



AUTORITÀ GARANTE  
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

# Bollettino

Settimanale

Anno XXXIII - n. 15

**Publicato sul sito [www.agcm.it](http://www.agcm.it)  
17 aprile 2023**



## SOMMARIO

<b>INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE</b>	<b>5</b>
<b>A552 - GOOGLE-OSTACOLI ALLA PORTABILITÀ DEI DATI</b>	
<i>Provvedimento n. 30572</i>	5
<b>A557 - ENEL X WAY ED EWIVA/CONDOTTE ABUSIVE NEL MERCATO DEI SERVIZI DI RICARICA ELETTRICA</b>	
<i>Provvedimento n. 30576</i>	7
<b>OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE</b>	<b>24</b>
<b>C12522 - COMPUTER GROSS/ALTINIA DISTRIBUZIONE</b>	
<i>Provvedimento n. 30573</i>	24
<b>DIRITTI TELEVISIVI</b>	<b>28</b>
<b>SR43B - LEGA CALCIO SERIE A/ASSEGNAZIONE DIRITTI AUDIOVISIVI CAMPIONATI DI CALCIO 2027/2028 - 2028/2029</b>	
<i>Provvedimento n. 30575</i>	28
<b>VARIE</b>	<b>44</b>
<b>CONTO CONSUNTIVO PER L'ESERCIZIO 2022</b>	
<i>Provvedimento n. 30571</i>	44



## INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

### A552 - GOOGLE-OSTACOLI ALLA PORTABILITÀ DEI DATI

*Provvedimento n. 30572*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 28 marzo 2023;

SENTITO il Relatore, Presidente Roberto Rustichelli;

VISTO l'articolo 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE);

VISTO il Regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato CE (ora 101 e 102 TFUE);

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la propria delibera del 5 luglio 2022, con la quale è stata avviata un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Alphabet Inc., Google LLC, Google Ireland Limited e Google Italy S.r.l. (insieme Google) per accertare l'esistenza di eventuali violazioni dell'articolo 102 del TFUE;

VISTA la propria "*Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14 ter della legge 10 ottobre 1990, n. 287*", assunta nell'adunanza del 6 settembre 2012 e pubblicata sul Bollettino n. 35 del 17 settembre 2012;

VISTA l'istanza di proroga avente ad oggetto il termine per la presentazione degli impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, presentata da Google in data 5 gennaio 2023;

VISTA la comunicazione del 28 febbraio 2023, con la quale Google ha presentato impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter, della legge n. 287/90, secondo le modalità indicate specificamente nell'apposito "*Formulario per la presentazione degli impegni ai sensi dell'articolo 14 ter della legge n. 287/90*", volti a rimuovere i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria;

VISTA la propria delibera del 21 marzo 2023, con la quale è stata disposta la pubblicazione degli impegni proposti da Google sul sito *Internet* dell'Autorità, al fine di consentire ai terzi interessati di esprimere le loro osservazioni e sono stati fissati, al 21 aprile 2023, il termine per l'invio, da parte di questi ultimi, di eventuali osservazioni e, al 22 maggio 2023, quello per la presentazione, da parte di Google, di eventuali rappresentazioni delle proprie posizioni in relazione alle osservazioni dei terzi sugli impegni, nonché per l'eventuale introduzione di modifiche accessorie agli stessi;

CONSIDERATA la necessità di procedere agli ulteriori adempimenti di cui alla "*Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14 ter della legge 10 ottobre 1990, n. 287*", assunta nell'adunanza del 6 settembre 2012 e pubblicata sul Bollettino n. 35 del 17 settembre 2012;

RITENUTA, pertanto, necessaria una proroga del termine di conclusione del procedimento, attualmente fissato al 30 giugno 2023;

DELIBERA

di prorogare al 31 luglio 2023 il termine di conclusione del procedimento.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

**A557 - ENEL X WAY ED EWIVA/CONDOTTE ABUSIVE NEL MERCATO DEI SERVIZI DI RICARICA ELETTRICA***Provvedimento n. 30576*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 aprile 2023;

SENTITA la Relatrice, Professoressa Elisabetta Iossa;

VISTO l'articolo 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea (TFUE);

VISTO il Regolamento CE 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;

VISTA la segnalazione della società Route220 S.r.l., pervenuta in data 2 dicembre 2022 e successivamente più volte integrata;

VISTA la documentazione in atti;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

1. Enel X Way Italia S.r.l. (di seguito "EXWI") è la società del Gruppo Enel a oggi dedicata - tra l'altro - all'installazione e gestione di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici accessibili al pubblico (ruolo di c.d. "CPO", *cf. infra*). La società è stata costituita il 28 marzo 2022 (con inizio attività d'impresa il 1° aprile 2022). Precedentemente, il Gruppo Enel svolgeva le medesime attività con distinti veicoli societari<sup>1</sup>. EXWI è controllata al 100% da Enel X Way S.r.l..

2. Enel X Way S.r.l. (di seguito "EXW") è la società controllante di EXWI, sempre costituita in data 28 marzo 2022 (con inizio attività d'impresa il 1° aprile 2022) e parimenti dedicata alle attività del Gruppo Enel nel settore della mobilità elettrica. In particolare, dalle informazioni disponibili, la società appare svolgere il ruolo di c.d. "MSP" per il Gruppo Enel. L'effettiva ripartizione di ruoli tra EXW e EXWI dovrà comunque essere meglio chiarita in sede istruttoria; nel prosieguo si intenderà riferita a entrambe la denominazione "Enel X Way" (o anche solo, "Enel X"). Enel X Way S.r.l. risulta controllata al 100% dalla capogruppo Enel S.p.A..

3. Ewiva S.r.l. (di seguito "Ewiva" o la "JV") è una *joint venture* paritetica tra Enel X Way e Volkswagen Finance Luxembourg S.A., società del Gruppo Volkswagen (nel seguito anche solo "Volkswagen"). Ewiva opera nel settore della mobilità elettrica, in particolare tramite l'installazione,

---

<sup>1</sup> In precedenza era Enel X S.r.l. il soggetto che per il Gruppo operava nel settore della mobilità elettrica, attraverso due ulteriori distinte società interamente controllate: Enel X Mobility S.r.l. ("Enel X Mobility") in qualità di gestore del punto di ricarica (c.d. *Charging Point Operator* - "CPO") ed Enel X Italia S.p.A. ("Enel X Italia") in qualità di fornitore di servizi di mobilità ai clienti finali (c.d. *Mobility Service Provider* - "MSP"). Risultano dalle visure camerali successivi conferimenti di rami d'azienda da parte di Enel X Mobility e Enel X Italia a favore di Enel X Way Italia e Enel X Way S.r.l. ("EXW") del 28 marzo 2022. In particolare, dalle informazioni disponibili risulta che l'attività di CPO sia oggi svolta da EXWI, mentre l'attività di MSP da EXW. L'effettiva ripartizione dei ruoli tra i soggetti societari del Gruppo Enel attualmente attivi nel settore della mobilità elettrica dovrà comunque essere approfondita in sede istruttoria.

messa in esercizio e gestione, in qualità di CPO, di punti di ricarica ad alta potenza *High Power Charging* (“HPC”). La JV non risulta invece operare come MSP. Ewiva è stata costituita il 10 giugno 2021, con inizio attività d’impresa il 30 dicembre 2021<sup>2</sup>.

### **Segnalante**

4. Route220 S.r.l. (di seguito, “Route220”) è una società che opera nei servizi di ricarica per veicoli elettrici dal 2014, prima utilizzando in licenza una *app* europea e successivamente, a partire dal 2016, tramite una propria *app* e attraverso l’apposito marchio “*evway*” regolarmente registrato. Più in particolare, Route220 opera nella filiera della mobilità elettrica essenzialmente come MSP, offrendo quindi servizi di ricarica alla clientela (e servizi accessori), basandosi sulla sottoscrizione di accordi di interoperabilità con vari CPO<sup>3</sup>.

## **II. IL QUADRO NORMATIVO E SETTORIALE DI RIFERIMENTO**

5. Le condotte oggetto del presente procedimento interessano il settore della mobilità elettrica e, in particolare, quello dell’offerta dei servizi di ricarica elettrica tramite infrastrutture di ricarica posizionate in luoghi pubblici o aperti al pubblico.

6. La mobilità elettrica ha conosciuto nell’arco degli ultimi anni uno sviluppo significativo, rilevante anche ai fini del perseguimento degli obiettivi di decarbonizzazione definiti in sede europea, volti ad attenuare l’impatto ambientale nel settore dei trasporti<sup>4</sup>. La diffusione delle vetture ibride ed elettriche - anche grazie a politiche nazionali di sussidio - è cresciuta esponenzialmente negli ultimi anni, registrando un tasso medio di crescita annuale tra il 70% (2018) e il 133% (2021), segnando solo nell’ultimo anno un risultato negativo, a fronte del generale calo delle immatricolazioni complessive di autovetture in Italia<sup>5</sup>. Con riferimento al totale del parco circolante al 31 gennaio 2023, le vetture completamente elettriche (c.d. *battery electric vehicles*, o “BEV”) sono pari a circa 170.400, su un totale di circa 39,3 milioni di autovetture circolanti<sup>6</sup>.

7. La diffusione dei veicoli elettrici è strettamente connessa alla realizzazione di una rete di punti di ricarica diffusa e capillare, tale da sostenere le scelte di consumo verso la nuova forma di mobilità<sup>7</sup>. In tale prospettiva, ai fini del presente procedimento, rilevano le attività di installazione

---

<sup>2</sup> Cfr. operazione di concentrazione C12404, decisa dall’Autorità con Provvedimento n. 29945 del 9 dicembre 2021. La partecipazione del Gruppo Enel in Ewiva era precedentemente detenuta da Enel X S.r.l. e risulta che la stessa sia stata successivamente trasferita in Enel X Way S.r.l. con atto del 1° aprile 2022.

<sup>3</sup> In via minoritaria, Route220 opera essa stessa come CPO, gestendo una propria rete di infrastrutture di ricarica che conta tuttavia solo un centinaio di punti di ricarica, e offre altresì ulteriori servizi c.d. di “CPMS” (*Charge Point Management Services*) a CPO che non abbiano sviluppato una propria piattaforma di gestione e controllo, che viene quindi fornita da Route220.

<sup>4</sup> In particolare, il PNIEC (‘Piano Nazionale Integrato per l’Energia e il Clima’) per il 2030 pone come obiettivo un parco di vetture elettriche circolanti pari a 6 milioni e la recente proposta legislativa della Commissione europea “*Fit-for-55%*” prevede un obiettivo di “zero emissioni” per i nuovi veicoli circolanti a partire dal 2035.

<sup>5</sup> Nel 2022 si è assistito ad un generale calo delle immatricolazioni complessive di autovetture (1,3 milioni circa, in calo del 9,7% rispetto al 2021), a fronte del quale le vetture *full-electric* (c.d. “BEV”) hanno registrato 48.718 nuove immatricolazioni (pari al 3,7% del totale) e le vetture ibride *plug-in* (“PHEV”) hanno visto 65.836 nuove immatricolazioni (pari al 5,1%), in leggero calo rispetto al precedente anno 2021. Dati: UNRAE.

<sup>6</sup> Fonte: Motus-E, “*Le infrastrutture di ricarica pubbliche in Italia – Quarta Edizione*”, 8 febbraio 2023.

<sup>7</sup> È noto come l’esistenza stessa di una rete capillare rappresenti infatti uno dei principali *driver* della scelta del consumatore all’atto dell’acquisto di un veicolo elettrico, riducendo la c.d. *range anxiety* che costituisce uno degli ostacoli allo sviluppo del settore.

e gestione delle infrastrutture di ricarica svolte dai c.d. *charging point operators* (“CPO”)<sup>8</sup>, nonché l’attività a valle della fornitura del servizio di ricarica agli utenti finali, svolta dai c.d. *mobility service providers* (“MSP”) o *e-mobility providers* (“EMP”), segmento in cui è attivo il segnalante.

**8.** Il MSP è il soggetto che fornisce la prestazione di ricarica all’utente finale e che quindi intermedia l’accesso dei veicoli elettrici ai punti di ricarica. Ai fini della loro attività, i MSP concludono con i CPO accordi di interoperabilità (sia direttamente, sia attraverso piattaforme di terze parti<sup>9</sup>), in modo da poter fornire accesso alle relative reti. Oltre al servizio di ricarica del veicolo elettrico, il MSP offre generalmente una serie di altri servizi accessori<sup>10</sup>, mettendo a disposizione dell’utente una specifica *app* o scheda che interagisce con il singolo punto di ricarica abilitandolo all’erogazione di energia elettrica alle condizioni economiche con lo stesso prestabilite<sup>11</sup>.

**9.** È bene evidenziare che le attività di CPO e di MSP possono essere svolte da uno stesso soggetto (anche verticalmente integrato) ovvero da soggetti distinti. Il modello di *business* più diffuso appare essere quello in cui una stessa società o gruppo societario agisce sia come CPO, sia come EMP (è il caso del Gruppo Enel, attivo oltre che come CPO come MSP, tramite la propria *app* “Enel X Way”). In via di sviluppo appare il diverso modello di *business* che vede società attive solo come MSP o EMP offrire il servizio di ricarica senza detenere propri punti di ricarica (o detenendone in numero ridotto, come è il caso del segnalante Route220).

**10.** In merito alla tipologia delle infrastrutture di ricarica, le condotte in esame riguardano i punti di ricarica accessibili al pubblico – che rappresentano solo una delle modalità di ricarica di veicoli elettrici<sup>12</sup>.

**11.** Le infrastrutture di ricarica si distinguono – oltre che in base alla loro collocazione - anche in base alla potenza di ricarica offerta, da cui dipende la diversa durata dei tempi di ricarica del veicolo, secondo la specifica dotazione tecnologica dell’auto. Tutte le auto elettriche oggi circolanti possono infatti essere ricaricate in corrente alternata (AC), mentre solo una parte risulta abilitata alle modalità di ricarica in corrente continua (DC), che si caratterizzano per una maggiore potenza di ricarica (dai 43 kW in poi)<sup>13</sup>.

---

<sup>8</sup> Il CPO è il soggetto che si fa carico dell’attività di individuazione e acquisizione del sito appropriato per l’installazione dell’infrastruttura di ricarica, della progettazione dell’impianto e dell’ottenimento di tutti i necessari permessi per l’utilizzo del sito, nonché della costruzione e messa in servizio del punto di ricarica e della sua gestione e manutenzione. È anche il soggetto intestatario del contratto di fornitura di energia elettrica (*cf.* C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, par. 31).

<sup>9</sup> Le principali piattaforme a livello europeo, che consentano l’integrazione di reti di infrastrutture di ricarica su un piano sovra-nazionale, risultano essere Hubject e Gireve.

<sup>10</sup> Ad esempio, gestione dell’interoperabilità per l’accesso a diverse reti/infrastrutture di ricarica di vari CPO, gestione delle modalità di pagamento da remoto, fornitura di ausili per la localizzazione e la prenotazione dei punti di rifornimento, servizi di navigazione, ecc.

<sup>11</sup> C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, par. 33.

<sup>12</sup> Le altre opzioni sono la ricarica presso luoghi privati ad uso individuale (ad es. il domicilio) o ad uso collettivo (condomini o aziende).

<sup>13</sup> Si distinguono tradizionalmente, sotto il profilo della potenza erogata, le seguenti tipologie di punti di ricarica (“CP”): (a) CP con potenza fino a 22 kW (c.d. *regular* o *quick*) e con tempi di ricarica stimabili tra quattro e cinque ore; (b) CP con potenza tra 22 e 100 kW (c.d. *fast*) e con tempi di ricarica di circa due ore e (c) CP con potenza superiore ai 100 kW (c.d. *ultra-fast* o *HPC -High Power Charge*), in corrente alternata e con tempi inferiori all’ora (C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, par. 32).

12. A fine 2022, il numero di infrastrutture di ricarica accessibili al pubblico installate sul territorio nazionale è pari a 19.334, per circa 36.772 punti di ricarica<sup>14</sup>. In termini di potenza, l'88% dei punti di ricarica installati è in corrente alternata (AC), mentre il 12% in corrente continua (DC)<sup>15</sup>.

13. Da un punto di vista normativo, il quadro di riferimento europeo è rappresentato dalla direttiva 2014/94/UE sulla realizzazione di un'infrastruttura per i combustibili alternativi<sup>16</sup>, recepita nel nostro ordinamento con il d.lgs. 16 dicembre 2016, n. 257<sup>17</sup>, che introduce misure di promozione e sviluppo dell'elettro-mobilità, con riguardo sia alla infrastrutturazione privata che pubblica.

14. Con specifico riguardo ai punti di ricarica accessibili al pubblico, l'art. 4 del citato decreto detta disposizioni in materia di interoperabilità e accessibilità dei punti di ricarica che, in attuazione delle corrispondenti previsioni della direttiva 2014/94/UE, introducono un generale obbligo di non discriminazione a carico degli operatori dei punti di ricarica, stabilendo espressamente che i prezzi praticati dagli operatori dei punti di ricarica accessibili al pubblico devono essere ragionevoli, facilmente e chiaramente comparabili, trasparenti e non discriminatori<sup>18</sup>.

