luogo, gli utilizzi vanno monitorati, così da stabilire l'ammontare complessivo dovuto agli aventi diritto. Infine, le somme maturate vanno riscosse e poi distribuite secondo regole prestabilite dalle collecting (al netto della quota, di entità variabile, trattenuta al fine di coprire i propri costi di funzionamento, cd. “aggio” o commissione)”*.

24. Il secondo mercato è relativo alla gestione dei diritti spettanti ai PdF a seguito della pubblica utilizzazione delle registrazioni di brani musicali di cui sono titolari, dei diritti per copia privata e degli altri diritti derivanti dallo sfruttamento economico dei prodotti fonografici. Al riguardo, l'Autorità ha rilevato che *“l'attività in questione può essere effettuata dal singolo produttore in forma individuale o essere affidata ad associazioni rappresentative che la esercitano in forma collettiva (società di collecting)”*. Tale attività *“si suddivide in quattro fasi: la negoziazione delle condizioni di utilizzazione e dei compensi, il monitoraggio degli utilizzi, volto ad accertare l'ammontare complessivo che ogni utilizzatore deve versare agli aventi diritto, la riscossione dei*

⁷ Cfr., *ex multis*, Consiglio di Stato 26 gennaio 2017, n. 740, Gare Consip pulizia nelle scuole, nonché Consiglio di Stato, 3 giugno 2014, nn. 2837, 3167 e 3168, Logistica Internazionale; Consiglio di Stato, 24 ottobre 2014, nn. 4230, 5274, 5276, 5278, Vendita al dettaglio di prodotti cosmetici.

⁸ Cfr. A489 – NUOVO IMAIE-CONDOTTE ANTICONCORRENZIALI, provv. n. 26497 del 22 marzo 2017.

⁹ Cfr. A489 – NUOVO IMAIE-CONDOTTE ANTICONCORRENZIALI, provv. n. 26497 del 22 marzo 2017, par. 6. *“6. In ragione delle condotte segnalate, i mercati rilevanti per la valutazione in esame possono individuarsi prima facie nei seguenti mercati: a) mercato dei servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli AIE del settore audiovisivo; b) mercato dei servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli AIE del settore musicale; c) mercato dei servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli AIE del settore audiovisivo svolti per conto di altre collecting; d) mercato dei servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore spettanti agli AIE del settore musicale svolti per conto di altre collecting”*.

*diritti maturati e la ripartizione delle somme raccolte, nei casi in cui la gestione dei diritti sia affidata alle società di collecting*¹⁰.

25. Dal punto di vista geografico, i mercati oggetto di analisi appaiono avere una dimensione nazionale, in ragione della specificità della normativa di settore.

26. Così definiti i mercati, secondo le stime fornite dalle Parti, SCF e Nuovo Imaie detengono ciascuna una quota pari a circa l'85% nei mercati della gestione dei diritti connessi sulle opere musicali rispettivamente, dei PdF e degli AIE. In entrambi i mercati, il primo concorrente è la *collecting* Itsright con una quota pari a circa il 7% nel mercato relativo ai PdF e pari circa al 15% nel mercato relativo agli AIE.

27. Si osserva, infine, che le Parti costituenti l'Impresa Comune – per quanto operanti per conto di soggetti diversi (SCF per gli AIE, Nuovo Imaie per conto dei PdF) – svolgono attività non dissimili, ovverosia le negoziazioni con gli utilizzatori, la raccolta da questi ultimi dei corrispettivi e la distribuzione dei diritti connessi dovuti ai singoli aventi diritto. Tale circostanza testimonia l'alto livello di contiguità dei mercati rilevanti nei quali avrebbe luogo l'intesa comunicata.

III.2 Criticità concorrenziali

28. In considerazione dell'attività delle Parti, della proposta di costituzione di un'impresa comune e delle osservazioni pervenute da parte dei concorrenti, l'intesa comunicata potrebbe avere un impatto di rilievo sui mercati interessati, considerando che:

a. Nuovo Imaie e SCF rappresentano, ciascuna nel proprio ambito di operatività, i più importanti operatori di riferimento, con una quota di mercato pari a circa l'85%, rispettivamente, nella gestione dei diritti degli AIE e dei PdF;

b. l'intesa comunicata porta alla costituzione di una "*super collecting*", la quale si relaziona con tutti gli utilizzatori, ponendosi come "*one stop shop*" che, dopo la raccolta dei compensi, li riversa alle singole *collecting*;

c. l'intesa coinvolge *collecting* che, attraverso l'Impresa Comune, gestiranno l'intera gamma dei diritti connessi alle opere musicali. Infatti, Nuove Imaie tutela le esigenze per conto di artisti, interpreti ed esecutori, mentre SCF tutela i diritti dei produttori.

