

A conclusione del procedimento, l'Autorità ha ritenuto che ciascuna delle due condotte abusive accertate fosse suscettibile di produrre effetti restrittivi della concorrenza nei mercati al dettaglio dell'accesso e dei servizi di telefonia vocale, nonché di accesso a internet a banda larga, mediante la compromissione della capacità competitiva di concorrenti efficienti. A tale riguardo, l'Autorità ha rilevato che i suddetti mercati, dalla fine degli anni novanta, erano stati oggetto di un processo di liberalizzazione per effetto del quale si era dispiegata una dinamica evolutiva, ancora in corso, caratterizzata dal progressivo consolidamento della posizione di mercato dei nuovi concorrenti e, specularmente, dal ridimensionamento di quella detenuta dall'ex-monopolista. In tale contesto, pertanto, le condotte poste in essere da Telecom Italia sono state ritenute coerenti con l'obiettivo della stessa di difendere la propria posizione di mercato, rallentando quanto più possibile la fisiologica erosione di quote da parte dei concorrenti, tramite mezzi diversi dalla concorrenza basata sui meriti dei prodotti o dei servizi che l'*incumbent* offre.

In ragione della gravità e della durata delle infrazioni, l'Autorità ha irrogato alla società una sanzione amministrativa pecuniaria pari a euro 88.182.000 per la prima infrazione accertata e una sanzione amministrativa pecuniaria pari a euro 15.612.000 per la seconda infrazione accertata.

RTI/SKY-MONDIALI DI CALCIO

Nell'aprile 2013 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio avviato ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti di Sky Italia Srl, ritenendo che non sussistessero le condizioni per contestare un abuso di posizione dominante nel mercato della televisione a pagamento per l'acquisizione dei diritti per la trasmissione di taluni eventi calcistici. Il procedimento era stato avviato e poi esteso oggettivamente in seguito a due segnalazioni da parte di Reti Televisive Italiane Spa ("RTI"), che lamentava la possibile condotta escludente di SKY in relazione all'acquisto in esclusiva, per tutte le piattaforme televisive, dei diritti di trasmissione dei Mondiali di calcio 2010 e 2014 e degli incontri UEFA *Champions League*, nelle stagioni dal 2012 al 2015.

L'Autorità ha considerato che il mercato rilevante sul quale valutare le condotte in questione fosse il mercato della televisione a pagamento (*pay-tv*), corrispondente al mercato complessivo dei servizi televisivi a pagamento erogati con vari mezzi di trasmissione e, in particolare, via satellite (DTH), digitale terrestre (DTT) e reti di telecomunicazioni. Tale mercato è stato considerato, dal punto di vista geografico, avente dimensione nazionale, in considerazione del regime normativo e regolamentare e delle barriere linguistiche e culturali che lo caratterizzano.

L'Autorità ha ritenuto sussistere una posizione dominante di SKY in tale mercato in virtù della elevata quota di mercato detenuta, pari a circa l'86%, a fronte dell'11% circa del principale concorrente, RTI, e di ulteriori circostanze quali i) l'essere parte del Gruppo Newscorp, tra i principali operatori nel settore *media* a livello mondiale; ii) il detenere diritti audiovisivi su una *library* di contenuti *pay* non paragonabile a quella di altri fornitori per

ampiezza, varietà e qualità di contenuti a pagamento; *iii*) l'elevata forza contrattuale per l'acquisizione di contenuti *premium*; *iv*) l'ampia capacità trasmissiva; *v*) il pieno controllo della piattaforma satellitare per la *pay-tv* in Italia; *vi*) l'esistenza di significative barriere all'entrata, connesse agli ingenti costi per l'acquisizione dei contenuti, della capacità trasmissiva e per un'adeguata rete commerciale.

L'Autorità ha indagato se in tale contesto l'acquisizione in esclusiva, su tutte le piattaforme trasmissive, da parte di Sky dei diritti sportivi di natura calcistica indicati, in quanto contenuti di grande richiamo per i telespettatori, fosse suscettibile di configurare un abuso di natura escludente, idoneo a ostacolare l'ingresso e l'affermazione sul mercato di operatori concorrenti.

Sulla base delle risultanze istruttorie, l'Autorità ha ritenuto che per quanto concerne i diritti audiovisivi dei Mondiali di calcio per le stagioni 2010 e 2014, nonostante l'elevata attrattività essi non costituivano un contenuto c.d. *Premium*, ossia indispensabile per poter competere efficacemente nella fornitura di servizi di *pay-tv*. Infatti, i Mondiali di calcio si svolgono in un breve arco temporale e con cadenza quadriennale; i principali incontri di tale competizione sono visibili in chiaro ai sensi della direttiva comunitaria "*Televisione senza frontiere*"; l'analisi delle serie storiche mensili del numero degli abbonati SKY mostrava che la disponibilità dei Mondiali di calcio non aveva generato nel 2010 un aumento significativo di abbonamenti.