15. La proposta di regolamento sulla realizzazione di un'infrastruttura per i combustibili alternativi, in corso di approvazione da parte del Parlamento europeo e del Consiglio dell'Unione europea, destinata ad abrogare la direttiva 2014/94/UE (c.d. "Regolamento AFIR"), introduce sul punto un espresso riferimento ad un divieto di discriminazione per i gestori dei punti di ricarica nei confronti dei *mobility service providers*<sup>19</sup>.

---

<sup>14</sup> La stazione di ricarica (SdR) può comprendere una o più infrastrutture di ricarica (IdR), le c.d. 'colonnine', che possono presentare, a loro volta, uno o più punti di ricarica (PdR o CP – *charging points*). Nel solo ultimo anno, sono stati installati 10.748 punti di ricarica a uso pubblico, con una crescita del 41% rispetto al 2021.

<sup>15</sup> Dati: Motus-E, "Le infrastrutture di ricarica pubbliche in Italia – Quarta Edizione", cit.

<sup>16</sup> Direttiva 2014/94/UE del Parlamento europeo e del Consiglio del 22 Ottobre 2014 (in GUUE 28.10.2014, L 307/1).

<sup>17</sup> Recante "Disciplina di attuazione della direttiva 2014/94/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 22 ottobre 2014, sulla realizzazione di una infrastruttura per i combustibili alternativi", in GU n. 10 del 13.1.2017.

<sup>18</sup> V. art. 4, co. 10, della direttiva 2014/94/UE e art. 4, co. 11, d.lgs. n. 257/2016. Ulteriori previsioni dispongono che: - gli operatori dei punti di ricarica accessibili al pubblico sono autorizzati a fornire ai clienti servizi di ricarica per veicoli elettrici su base contrattuale, anche a nome e per conto di altri fornitori di servizi (co. 9); - tutti i punti di ricarica accessibili al pubblico debbano prevedere modalità di ricarica *ad hoc* per gli utilizzatori di veicoli elettrici, senza la necessità di dover concludere contratti con i fornitori di energia elettrica o gli operatori interessati (e, quindi, abilitando modalità di pagamento che consentono a tutti gli utilizzatori di veicoli elettrici di usufruire del servizio di ricarica anche in assenza di un contratto con un MSP - co. 10); - gli operatori dei sistemi di distribuzione cooperano su base non discriminatoria con qualsiasi persona che apre o gestisce punti di ricarica accessibili al pubblico (co. 12).

<sup>19</sup> V. Art. 5, comma 4, della proposta di Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio sulla realizzazione di un'infrastruttura per i combustibili alternativi, che abroga la direttiva 2014/94/UE del Parlamento europeo e del Consiglio {SEC(2021) 560 final}, del 14 luglio 2021, "I gestori dei punti di ricarica accessibili al pubblico non operano discriminazioni né per i prezzi praticati agli utenti finali e ai fornitori di servizi di mobilità né per i prezzi praticati ai diversi fornitori di servizi di mobilità. Se del caso, il livello dei prezzi può essere differenziato solo in modo proporzionato, in base ad una giustificazione oggettiva".

16. Da un punto di vista regolamentare, il servizio di ricarica dei veicoli elettrici non è soggetto ad una regolazione tariffaria<sup>20</sup> e deve svilupparsi in condizioni di concorrenza tra i diversi operatori, con un prezzo destinato a formarsi sulla base di dinamiche di mercato<sup>21</sup>.

### III. LA SEGNALAZIONE

17. In data 2 dicembre 2022 la società Route220 denunciava il progressivo aumento delle tariffe praticate all'ingrosso agli MSP che accedano alla rete di infrastrutture di ricarica del gruppo Enel per offrire servizi alla clientela finale (c.d. tariffe *roaming*, previste nei c.d. “contratti di interoperabilità” tra CPO e MSP), le quali, messe in relazione con i prezzi al dettaglio praticati da Enel X Way direttamente alla clientela finale sulla propria *app*, apparivano realizzare una compressione dei margini (nel seguito anche, “*margin squeeze*”, o “MS”) per gli MSP quali il segnalante, che non riescono più a svolgere l'attività di offerta di servizi di ricarica alla clientela finale realizzando profitti positivi<sup>22</sup>. La società conseguentemente chiedeva un intervento istruttorio dell'Autorità, per scongiurare il rischio di uscita dal mercato<sup>23</sup>.

18. La segnalazione, a seguito di una richiesta di informazioni del 16 dicembre 2022, è stata integrata in data 13 gennaio 2023. Successive informazioni sono state poi inviate dalla società denunciante anche il 7 e 14 marzo 2023 (*cf. infra*).

19. Più in particolare, secondo Route220, le società segnalate, “*dopo aver acquisito una posizione dominante come CPO, operano in modo da acquisire la stessa come MSP attraverso l'offerta di tariffe che di fatto rendono gli altri Service Provider impossibilitati ad operare sul mercato italiano sia con servizi al pubblico (consumer) che alle flotte (business) ed essere competitivi*”.

20. Nel dettaglio, Route220 ha fornito nella propria denuncia i seguenti schemi riepilogativi dei prezzi praticati a quel momento dalle società del Gruppo Enel attive come CPO (Enel X Way Italia S.r.l. e Ewiva S.r.l.) da cui emergerebbe la pratica denunciata, indicando sia i prezzi *roaming* (“all'ingrosso”) verso i MSP (v. Tabella 1) sia i prezzi al dettaglio ai clienti finali praticati dal Gruppo Enel sulla propria *app* (v. Tabella 2). Si noti che oltre ai prezzi al consumo per la ricarica (c.d. “PPU” - *Pay Per Use*), espressi in euro/kWh, il segnalante riferisce anche che per i soli prezzi al dettaglio sono disponibili le c.d. offerte “*flat*” o “*a pacchetto*”, con le quali Enel X Way offre anche la possibilità di ricaricare pagando canoni mensili anticipati che danno diritto a prelevare fino ad una certa quantità di kWh nel mese di riferimento (v. Tabella 3). Per quel che riguarda la Tabella 3, il prezzo unitario indicato dal segnalante si riferisce naturalmente all'eventualità di impiego della totalità dei kWh inclusi nell'offerta (ipotesi comunque non irrealistica, come meglio si dirà), ma la

---

<sup>20</sup> Il servizio di ricarica elettrica non è un servizio soggetto alla potestà regolamentare, non rientrando, “*al momento, tra i “servizi di pubblica utilità” di cui alla legge n. 481/1995*” (ARERA, documento per la consultazione 449/2022/R/EEL, p. 38). La potestà di regolazione tariffaria è limitata alle componenti a copertura dei costi di rete e degli oneri generali di sistema (v. art. 23 del decreto legge 23 settembre 2022, n. 144, che modifica l'articolo 57, comma 12, del decreto legge 16 luglio 2020, n. 76).

<sup>21</sup> *Cfr.* il considerando 30 della direttiva 2014/94/UE (secondo cui la creazione e il funzionamento dei punti di ricarica “*dovrebbero essere ispirati ai principi di un mercato concorrenziale con accesso aperto a tutte le parti interessate nello sviluppo ovvero nell'esercizio delle infrastrutture di ricarica*”) e ARERA, doc. 449/2022/R/EEL, cit., p. 39.

<sup>22</sup> V. doc. 1.

<sup>23</sup> Route220 ha denunciato all'Autorità analoghi comportamenti anche di un altro soggetto attivo come CPO.

pratica di compressione dei margini appare emergere anche ipotizzando un utilizzo medio inferiore al 100% (*cf. infra*).

**Tabella 1: prezzi c.d. roaming (“all’ingrosso”) applicati dai CPO - IVA ESCLUSA**

Operatore	Roaming	€/kWh			
		AC	DC <99	DC 100<149	HPC ≥ 150
ENEL X	P2P PCPI	0,550	0,550		
EWIVA	P2P PCPI		0,700	0,700	0,700

**Tabella 2: prezzi al dettaglio a consumo (c.d. “PPU”) praticati dal Gruppo Enel sulla propria app – IVA INCLUSA (fino al 26 marzo 2023)**

Operatore	Roaming	€/kWh			
		AC	DC <99	DC 100<149	HPC ≥ 150
ENEL X	P2P PCPI	0,580	0,890	0,990	0,990

**Tabella 3: canoni mensili Enel X per i c.d. pacchetti o offerte “flat” – IVA INCLUSA (fino al 26 marzo 2023)**

Operatore	Canone € mensile	kWh PRELEVABILI	PREZZO FLAT €/kWh
ENEL X (“LARGE”)	45,00	145	0,31
ENEL X (“SMALL”)	25,00	70	0,36

21. Si noti che i prezzi *roaming* sono tipicamente espressi IVA esclusa nei contratti tra CPO e MSP (*cf. Tabella 1 supra*), mentre i prezzi al dettaglio alla clientela sono indicati IVA inclusa (*cf. Tabelle 2 e 3 supra*). Il segnalante ha dunque prodotto un ulteriore schema di confronto dove anche ai primi è stato aggiunto il valore dell’IVA, per permettere più facilmente la comparazione ed evidenziare la pratica di compressione dei margini denunciata all’Autorità (v. Tabella 4 di seguito).

**Tabella 4: confronto prezzi all'ingrosso e al dettaglio TUTTI IVA INCLUSA (fino al 26 marzo 2023)**

Operatore ENEL X + EWIVA	Prezzi €/kWh CPO <i>roaming</i>	Prezzi €/kWh su app PPU	Prezzi €/kWh su app FLAT (min-max)
AC	0,671	0,580	0,31-0,36
DC	0,671	0,890	0,31-0,36
HPC	0,854	0,990	0,31-0,36

22. Dai dati riportati, secondo Route220, risulterebbe evidente che il *service provider* non ha spazio per alcuna proposta commerciale che possa avvicinarsi a quanto offerto al dettaglio sulla propria *app* da Enel X. Più in particolare, secondo il segnalante, sebbene le tariffe PPU sulle potenze DC e HPC potrebbero consentire una minima marginalità, il prezzo di vendita al dettaglio delle ricariche in AC non consentirebbe alcun margine operativo per gli MSP. La situazione risulterebbe quindi complessivamente molto problematica, considerando la preponderanza delle ricariche in AC ancora alla data attuale (secondo i dati adottati da Route220, circa il 70% di tutte le ricariche effettuate dai propri utenti<sup>24</sup>) e considerando come elemento aggravante la presenza dei pacchetti, che, data la loro crescente diffusione, sono in grado di contribuire (anche per le ricariche DC a HPC) alla dinamica di compressione dei margini denunciata. Route220 ha altresì dichiarato che né da parte di EXWI né da parte di Ewiva sono previsti sconti quantità di nessun tipo nelle tariffe *roaming* applicate agli operatori MSP in grado di replicare in qualche modo la natura di “pacchetto” prevista per i clienti finali al dettaglio.

23. Quale ulteriore aspetto rilevante per il calcolo complessivo dei costi degli MSP per l'accesso alla rete di infrastrutture di ricarica, Route220 riferisce anche di un contributo in quota fissa che gli operatori CPO richiedono per la connessione in *roaming* da parte degli MSP (c.d. *set up fee*). Per ciascuno degli operatori del gruppo Enel attivi come CPO (Enel X e Ewiva), tali quote *una tantum* sarebbero pari a 20.000 euro<sup>25</sup>. Quale ultimo elemento di rilievo per la rappresentazione delle politiche tariffarie segnalate, Route220 ha riferito che sarebbe noto che Enel X offra a particolari clienti *corporate* degli sconti ulteriori sulle tariffe di ricarica. Su tale aspetto il segnalante ha però affermato di non essere in possesso di informazioni di maggior dettaglio.

24. Accanto a tale rappresentazione della condotta di compressione dei margini denunciata, Route220 ha prodotto anche dati di dettaglio circa la consistenza delle varie reti di infrastrutture di

<sup>24</sup> Si noti che, anche a livello di infrastrutture installate, la rete in corrente alternata (AC) risulta ancora allo stato largamente preponderante sul territorio nazionale rispetto alle colonnine a più alta potenza (secondo i dati disponibili – fonte: Motus-E, “Le infrastrutture di ricarica pubbliche in Italia – Quarta Edizione”, cit. - circa l'88% delle infrastrutture di ricarica in Italia è di tipo AC).

<sup>25</sup> Il segnalante ha precisato che tale quota fissa sarebbe prevista per il collegamento c.d. “diretto” tra CPO e MSP, il quale poi non prevede però *fee* ricorrenti per ogni utilizzatore (al contrario, quando un MSP si connette alla rete di un CPO attraverso una delle c.d. “piattaforme” disponibili, non sarebbe prevista una *set up fee* una tantum ma *fee* ricorrenti per ogni utilizzatore).

ricarica sul territorio nazionale, per apprezzare la posizione di mercato dei vari CPO. In particolare, nella propria segnalazione del 2 dicembre 2022, Route220 ha fornito una serie di tabelle elaborate sulla base del proprio database aggiornato al 25 novembre 2022 relativo a tutti i punti di ricarica pubblici installati ed interoperabili in Italia (escludendo punti di ricarica che non sono disponibili senza limitazioni al pubblico), con specificazione del tipo di corrente (corrente continua c.d. DC o corrente alternata c.d. AC) e della potenza massima dichiarata dall'operatore. Si riporta la tabella seguente, in cui sono rappresentati i primi 15 CPO italiani, che abbiano almeno 100 punti di ricarica aperti al pubblico, con il dettaglio circa la loro composizione per tipo di potenza installata.

**Tabella 5: primi 15 CPO italiani con dettaglio punti di ricarica distinti per potenza**

Solo primi 15 Operatori		MIX per POTENZA				TOTALE	% su TOT GENERALE	
Operatore	Categoria	AC	DC <99	DC 100<149	HPC ≥ 150	15 OPER.	%	% Progr.
ENEL X	PA	13.279	1.823	9	7	15.118	49,1%	49,1%
Be Charge	PA	7.175	189	194	6	7.564	24,5%	73,6%
A2A E-mobility S.r.l.	PA	995	134	-	-	1.129	3,7%	77,3%
Neogy srl	PA	882	141	66	12	1.101	3,6%	80,8%
DUEENERGIE	PRIVATA	559	56	10	2	627	2,0%	82,9%
Acea Innovation S.r.l.	PA	425	182	-	-	607	2,0%	84,8%
Hera Comm	PA	473	12	-	-	485	1,6%	86,4%
Ewiva S.r.l.	PA	-	22	49	405	476	1,5%	88,0%
AEVV Impianti	PA	374	80	-	-	454	1,5%	89,4%
Edison	PA	358	2	-	-	360	1,2%	90,6%
Powy (TheF Charging S.r.l.)	PRIVATA	286	2	2	8	298	1,0%	91,6%
Free To X	PA	23	44	-	144	211	0,7%	92,3%
IONITY GmbH	PRIVATA	-	18	-	120	138	0,4%	92,7%
IrenGO	PA	112	6	-	-	118	0,4%	93,1%
Route220	PRIVATA	88	6	9	1	104	0,3%	93,4%
<b>Totale complessivo</b>		<b>25.029</b>	<b>2.717</b>	<b>339</b>	<b>705</b>	<b>28.790</b>	<b>93,4%</b>	
<b>Mix per Presa</b>		<b>86,9%</b>	<b>9,4%</b>	<b>1,2%</b>	<b>2,4%</b>	<b>100,0%</b>		
<b>PA</b>		<b>24.096</b>	<b>2.635</b>	<b>318</b>	<b>574</b>	<b>27.623</b>		
<b>% su Totale Roaming</b>		<b>96,3%</b>	<b>97,0%</b>	<b>93,8%</b>	<b>81,4%</b>	<b>95,9%</b>		

25. Questa selezione rappresenta circa il 93,4% del totale dei punti di ricarica interoperabili presenti in Italia (il segnalante fornisce comunque anche il dettaglio dei punti di ricarica rimanenti, fino alla totalità censita), annoverandosi in totale a novembre 2022 – secondo i dati del segnalante - circa 30.816 punti di ricarica pubblici interoperabili sul territorio nazionale<sup>26</sup>. L'ultima colonna, che rappresenta le relative percentuali calcolate sul totale generale, mostra che circa il 49,1% delle infrastrutture di ricarica complessivamente esistenti e interoperabili afferiscono a Enel X Way, mentre un ulteriore 1,5% afferisce alla JV Ewiva. Il segnalante osserva che “*attraverso la partecipazione di Enel X in Ewiva, la percentuale di questo gruppo rappresenta da sola oltre il 50% del totale dei punti di ricarica interoperabili in Italia, AC + DC*”.