29. In questo contesto, l'intesa sottintende un modello incentrato su un unico centro di negoziazione con gli utilizzatori cui spettano le remunerazioni di AIE e PdF. La centralizzazione delle negoziazioni, come evidenziato dalla generalità dei contributi pervenuti, appare idonea ad alterare le dinamiche concorrenziali del mercato mediante l'incremento del peso negoziale esercitabile dalla *joint venture* nei confronti degli utilizzatori da una parte e dei soggetti rappresentati dall'altra.

30. In particolare, l'Impresa Comune, ponendosi come un interlocutore unico nei confronti degli utilizzatori, potrebbe comprimere la possibilità dei concorrenti di prospettare condizioni economiche e qualitative diversificate. In altri termini, l'Impresa Comune potrebbe essere in grado di condizionare gli *standard* di mercato in relazione sia ai corrispettivi, sia alla modalità di attuazione della reportistica cui sono tenuti gli utilizzatori, sia alla tempistica dei versamenti dei corrispettivi. Conseguentemente, la capacità delle singole *collecting* concorrenti di negoziare le licenze con gli utilizzatori potrebbe essere compromessa, con effetti pregiudizievoli in termini di sviluppo concorrenziale dei mercati e qualità dei servizi offerti.

31. Inoltre, l'Impresa Comune disporrebbe di un *asset* informativo costituito dai dati sui fonogrammi, che sono nella disponibilità dei produttori, e dai dati sugli AIE oggetto della banca dati

¹⁰ Cfr. 1369 – CASE DISCOGRAFICHE/SOCIETÀ CONSORTILE FONOGRAFICI, provv. n 7422 del 27 luglio 1999 in Boll. n. 29-30/1999.

di Nuovo Imaie. La disponibilità di questo *database* potrebbe porre sia SCF che Nuovo Imaie in una posizione privilegiata sia nei rapporti con gli utilizzatori sia nei rapporti con i titolari dei diritti, in specie gli AIE. Nuovo Imaie, infatti, potrebbe svolgere la propria attività disponendo di dati invece inaccessibili alle *collecting* concorrenti, pregiudicando la possibilità di queste ultime di essere competitor efficaci sui mercati interessati. A ciò si aggiunga che gli AIE potrebbero essere ulteriormente incentivati ad aderire a Nuovo Imaie in considerazione della cooperazione con la *collecting* dei produttori (SCF), con ulteriore compromissione degli spazi concorrenziali delle *collecting* concorrenti.

32. Appare di rilievo anche notare che i rapporti tra la *joint venture* e le singole associate sono disciplinati da accordi di rappresentanza. La creazione di un unico intermediario potrebbe indurre a una omogeneizzazione delle condizioni di offerta e ridurre il grado di concorrenzialità dei mercati, incidere negativamente sui tempi, la qualità e i costi della gestione dei diritti.

33. In conclusione, allo stato attuale, l'Impresa Comune, in virtù della dimensione e capacità contrattuale derivanti dalle *collecting* costituenti, potrebbe costituire una significativa barriera allo sviluppo concorrenziale del mercato in oggetto, riducendo le opportunità e gli incentivi allo sviluppo di operatori alternativi e, quindi, riducendo le possibilità di scelta sia dei soggetti rappresentati che degli utilizzatori.

34. Da quanto sopra illustrato discende che l'Impresa Comune, in virtù della posizione detenuta sul mercato delle *collecting* costituenti, appare idonea a determinare una consistente restrizione della concorrenza all'interno dei mercati nazionali relativi ai servizi di gestione e intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore del settore musicale.

III.3 Il pregiudizio al commercio tra Stati dell'Unione europea

35. Secondo la Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07 – Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato, su GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004 [ora articoli 101 e 102 del TFUE], il concetto di pregiudizio al commercio all'interno dell'Unione europea deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

36. L'intesa in questione riguarda operatori attivi sull'intero territorio nazionale che gestiscono, attraverso appositi accordi di rappresentanza, i diritti connessi in Italia anche per conto delle principali *collecting* straniere. Pertanto, i comportamenti sopra descritti sono potenzialmente idonei a pregiudicare il commercio tra Stati membri dell'Unione e appare integrare gli estremi per un'infrazione dell'articolo 101 del TFUE.