<sup>26</sup> Route220 riferisce altresì che esistono alcuni piccoli *network* non ancora interoperabili, nonostante le previsioni anche normative comunitarie e nazionali che impongano ai CPO di consentire accesso equo e non discriminatorio alle infrastrutture di ricarica. Le condotte di prezzo denunciate comunque implicherebbero – pur a fronte della concessione formale dell'accesso alla rete, ovvero la c.d. interoperabilità – una barriera economica all'effettiva concorrenza esercitabile dagli MSP non integrati (o non sufficientemente integrati) nella detenzione delle infrastrutture di ricarica elettrica in Italia.

***Le informazioni integrative successivamente prodotte***

26. L'Autorità, con comunicazione del 16 dicembre 2022<sup>27</sup>, a cui Route220 ha fornito riscontro il 13 gennaio 2023<sup>28</sup>, ha richiesto una serie di informazioni integrative al segnalante. Le stesse hanno riguardato in primo luogo la distinzione, per le infrastrutture di ricarica indicate, tra quelle ubicate in sede autostradale e non autostradale al fine di qualificare la presenza degli operatori con più specifico riferimento ai mercati rilevanti da individuarsi (*cf. infra*). A tal riguardo, secondo le informazioni integrative fornite da Route220, dei circa 30 mila punti di ricarica esistenti e interoperabili sul territorio nazionale (a novembre 2022), solo circa 313 afferivano a sedime autostradale. Sebbene, quindi, sia atteso un importante sviluppo della rete di colonnine di ricarica in autostrada nel prossimo futuro, anche su impulso di previsioni normative e regolamentari, allo stato esse rappresentano solo l'1% circa dei CP esistenti. Di questi, circa 38 afferiscono a Enel X (la grande maggioranza, 246 CP, afferiscono a Free To X, la società separata di Autostrade per l'Italia dedicata alla mobilità elettrica).

27. È stata inoltre fornita da Route220 la localizzazione delle infrastrutture di ricarica interoperabili censite (con dettaglio fino a un livello comunale), da cui si ricava una presenza del Gruppo Enel piuttosto omogenea su scala nazionale.

28. Sempre con riferimento alle informazioni aggiuntive, è stato chiesto al segnalante anche di fornire una propria stima dei tassi di utilizzo dei pacchetti c.d. *flat* da parte della clientela, per meglio comprendere l'incidenza del fenomeno e, dunque, più correttamente valutare la condotta di compressione dei margini denunciata. Route220 ha affermato di non essere in grado di stimare questo tasso di utilizzo, essendo una informazione riservata interna alle singole aziende. Secondo il segnalante, tuttavia, l'osservazione dei commenti/contributi in rete nei vari *social* e l'analisi delle telefonate di segnalazione che ricevono dai clienti privati, li rende inclini a ipotizzare che la percentuale sia molto elevata e in crescita costante. Sul punto, Route220 ha anche chiarito che le offerte a pacchetto mensile sono comunque particolarmente abbordabili, calcolando l'ammontare dei kWh inclusi; per esempio 100kWh sottintenderebbero una percorrenza media di circa 500km/mese di una vettura elettrica, che non rappresenterebbe una soglia difficilmente raggiungibile (particolarmente abbordabile, dunque, sarebbe risultato il pacchetto *small* di 70 kWh mensili offerto da Enel X Way).

29. È stato poi chiesto a Route220 di illustrare in maggior dettaglio il cambiamento delle politiche tariffarie da parte dei CPO nel corso del 2022. Il denunciante ha indicato che Enel X Way ha proceduto a due distinti aumenti, a far data dal 1° febbraio e 1° ottobre 2022, che hanno condotto allo schema odierno delle tariffe, già precedentemente illustrate. Anche la JV Ewiva (con la quale il contratto di *roaming* è stato sottoscritto in data 1° luglio 2022) ha poi comunicato un successivo aumento a far data dal 21 novembre 2022, che avrebbe condotto ai prezzi *roaming* segnalati. Tali aumenti avrebbero prodotto l'assottigliarsi dei già esili margini di profitto per gli operatori concorrenti non integrati, portando alla decisione di procedere con la denuncia all'Autorità.

---

<sup>27</sup> Doc. 2.

<sup>28</sup> Doc. 3.

30. In data 7 marzo 2023<sup>29</sup>, il segnalante ha poi fornito un ulteriore aggiornamento della fotografia prodotta con riferimento alle infrastrutture di ricarica, aggiornata al 4 marzo 2023, dalla quale emerge un significativo incremento negli ultimi mesi delle infrastrutture complessive in Italia (circa 34.219 punti di ricarica interoperabili sul territorio nazionale) e nella quale la quota di mercato complessiva del gruppo Enel risulta sostanzialmente stabile (circa 48%).

31. Infine, il 14 marzo 2023<sup>30</sup>, Route220 ha rappresentato di essere venuta a conoscenza di un cambiamento delle tariffe praticate al dettaglio da Enel X Way attraverso la propria *app*, con decorrenza dal successivo 27 marzo 2023 (mentre, le tariffe all'ingrosso c.d. "*roaming*" non hanno subito variazioni rispetto a quanto rappresentato nella denuncia di dicembre 2022). In particolare, per quanto riguarda le tariffe a consumo (c.d. PPU), le stesse a decorrere da tale data sarebbero passate, per le infrastrutture di ricarica AC, da 0,58 €/kWh a 0,69 €/kWh, mentre sarebbero rimaste invariate le tariffe per le infrastrutture DC e HPC. Per quanto riguarda le offerte "*flat*" o "*pacchetti*", il piano "Small" è stato rinominato "City", include ora 80 kWh (contro i 70 precedenti) e viene reso disponibile da Enel X a un prezzo di 39 euro (per un equivalente unitario di circa 0,49 €/kWh); il piano "Large" è stato rinominato "Travel", include ora 160 kWh (contro i 145 precedenti) e viene reso disponibile da Enel X a un prezzo di 69 euro (per un equivalente unitario di circa 0,43 €/kWh); infine, è stato creato un nuovo pacchetto "Travel Plus", che include 320 kWh/mese e viene reso disponibile da Enel X a un prezzo di 99 euro (per un equivalente unitario di circa 0,31 €/kWh)<sup>31</sup>. Secondo il segnalante, sebbene i pacchetti più piccoli registrino un aumento, il pacchetto più grande avrebbe aumentato la sua convenienza e appetibilità per i clienti più consumanti, in quanto a parità di prezzo unitario (0,31 €/kWh) è destinato a comprendere una quantità maggiore di kWh disponibili al mese, con ciò mirando Enel X ad aggredire maggiormente il mercato di chi viaggia e ricarica di più. In ogni caso, anche con riferimento al nuovo set di tariffe al dettaglio applicate dal Gruppo Enel sulla propria *app*, Route220 ritiene complessivamente sussistente la pratica denunciata all'Autorità volta ad estromettere i gestori in *roaming* non integrati.

#### IV. VALUTAZIONI

##### *I mercati rilevanti*

32. Il caso in esame concerne il settore della mobilità elettrica, in particolare il segmento relativo alla ricarica su suolo pubblico (o su suolo privato aperto al pubblico)<sup>32</sup>. Si individuano in tale segmento due mercati rilevanti: il mercato a monte della costruzione e gestione di infrastrutture di ricarica pubbliche (c.d. mercato dei CPO) e quello, verticalmente collegato al primo, a valle, della

---

<sup>29</sup> Doc. 4.

<sup>30</sup> Doc. 6.

<sup>31</sup> I nuovi prezzi sono indicati nella comunicazione Enel come "promozionali" e validi fino al 1° agosto 2023.

<sup>32</sup> Per quanto riguarda la ricarica privata, rileva il fatto che è ancora molto diffusa la modalità che consiste nell'utilizzare semplicemente la presa di corrente per uso domestico, sebbene con apposite attrezzature di ricarica. Il cliente, generalmente, quando detiene un impianto di ricarica casalingo è proprietario dello stesso e intestatario del POD (*point of delivery*) che lo alimenta e, dunque, anche del contratto di fornitura dell'energia elettrica. Il POD, in tali casi, può essere unico anche per altri usi, oppure ne può venire creato uno dedicato per alimentare la stazione di ricarica. In tali situazioni, quindi, il cliente non si avvale dei servizi di ricarica offerti dagli operatori specializzati e non vi è alcuna significativa differenza rispetto alla normale fornitura di energia elettrica. Per tali ragioni, il mondo della ricarica privata è stato tradizionalmente escluso dalla definizione dei mercati rilevanti specifica per il settore della mobilità elettrica.

fornitura di servizi di ricarica alla clientela finale (c.d. mercato dei MSP o EMP). Più in particolare, come anticipato, i MSP svolgono l'attività di fornitura dei servizi di ricarica avvalendosi delle infrastrutture di ricarica di uno o (tipicamente) più CPO, con i quali intrattengono specifici rapporti contrattuali (c.d. contratti di interoperabilità). Le due figure possono o meno coesistere in una stessa società (o gruppo societario). A ogni modo, le due attività sono complementari ma non sovrapponibili, né appare indispensabile il loro svolgimento in maniera integrata<sup>33</sup>.

*Il mercato della costruzione e gestione di infrastrutture di ricarica pubbliche (mercato dei CPO)*

**33.** Su tale mercato operano dal lato dell'offerta, le società che si dedicano alla progettazione, installazione e gestione di infrastrutture di ricarica elettrica aperte al pubblico (CPO) e, dal lato della domanda, gli operatori di servizi di ricarica che intermediano l'accesso alle colonnine per i clienti finali (MSP). Questi ultimi hanno generalmente interesse a stabilire il maggior numero possibile di accordi di interoperabilità con i vari CPO attivi sul territorio (anche attraverso apposite piattaforme c.d. di *roaming*), al fine di offrire ai propri clienti l'accesso a una rete quanto più estesa di CP<sup>34</sup>.

**34.** Per quanto riguarda il mercato dei CPO, è stata nei precedenti individuata un'ulteriore segmentazione dello stesso in base alla differente potenza che offrono le infrastrutture di ricarica, dalla quale dipende la diversa durata dei tempi di ricarica del veicolo. In particolare, secondo la linea tracciata dalla Commissione<sup>35</sup> e seguita dall'Autorità<sup>36</sup>, quello delle infrastrutture con potenza pari o superiore ai 100 kW appare rappresentare un mercato distinto rispetto a quello della costruzione e gestione di infrastrutture di ricarica pubbliche di potenza inferiore a tale soglia. Tale conclusione deriva, dal lato della domanda, dalla differenza nel tempo di ricarica, molto inferiore con le ricariche ultra-veloci, e dal lato dell'offerta dalla maggior complessità tecnica e più elevati investimenti che caratterizzano i CP HPC.

**35.** Quale ulteriore elemento di segmentazione, per quanto riguarda l'attività di CPO per le infrastrutture di ricarica su suolo pubblico, si è ritenuto nei precedenti nazionali e comunitari menzionati che lo svolgimento della stessa nelle aree di servizio autostradali individui un mercato distinto rispetto a quello in ambito urbano o extra-urbano non autostradale. Ciò in quanto le specifiche modalità di accesso all'attività di CPO in autostrada, intermedie dal ruolo dei concessionari autostradali, creano un contesto normativo e fattuale del tutto peculiare, che lo differenziano da quello dello svolgimento della medesima attività al di fuori delle aree di servizio autostradali<sup>37</sup>. Nel caso di specie, per la posizione di mercato espressa dalle società del Gruppo

---

<sup>33</sup> Cfr. principalmente casi di concentrazione, a livello comunitario (*COMP/M.8870-E.ON/Innogy*, decisione del 17 settembre 2019) e nazionale (*C12224-Dolomiti energia-Alperia/Alperia Smart Mobility e C12404 - Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, rispettivamente decisi con provvedimento di non avvio istruttoria del 5 giugno 2019 e provvedimento di autorizzazione del 9 dicembre 2021).

<sup>34</sup> Può anche accadere che il MSP abbia definito accordi di *roaming* con un altro MSP, che a sua volta ha concluso con il CPO un accordo di *roaming* (si tratta di un *roaming* di secondo livello, spesso adottato nell'ambito di rapporti tra MSP appartenenti a diversi Stati, al fine di offrire servizi di ricarica pan-europei o internazionali).

<sup>35</sup> Cfr. M8870, cit.

<sup>36</sup> Cfr. C12404, cit.

<sup>37</sup> La Commissione (nel caso M8870) ha lasciato aperta la definizione se, per quel che riguarda le infrastrutture di ricarica su sedime non autostradale, le infrastrutture di ricarica a potenza inferiore a 100 kW vadano ulteriormente distinte tra "*regular*" e "*fast*", oppure se per tali due tipologie si possa considerare un mercato rilevante unitario (tale elemento non è stato finora approfondito dall'Autorità, in quanto il caso C12404 aveva ad oggetto solo infrastrutture di ricarica c.d. HPC). L'Autorità ritiene di considerare in avvio il mercato delle infrastrutture c.d. "*regular*" e "*fast*" quale unitario, riservandosi

Enel, verrà preso a riferimento solo il mercato dell'installazione e gestione di infrastrutture di ricarica – nelle sue segmentazioni in base alla potenza - su sedime non autostradale.

**36.** Per quel che concerne il mercato rilevante in analisi da un punto di vista geografico, nei precedenti citati lo stesso è stato considerato nazionale, con elementi di competizione locale. Più nello specifico, è stato valutato che le modalità (omogenee su base nazionale) di definizione del prezzo per l'utilizzo dei punti di ricarica e la stipula di contratti unici a livello nazionale con i diretti esponenti della domanda (i MSP) inducono a ritenere che il mercato abbia dimensione nazionale. Allo stesso tempo, va considerato che la attrattività per i MSP del servizio offerto da ciascun CPO dipende dalla capacità di far fronte alle esigenze dei clienti finali, che a loro volta si può presumere non siano di norma disposti a ricercare il punto di ricarica pubblico molto al di fuori dell'ambito locale in cui si trovano, in questo in analogia con quanto succede nel mercato del rifornimento carburanti (a meno che si trovino in viaggio). Pertanto, anche se il prezzo è fissato dai CPO a livello nazionale, le diverse situazioni locali possono conferire elementi di potere di mercato, i quali, se presenti in un numero considerevole di ambiti locali, potrebbero riflettersi sulle condizioni di fissazione del prezzo nazionale. Ad ogni buon conto, nel caso di specie, anche in base agli elementi adottati dal segnalante, l'Autorità ritiene di poter individuare in avvio un mercato di dimensione nazionale, potendosi lasciare aperta la possibilità di un'eventuale verifica più approfondita in corso di procedimento.

*Il mercato della fornitura di servizi di ricarica alla clientela finale (mercato dei MSP o EMP)*

**37.** Come più volte menzionato, l'accesso dei detentori di veicoli elettrici alle colonnine di ricarica pubbliche è, di norma, intermediato da soggetti terzi (c.d. EMP o MSP, che rappresentano l'offerta in questo mercato)<sup>38</sup>, i quali offrono il servizio di ricarica agli utenti detentori di un veicolo elettrico (che rappresentano la domanda), unitamente ad altre funzionalità accessorie (es. modalità per il pagamento da remoto, fornitura di ausili per la localizzazione e la prenotazione dei punti di rifornimento, servizi di navigazione, possibilità di ricarica su reti di vari CPO ecc.).

**38.** Al mercato della fornitura dei servizi da parte degli EMP agli utenti finali per l'accesso ai CP pubblici nei precedenti dell'Autorità e della Commissione è stata attribuita una dimensione geografica nazionale, in considerazione tra l'altro del raggio di attività e delle politiche di prezzo degli operatori in esso attivi. Non è apparso opportuno, nel caso di tale mercato, ulteriormente segmentare il medesimo dal punto di vista della potenza delle infrastrutture di ricarica, in quanto – come testimonia anche la denuncia ricevuta – gli MSP forniscono un'offerta completa alla clientela, che contempla l'accesso all'insieme delle infrastrutture di ricarica disponibili in base agli accordi in essere con i vari CPO.

**39.** In corso di procedimento l'Autorità si riserva di valutare se possano costituire mercati rilevanti distinti la fornitura di servizi di MSP a clienti finali privati individuali, da un lato, e a aziende/clienti *business*, dall'altro lato. In particolare, infatti, tale ultimo segmento appare presentare

---

un'eventuale ulteriormente approfondimento sul punto in fase istruttoria, così come, più in generale, una valutazione della bontà della definizione dei mercati rilevanti ricavata dai precedenti di settore e mutuata in questa sede, data la natura di mercato innovativo e in continua evoluzione del comparto in analisi.