RITENUTO, pertanto, che l'intesa sopra descritta tra Nuovo Istituto Mutualistico per la Tutela degli Artisti Interpreti ed Esecutori e SCF S.r.l., avente a oggetto la costituzione dell'Impresa Comune, destinata a operare nel settore dell'intermediazione dei diritti connessi al diritto d'autore afferenti all'utilizzazione di opere musicali, è suscettibile di configurare un'intesa restrittiva della concorrenza, in violazione dell'articolo 101 del TFUE.

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 14, della legge n. 287/90, nei confronti di Nuovo Istituto Mutualistico per la Tutela degli Artisti Interpreti ed Esecutori e SCF S.r.l. per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 101 del TFUE;

b) la fissazione del termine di giorni sessanta decorrente dalla notificazione del presente provvedimento per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle parti, o di persone da essi

delegate, del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Comunicazioni di questa Autorità almeno quindici giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è il Dott. Lorenzo Clementi;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Comunicazioni di questa Autorità dai rappresentanti legali delle parti, nonché da persone da essi delegate;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 31 dicembre 2021.

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

C12327 - CENTRO CALOR/RESTIANI

Provvedimento n. 28436*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 3 novembre 2020;

SENTITO il Relatore, Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società Iplom S.p.A., pervenuta l'8 ottobre 2020;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Centro Calor S.r.l. ("Centro Calor") è una società attiva nella lavorazione e trasformazione dei prodotti petroliferi e nel commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti petroliferi e lubrificanti, nonché nel trasporto di merci su strada. Centro Calor è controllata da Iplom S.p.A. ("Iplom"), di cui costituisce società operativa. Iplom risulta attiva nella produzione e distribuzione di prodotti petroliferi, affini e derivati e di combustibili solidi, liquidi e gassosi. Iplom ha realizzato in Italia nel 2019 un fatturato pari a circa [omissis]* milioni di euro.

2. Restiani S.p.A. ("Restiani") è una società attiva nel settore del commercio all'ingrosso e al dettaglio in rete ed extra-rete di prodotti petroliferi. Restiani è controllata attualmente in via esclusiva dalla società Aber S.r.l. Nel 2019, Restiani ha totalizzato in Italia un fatturato pari a circa [omissis] milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. La comunicazione in esame riguarda l'acquisizione del controllo esclusivo di Restiani da parte di Iplom, tramite la società da questi controllata, Centro Calor. Quest'ultima, che già deteneva il [5-25%] delle azioni di Restiani, ha esercitato il diritto di opzione per l'acquisto della maggioranza assoluta [50-100%] del capitale della predetta società.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione comunicata costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1 lettera b), della legge n. 287/90, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90 non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva

* Nella presente versione il provvedimento è riportato nella versione rettificata a seguito della delibera n. 28482 del 15 dicembre 2020.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 504 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

I mercati rilevanti e gli effetti dell'operazione

5. In ragione dell'operatività dell'impresa acquisita, l'operazione determina effetti sui seguenti mercati:

- a) mercato della vendita all'ingrosso di gasolio per uso agricolo;
- b) mercato della vendita al dettaglio di gasolio per uso agricolo;
- c) mercato della vendita all'ingrosso di gasolio per riscaldamento;
- d) mercato della vendita al dettaglio di gasolio per riscaldamento;
- e) mercato della vendita all'ingrosso di gasolio per autotrazione extra-rete;
- f) mercato della vendita al dettaglio di gasolio per autotrazione extra-rete;
- g) mercato della vendita all'ingrosso di benzina extra-rete;
- h) mercato della vendita di carburanti in rete ordinaria.

6. Con riferimento alle vendite di carburanti in rete ordinaria e alle vendite di benzina extra-rete, di cui ai mercati **g)** ed **h)**, la sovrapposizione tra le attività delle parti è molto limitata, essendo molto ridotte le quantità vendute in tali mercati dalla acquirente nella regione Piemonte, contesto geografico di riferimento delle Parti. In particolare, per quanto riguarda la vendita di carburanti su rete ordinaria, la acquisita Restiani detiene unicamente due impianti di distribuzione, entrambi situati in comuni diversi da quelli in cui sono collocati gli impianti facenti capo al gruppo Iplom, e la quota di mercato cumulata stimata dalle Parti sul totale regionale è pari al [1-5]%. Ancor più basso è il rilievo della presenza delle parti nel mercato della vendita all'ingrosso di benzina extra-rete, dove le Parti stimano una quota di mercato cumulata sul totale delle vendite nella suddetta regione pari al [1-5]%. L'Operazione in tali mercati non è pertanto suscettibile di determinare effetti apprezzabili.