<sup>38</sup> La possibilità di pagare una singola sessione di ricarica attraverso ordinari strumenti di pagamento (c.d. ricarica *ad hoc*), sebbene prevista dalla normativa di riferimento, non risulta allo stato in realtà generalmente implementata (*cf.* ARERA, doc. 449/2022/R/EEL, cit., pp. 43-44) e, dunque, il rapporto tra cliente e soggetto gestore delle colonnine di ricarica (o CPO) appare quasi sempre intermediato da un MSP.

caratteristiche specifiche (ad esempio, richiedendo talvolta sia l'installazione di colonnine su suolo privato – locali o parcheggi aziendali – sia la fornitura di servizi di ricarica su suolo pubblico, nonché potendo essere caratterizzato da politiche tariffarie diverse da quelle applicate alla generale clientela *consumer*) che potrebbero giustificare una sua distinta individuazione. Nei precedenti dell'Autorità (e della Commissione) fino a questo momento, a ogni modo, tale segmentazione non è stata delineata, anche data la natura complessivamente nascente del settore della mobilità elettrica e, dunque, la progressiva definizione dei ruoli ancora in corso. L'Autorità ritiene dunque di mantenere in avvio una definizione del mercato dei servizi di ricarica elettrica alla clientela unitaria, fatta salva la possibilità di operare ulteriori approfondimenti in sede istruttoria.

### ***La posizione dominante***

**40.** Presupposto applicativo dell'articolo 102 TFUE è, come noto, la sussistenza di una posizione dominante in capo all'impresa che pone in essere le condotte ritenute abusive. In particolare, nei casi di *margin squeeze*, la dominanza va accertata sul mercato a monte, ovvero il mercato dell'input il cui prezzo di fornitura all'ingrosso ai concorrenti non integrati, nel rapporto con il prezzo praticato dall'impresa dominante al dettaglio sul collegato mercato a valle, appare idoneo a determinare il fenomeno di compressione dei margini in cui si sostanzia la condotta abusiva<sup>39</sup>. Nel caso di specie, dunque, la dominanza va accertata sul mercato dell'installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica (mercato dei CPO, a monte), mentre le condotte e gli effetti abusivi escludenti si esplicano sul mercato della fornitura dei servizi di ricarica elettrica alla clientela (mercato dei MSP, a valle).

**41.** Nel mercato dell'installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica, il Gruppo Enel (attivo su di esso attraverso la partecipazione totalitaria in Enel X Way Italia e attraverso la partecipazione al 50% nella JV Ewiva) detiene – sulla base dei dati forniti dal segnalante, di novembre 2022 – circa il 49,1% del complesso delle infrastrutture di ricarica elettrica attive e interoperabili sul territorio nazionale, tramite EXWI; oltre a ciò va considerata anche la quota di mercato riferibile alla JV Ewiva, che si attestava su circa l'1,5% delle infrastrutture di ricarica complessivamente esistenti in Italia a quella data. Tale posizione di mercato – che sarà oggetto di verifica nel corso del procedimento – appare sostanzialmente confermata anche sulla base degli ultimi dati inviati dal segnalante, aggiornati al 4 marzo 2023<sup>40</sup>.

**42.** Le quote di mercato sopra evidenziate vanno più attentamente considerate con specifico riferimento alle segmentazioni del generale mercato dei CPO nei mercati rilevanti individuati dai precedenti di settore. In particolare, sul mercato nazionale delle infrastrutture di ricarica a bassa o media potenza (AC o DC<100 kW) su sedime non autostradale, per il Gruppo Enel le infrastrutture risultano afferire essenzialmente alla sola Enel X Way Italia, che detiene su tale segmento il 50,8% del mercato (47,8% a dati di marzo)<sup>41</sup>.

---

<sup>39</sup> Secondo la giurisprudenza rilevante, infatti, sussiste una condotta di MS contraria all'art. 102 TFUE qualora, unitamente ad altre condizioni, “*un'impresa verticalmente integrata vende un prodotto o un servizio ai concorrenti su un mercato a monte in cui è dominante e compete con tali imprese su un mercato a valle per il quale il prodotto o il servizio è un input*” (Consiglio di Stato, 15 maggio 2015, n. 247, caso A428 – *Wind-Fastweb/Condotte Telecom Italia*, par. 9.2; TAR Lazio, sez. I, 15 settembre 2021, n. 9803, caso A500-*Prezzi servizi aziendali*, par. 11).

<sup>40</sup> *Cfr.* doc. 4, cit.

<sup>41</sup> Su questo segmento non appare invece di rilievo la posizione della JV Ewiva, in quanto la stessa è più specificamente dedicata allo sviluppo e gestione di infrastrutture di ricarica HPC (sebbene risultino comunque esistenti, a dati del

43. Sul mercato nazionale delle infrastrutture di ricarica ad alta potenza (c.d. HPC, >100 kW), sempre su sedime non autostradale, rileva invece principalmente la posizione della JV Ewiva (controllata paritariamente da Enel X Way e Volkswagen), specializzata in tale tipo di infrastrutture, che secondo i dati forniti dal segnalante risulta detenere il 41,2% (43,9% a marzo 2023) del complesso delle infrastrutture attualmente esistenti e interoperabili in Italia. Un ulteriore 2,2% (a marzo 2023) di questo segmento afferisce alla stessa Enel X Way Italia, che appare detenere anche infrastrutture ad alta potenza gestite autonomamente rispetto alla JV. A soggetti riconducibili al Gruppo Enel appare dunque afferire a dati di marzo circa il 46% complessivo delle infrastrutture HPC attive e interoperabili in Italia.

44. Inoltre, la posizione del Gruppo Enel come *leader* di mercato si può ricavare anche da altri fattori significativi. In particolare, lo stesso Gruppo attraverso Enel X Way (e, in co-partecipazione con VW, anche attraverso la JV Ewiva) rappresenta senz'altro un soggetto che ha perseguito e sta perseguendo politiche di investimento massicce nel settore (dunque, anche in una prospettiva dinamica, la posizione di mercato appare destinata a restare significativa).

45. A ciò si aggiunge la forza economica e di *brand* che detiene in tutta la filiera elettrica, considerata la natura di *incumbent* storico *ex* monopolista del settore. Ad esempio, in particolare, quale soggetto distributore su circa l'85% del territorio nazionale, le società del Gruppo Enel potrebbero avere una posizione di vantaggio competitivo in relazione all'ottenimento degli allacci alla rete elettrica necessari e preliminari all'installazione di infrastrutture di ricarica sul territorio, così come un possibile vantaggio competitivo derivante da rapporti consolidati con gli Enti Locali, spendibile nell'ambito dei procedimenti prodromici all'ottenimento delle necessarie autorizzazioni all'installazione di infrastrutture di ricarica su suolo pubblico, di cui non godono gli operatori di minori dimensioni. Tali elementi costituiscono possibili barriere all'entrata nel mercato dei CPO per lo sviluppo di reti di ricarica alternative.

46. Alla luce dell'insieme di tali considerazioni, si ritiene di poter configurare in capo al Gruppo Enel (attraverso le società con cui lo stesso opera nel settore della mobilità elettrica in Italia) una posizione dominante sui mercati a monte della installazione e gestione di infrastrutture di ricarica elettrica di varie potenze su sedime non autostradale sul territorio nazionale.

#### ***Le condotte abusive escludenti***

47. La segnalazione di Route220 e le successive integrazioni riguardano una presunta condotta abusiva posta in essere da Enel X Way ed Ewiva e consistente in una compressione dei margini del segnalante, nella sua attività di MSP, che appare idonea a impedire o limitare fortemente la possibilità di competere efficacemente nel mercato a valle della fornitura dei servizi di ricarica agli utenti finali. La condotta, più in generale, appare poter essere idonea a ostacolare la concorrenza attuale e potenziale nei servizi di ricarica elettrica da parte di soggetti non integrati (o non sufficientemente integrati) anche nella detenzione di infrastrutture di ricarica.

48. In particolare, i prezzi al dettaglio praticati agli utenti da Enel X Way sulla propria *app* appaiono inferiori a quelli praticati all'ingrosso da EXWI ed Ewiva ai MSP concorrenti, come riferiti dal segnalante. Le evidenze riportate *supra* nella Tabella n. 4 mostrano infatti che, nel caso delle tariffe di ricarica *pay-per-use* e avuto riguardo ai punti di ricarica in AC, il margine tra il prezzo c.d.

---

segnalante di marzo 2023, 31 CP di potenza inferiore a 100kW in capo alla stessa, per una quota trascurabile pari a circa lo 0,10% del mercato).

*roaming* all'ingrosso e quello al dettaglio offerto ai clienti di EXW appare negativo (almeno fino alla rimodulazione annunciata da EXW con effetto dal 27 marzo 2023).

49. Il differenziale negativo tra i prezzi *roaming* e i prezzi al dettaglio risulterebbe poi ancor più significativo ove si considerino le offerte *flat* praticate da Enel X Way, in base alle quali la negatività del margine tra i prezzi *roaming* e i prezzi unitari al dettaglio riguarda anche i punti di ricarica in DC e HPC<sup>42</sup>. Nella misura in cui la soglia di accesso a tali pacchetti non risulti elevata<sup>43</sup>, le offerte *flat* possono rappresentare un'alternativa estremamente conveniente per il consumatore rispetto alla tariffa *pay-per-use* e risultano, inoltre, un elemento caratterizzante l'offerta ai grandi clienti aziendali nell'ambito dei servizi di *fleet-management*<sup>44</sup>.

50. La descritta condotta deve essere valutata anche tenendo in considerazione la preponderanza dei punti di ricarica in AC sul territorio nazionale e il loro utilizzo prevalente da parte degli utenti dei punti di ricarica su suolo pubblico, la assoluta prevalenza della componente di costo rappresentata dalla tariffa di *roaming* praticata da EXWI ed Ewiva nell'offerta dei MSP, nonché il numero, la diffusione e la presenza capillare dei punti di ricarica del Gruppo Enel sul territorio nazionale, tali da renderli un elemento imprescindibile per l'MSP non integrato che intenda offrire al cliente un servizio competitivo, completo e affidabile.

51. La condotta abusiva appare potersi riscontrare anche con riferimento al nuovo *set* di tariffe introdotto al dettaglio da Enel X Way con decorrenza 27 marzo 2023, dal momento che il margine negativo tra tariffe all'ingrosso e al dettaglio permane con riferimento ai pacchetti, anche così come riformulati, e che il margine per le tariffe PPU appare estremamente ridotto.

52. La condotta descritta quindi, ove effettivamente riscontrata, appare idonea a configurare una violazione dell'articolo 102 TFUE, in quanto suscettibile di compromettere la capacità competitiva dei MSP rispetto all'operatore dominante nel mercato a monte della costruzione e gestione dei punti di ricarica e integrato a valle nel mercato della fornitura di servizi di ricarica alla clientela finale.

53. Infatti, i prezzi praticati da EXWI e Ewiva all'ingrosso – in ragione dei margini negativi o comunque estremamente ridotti – non consentirebbero agli MPS di poter operare in maniera redditizia sul mercato a valle e appaiono idonei ad escludere da tale mercato gli operatori MSP attivi, nonché a limitare l'eventuale ingresso di altri operatori non integrati interessati ad essere presenti nel mercato in via di sviluppo degli MSP<sup>45</sup>.

54. La condotta in questione potrebbe altresì configurare una ipotesi di discriminazione interna-esterna, nella misura in cui il diverso prezzo applicato da EXWI ed Ewiva ai concorrenti nel mercato dei servizi di MSP rispetto alla propria società collegata attiva in quel mercato, sia idoneo a

---

<sup>42</sup> Le offerte *flat* risultano infatti sistematicamente inferiori di più del 50% del prezzo *roaming*, riferito a tutte le tipologie di ricarica (sia AC, che DC e HPC).

<sup>43</sup> La soglia prevista per il pacchetto meno economico, ossia quello di 25 euro/mese per 70kWh prelevabili, corrisponde a circa 350 km al mese (in linea con la percorrenza media stimata di un veicolo BEV, pari a 5.000-20.000 km/anno; *cf.* E-Mobility Report 2022, cit., p. 315). Anche ipotizzando un eventuale utilizzo non integrale dei pacchetti da parte della clientela finale (es. 70-80%), il prezzo unitario al dettaglio permarrrebbe comunque sensibilmente inferiore ai prezzi all'ingrosso praticati al segnalante.

<sup>44</sup> Il servizio si basa su tariffe uniche a livello nazionale, scontate rispetto alle tariffe ai clienti *private*, e integra insieme alla ricarica anche servizi aggiuntivi inerenti alla gestione della flotta che il cliente *corporate* mette a disposizione dei propri dipendenti (o clienti).

<sup>45</sup> Il mercato della fornitura di servizi di ricarica per veicoli elettrici rappresenta – come sopra descritto – un ambito di sviluppo di nuovi servizi a sostegno della mobilità elettrica, in cui gli operatori integrano – oltre alla funzione di ricarica del veicolo – servizi aggiuntivi e accessori anche a carattere innovativo.

determinare uno svantaggio competitivo per i concorrenti MSP, mediante l'innalzamento dei costi da questi sostenuti per competere nel mercato a valle. In particolare, le offerte tariffarie di tipo *flat* – che EXWI ed Ewiva non appaiono rendere disponibili in alcun modo agli MSP – e quelle particolarmente basse dedicate alle stazioni di ricarica in AC, di più largo utilizzo da parte degli utenti dei servizi di ricarica, presentano possibili profili di non replicabilità da parte dei concorrenti, tali da indurli a distogliere risorse finanziarie per compensare lo svantaggio economico e competere efficacemente nel mercato dei servizi di MSP, innalzandone i costi di accesso e di permanenza sul mercato.

**55.** In tal modo, la condotta inciderebbe in maniera sensibile sullo sviluppo di un modello di *business* innovativo e in grado di indurre una concorrenza sul prezzo dei servizi di ricarica e consentirebbe altresì a EXW di poter consolidare la posizione detenuta nel mercato degli MSP tramite la *app* “Enel X Way”, possibilmente rilevante anche nella prospettiva della raccolta e dello sfruttamento commerciale di dati (es. abitudini di ricarica del proprio veicolo elettrico) relativi agli utenti.

**56.** Gli effetti della condotta in esame, oltre ad avere un impatto diretto sul mercato dei servizi di mobilità offerti dagli MSP<sup>46</sup>, appaiono suscettibili di propagarsi anche sul mercato a monte della costruzione e gestione delle infrastrutture di ricarica (mercato dei CPO), laddove la condotta sia idonea a impedire o rendere più difficile il raggiungimento da parte degli MSP di una scala minima efficiente, al fine di poter operare anche nell'attività di realizzazione di punti di ricarica, così consentendo alle società del Gruppo Enel di rafforzare la posizione dominante ivi detenuta, ovvero laddove la presenza di MSP concorrenti non verticalmente integrati favorisca l'interoperabilità tra reti di ricarica facenti capo a diversi CPO.

#### ***Il pregiudizio al commercio intraeuropeo***

**57.** Sulla base degli elementi esposti, appare sussistere un potenziale pregiudizio al commercio intra-europeo, tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri, conformemente alla Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07<sup>47</sup>.

**58.** Al riguardo, occorre considerare che le condotte di EXWI ed Ewiva investono mercati nazionali, come sopra più ampiamente descritti, che costituiscono una parte sostanziale del mercato comune e sono idonee, quindi, a produrre effetti nei confronti di operatori sia italiani sia stranieri, attivi o interessati a entrare nei mercati della fornitura dei servizi di ricarica per veicoli elettrici.

**59.** Di conseguenza, la fattispecie oggetto del presente procedimento appare idonea a pregiudicare il commercio tra gli Stati membri dell'Unione europea e, pertanto, ad integrare gli estremi di una violazione dell'articolo 102 del TFUE.

---

<sup>46</sup> In questa prospettiva, gli effetti della condotta abusiva andrebbero a vantaggio di EXW, che opera come MSP. Si ritiene tuttavia che anche Ewiva (che non opera come MSP) possa essere strumento dell'attuazione della condotta del gruppo Enel (appare significativa, al riguardo, anche la circostanza che una stessa persona fisica risulta da visure camerali Amministratore Unico di Enel X Way Italia S.r.l. e AD di Ewiva S.r.l.).

<sup>47</sup> “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.

RITENUTO, pertanto, che i comportamenti posti in essere da Enel X Way Italia S.r.l., Enel X Way S.r.l. ed Ewiva S.r.l., per le ragioni sopra esposte, appaiono configurare una possibile violazione dell'articolo 102 del TFUE;

#### DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti di Enel X Way Italia S.r.l., Enel X Way S.r.l. ed Ewiva S.r.l., per accertare l'esistenza di possibili violazioni della concorrenza ai sensi dell'articolo 102 del TFUE;

b) la fissazione del termine di giorni sessanta, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle parti del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Trasporti, Energia e Ambiente del Dipartimento per la Concorrenza 2 di questa Autorità almeno quindici giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la Dott.ssa Giulia Battista;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione, presso la Direzione Trasporti, Energia e Ambiente del Dipartimento per la Concorrenza 2 di questa Autorità, dai legali rappresentanti delle Parti o da persone da essi delegate;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 30 giugno 2024.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

## OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

### **C12522 - COMPUTER GROSS/ALTINIA DISTRIBUZIONE**

*Provvedimento n. 30573*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 28 marzo 2023;

SENTITA la Relatrice, Professoressa Elisabetta Iossa;

VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione della società Computer Gross S.p.A., pervenuta in data 2 febbraio 2023;

VISTA la richiesta di informazioni inviata, in data 22 febbraio 2023, a Computer Gross S.p.A. con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le informazioni pervenute, in data 9 marzo 2023 e le integrazioni pervenute in data 15 marzo 2023, da parte di Computer Gross S.p.A.;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

#### **I. LE PARTI**

1. Computer Gross S.p.A. (di seguito Computer Gross) è una società italiana interamente controllata da SESA S.p.A. (di seguito SESA).