7. Per quel che riguarda invece i mercati, di cui da **a)** ad **f)**, di vendita al dettaglio e all'ingrosso di gasolio per uso agricolo, per riscaldamento e per autotrazione extra-rete, tali mercati si distinguono tra loro, da un punto di vista merceologico, per le caratteristiche tecniche (in particolare il gasolio per riscaldamento ha una composizione diversa dagli altri due) e per il diverso regime fiscale (il gasolio agricolo ha una accisa diversa dal gasolio per autotrazione), oltre che per la diversità di impieghi e di clientela servita anche indirettamente (il settore agricolo per il gasolio agricolo, i titolari degli edifici per il gasolio per riscaldamento e le ditte di trasporto per il gasolio per autotrazione extra-rete).

8. Il mercato geografico di riferimento, per ciascuno dei prodotti interessati, è determinato dall'ambito entro il quale ogni impianto (deposito) è in grado di vendere il carburante in esso stoccato. In coerenza con i più recenti orientamenti dell'Autorità¹, l'ambito geografico di tali mercati viene individuato dalle c.d. *catchment areas* (c.a.), ossia bacini di vendita centrati intorno

¹ Cfr., inter alia, C12113 – Italcementi/Cementir, provv. n. 26842 dell'8 novembre 2017, in Boll. 45/2017, C12131 – Anonima Petroli Italiani/TotalErg, provv. n. 26909 del 20 dicembre 2017, in Boll. 51/2017, C12206 – Autogas Nord/Lampogas, provv. n. 27499 del 10 gennaio 2019, in Boll. 4/2019.

agli impianti coinvolti e, nello specifico, intorno agli impianti di proprietà della società acquisita Restiani².

9. Va tuttavia osservato che la distinzione tra mercati del gasolio extrarete al dettaglio e all'ingrosso risulta essere, quantomeno nel caso di specie, piuttosto sfumata. In primo luogo, né le Parti né gli altri operatori intervistati hanno individuato impianti rigorosamente dedicati all'una o all'altra tipologia di vendita. Se le Parti hanno distinto, nei dati di vendita riferibili ai propri impianti, quali di questi si possano considerare come appartenenti al mercato all'ingrosso (si tratta, in particolare, di una quota minoritaria, cfr. *infra*), esse non hanno fornito tale distinzione per le vendite degli operatori concorrenti (pur precisando che, tra gli operatori da esse segnalati, le vendite all'ingrosso sono anche in quel caso stimabili in percentuale modesta), né gli operatori terzi intervistati hanno fornito dati con tale livello di disaggregazione. È stato peraltro specificamente affermato da un operatore che, in sostanza, non vi sono differenze tecniche negli impianti utilizzabili nella distribuzione all'ingrosso e in quella al dettaglio. Per gli operatori, pertanto, la distinzione tra vendite all'ingrosso e al dettaglio potrebbe limitarsi a riflettere i diversi assetti organizzativi delle imprese in una data area geografica, il che implica con ogni probabilità un discreto livello di sostituibilità dal lato dell'offerta tra vendite all'ingrosso e vendite al dettaglio.

10. Utilizzando le informazioni circa le vendite effettuate a partire dai propri impianti, e quelle sugli impianti degli operatori concorrenti (alcuni dei quali hanno direttamente fornito all'Autorità informazioni sulle proprie vendite e sui propri impianti, che sono state a loro volta utilizzate per stimare la posizione relativa delle parti nelle *catchment areas*) è stata condotta, con riferimento alla analisi dei mercati al dettaglio una analisi dei bacini di vendita (*catchment areas*) per ciascun tipo di gasolio (agricolo, per riscaldamento e per autotrazione), utilizzando dati aggregati per le due modalità di vendita (ingrosso e dettaglio) che tuttavia, in base alle informazioni fornite dalle Parti, sono costituiti prevalentemente da dati di vendita al dettaglio. Per quanto concerne invece l'analisi della struttura dei mercati all'ingrosso, pur non avendo definito, in assenza di dati puntuali disponibili, una esatta stima delle quote per *catchment areas* intorno a ciascun impianto, le informazioni a disposizione sono comunque state utilizzate tenendo conto degli effettivi vincoli concorrenziali determinati dalla dislocazione degli impianti degli operatori.

Mercati di vendita al dettaglio di gasolio per autotrazione extra-rete, agricolo, per riscaldamento

11. Al fine di analizzare gli effetti dell'operazione sui mercati di vendita al dettaglio del gasolio per autotrazione extra-rete, agricolo e per riscaldamento, sono state individuate delle *catchment areas* delimitate da una distanza stradale da ciascuno degli impianti di Restiani (i quattro depositi siti in Alessandria, Arquata Scrivia (AL), Barge (CN) e Carrù (CN))³ di 50km, 100km e 150km, in modo da sottoporre a verifica tutte le ipotesi che sono emerse dalla consultazione degli operatori. In

² Al fine di effettuare tale analisi, sono state utilizzate le informazioni sugli impianti e le distanze di spedizione fornite dalle Parti e anche quelle derivanti dalla consultazione di alcuni concorrenti attivi localmente. In particolare, sono stati utilizzati i dati di vendita forniti dalle Parti per ciascuno dei propri impianti e le stime delle stesse Parti dei dati di vendita di alcuni degli impianti limitrofi appartenenti a operatori concorrenti e, ove possibile, i dati di vendita forniti direttamente dalle imprese concorrenti titolari dell'impianto. Le Parti hanno dichiarato che la distanza di spedizione nella vendita di carburanti extrarete fosse nell'ordine di 50-100 km dall'impianto. Un altro operatore ha dichiarato che la distanza è minore per la commercializzazione del gasolio agricolo e del gasolio per riscaldamento (in cui la gran parte delle vendite avverrebbe tra i 40km e i 70km dall'impianto) e maggiore per il gasolio per autotrazione (tra 80 e 110 km), in ragione dei diversi quantitativi ordinati, maggiori per quest'ultimo prodotto. Un ulteriore operatore ha invece stimato in 80-100 km il raggio di distribuzione per il gasolio agricolo, 100-120 km quello per il gasolio per autotrazione e 120-150 km quello per il gasolio per riscaldamento sostenendo che invece, per la distribuzione all'ingrosso, il raggio di azione intorno a ciascun impianto sia tra i 150 km e i 250 km, a prescindere dalla tipologia di gasolio venduta.

³ Quanto alla stima della distanza stradale che delimita il bacino commerciale di tali impianti – e che quindi rappresenta la ampiezza delle *catchment area* - ci si è basati sulle dichiarazioni delle Parti e degli altri operatori del settore intervistati (cfr. nota 4).

ogni caso, ai fini della valutazione della presente Operazione, non è necessario stabilire quale di tali alternative sia più appropriata, in quanto tale scelta non modificherebbe l'esito della valutazione stessa.

12. Per ciascuno dei bacini di vendita in tal modo ottenuti, si è provveduto a stimare le quote di mercato riferibili agli impianti delle parti, sia in termini nominali (ossia computando semplicemente l'intero valore delle vendite per tutti gli impianti presenti nella *catchment area*), sia attraverso una ponderazione del dato delle vendite di ciascun impianto per la distanza dal centro, finalizzata a conferire maggior peso agli impianti più vicini al centro della *catchment area*⁴.

13. Inoltre, è stata compiuta una verifica anche per un bacino con un raggio di 200km, vale a dire più ampio di quelli individuabili dalle risposte sulle distanze di spedizione del prodotto fornite dagli operatori nell'ambito dell'attività istruttoria, allo scopo di tener conto, seppur in misura molto ridotta, anche del vincolo competitivo ipoteticamente esercitato da impianti esterni alla *catchment area* ma che possano competere con l'impianto centrale per una parte della clientela collocata in una posizione periferica del relativo bacino⁵.

14. I risultati di tali analisi sono illustrati nelle tabelle che seguono. Come si può notare dalle tabelle, che riportano le quote di mercato per le diverse c.a. considerate (in cui QM rappresenta la quota di mercato non ponderata e QMp la quota di mercato ponderata, nel senso illustrato in precedenza), in nessuno di tali scenari le Parti verrebbero a totalizzare, a seguito dell'Operazione, una posizione superiore al 40%. Si consideri, peraltro, che tali quote di mercato sono state calcolate includendo un insieme di impianti di operatori concorrenti non necessariamente esaustivo.

Tabella 1 – Alessandria – autotrazione extra rete

	50kmQM	50kmQMp	100kmQM	100kmQMp	150kmQM	150kmQMp	200kmQMp
IPLOM	-	-	[5-10%]	[1-5%]	[5-10%]	[5-10%]	[1-5%]
RESTIANI	[10-15%]	[20-25%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[10-15%]	[20-25%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]

Tabella 2 – Arquata Scrivia – autotrazione extra rete

	50kmQM	50kmQMp	100kmQM	100kmQMp	150kmQM	150kmQMp	200kmQMp
IPLOM	-	-	-	-	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
RESTIANI	[15-20%]	[15-20%]	[5-10%]	[10-15%]	[1-5%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[15-20%]	[15-20%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]