2. L'attività prevalente della suddetta Società consiste nel commercio all'ingrosso, in Italia e all'estero, di calcolatori e relativi accessori, apparecchiature e programmi per l'informatica; formazione di programmi per calcolatori e organizzazione aziendale; produzione di manuali per l'uso di calcolatori, elaborazione e immissione di immagini per conto terzi; manutenzione e riparazione di calcolatori e di apparecchi per l'informatica in genere; assemblaggio di calcolatori e/o di loro parti; locazione di calcolatori e di apparecchi per l'informatica in genere; *co-working*<sup>1</sup>.

Il fatturato totale del gruppo acquirente<sup>2</sup>, secondo quanto dichiarato in sede di notifica, è stato per il 2022 circa [2-3]\* miliardi di euro, di cui [2-3] miliardi di euro realizzati in Italia.

3. Oggetto di acquisizione è la società Altinia distribuzione S.p.A. (di seguito Altinia), [omissis].

---

<sup>1</sup> Consente a più persone di lavorare in maniera indipendente condividendo il proprio sapere attraverso la condivisione di attrezzature, infrastrutture e servizi.

<sup>2</sup> [omissis].

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

4. Altinia è una società attiva nel settore della distribuzione all'ingrosso e il noleggio di macchine e attrezzature per l'ufficio (*Information technology*). Nel 2021 il fatturato nazionale è stato pari a circa [31-100] milioni di euro.

## II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'Operazione comunicata consiste nell'acquisto a titolo oneroso, da parte di Computer Gross, di una partecipazione azionaria di controllo del capitale sociale di Altinia pari al 55%, attraverso la quale Computer Gross S.p.A. eserciterà da subito il controllo esclusivo su Altinia Distribuzione S.p.A.

6. L'Accordo Quadro sottoscritto dalle Parti prevede obblighi di non concorrenza<sup>3</sup> [omissis].

## III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

7. L'operazione comunicata, in quanto finalizzata all'acquisizione del controllo esclusivo di parte di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/1990 non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva 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 517 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

8. Il patto di non concorrenza sopra richiamato costituisce una restrizione direttamente connessa e necessaria alla realizzazione dell'operazione, in quanto strettamente funzionale alla salvaguardia del valore dell'azienda acquisita, solo limitatamente a un periodo di due anni e con riferimento ad un ambito merceologico e geografico strettamente limitato all'attuale ambito di operatività della società oggetto di acquisizione<sup>4</sup>.

## IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

### *Il mercato del prodotto e geografico interessati*

9. L'operazione in esame interessa il settore dell'*Information Technology*. In particolare, per quanto concerne il mercato rilevante, è da ritenersi quello della distribuzione al dettaglio di prodotti, apparecchiature e programmi informatici. L'offerta di ambedue le società è infatti destinata a distributori di prodotti IT "professionali" e non ai consumatori finali.

10. In considerazione dell'attività svolta dalle parti della presente operazione e sulla base dei precedenti nazionali e comunitari, il mercato rilevante nel caso in esame va individuato nella distribuzione all'ingrosso di prodotti IT effettuata nei riguardi di rivenditori professionali indipendenti<sup>5</sup>. Ambedue le società operano in questo mercato, pur avendo una diversa specializzazione. Altinia Distribuzione si focalizza sulla distribuzione all'ingrosso di prodotti e

---

<sup>3</sup> [omissis].

<sup>5</sup> Si vedano il provvedimento n. 25939 del 23 marzo 2016, caso C12036 – *Esprinet/Ramo di azienda di Edslan*, e il provvedimento n. 26811 del 18 ottobre 2017, caso C12118 – *Computer Gross Italia/ICOS*.

soluzioni informatiche per il segmento *printing*, mentre la gamma di prodotti forniti da Computer Gross ha uno spettro più ampio, interessando sia la rivendita all'ingrosso di *hardware* sia di *software*, nonché servizi pacchettizzati.

**11.** Sotto il profilo geografico, in considerazione dell'ambito di operatività dell'impresa oggetto di acquisizione, il mercato può essere considerato di dimensione nazionale<sup>6</sup>.

#### ***Effetti dell'operazione***

**12.** Sulla base delle informazioni prodotte in sede di notifica, nell'ambito del complessivo mercato dei servizi IT nel 2021, a livello nazionale la parte acquirente fa registrare una quota di mercato stimata al [15-20%] nel 2021, e al [15-20%] nel 2022, mentre Altinia nel 2021 registra una quota di mercato stimata pari a [inferiore all'1%]. Pertanto, a seguito dell'operazione, la quota della parte acquirente subirà un incremento marginale e si attesterà su una quota pari al [15-20%] e non andrà ad alterare gli assetti del mercato. Quanto poi al contesto competitivo, va considerato che nel mercato di riferimento dei servizi IT operano tra i principali concorrenti le società Esprinet S.p.A. con quota di mercato superiore, Tech Data Italia S.r.l. e Ingram Micro S.r.l. con quote di mercato comparabili alla quota raggiunta dall'acquirente a seguito dell'operazione in esame.

**13.** In conclusione, in considerazione delle quote di mercato detenute dalle Parti interessate, della presenza di importanti concorrenti, l'operazione in esame non appare suscettibile di modificare in maniera sostanziale la struttura e le dinamiche competitive del mercato interessato.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

RITENUTO, altresì, che le clausole di non concorrenza pattuite sono accessorie alla presente operazione nei soli limiti sopra precisati, e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, tali clausole nella misura in cui si realizzino oltre la durata ivi indicata;

### DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

---

<sup>6</sup> Tale definizione geografica risulta coerente con i precedenti della Commissione europea che ha ritenuto possibile una dimensione nazionale in considerazione delle specificità linguistiche, dell'organizzazione dell'attività di distributori e rivenditori e delle caratteristiche dei servizi forniti in termini di consegna e servizi post-vendita. Si vedano, tra le altre, decisioni della Commissione europea del 28 aprile 2008 sul caso COMP/M.5091 – Tech Data/Scribona e dell'11 ottobre 2012 sul caso COMP/M.6685 – Ingram Micro/Brightpoint.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

## DIRITTI TELEVISIVI

### SR43B - LEGA CALCIO SERIE A/ASSEGNAZIONE DIRITTI AUDIOVISIVI CAMPIONATI DI CALCIO 2027/2028 - 2028/2029

Provvedimento n. 30575

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 28 marzo 2023;

SENTITA la Relatrice, Professoressa Elisabetta Iossa;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il Decreto Legislativo 9 gennaio 2008, n. 9, recante *“Disciplina della titolarità e della commercializzazione dei diritti audiovisivi sportivi e relativa ripartizione delle risorse”* (di seguito, *“Decreto Legislativo n. 9/2008”*, *“Decreto Melandri”* o semplicemente il *“Decreto”*);

VISTO, in particolare, l'articolo 6, comma 1, del citato Decreto Legislativo, in base al quale la Lega Nazionale Professionisti è tenuta a predeterminare, per le competizioni calcistiche di propria competenza, linee guida *“per la commercializzazione dei diritti audiovisivi recanti regole in materia di offerta e di assegnazione dei diritti audiovisivi medesimi, criteri in materia di formazione dei relativi pacchetti e le ulteriori regole”*, in modo da garantire ai partecipanti alle procedure competitive *“condizioni di assoluta equità, trasparenza e non discriminazione”*;

VISTO, inoltre, l'articolo 6, comma 6, dello stesso Decreto Legislativo, in cui è stabilito che l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato verifichino, per i profili di rispettiva competenza, la conformità delle linee guida ai principi e alle disposizioni del Decreto Legislativo n. 9/2008 e le approvino entro sessanta giorni dal ricevimento delle stesse;

VISTE le Linee Guida di cui al Decreto Legislativo n. 9/2008, trasmesse dalla Lega Nazionale Professionisti Serie A in data 24 febbraio 2023;

VISTI i contributi forniti in data 10 marzo 2023 da alcuni operatori delle telecomunicazioni e da soggetti attivi nella commercializzazione dei diritti audiovisivi, nonché da una associazione di consumatori, nell'ambito della consultazione pubblica indetta dall'Autorità con delibera del 28 febbraio 2023;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

#### I. LA LEGA NAZIONALE PROFESSIONISTI SERIE A

1. La Lega Nazionale Professionisti Serie A (di seguito, anche *“Lega Calcio Serie A”* o *“Lega Serie A”* o *“LNPA”*) associa in forma privatistica le società sportive affiliate alla Federazione Italiana Gioco Calcio (*“FIGC”*) che partecipano al Campionato di Serie A e che, a tal fine, si avvalgono delle prestazioni di calciatori professionisti. Essa organizza le seguenti competizioni sportive:

Campionato di Serie A, Coppa Italia, Supercoppa, Campionato Primavera, Coppa Italia Primavera e Supercoppa Primavera.

2. La Lega Serie A, in qualità di organizzatore delle competizioni suddette, ai sensi del Decreto Melandri, è contitolare, insieme alle società sportive che partecipano agli eventi, dei diritti audiovisivi relativi alle competizioni che organizza. Secondo le previsioni del suddetto Decreto e dello Statuto-Regolamento della Lega Serie A, quest'ultima è il soggetto preposto alla commercializzazione dei diritti audiovisivi relativi alle competizioni che organizza<sup>1</sup>.

3. In applicazione dell'articolo 6 del Decreto, la Lega Serie A ha trasmesso, in data 17 ottobre 2022, le "Linee Guida per la vendita centralizzata dei diritti audiovisivi relativi alle stagioni sportive 2024/2025 - 2025/2026 - 2026/2027", che sono state poste a consultazione in data 26 ottobre 2022 e approvate dall'Autorità con delibera del 13 dicembre 2022.

4. Il Decreto Melandri è stato poi recentemente novellato per mezzo della legge 13 gennaio 2023, n.6, di conversione del Decreto-Legge 18 novembre 2022, n.176, (recante "Misure urgenti di sostegno nel settore energetico e di finanza pubblica", il c.d. "Aiuti-quater"), che, in particolare ha modificato l'articolo 10, comma 1, estendendo la durata massima possibile dei contratti di licenze da tre a cinque anni.

5. A seguito di tale modifica normativa, in data 24 febbraio 2023, la Lega Serie A ha trasmesso le "Linee Guida per la vendita centralizzata dei diritti audiovisivi relativi alle stagioni sportive 2024/2025 - 2025/2026 - 2026/2027-2027/2028-2028/2029" (di seguito, "Linee Guida").

6. In data 28 febbraio 2023 l'Autorità ha avviato una consultazione pubblica in merito alle Linee Guida, che si è conclusa in data 10 marzo 2023.

## II. IL CONTENUTO DELLE LINEE GUIDA

7. Le Linee Guida presentano, in termini di criteri di formazione dei pacchetti esclusivi, di procedure di assegnazione, di regole per i diritti assegnati e non esercitati e di previsioni circa l'offerta di un canale proprio della Lega, le medesime caratteristiche del testo posto a consultazione pubblica e approvato con delibera del 13 dicembre 2022<sup>2</sup>.

8. A differenza del testo approvato, la presente versione delle Linee Guida prevede la possibilità per la Lega di commercializzare i propri diritti sportivi per un ciclo di durata di quattro o di cinque anni<sup>3</sup>.

## III. I CONTRIBUTI ALLA CONSULTAZIONE PUBBLICA

9. Il 28 febbraio 2023 è stata avviata la consultazione pubblica concernente le Linee Guida predisposte dalla Lega Serie A e trasmesse in data 24 febbraio 2023.

---

<sup>1</sup> V. provv. n. 28097, "SR34 - LEGA CALCIO SERIE A/ASSEGNAZIONE DIRITTI AUDIOVISIVI CAMPIONATI DI CALCIO 2021/2022 - 2022/2023 - 2023/2024" del 13 dicembre 2022. V. in particolare il paragrafo n. 2.

<sup>2</sup> V. provv. n. 28097, "SR34 - LEGA CALCIO SERIE A/ASSEGNAZIONE DIRITTI AUDIOVISIVI CAMPIONATI DI CALCIO 2021/2022 - 2022/2023 - 2023/2024" del 13 dicembre 2022. V. in particolare i paragrafi nn. 5-59.

<sup>3</sup> Invero, si segnala che i requisiti di ammissibilità dell'offerta di cui al paragrafo n. 35 delle Linee Guida sono stati modificati è stata inserita una previsione circa gli obblighi "in materia di rilevazioni degli indici d'ascolto secondo i parametri definiti dall'AGCOM, da ultimo con la delibera 194/21/CONS".

**10.** I contributi alla consultazione pubblica sono pervenuti in data 10 marzo 2023 da parte di tre operatori attivi nella commercializzazione di diritti audiovisivi, un operatore di telecomunicazione e una associazione di consumatori.

**11.** In via preliminare, il contributo degli operatori si è incentrato sulla principale modifica apportata dalla LNPA alle proprie Linee Guida, ovvero la possibilità di commercializzare i diritti di trasmissioni per una durata di cinque stagioni.

**12.** Un operatore attivo nella commercializzazione di diritti audiovisivi si è incentrato sulle conseguenze operative e di business derivanti dalla durata quinquennale della licenza, sottolineando i miglioramenti dal punto di vista economico e finanziario di poter pianificare meglio i propri investimenti e accedere in maniera più agevole a finanziamenti. Il medesimo operatore ha rilevato, inoltre, un possibile incremento del potere negoziale con i fornitori e un orizzonte più ampio per raggiungere efficientamenti. Dal punto di vista commerciale, inoltre, l'operatore in questione ritiene che la durata più ampia consenta di adottare politiche commerciali di maggior successo, volte anche alla fidelizzazione dei clienti e alla stabilizzazione della propria base di utenti, anche in ragione della possibilità di introdurre innovazioni tecnologiche. Per queste ragioni, l'operatore, accoglie con favore la possibilità di portare la durata dei contratti di licenza a cinque anni.

**13.** Ulteriori due operatori attivi nella commercializzazione di diritti audiovisivi non hanno rilevato problematiche legate all'estensione temporale delle licenze, richiamando il loro contributo alle considerazioni già espresse nella precedente consultazione<sup>4</sup>.

**14.** Un operatore attivo nei servizi di telecomunicazioni nel proprio contributo ha, in primo luogo, ricordato che la disponibilità di una offerta audiovisiva con contenuti *premium*, quali quelli in oggetto, rappresenta una leva commerciale fondamentale per operatori attivi nelle telecomunicazioni, che appaiono proiettati ad associare l'offerta di servizi di connettività Internet con contenuti di intrattenimento *premium* al fine di rendere più appetibile la propria offerta commerciale. Pertanto, l'assegnazione dei diritti sportivi può generare un assetto di mercato caratterizzato da una elevata concentrazione dei diritti in capo a pochi operatori. In particolare, l'ampliamento della durata dei diritti sportivi, pone, secondo alcuni operatori, il serio rischio del consolidamento di assetti di mercato suscettibili di pregiudicare lo sviluppo della concorrenza dei servizi media e broadband.

**15.** Tale circostanza suggerisce, secondo tale operatore, la necessità di riduzione delle esclusive derivanti dall'assegnazione dei pacchetti. Tra le possibili soluzioni, sono state proposte la creazione di offerte all'ingrosso disponibili contemporaneamente su più piattaforme e più operatori pay-tv, tramite la promozione di un sistema di regole tale da incentivare il massimo sfruttamento dei diritti da parte di più operatori pay-tv e nell'ambito nel maggior numero possibile di offerte audiovisive. In particolare, secondo l'operatore, sarebbe opportuna la previsione di un sistema di aggiudicazione delle partite – probabilmente neutrale rispetto al numero di pacchetti – che sia caratterizzato dalla assenza di esclusive o di altri meccanismi contrattuali, anche in considerazione del fatto che, nel caso di specie, la durata delle esclusive e il loro possibile uso in chiave anti competitiva andrebbe a produrre i suoi effetti per un periodo di durata significativo. Tale operatore ha inoltre ricordato le potenziali restrizioni alla concorrenza derivanti da eventuali allocazioni delle licenze a soggetti

---

<sup>4</sup> V. provv. n. 28097, "SR34 - LEGA CALCIO SERIE A/ASSEGNAZIONE DIRITTI AUDIOVISIVI CAMPIONATI DI CALCIO 2021/2022 - 2022/2023 - 2023/2024" del 13 dicembre 2022, paragrafi nn. 60 - 85.

verticalmente integrati nei mercati della fornitura dei servizi broadband, auspicando l'introduzione di un sistema di regole che possa prevenire tale fenomeno.