⁴ Ciò in quanto più un impianto risulta vicino all'impianto "centrale", più il suo bacino di vendita e la sua clientela tenderanno a coincidere con quelli dello stesso impianto "centrale" della *catchment area*. Diversamente, un impianto posto al limite della *catchment area*, venderà soltanto una piccola parte della propria produzione all'interno del bacino. La formula utilizzata per questo calcolo alternativo delle quote di mercato consiste nella moltiplicazione del dato di capacità di ciascun impianto per il coefficiente $\frac{r-d}{r}$, dove d rappresenta la distanza dell'impianto con l'impianto "centrale" della *catchment area* e r rappresenta l'ampiezza massima della *catchment area* stessa nelle varie dimensioni considerate, oltre la quale gli impianti sono ritenuti un vincolo competitivo insussistente. Cfr. anche C12206 – Autogas Nord/Lampogas (nota 2).

⁵ È infatti possibile che, ad esempio, considerando un raggio di spedizione di 100km dall'impianto centrale, clienti collocati entro tale raggio, ad esempio a 90km, vengano contesi da impianti collocati oltre i 100 km dall'impianto centrale (avendo anche tali impianti, a loro volta, un raggio di spedizione di 100km a partire dalla propria posizione).

Tabella 3 – Barge – autotrazione extra rete

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	[10-15%]	[20-25%]	[20-25%]	[15-20%]	[10-15%]	[15-20%]	[10-15%]
RESTIANI	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[20-25%]	[30-35%]	[25-30%]	[30-35%]	[20-25%]	[25-30%]	[20-25%]

Tabella 4 – Carrù – autotrazione extra rete

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	[20-25%]	[25-30%]	[10-15%]	[15-20%]	[5-10%]	[15-20%]	[10-15%]
RESTIANI	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[25-30%]	[35-40%]	[20-25%]	[25-30%]	[15-20%]	[20-25%]	[15-20%]

Tabella 5 – Alessandria - agricolo

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	-	-	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
RESTIANI	[15-20%]	[35-40%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[15-20%]	[35-40%]	[5-10%]	[15-20%]	[5-10%]	[10-15%]	[10-15%]

Tabella 6 – Arquata Scrivia - agricolo

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	-	-	-	-	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
RESTIANI	[20-25%]	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[20-25%]	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]

Tabella 7 – Barge - agricolo

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]
RESTIANI	[5-10%]	[15-20%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[15-20%]	[20-25%]	[15-20%]	[20-25%]	[15-20%]	[15-20%]	[15-20%]

Tabella 8 – Carrù - agricolo

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	[10-15%]	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
RESTIANI	[1-5%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[15-20%]	[20-25%]	[15-20%]	[15-20%]	[10-15%]	[15-20%]	[10-15%]

Tabella 9 – Alessandria - riscaldamento

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	-	-	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
RESTIANI	[15-20%]	[30-35%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[15-20%]	[30-35%]	[5-10%]	[15-20%]	[5-10%]	[10-15%]	[10-15%]

Tabella 10 – Arquata Scrivia - riscaldamento

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	-	-	-	-	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
RESTIANI	[20-25%]	[15-20%]	[1-5%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[20-25%]	[15-20%]	[1-5%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]

Tabella 11 – Barge - riscaldamento

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]
RESTIANI	[5-10%]	[20-25%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[15-20%]	[30-35%]	[15-20%]	[10-15%]	[10-15%]	[15-20%]	[15-20%]

Tabella 12 – Carrù - riscaldamento

	50kmQM	50kmQMP	100kmQM	100kmQMP	150kmQM	150kmQMP	200kmQMP
IPLOM	[10-15%]	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
RESTIANI	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
TOTALE	[15-20%]	[20-25%]	[10-15%]	[15-20%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]

15. Come si può osservare dalle Tabelle 1-12, in nessuna delle molteplici modalità di stima utilizzate per calcolare la quota di mercato detenuta congiuntamente dalle Parti nelle *catchment areas* tale quota supera il livello del 40% e soltanto in poche delle possibili stime proposte (che prevalentemente corrispondono all'ipotesi estrema in cui le *catchment areas* abbiano il raggio più piccolo tra quelli contemplati (50 km)) essa supera il 30%, mentre in tutte le *catchment areas* considerate la maggior parte delle stime suggerisce che la posizione delle Parti sia ben inferiore a tali livelli. Si consideri, inoltre, che le posizioni delle Parti potrebbero essere sovrastimate, in quanto sono stati inseriti nel totale delle vendite soltanto i dati degli impianti per i quali è stato possibile avere informazioni, che non necessariamente rappresentano la totalità degli operatori attivi⁶.

Mercati di vendita all'ingrosso di gasolio per autotrazione extra-rete, agricolo, per riscaldamento

16. Per quanto riguarda l'attività delle Parti nei mercati all'ingrosso, come anticipato la precisa ricostruzione dei bacini corrispondenti alle *catchment areas* è impedita dalla mancata disponibilità di dati ad un sufficiente livello di disaggregazione. Dalle informazioni disponibili tuttavia si può

⁶ Inoltre, le vendite di gasolio per autotrazione extra-rete effettuate dalle Parti subiscono anche, in una certa misura, il vincolo competitivo rappresentato dalle vendite in rete a mezzo carta di credito.

concludere che tale precisa ricostruzione non sia indispensabile, posto che qualunque sia l'ampiezza del mercato geografico considerato, la valutazione dell'operazione non cambierebbe. Al riguardo, rileva innanzitutto quanto affermato dalle Parti, secondo le quali la società acquisita Restiani (che, a differenza di Iplom, non risulta verticalmente integrata nei mercati a monte della raffinazione) sarebbe attiva in modo prevalente nella vendita al dettaglio, o quantomeno sarebbe scarsamente presente nelle transazioni propriamente all'ingrosso, in cui sarebbero invece prevalentemente attive le società petrolifere e di raffinazione⁷. Peraltro, sempre stando a quanto comunicato dalle Parti, una parte delle vendite all'ingrosso di Iplom viene effettuata proprio nei confronti della odierna *target* Restiani. Vi sono quindi motivi per ritenere che le sovrapposizioni tra le attività delle Parti nei mercati all'ingrosso e, pertanto, gli effetti dell'Operazione, siano ben più limitati rispetto a quelli riscontrabili nei mercati al dettaglio.

17. Ciò posto, le Parti hanno dichiarato che i principali concorrenti nelle transazioni all'ingrosso sono costituiti dalle società petrolifere e di raffinazione dotate di impianti e grandi depositi costieri nell'area e hanno fornito un elenco di alcuni di tali impianti presenti nell'area interessata dall'Operazione (comprensivo della stessa raffineria di Iplom situata a Busalla). Per quattro di essi, tutti siti in Liguria nelle vicinanze della raffineria di Iplom, la Parte è stata in grado di fornire informazioni attendibili circa la capacità di stoccaggio⁸, rispetto alla quale Iplom con la propria raffineria, rappresenta circa il [25-30%]⁹. Sempre con riferimento ai quattro impianti sopra citati è possibile stimare, riproporzionando i volumi attribuibili alla sola raffineria di Iplom, i volumi totali di gasolio che transitano annualmente in detti impianti. Rispetto a tale grandezza il totale delle vendite all'ingrosso di gasolio effettuate dall'insieme di tutti gli impianti della società acquisita Restiani ammonta a un valore pari soltanto al [1-5%]¹⁰. Pertanto, anche questa comparazione di massima indica che, in ogni caso, l'Operazione non risulta idonea a modificare in modo apprezzabile le dinamiche dei mercati di vendita all'ingrosso dei diversi tipi di gasolio¹¹.

18. Alla luce delle considerazioni che precedono, la concentrazione in esame non appare idonea a determinare la costituzione di una posizione dominante o a modificare in misura significativa le condizioni di concorrenza nei mercati rilevanti citati.

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

⁷ Le Parti hanno fornito la disaggregazione tra vendite all'ingrosso e al dettaglio a livello regionale e provinciale, oltre che di singolo impianto. Per ciascuna tipologia di prodotto, le vendite classificate dalla stessa Restiani come vendite all'ingrosso rappresentano soltanto circa un quinto rispetto alle proprie vendite classificate come vendite al dettaglio. Sempre a livello regionale (Piemonte) le Parti, utilizzando per i totali i dati ministeriali, avevano stimato una quota di mercato regionale aggregata del [10-15] % al dettaglio e solo del [1-5] % all'ingrosso per il gasolio per autotrazione extra-rette, del [25-30] % al dettaglio e del [5-10] % per il gasolio per riscaldamento e del [25-30] % al dettaglio e del [5-10] % all'ingrosso per il gasolio agricolo. Per quanto riguarda le vendite dai singoli impianti, le vendite all'ingrosso rappresentano al più un terzo del totale delle vendite (tuttavia esse rappresentano in media solo il [5-10] % del totale delle vendite di un dato prodotto da un determinato impianto).

⁸ Si tratta di dati forniti dalla associazione di categoria Assocostieri (www.assocostieri.it).

⁹ Si può altresì stimare, sempre partendo dai dati Assocostieri, che rispetto alla capacità di stoccaggio dell'intera costa ligure, quella dell'impianto di Iplom rappresenti circa il [10-15] %.