16. Infine, l'intervento di una associazione di consumatori ha sottolineato che la LNPA, nella sua veste di titolare dei diritti, dovrebbe essere soggetto attivo nella vigilanza dei servizi resi dagli operatori licenziatari, e proteggere i consumatori da eventuali disservizi derivanti dall'attività degli stessi operatori, anche tramite la predisposizione di meccanismi di indennizzo automatico e diretto nei confronti dei consumatori.

#### IV. L'ESPERIENZA DEI CAMPIONATI ESTERI

17. Alla luce della modifica normativa intervenuta, che ha esteso la durata massima possibile dei contratti di licenza da tre a cinque anni, appare opportuno esaminare la normativa, la prassi e le condizioni competitive dei maggiori campionati nazionali delle federazioni aderenti all'Unione Europea delle Federazioni Calcistiche Europee (di seguito "UEFA")<sup>5</sup>.

18. Tale analisi non può prescindere dalle valutazioni espresse dalla Commissione europea (di seguito la "Commissione") in relazione alla vendita congiunta di diritti sportivi audiovisivi delle competizioni internazionali UEFA e, in particolare, della UEFA Champions League. In tale occasione, la Commissione ha autorizzato la vendita congiunta di diritti sportivi audiovisivi da parte delle associazioni calcistiche per conto delle società calcistiche (in contrapposizione alla vendita di tali diritti da parte delle società stesse), in applicazione dell'attuale articolo 101, par. 3, del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (di seguito "TFUE") a condizione che fossero soddisfatte condizioni rigorose, proprio per mitigare il rischio di effetti di preclusione sui mercati a valle, dovuti all'esclusiva e all'accorpamento dei diritti. Tali condizioni includevano, tra le altre: la vendita di diritti sportivi audiovisivi attraverso procedure di gara aperte e trasparenti; una limitazione della durata dei diritti (di norma non superiore a tre anni); e la suddivisione dei diritti in diversi pacchetti per consentire a più concorrenti di acquisire i diritti<sup>6</sup>

19. A partire da tale precedente, gli Stati Membri hanno regolamentato la commercializzazione di tali diritti principalmente con due tipologie di intervento alternative (v. meglio *infra*): una valutazione dei criteri e delle condizioni di vendita centralizzata in applicazione dei criteri di esenzioni ai sensi dell'articolo 101, par. 3, del TFUE; oppure – in alternativa e fatti salvi qualsiasi interventi successivi ai sensi della normativa sulla concorrenza – tramite l'istituzione di una legge che regolamentasse i principi e introducesse vincoli per la commercializzazione dei suddetti diritti.

20. Di seguito si sintetizzano le principali caratteristiche di commercializzazione dei diritti dei principali campionati calcistici europei, con particolare riferimento a Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.

---

<sup>5</sup> Tale analisi è stata svolta anche tramite l'ausilio delle omologhe Autorità nazionali degli Stati Membri dell'Unione Europea e dell'Autorità della concorrenza del Regno Unito.

<sup>6</sup> V. COMP/C.2-37.398—Vendita congiunta dei diritti della UEFA Champions League, Decisione della Commissione del 23 luglio 2003, alla sezione 8 "Condizioni e Durata dell'Esenzione". Si veda anche COMP/C-2/37.214 — Vendita congiunta dei diritti mediatici relativi al campionato di calcio tedesco (*Bundesliga*).

### ***Ligue 1 – Francia***

**21.** In Francia, la titolarità dei diritti di sfruttamento audiovisivo delle competizioni nazionali organizzate in ambito federale appartiene alla federazione interessata, ai sensi dell'articolo L. 333-1 del Codice dello Sport<sup>7</sup>.

La federazione calcistica francese ha trasferito – ai sensi del Codice dello Sport – i diritti di trasmissione della *Ligue 1* (campionato di prima divisione) e della *Ligue 2* (campionato di seconda divisione) ai club.

**22.** Per quanto riguarda il massimo campionato di calcio francese (*Ligue 1*), i termini e le condizioni per la vendita dei diritti sono regolamentati, come segue<sup>8</sup>:

- i diritti sono offerti in più lotti separati, il cui numero e la cui composizione devono tenere conto delle caratteristiche oggettive dei mercati in cui sono offerti per l'acquisto<sup>9</sup>;
- ogni lotto viene aggiudicato al candidato la cui proposta è giudicata migliore alla luce dei criteri precedentemente definiti nel bando di gara con divieto di pratiche discriminatorie;
- la Lega è obbligata a rifiutare le proposte di offerte per tutti o parte dei pacchetti e quelle che includono un eventuale supplemento di prezzo.

**23.** Per ciò che concerne la durata delle licenze, i contratti sono stipulati per un periodo massimo di quattro anni e sono rinnovabili solo all'interno di tale periodo, ma – in ogni caso – non possono eccedere i quattro anni previsti.

**24.** I pacchetti offerti variano a seconda del ciclo di commercializzazione. Attualmente i pacchetti assegnati prevedono una diversificazione per giorno della settimana, orario e *appeal* dell'incontro che conduce a una diversa numerosità di ciascun blocco di incontri e, pertanto, a un diverso valore di ciascuno di essi<sup>10</sup>. Attualmente, gli operatori aggiudicatari delle licenze in esclusiva sono Amazon e Canal+.

### ***Fußball-Bundesliga– Germania***

**25.** Storicamente, la vendita dei diritti di trasmissione delle partite di calcio dei due principali campionati tedeschi (la *1. Bundesliga* e la *2. Bundesliga*) è stata regolata da tre decisioni di impegno consecutive<sup>11</sup> emesse dall'autorità di concorrenza nazionale, il Bundeskartellamt, sulla base di una valutazione preliminare della commercializzazione congiunta dei diritti da parte della Lega calcio tedesca (di seguito la "DFL"), ai sensi dell'articolo 101 del TFUE.

<sup>7</sup> In particolare, il citato articolo prevede che "le federazioni sportive, così come gli organizzatori di eventi sportivi di cui all'articolo L. 331-5, sono titolari dei diritti di sfruttamento degli eventi o delle competizioni sportive che organizzano."

<sup>8</sup> V. Codice dello Sport della Repubblica francese agli articoli L. 333-2 e R. 333-2

<sup>9</sup> Il Codice dello Sport individua tre mercati principali:

- il mercato per l'acquisto dei diritti di trasmissione su servizi televisivi a pagamento e in chiaro (esclusa la *pay-per-view*) delle partite di calcio della Ligue 1
- il mercato per l'acquisto dei diritti di trasmissione dei campionati di calcio esteri più interessanti su servizi televisivi a pagamento e in chiaro (esclusa la *pay-per-view*)
- il mercato per l'acquisto dei diritti di trasmissione su servizi televisivi a pagamento e gratuiti (esclusa la *pay-per-view*) di altre competizioni calcistiche.

<sup>10</sup> V. «*Décision n° 21-D-12 du 11 juin 2021 relative à des pratiques mises en œuvre par la Ligue de Football Professionnel dans le secteur de la vente de droits de diffusion télévisuelle de compétitions sportives*».

<sup>11</sup> Emesse nel 2012, nel 2016 e nel 2020.

26. Gli impegni resi vincolanti per la DFL nelle decisioni hanno stabilito una durata dei diritti di trasmissione di quattro anni e non prevedono la possibilità di estendere tale periodo<sup>12</sup>.

27. Sulla base delle summenzionate decisioni, la commercializzazione avviene tramite diversi pacchetti di partite. Per ciò che concerne il massimo campionato, gli impegni per il 2020 prevedevano quattro pacchetti così articolati:

1. tre partite il venerdì e la domenica;
2. cinque partite del sabato pomeriggio, con copertura singola;
3. le stesse cinque partite del sabato pomeriggio, ma con copertura in conferenza;
4. una partita di cartello del sabato sera; l'acquirente, in questo caso, ha la possibilità di scegliere la partita da disputare il sabato sera.

28. Dal 2016, i pacchetti a pagamento di trasmissione *live* sono in linea di principio "neutri dal punto di vista tecnologico" (ovvero *technology neutral*), ossia gli acquirenti possono sfruttare i diritti attraverso tutte le piattaforme (satellite, cavo, Over The Top - di seguito "OTT")<sup>13</sup>. La decisione del Bundeskartellamt del 2020 prevedeva tuttavia anche la vendita di un ulteriore pacchetto "solo OTT" che sarebbe stato messo all'asta se tutti e quattro i pacchetti di eventi a pagamento *live* fossero stati acquisiti da un unico acquirente.

29. Nello specifico, nell'ultimo ciclo di commercializzazione, il pacchetto OTT non è stato messo all'asta, in quanto i quattro pacchetti *pay live* sono stati acquistati da due diversi acquirenti, Sky Deutschland e DAZN. Telekom Deutschland ha concluso accordi con entrambi gli operatori per trasmettere i relativi match tramite il servizio Magenta TV.

#### **Premier League – Regno Unito**

30. La vendita dei diritti audiovisivi delle partite della Premier League è disciplinata dal regolamento di affiliazione della Premier League, che è un accordo tra ciascuno dei club affiliati e la Lega omonima.

La Premier League vende i propri diritti audiovisivi attraverso una procedura di gara competitiva, aperta e trasparente in cicli triennali.

31. Le regole di adesione riflettono gli impegni assunti con la Commissione nel 2006, a seguito di un procedimento avviato ai sensi dell'articolo 101<sup>14</sup> TFUE. Mentre gli impegni presi con la Commissione europea sono terminati nel 2013, la Premier League ha continuato *sua sponte* a commercializzare i diritti in conformità con gli impegni allora assunti. In particolare, gli impegni prevedevano che la Premier League dividesse i diritti di trasmissione in pacchetti equilibrati in termini di numero di partite, che sarebbero stati messi a gara ogni tre anni e che nessuna singola società avrebbe potuto possedere i diritti di tutti i pacchetti (la c.d. "*no single buyer rule*").

32. Il regolatore nazionale delle Comunicazioni, l'Office of Communications (di seguito "Ofcom"), che, con riferimento al settore delle comunicazioni condivide i poteri di tutela della concorrenza con l'autorità nazionale preposta (la Competition and Market Authority, di seguito

---

<sup>12</sup> La DFL commercializza anche pacchetti di diritti diversi dalla diretta a pagamento per le partite della Bundesliga, in particolare per la copertura gratuita e a pagamento degli highlights delle partite e per un piccolo numero di partite a trasmissione non a pagamento in diretta (*live free-to-air*) durante l'intera stagione.

<sup>13</sup> V. *Bundeskartellamt, Entscheidung nach §32b GWB* del 31 marzo 2016.

<sup>14</sup> V. Commissione Europea, Case COMP/38.173 — *Joint selling of the media rights to the FA Premier League*, Decisione del 22 marzo 2006.

“CMA”), ha avviato nel 2014 un’istruttoria ai sensi della normativa nazionale e dell'articolo 101 del TFUE relativamente alla vendita dei diritti di trasmissione della Premier League<sup>15</sup>.

**33.** L'Ofcom ha concluso la propria istruttoria nel 2016, dopo che la Premier League ha deciso di aumentare il numero di partite disponibili per la trasmissione televisiva in diretta nel Regno Unito (a partire dall'inizio della stagione 2019/2020) e formalmente accettato di aderire alla regola del "*no single buyer*", che impedisce a una singola emittente di detenere il monopolio di tutti i diritti in gara.

**34.** A seguito della recente emergenza pandemica, il governo nazionale, in deroga alla prescrizione di porre a gara i diritti a cicli di tre anni e in temporanea disapplicazione della normativa sulla concorrenza, ha autorizzato la Premier League a rinnovare i propri contratti di licenza dei diritti per un ulteriore triennio, senza gara.

**35.** Nello specifico solo 200 delle 380 partite di una stagione di Premier League vengono trasmesse. Le emittenti possono presentare offerte per sette pacchetti di diritto esclusivo, distinti per tipo di prodotto, ovverosia per giorno della settimana e ora del calcio di inizio. Si tratta in particolare di cinque pacchetti composti da 32 partite e due composti da 20 partite.

**36.** Le emittenti Sky (4 pacchetti, per un totale di 128 partite), BT (due pacchetti, per un totale di 52 partite) e Amazon (un pacchetto da 20 partite) sono i titolari dei diritti per l’attuale triennio di commercializzazione<sup>16</sup>.

**37.** Da ultimo, si segnala che durante la stagione 2020/2021, in periodo pandemico, considerata l’impossibilità per i tifosi di usufruire degli eventi sportivi presso gli stadi, la Premier League ha predisposto – in via eccezionale – un ampliamento dell’offerta di trasmissione delle proprie partite.

#### ***LaLiga – Spagna***

**38.** In Spagna, la vendita congiunta dei diritti televisivi per le competizioni calcistiche nazionali è obbligatoria per legge dal 2015 (*Real Decreto-ley 5/2015*, di seguito il “RDL”)<sup>17</sup>. Le squadre devono cedere la vendita dei diritti audiovisivi agli organizzatori (*LaLiga* spagnola per la prima e la seconda divisione e la Federazione calcistica spagnola per le altre competizioni nazionali), che metteranno all'asta i diritti ai potenziali acquirenti. Altre competizioni calcistiche che raggiungono lo status di ufficiali e professionisti saranno soggette allo stesso regime.

Secondo il RDL, la vendita congiunta dei diritti televisivi per le competizioni calcistiche nazionali da parte degli organizzatori è soggetta a una relazione obbligatoria (ma non vincolante) da parte dell'Autorità garante della concorrenza nazionale (la *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*, di seguito “CNMC”)<sup>18</sup>. La relazione controlla che la procedura di gara sia compatibile con i requisiti sopra citati considerati nel RDL. La relazione non pregiudica l'eventuale applicazione della normativa di tutela della concorrenza in quanto è esclusivamente relativa alla compatibilità con i requisiti stabiliti dal RDL.

---

<sup>15</sup> V. *Ofcom, Competition Act investigation into the sale of live UK audio-visual media rights to Premier League matches* del 18 novembre 2014.

<sup>16</sup> I diritti di trasmissioni degli highlights invece sono appannaggio dell'emittente BBC.

<sup>17</sup> V. *Real Decreto-ley 5/2015, de 30 de abril, de medidas urgentes en relación con la comercialización de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales de las competiciones de fútbol profesional*.

<sup>18</sup> V. si vedano gli articoli 4.3 e 4.5 del citato RDL 5/2015.

39. In principio, il RDL prevedeva una durata massima possibile dei contratti di licenza pari a 3 anni. Tuttavia, una recente modifica normativa ha legato la durata dei contratti al rispetto della normativa eurounitaria in materia di concorrenza<sup>19</sup>.

40. Tale modifica normativa ha consentito alla Lega nazionale di calcio spagnola di proporre la commercializzazione dei diritti di sfruttamento dei contenuti del campionato di calcio per una durata di tre, quattro o cinque stagioni, a seconda delle offerte, a partire dalla stagione 2022/2023<sup>20</sup>.

41. Al riguardo, nel relativo parere, la CNMC ha rilevato che i precedenti in materia di diritto della concorrenza a livello nazionale e dell'Unione Europea hanno stabilito che la durata dei contratti superiore ai tre anni non è generalmente giustificata a causa dei suoi possibili effetti lesivi sulla concorrenza.

42. Per queste ragioni, la CNMC ha valutato la proposta della Liga spagnola quale non conforme ai requisiti stabiliti dal dettato normativo del RDL in alcuni aspetti, formulando alcune raccomandazioni, tra cui l'invito a ridurre la durata dei contratti per favorire una maggiore concorrenza, evitando la chiusura del mercato per un numero considerevole di anni, in modo da limitare la possibilità di presentare offerte per un periodo superiore ai tre anni<sup>21</sup>.

43. Da ultimo, appare opportuno rilevare che nella gara per l'assegnazione dei diritti, la Liga ha previsto diversi pacchetti di gare ad assegnazione esclusiva, prevedendo, per alcuni di essi, alcune allocazioni alternative del numero di partite<sup>22</sup>, rappresentati nella Figura 1 che segue.

**Figura 1: tipologia di pacchetti posti a gara da LaLiga**

	Pacchetto A		Pacchetto B		Pacchetto B bis			Pacchetto C		Pacchetto C bis			Pacchetto D		Pacchetto D bis		
	A1	A2	B1	B2	B1 bis	B2 bis	B3 bis	C1	C2	C1 bis	C2 bis	C3 bis	D1	D2	D1 bis	D2 bis	D3 bis
numero di eventi in diretta e in esclusiva	8 partite per giornata	1 partita per giornata	9 partite per giornata	1 partita per giornata	9 partite per giornata	1 partita per giornata	3 giornate, da 10 partite ciascuna	7 partite per giornata	3 partite per giornata	7 partite per giornata	3 partite per giornata	3 giornate, da 10 partite ciascuna	5 partite per giornata	3 giornate, da 10 partite ciascuna			

Fonte: LaLiga

<sup>19</sup> V. art. 4.4.f del RDL, come modificato in data 14 luglio 2021: “La duración de los contratos de comercialización se supeditará a las normas de competencia de la Unión Europea.