¹⁰ Parti di tali vendite, peraltro, consistono in volumi provenienti dal gruppo Iplom.

¹¹ Anche in questo caso, la quantificazione della presenza dei concorrenti nelle aree interessate dall'operazione non è esaustiva e, quindi, le Parti potrebbero fronteggiare vincoli competitivi ulteriori rispetto a quelli evidenziati (le stesse Parti, peraltro, hanno fornito i nominativi di altri concorrenti – in particolare società petrolifere di primo piano – attivi con propri impianti in aree limitrofe quali il resto del Piemonte o la Lombardia).

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

Filippo Arena

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli

C12330 - FONDO ITALIANO D'INVESTIMENTO SGR-VAM INVESTMENTS GROUP/GIUNTINI-CIEMMECI FASHION- MELY'S MAGLIERIA

Provvedimento n. 28437

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 3 novembre 2020;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione delle società Fondo Italiano d'Investimento SGR S.p.A. e VAM Investments Group S.p.A. del 29 ottobre 2020;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Fondo Italiano d'Investimento SGR S.p.A. (di seguito FII) è una società di investimento, costituita nel 2010, con lo scopo di supportare la crescita del mercato italiano del *private capital*, attraverso investimenti diretti in PMI italiane e/o investimenti indiretti in fondi di investimento (*private equity*). FII fa capo a Cassa depositi e prestiti S.p.A. (CDP), per il tramite di CDP Equity S.p.A..

Nel 2019 il fatturato realizzato da CDP in Italia di è stato pari a 17,6 miliardi di euro¹.

2. VAM Investments Group S.p.A. (di seguito VAM) è una *holding* di partecipazioni specializzata in investimenti di *private equity*, il cui capitale sociale è detenuto da Tages S.p.A. (34%), Marco Piana (33%) e Argenta Blue S.a.r.l. (33%). VAM è soggetta a *shifting majorities*.

Nel 2019 il fatturato realizzato da VAM in Italia è stato pari a 26,4 milioni di euro.

3. Le società *target* Giuntini S.p.A. (di seguito Giuntini), Ciemmecci Fashion S.r.l. (di seguito Ciemmecci) e Mely's Maglieria S.r.l. (di seguito Mely's) sono attive nel settore della produzione e vendita per conto terzi e all'ingrosso (*i.e.* a favore di marchi di lusso) di capi di abbigliamento di lusso.

Nel 2019, il fatturato realizzato in Italia da Giuntini è stato di 15,4 milioni euro, quello di Ciemmecci è stato di 13,2 milioni di euro e il fatturato di Mely's di circa 1,8 milioni di euro. Nessuna delle imprese raggiunge, quindi, né individualmente né complessivamente, la soglia dei 31 milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione in esame consiste in una serie di transazioni collegate e interdipendenti per la compravendita di azioni di Giuntini, Ciemmecci e Mely's da parte di FII e VAM per il tramite della società veicolo Florence Holding S.p.A. e della sua controllante la neo costituita InvestCo.

Ad esito di queste transazioni, FII e VAM acquisiranno il controllo delle tre società *target* in ragione del controllo congiunto detenuto sulla InvestCo, la quale a sua volta eserciterà il controllo esclusivo (negativo) su Florence Holding S.p.A..

¹ Il dato è stato calcolato dalle Parti applicando il criterio di cui all' art. 16 comma 2 della legge 287/90. Il fatturato generato dai fondi gestiti da FII ammonta in Italia a 200 milioni di euro.

III. QUALIFICAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo congiunto di imprese, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

Essa, tuttavia, non rientra nell'ambito di applicazione della medesima legge, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 16, comma 1, della legge n. 287/90 (come modificato dall'articolo 1, comma 177, della legge 4 agosto 2017, n. 124, in vigore dal 29 agosto 2017), in quanto il fatturato totale realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate non è superiore a 31 milioni di euro.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non è soggetta ad obbligo di comunicazione preventiva;

DELIBERA

che non vi è luogo a provvedere.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

*Autorità garante
della concorrenza e del mercato*

Bollettino Settimanale
Anno XXX- N. 46 - 2020

Coordinamento redazionale

Giulia Antenucci

Redazione

Sandro Cini, Valerio Ruocco, Simonetta Schettini,
Manuela Villani
Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato
Ufficio Statistica e Applicazioni Informatiche
Piazza Giuseppe Verdi, 6/a - 00198 Roma
Tel.: 06-858211 Fax: 06-85821256

Web: <http://www.agcm.it>

Realizzazione grafica

Area Strategic Design