Esta modificación será operativa para la comercialización de los derechos de explotación de los contenidos audiovisuales objeto de comercialización centralizada que se aprueben a partir de la entrada en vigor del Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril.”

<sup>20</sup> V. la proposta della Liga Nacional de Fútbol Profesional del 21 settembre 2021 sintetizzata nel “Informe sobre la propuesta de la Liga Nacional de Fútbol Profesional para la comercialización de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales del Campeonato Nacional de Liga en España (primera división) a partir de la temporada 2022/2023 por una duración de tres, cuatro o cinco temporadas, según las ofertas” (INF/DC/116/21).

<sup>21</sup> V. INF/DC/116/21: LIGA NACIONAL DE FÚTBOL PROFESIONAL - ÁMBITO NACIONAL del 19 ottobre 2021, nella sezione conclusiva: “Vistos los documentos de bases para la comercialización de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales en España del Campeonato Nacional de Liga en España (Primera División) a partir de la temporada 2022/2023, [...] la CNMC concluye que no cumplen con los requisitos establecidos en el Real Decreto-ley 5/2015 en determinados aspectos. Con el fin de adecuar las propuestas de comercialización sometidas a informe a la norma y a los principios de competencia, la LNFP debería:

• Eliminar la posibilidad de presentar ofertas por un plazo de cuatro y/o cinco temporadas.[...]”.

<sup>22</sup> V. “Commercialisation of audiovisual rights of the SPANISH FOOTBALL LEAGUE IN SPAIN” del 3 novembre 2021, alla sezione 2.2 “Description of the Packages subject matter of the Procedure”, dove, ad esempio, per il pacchetto D (ma anche per i pacchetti B e C) è possibile offrire per due tipi di configurazioni alternative. In particolare, il pacchetto D è composto da due pacchetti distinti, D1 e D2 composti da cinque partite al giorno, in diretta e in esclusiva, da assegnare a due distinti operatori, mentre D bis include in aggiunta ai due pacchetti di cui sopra (rinominati D1bis e D2bis) il pacchetto D3 bis (tre giornate comprensive di dieci partite a giornata, in diretta e in esclusiva).

44. In questa maniera è stata modulata l'offerta in modo da favorire il numero degli operatori concorrenti partecipanti alla gara. In particolare, per la stagione in corso, e fino alla stagione 2026/27, sono stati assegnati i pacchetti di tipologia Dbis a due operatori: Telefónica (pacchetti D1bis e D3bis); DAZN (il rimanente pacchetto D2bis).

45. Telefónica ha in seguito raggiunto un accordo con DAZN per accedere alle sue partite, in modo da poter trasmettere tutte le partite per le prossime stagioni. Un terzo operatore, Orange, ha raggiunto un accordo con DAZN per l'accesso sia alle partite di DAZN che a quelle di Telefónica attraverso il prezzo regolamentato offerto da tale operatore nell'ambito degli impegni della concentrazione tra Telefónica e DTS<sup>23</sup>. Pertanto anche Orange trasmette tutte le partite de LaLiga per la stagione 2022/23<sup>24</sup>.

#### ***Altri campionati nazionali degli Stati Membri***

46. Con riferimento agli altri campionati nazionali dell'Unione Europea, il Portogallo è l'unico Stato Membro che si è recentemente dotato di una normativa nazionale in materia di vendita dei diritti sportivi<sup>25</sup>, mentre alcuni Stati Membri hanno esaminato la vendita dei diritti sportivi ai sensi della normativa sulla concorrenza<sup>26</sup>. In alcuni casi, come ad esempio in Irlanda, i diritti sono appannaggio dell'operatore televisivo pubblico.

47. In generale, con riferimento ai campionati nazionali degli altri Stati Membri<sup>27</sup>, fatta eccezione per il Belgio (5 stagioni, con la possibilità di rinnovo di un anno), la Bulgaria (6 stagioni), la licenza di trasmissione esclusiva degli eventi delle competizioni nazionali non eccede i quattro anni, per quanto siano previste alcune limitate estensioni della durata.

## **V. VALUTAZIONI**

### ***Considerazioni preliminari***

48. L'obiettivo fondamentale del Decreto Legislativo n. 9/2008 è quello di realizzare un mercato trasparente ed efficiente dei diritti audiovisivi. A tal fine, gli articoli 6 e 7 del Decreto impongono all'organizzatore della competizione di mettere tutti gli operatori di tutte le piattaforme in condizione di concorrere per acquisire i diritti audiovisivi, attraverso apposite procedure competitive idonee a garantire ai partecipanti condizioni di assoluta equità, trasparenza e non discriminazione. In tale contesto, il predetto Decreto Legislativo prevede un intervento *ex ante* dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, che valuta e approva le Linee Guida predisposte dall'organizzatore della competizione prima di procedere alla gara.

<sup>23</sup> V. CNMC, procedimento C/0612/14: TELEFÓNICA/DTS, provvedimento del 22 aprile 2015.

<sup>24</sup> Infine, è opportuno ricordare che il RDL stabilisce l'obbligo di non discriminazione tra operatori. Ciononostante, alcune gare riservano pacchetti a operatori specifici (ad esempio, operatori di pay TV). La CNMC ha raccomandato nei suoi pareri che i pacchetti siano aperti a qualsiasi operatore (ad esempio, sia agli operatori della televisione in chiaro che a quelli della televisione a pagamento). L'unica eccezione è l'obbligo di trasmettere in chiaro eventi di interesse generale secondo la legge sui programmi audiovisivi. Attualmente questa previsione include una partita per giornata della Liga spagnola, nonché le semifinali e la finale e della Coppa di Spagna.

<sup>25</sup> V. Decreto-Lei n.º 22-B/2021 de 22 de março, dal titolo "Determina a titularidade de direitos de transmissão dos campeonatos de futebol das I e II Ligas e estabelece regras relativas à sua comercialização".

<sup>26</sup> V. ad esempio i Paesi Bassi, la Danimarca e il Lussemburgo.

<sup>27</sup> In particolare: Austria, Belgio, Bulgaria, Danimarca, Estonia, Irlanda, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Svezia.

**49.** Ai sensi dell'articolo 6, comma 1, del Decreto, le Linee Guida devono prevedere regole in materia di offerta e di assegnazione dei diritti audiovisivi, criteri in materia di formazione dei relativi pacchetti e ulteriori regole in modo da garantire ai partecipanti alle procedure competitive condizioni di assoluta equità, trasparenza e non discriminazione.

**50.** Tali regole riguardano il complesso dei diritti audiovisivi oggetto della procedura di commercializzazione indetta dalla LNPA considerata l'ampia definizione di diritto audiovisivo adottata dall'articolo 2, lettera o), del Decreto Melandri<sup>28</sup>. Essa, oltre a ricomprendere espressamente *“l'utilizzazione delle immagini dell'evento [...] per finalità di abbinamento delle immagini dell'evento a giochi e scommesse e per lo svolgimento delle relative attività”* (lettera o), numero 6), si caratterizza per una formulazione ampia, tale da ricomprendere anche lo sfruttamento di contenuti audiovisivi digitali attraverso piattaforme innovative, come quelli fruibili attraverso il Metaverso, oltre a quelli relativi a un segmento separato della domanda, quali ad esempio i diritti *betting*.

**51.** Ciò posto, l'Autorità intende effettuare osservazioni in merito alle Linee Guida trasmesse dalla Lega Nazionale Professionisti Serie A in data 24 febbraio 2023, ritenendo opportuno ricordare che laddove in sede di predisposizione concreta dei pacchetti e di assegnazione finale i soggetti interessati non si attengano alle sue indicazioni o comunque adottino condotte tali da pregiudicare la concorrenza nell'acquisizione dei diritti oltre che nei mercati posti a valle, con pregiudizio per i consumatori, essa è chiamata a intervenire, ricorrendo ai poteri che la Legge n. 287/1990 e gli articoli 101 e 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (“TFUE”) le conferiscono.

**52.** In particolare, in questa sede, l'Autorità è chiamata a esaminare le Linee Guida ai fini dell'approvazione, previo accertamento, per i profili di competenza, della conformità delle stesse ai principi e alle disposizioni del Decreto Melandri (articolo 6, comma 6).

**53.** All'uopo, le valutazioni di seguito svolte avranno ad oggetto unicamente il testo delle Linee Guida trasmesso dalla LNPA, tenendo conto delle principali osservazioni pervenute nell'ambito della consultazione pubblica e più in generale delle dinamiche competitive che si sono manifestate nel territorio nazionale con riferimento alla commercializzazione dei diritti audiovisivi per le

---

<sup>28</sup> “Articolo 2- Definizioni

1. Ai fini del presente decreto legislativo si intende per:

o) «diritti audiovisivi»: i diritti esclusivi, di durata pari a cinquanta anni dalla data in cui si svolge l'evento, che comprendono:

- 1) la fissazione e la riproduzione, diretta o indiretta, temporanea o permanente, in qualunque modo o forma, in tutto o in parte, delle immagini dell'evento, in qualunque luogo in cui l'evento si svolga;
- 2) la comunicazione al pubblico delle riprese, fissazioni e riproduzioni, nonché la loro messa a disposizione del pubblico in maniera tale che ciascuno possa avervi accesso dal luogo e nel momento scelti individualmente, su reti di comunicazione elettronica. Tale diritto non si esaurisce con alcun atto di comunicazione al pubblico o di messa a disposizione del pubblico delle immagini dell'evento;
- 3) la distribuzione con qualsiasi modalità, compresa la vendita, dell'originale e delle copie delle riprese, fissazioni o riproduzioni dell'evento. Il diritto di distribuzione non si esaurisce nel territorio della Comunità europea se non nel caso di prima vendita effettuata o consentita dall'avente diritto in uno Stato membro;
- 4) il noleggio ed il prestito dell'originale e delle copie delle fissazioni dell'evento. La vendita o la distribuzione, sotto qualsiasi forma, non esauriscono il diritto di noleggio e di prestito;
- 5) la fissazione, elaborazione o riproduzione, in tutto o in parte, delle emissioni dell'evento per nuove trasmissioni o ritrasmissioni o per nuove fissazioni aventi ad oggetto l'evento;
- 6) l'utilizzazione delle immagini dell'evento per finalità promozionali e pubblicitarie di prodotti e servizi, nonché per finalità di abbinamento delle immagini dell'evento a giochi e scommesse e per lo svolgimento delle relative attività;
- 7) la conservazione delle fissazioni delle immagini dell'evento ai fini della costituzione di un archivio o banca dati da riprodurre, elaborare, comunicare al pubblico e distribuire in qualunque modo e forma nei termini che precedono, a partire dalla mezzanotte dell'ottavo giorno che segue alla disputa dell'evento medesimo”.

competizioni organizzate dalla LNPA, nonché dell'esperienza maturata nei principati campionati nazionali delle federazione aderenti all'UEFA.

**54.** Con riguardo a un'altra ipotesi di commercializzazione dei diritti audiovisivi, quale la realizzazione di un canale tematico diretto della LNPA, allo stato formulata come alternativa nelle Linee Guida rispetto alla distribuzione dei contenuti attraverso l'assegnazione a licenziatari terzi, si rileva che, ai sensi degli articoli 6 e 7 del Decreto Legislativo n. 9/2008, essa esula dalla valutazione da operare in sede di esame delle Linee Guida.

**55.** Si osserva che la predetta disposizione, lungi dal configurare un carattere preferenziale a una forma distributiva indiretta, come paventato nei contributi pervenuti, si limita a stabilire che *“nel rispetto dei principi di libera concorrenza e nei limiti delle disposizioni comunitarie vigenti e fermi restando gli obblighi assunti con i contratti di licenza, l'organizzatore della competizione può realizzare una propria piattaforma”*. Ciò posto, non si rinviene allo stato alcuna disposizione nelle Linee Guida che si ponga in contrasto con i principi indicati nell'articolo 13, limitandosi al punto 45 a fare riferimento alla mera circostanza fattuale della mancata assegnazione dei diritti a un soggetto terzo.

**56.** Pertanto tale ipotesi non è allo stato oggetto della presente valutazione. Come accennato, resta invece impregiudicata la valutazione ai sensi della Legge n. 287/1990 e degli articoli 101 e 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (“TFUE”) del contenuto dei contratti di distribuzione che la LNPA eventualmente potrà in essere con gli operatori interessati.

**57.** In merito ai costi di accesso al segnale, agli *standard* qualitativi e alle modalità della produzione televisiva, su cui sono state svolte considerazioni in sede di consultazione pubblica, si osserva che la disciplina è demandata all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ai sensi dell'articolo 4, comma 7, del Decreto Melandri. Pertanto, esse non sono oggetto della presente valutazione.

#### ***Le dinamiche competitive in tema di commercializzazione dei diritti calcistici***

**58.** In primo luogo, ai fini della valutazione del contenuto delle Linee Guida in oggetto, si richiamano le considerazioni sull'attuale stato delle dinamiche competitive fra gli operatori che hanno commercializzato i diritti audiovisivi in esame nel triennio 2021-2024, sia in merito alle nuove tecnologie implementate nel ciclo di commercializzazione in corso, sia in termini delle preferenze dei consumatori con riferimento ai servizi offerti<sup>29</sup>.

**59.** Ciò premesso, considerato il carattere di contenuto *premium* dei diritti sportivi per la programmazione delle tv a pagamento e il contesto di sviluppo particolarmente delicato della rete a banda larga e ultralarga, appare indispensabile garantire lo svolgimento di dinamiche competitive virtuose della domanda di servizi per gli operatori attivi in tale comparto, tenuto conto che la disponibilità dei contenuti audiovisivi del massimo campionato di calcio nazionale ha potuto rappresentare una importante leva commerciale anche per la commercializzazione dei servizi di connettività, limitata soltanto a taluni operatori.

**60.** Alla luce di tali circostanze è necessario segnalare nuovamente che l'articolazione dei pacchetti dovrà necessariamente essere tale da consentire a diversi operatori, a prescindere dalla piattaforma di riferimento in cui operano, di rappresentare reciprocamente alternative in grado di

---

<sup>29</sup> V. provv. n. 28097, “SR34 - LEGA CALCIO SERIE A/ASSEGNAZIONE DIRITTI AUDIOVISIVI CAMPIONATI DI CALCIO 2021/2022 - 2022/2023 - 2023/2024” del 13 dicembre 2022, paragrafi n. 118 e 119.

esercitare una pressione concorrenziale in primo luogo in termini di abbassamento del livello generale dei prezzi praticati ai consumatori finali per la visione delle partite della LNPA. Tale raccomandazione appare rafforzata alla luce dell'esperienza maturata dai principali campionati esteri, caratterizzati dalla presenza di operatori licenziatari attivi su una o più piattaforme, tali da ampliare l'offerta di fruizione degli eventi per una maggiore e più completa platea di consumatori.

**61.** In generale, come già rilevato, la possibilità di offerte da parte di più operatori, senza la previsione di esclusive o di altri meccanismi contrattuali aventi un contenuto o effetto analogo, caratterizzati da vincoli con durata pluriennale, ha l'effetto di stimolare una concorrenza fra diversi operatori basata sul prezzo e sulla qualità del servizio. Ciò determina un beneficio non solo a favore dei consumatori in termini di abbassamento dei prezzi di fruizione del servizio, ma anche della stessa LNPA, che potrebbe ricevere richieste di assegnazione al rialzo da parte di diversi operatori anche laddove intenda operare una distribuzione diretta.

**62.** Infine, si auspica nuovamente che l'assegnazione possa permettere la creazione di offerte all'ingrosso – che siano disponibili contemporaneamente su più piattaforme e più operatori *pay-tv* – tramite l'assegnazione a soggetti non verticalmente integrati o mediante la commercializzazione diretta agli utenti, utilizzando i servizi tecnici delle piattaforme esistenti.

#### ***I pacchetti e la loro articolazione***

**63.** In ordine ai pacchetti e alla loro articolazione, si confermano le previsioni già espresse con delibera del 13 dicembre 2022.

**64.** Con riferimento ai criteri di formazione dei pacchetti previsti, la lettera ii) del punto 23, applicabile alle trasmissioni integrali destinate tanto a utenti domestici del Campionato di Serie A quanto a soggetti attivi nell'esercizio di attività di intrattenimento in locali commerciali, prevede due criteri di determinazione dell'equilibrio dei pacchetti:

a) criterio quantitativo: il pacchetto più piccolo include almeno un quarto delle gare del pacchetto più grande, qualunque sia la modalità di vendita;

b) criterio qualitativo: il pacchetto più piccolo include gare giocate in finestra oraria singola (dalle ore 18.00 in poi) nell'arco del Campionato in numero pari almeno alla metà delle gare contenute in tale pacchetto.

**65.** Inoltre, in caso di vendita per piattaforma o in caso di vendita mista si prevede che la commercializzazione degli eventi includa un numero minimo di tre pacchetti aventi ad oggetto la trasmissione integrale delle gare. Le piattaforme vengono suddivise in tre fasce (I. satellitare; II. digitale terrestre; III. *Internet* e rimanenti piattaforme). Oltre al divieto posto dalla cosiddetta *no single buyer rule*, con riguardo ai pacchetti formati per prodotto, la commercializzazione degli eventi include minimo due pacchetti aventi a oggetto la trasmissione integrale in esclusiva delle gare, con divieto per un singolo operatore di acquisire in esclusiva tutti i pacchetti contenenti le dirette, nel rispetto del divieto di posizioni dominanti di cui all'articolo 9, comma 4, del Decreto Legislativo n. 9/2008.

**66.** Si ritiene che tali criteri – sebbene caratterizzati da un certo livello di dettaglio – non consentono in questa fase di apprezzare l'effettivo equilibrio che si verrà a determinare in sede di predisposizione dei pacchetti e, dunque, di poter verificare in concreto la conformità dei pacchetti, che saranno definiti in sede di invito a offrire, al citato articolo 8 del Decreto Melandri. Infatti, tale equilibrio non dipende esclusivamente dal numero di pacchetti e dal numero di eventi ricompreso in

ciascun pacchetto, ma anche dalle squadre partecipanti a ciascun evento, dalle fasce orarie di trasmissione, dall'eventuale presenza di partite in più pacchetti.

**67.** Pertanto, in merito ai criteri individuati al fine di preservare un equilibrio competitivo, si osserva che tali criteri devono portare alla predisposizione di pacchetti conformi ai principi di equità, trasparenza e non discriminazione, con specifico riferimento all'effettivo equilibrio tra i medesimi, specialmente in termini qualitativi e di appetibilità degli eventi. In particolare, i pacchetti relativi ai diritti esclusivi dovrebbero essere predisposti in modo equilibrato allo scopo di favorire la competizione tra operatori, permettendo loro di proporre al pubblico gli eventi di maggiore interesse.

**68.** Al riguardo, come anche rilevato in precedenti interventi<sup>30</sup>, l'Autorità ritiene preferibile la predisposizione di pacchetti che stimolino la concorrenza nel mercato a valle della *pay-tv*, permettendo a più operatori *pay-tv* di poter trasmettere buona parte della Serie A, moltiplicando le piattaforme di distribuzione, e accentuando la sostituibilità – e quindi la concorrenza – tra operatori *pay-tv*, con beneficio degli utenti in termini di maggiore scelta e minori prezzi.

**69.** In sede di predisposizione degli inviti a offrire, tale obiettivo può essere raggiunto mediante la creazione del più ampio numero di pacchetti che per il loro contenuto siano tali da stimolare la concorrenza fra più operatori, soprattutto nuovi entranti. In altri termini, occorre che i pacchetti siano disegnati in modo tale da sviluppare offerte ai consumatori finali in concorrenza e non complementari. Ciò, in particolare, può essere raggiunto attraverso un'eliminazione delle esclusive con pacchetti che abbiano una parte consistente di eventi condivisi. Al fine di ampliare il numero degli operatori rileva altresì l'assegnazione preferenziale a editori non verticalmente integrati e l'obbligo di predisposizione di offerte di canali all'ingrosso per gli assegnatari.

**70.** Tali considerazioni sono con maggior forza avvalorate dal confronto con le principali esperienze dei maggiori campionati calcistici a livello europeo (Francia, Germania, Regno Unito e Spagna), nei quali coesistono più operatori in possesso di un numero variabile di pacchetti e che prevedono, in alcuni casi, quali Germania e Spagna, possibilità di co-esclusiva tali da ampliare la platea di consumatori che possono fruire della visione degli eventi, in modo da ridurre la portata di limitazione della concorrenza derivante dall'assegnazione di licenze esclusive.

**71.** Si rileva inoltre, al riguardo, una maggiore variabilità dei pacchetti – nelle esperienze con le quali si è prodotto il confronto – sia per ciò che concerne il numero di eventi compresi in ciascun pacchetto, sia con riferimento alla tipologia.

#### ***Procedure di assegnazione***

**72.** In ordine alle regole di gara, si conferma che nel complesso le Linee Guida non presentano profili di criticità. Permangono alcune previsioni suscettibili di essere meglio chiarite in sede di formulazione degli inviti a offrire da parte della LNPA, principalmente con riferimento all'assegnazione dei diritti relativi alla visione delle competizioni nel territorio nazionale e dei c.d. diritti internazionali.

**73.** Alla luce delle specifiche modalità di vendita, con l'aggiudicazione al soggetto che abbia presentato l'offerta valida più alta senza che vi sia un'influenza delle altre offerte presentate nell'aggiudicazione, si ritiene possibile ammettere il solo criterio del controllo, sebbene esteso anche

---

<sup>30</sup> Provvedimento n. 24879 del 9 aprile 2014, caso SR21 – Lega Calcio Serie A-Linee Guida campionati di calcio 2015/2016-2017/2018, paragrafi nn. 56, 57 (Bollettino n. 19 del 12 maggio 2014) e provvedimento n. 20034 del 1° luglio 2009, caso SR9 – Lega Calcio-Linee Guida campionati di calcio 2010/11-2012/2013.

al controllo di fatto, come motivo di esclusione dell'offerta. Tuttavia, si ritiene necessario che le situazioni di collegamento tali da ricondurre due offerte al medesimo centro decisionale rilevino ai fini dell'ammissibilità delle offerte alla procedura di gara.

#### ***La durata dei cicli di commercializzazione***

**74.** In merito alla durata di cicli di commercializzazione superiori a tre stagioni appare opportuno esprimere alcune considerazioni.

**75.** In primo luogo, appare opportuno rilevare che una durata massima di cinque stagioni non risulta prevista nelle normative – per molti versi similari al Decreto Melandri – adottate da Francia e Spagna (v. *supra*).

**76.** Più in generale, fatte salve le esperienze di alcuni campionati nazionali dal limitato *appeal* (v. gli esempi *supra*), le licenze di trasmissione esclusiva prevedono durate limitate a un massimo di tre (vedi in particolare la Premier League) o quattro stagioni (la Bundesliga e la Ligue 1), e sono caratterizzati dalla presenza di operatori terzi attivi anche in regime di co-esclusiva (v. Bundesliga e LaLiga).

**77.** In questo senso, la possibilità di una commercializzazione dei diritti in oggetto per una durata di cinque anni – sebbene conforme alla novellata normativa di settore – non appare essere stata adeguatamente recepita dalla proposta di Linee Guida da parte della LNPA, che non ha inteso aggiornare in alcuna maniera il testo già proposto in precedenza, pur in presenza di una situazione nuova – e per alcuni aspetti unica – nel panorama della trasmissione dei maggiori campionati nazionali di maggior importanza. Parimenti, non risultano recepite le osservazioni già espresse dall'Autorità nel proprio provvedimento del 13 dicembre 2022.

**78.** Al riguardo, l'eventuale assegnazione di pacchetti di trasmissione esclusiva per cicli di stagione superiori ai tre anni non appare idonea a favorire un sano contesto competitivo sia nell'ottica della remuneratività dell'assegnazione, sia, e con maggior forza, nell'ottica della qualità e fruibilità dei servizi di trasmissione, qualora permangano per gli operatori condizioni di assegnazione in esclusiva.

**79.** La stessa esperienza spagnola ha previsto la possibilità di commercializzazioni dei diritti per durate diverse a seconda delle offerte presentate, in modo da massimizzarne sia il valore economico dei diritti, e al contempo aumentare la fruibilità dei contenuti audiovisivi, tramite anche un maggiore dettaglio e modulazione dei pacchetti previsti, secondo opzioni maggiormente frammentate e mutualmente alternative tra loro.

**80.** Infatti, con riferimento a LaLiga, la durata della commercializzazione dei diritti è stata posta a gara con tre differenti possibili cicli (a tre, a quattro, a cinque stagioni) da assegnare a seconda del valore e della qualità delle offerte pervenute. Una durata superiore a tre stagioni – segnalata dall'Autorità di concorrenza spagnola quale potenzialmente lesiva del contesto competitivo – appare quindi mitigata in alcuni aspetti dalla riduzione della portata dell'esclusività della trasmissione e dalla presenza di operatori qualificati in grado di poter formulare una offerta completa e competitiva ai consumatori.

**81.** Pertanto, come già affermato in occasione della valutazione delle precedenti Linee Guida, e a maggior ragione in un contesto di ampliamento della durata dei diritti in oggetto, appare opportuno che la LNPA si adoperi per favorire la previsione di offerte da parte di più operatori, tramite la rimozione di condizione di esclusiva o di altri meccanismi contrattuali aventi un contenuto o effetto

analogo, aggravati da vincoli con durata pluriennale, in modo da favorire la concorrenza fra diversi operatori basata sul prezzo, sulla qualità e innovazione del servizio.

**82.** Anche alla luce delle esperienze estere summenzionate, un sistema così articolato appare idoneo a beneficiare i consumatori in termini di riduzione dei prezzi di fruizione del servizio, ma al contempo risulta favorevole alla LNPA che potrebbe incrementare la redditività per ciascuna stagione oggetto di commercializzazione, tramite una maggiore frammentazione dei diritti e la formulazione di pacchetti di interesse di un ampio numero di operatori.

**83.** Al riguardo, l'esperienza dei maggiori campionati esteri dimostra che solo il confronto competitivo tra più operatori – anche ove attivi su distinte piattaforme (televisiva, satellitare, internet) – per cicli di commercializzazione limitati (e comunque non superiori a tre o quattro anni) rappresenta un imprescindibile strumento di sviluppo tecnologico. Infine, in linea anche con la giurisprudenza eurolunitaria in materia, si sottolinea che la previsione di contratti in esclusiva di lunga durata – in costanza di diritti di esclusiva – può essere idonea a limitare i miglioramenti tecnologici nella produzione e fruizione dei servizi in oggetto, in maniera tale da pregiudicare eventuali dinamiche di innovazione, a scapito dei consumatori.

**84.** Per queste ragioni, si ritiene che ove la LNPA volesse procedere alla commercializzazione dei propri diritti per un ciclo superiore ai tre anni, la corrispondente gara dovrebbe prevedere l'eliminazione degli ambiti di trasmissione esclusiva, tramite la formulazione di pacchetti di eventi che consentano a più operatori di trasmettere – per lo meno con riferimento ad una ampia parte delle licenze – gli stessi eventi, come accade peraltro nei maggiori campionati esteri, quali ad esempio per la Bundesliga o LaLiga.

### **Conclusioni**

**85.** Alla luce delle considerazioni svolte si ritiene di poter approvare, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, le Linee Guida in esame ai sensi dell'articolo 6, comma 6, del Decreto Legislativo n. 9/2008, fermi restando i poteri di intervento dell'Autorità ai sensi della predetta disciplina, della Legge n. 287/1990 e degli articoli 101 e 102 del TFUE.

CONSIDERATO che resta impregiudicato il potere dell'Autorità di valutare la conformità degli inviti a offrire e della procedura di vendita dei diritti audiovisivi oggetto del presente provvedimento alla disciplina *antitrust* nazionale e comunitaria e al Decreto Legislativo n. 9/2008 e di procedere alla verifica di eventuali violazioni della predetta disciplina nel caso in cui la Lega Nazionale Professionisti Serie A, in sede di predisposizione concreta dei pacchetti e di assegnazione finale, non si attenga alle indicazioni dell'Autorità e tale comportamento pregiudichi la concorrenza nell'acquisizione degli specifici diritti e nei mercati posti a valle, con pregiudizio per i consumatori;

RITENUTO che, in relazione agli aspetti attinenti alla configurazione dei pacchetti, le Linee Guida dovranno tenere conto delle indicazioni sopra formulate, affinché siano pienamente conformi alla disciplina *antitrust* nazionale e comunitaria e ai principi e alle disposizioni del Decreto Legislativo n. 9/2008;

RITENUTO, pertanto, di poter approvare, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, le Linee Guida in esame ai sensi dell'articolo 6, comma 6, del Decreto Legislativo n. 9/2008;

## DELIBERA

di approvare, ai sensi dell'articolo 6, comma 6, del Decreto Legislativo n. 9/2008, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, le Linee Guida della Lega Nazionale Professionisti Serie A, nella versione da ultimo comunicata in data 24 febbraio 2023, aventi ad oggetto la commercializzazione dei diritti audiovisivi sportivi relativi alle seguenti competizioni nazionali di calcio da essa organizzate per le stagioni 2024/2025 - 2025/2026 - 2026/2027- 2027/2028 - 2028/2029: Campionato di Serie A, Coppa Italia, Supercoppa, Campionato Primavera, Coppa Italia Primavera, Supercoppa Primavera.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

## VARIE

### CONTO CONSUNTIVO PER L'ESERCIZIO 2022

*Provvedimento n. 30571*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 28 marzo 2023;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287, e in particolare l'articolo 10, comma 7;

VISTO l'articolo 39 del Regolamento per la disciplina dell'autonomia contabile dell'Autorità, pubblicato sul Bollettino ufficiale dell'Autorità n. 40 del 9 novembre 2015 (di seguito "Regolamento"), concernente il Conto consuntivo;

VISTO il Conto consuntivo per l'esercizio 2022 costituito dai documenti di seguito riportati, predisposti dalla Direzione Generale Amministrazione - Direzione Bilancio e Ragioneria ai sensi dell'articolo 33 del Regolamento:

Sezione 1: relazione illustrativa

Sezione 2: nota integrativa

- entrate

- spese

- analisi delle principali voci di spesa

- indicatori attesi di bilancio

Sezione 3: rendiconto finanziario

- variazioni apportate nel corso del 2022 agli stanziamenti del bilancio di previsione 2022

- composizione dei residui attivi e passivi per ammontare e per anno di formazione

- delibera di riaccertamento dei residui

- movimenti del fondo di riserva

- movimenti relativi al fondo T.F.R., I.F.R. e *lump sum*

Sezione 4: contabilità economico patrimoniale

- conto economico

- stato patrimoniale

Sezione 5: situazione amministrativa

- situazione amministrativa al 31 dicembre 2022

- situazione finanziaria al 31 dicembre 2022

- destinazione dell'avanzo di amministrazione accertato al 31 dicembre 2022

Sezione 6: concordanza tra le scritture dell'Autorità e i prospetti di dati SIOPE

- relazione

Prospetti rendiconto finanziario decisionale al II livello delle entrate e delle uscite

Prospetto rendiconto finanziario decisionale al II livello delle uscite con missioni e programmi

Prospetti rendiconto finanziario gestionale al V livello delle entrate e delle uscite

Prospetto rendiconto finanziario gestionale al V livello delle uscite con missioni e programmi;

VISTO il parere favorevole sul Conto consuntivo per l'esercizio 2022 espresso dal Collegio dei revisori dei conti in data 21 marzo 2023, a norma del comma 2, dell'articolo 39, del Regolamento;

VISTO l'articolo 28, comma 9, della Legge 28 dicembre 2001, n. 448 che statuisce la pubblicazione dei bilanci consuntivi delle Autorità indipendenti in allegato allo stato di previsione della spesa del Ministero dell'Economia e delle Finanze;

VISTO il d.lgs. 14 marzo 2013, n. 33, come modificato in ultimo dal d.lgs. 25 maggio 2016, n. 97, recante il *“Riordino della disciplina riguardante il diritto di accesso civico e gli obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni da parte delle pubbliche amministrazioni”*, il quale all'articolo 29, comma 1, prevede che *“... le pubbliche amministrazioni pubblicano i documenti e gli allegati del bilancio preventivo e del conto consuntivo entro trenta giorni dalla loro adozione, nonché i dati relativi al bilancio di previsione e a quello consuntivo in forma sintetica, aggregata e semplificata, anche con il ricorso a rappresentazioni grafiche, al fine di assicurare la piena accessibilità e comprensibilità.”*;

#### DELIBERA

1. di approvare il Conto consuntivo dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato per l'esercizio 2022 nonché i prospetti richiamati nelle premesse, allegati alla presente delibera;
2. di trasmettere la presente delibera, corredata dal Conto consuntivo per l'esercizio 2022:
  - al Ministero dell'Economia e delle Finanze, in via telematica, ai fini della pubblicazione ai sensi del citato articolo 28, comma 9, della Legge 28 dicembre 2001, n. 448;
  - alla Corte dei Conti per il controllo previsto dall'articolo 10, comma 7, della Legge 10 ottobre 1990, n. 287;
3. di pubblicare la presente delibera e i rendiconti finanziari decisionali e gestionali per l'esercizio 2022 nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana e sul sito istituzionale dell'Autorità.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

---

*Autorità garante  
della concorrenza e del mercato*

Bollettino Settimanale  
Anno XXXIII- N. 15 - 2023

---

*Coordinamento redazionale*

Giulia Antenucci

*Redazione*

Valerio Ruocco, Manuela Villani  
Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato  
Direzione gestione documentale, protocollo e servizi  
statistici  
Piazza Giuseppe Verdi, 6/a - 00198 Roma  
Tel.: 06-858211 Fax: 06-85821256

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

---

*Realizzazione grafica*

Area Strategic Design

---