L'Autorità ha ritenuto inoltre che, con riguardo ai diritti audiovisivi relativi agli incontri della UEFA *Champions League* per le stagioni 2012-2015, pur costituendo essi un contenuto di particolare importanza per gli operatori di *pay-tv*, idoneo ad attrarre nuovi abbonati, in quanto torneo disputato tra le migliori squadre calcistiche a livello europeo, ogni anno e per tutto l'anno, l'acquisizione in esclusiva dei medesimi era derivata da un confronto competitivo tra gli operatori interessati, con offerte valide per tutte le piattaforme televisive, secondo le modalità previste dall'UEFA. Inoltre, la procedura di assegnazione consentiva agli assegnatari di concedere in sub-licenza – previa approvazione di UEFA – i diritti oggetto di acquisizione e SKY aveva sub-licenziato a RTI tali diritti per due delle tre stagioni da essa detenute (2012-13 e 2013-14), ferma restando la trasmissione in chiaro del miglior incontro del mercoledì da parte di RTI.

L'Autorità ha ritenuto pertanto che, sulla base degli elementi di fatto e di diritto sopra illustrati, non sussistessero le condizioni affinché l'acquisizione in esclusiva da parte di SKY, per tutte le piattaforme, dei diritti trasmissivi in modalità a pagamento dei Mondiali di calcio 2010 e 2014, nonché della UEFA *Champions League* 2012-2015, potesse essere contestata quale abuso di posizione dominante volto a escludere i potenziali e attuali concorrenti attivi nell'offerta di servizi televisivi a pagamento. Essa ha ritenuto, quindi, che fossero venuti meno i motivi che avevano dato luogo all'avvio dell'istruttoria.

APPLICAZIONE DELL'IVA SUI SERVIZI POSTALI

Nel marzo 2013 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio avviato ai sensi dell'articolo 102 del TFUE nei confronti di Poste Italiane Spa accertando un abuso di posizione dominante, consistente nell'offerta di prestazioni del servizio universale a condizioni negoziate individualmente, senza l'applicazione dell'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA). Il procedimento era stato avviato d'ufficio, sulla base di criticità concorrenziali conseguenti all'applicazione della normativa fiscale al servizio postale universale.

L'Autorità ha considerato che i servizi postali interessati dal procedimento fossero quelli rientranti nel servizio universale, non in regime di riserva, ossia erogabili anche da soggetti diversi da Poste Italiane, concessionaria del servizio universale. Nell'ambito di tali servizi postali universali l'Autorità ha distinto vari mercati del prodotto, per tipologia di corrispondenza fornita (in termini di contenuto, modalità di consegna, tempistica, ecc.), individuando, in particolare, i mercati dei servizi di: i) posta massiva, ii) posta raccomandata, iii) posta assicurata, iv) pubblicità dirette per corrispondenza (posta *target*). L'Autorità ha considerato che ciascuno di tali mercati avesse dimensione nazionale, in quanto i relativi servizi sono forniti a livello nazionale.

L'Autorità ha ritenuto che Poste Italiane detenesse una posizione dominante su tali mercati, in quanto sull'insieme dei servizi postali rientranti nel servizio universale resi su tutto il territorio nazionale essa aveva una quota di mercato pari a circa l'80%, sia in termini di numero che di valore degli invii. Anche considerando i singoli mercati rilevanti, Poste Italiane è risultata avere una posizione dominante in quanto, tra l'altro, primo operatore per la gran parte di tali servizi, in virtù della sua natura di operatore ex monopolista legale; proprietaria di una rete integrata per l'erogazione di tali servizi (personale, tecnologica, gestionale e strutturale) e per l'esistenza di barriere all'ingresso di tipo regolamentare su tali mercati, costituite dalle autorizzazioni necessarie per l'espletamento dei servizi.

Nel corso del procedimento l'Autorità ha accertato che Poste Italiane, in conformità con la normativa nazionale vigente, offriva prestazioni del servizio universale, così come individuati dall'articolo 3 d.lgs. 182/1999, a condizioni negoziate individualmente, senza l'applicazione dell'IVA. Tale possibilità non era nella disponibilità dei concorrenti di Poste Italiane, i quali dovevano invece applicare l'imposta sul valore aggiunto sui prezzi dei servizi postali, e in particolare su quelli in concorrenza della posta massiva, della posta raccomandata, della posta assicurata e della Posta *Target*.

La condotta di Poste Italiane era consentita dall'articolo 10, comma 1, n. 16 del d.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, come modificato dall'articolo 2, comma 4-bis, decreto-legge 25 marzo 2010, n. 40, convertito in legge 22 maggio 2010, n. 73, che prevedeva l'esenzione IVA per le prestazioni del servizio universale. L'Autorità ha verificato tuttavia che detta normativa nazionale contemplava un perimetro di esenzione più ampio rispetto alla normativa comunitaria relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, di cui all'articolo 132, lett. a), della direttiva 2006/112/CE, che prevedeva l'esentabilità delle operazioni effettuate dai servizi pubblici postali, ancorché costituenti prestazioni del servizio universale, ma, come

precisato dalla Corte di Giustizia nella sentenza del 23 aprile 2009, causa C-357/07, nei limiti in cui essi non fossero stati negoziati individualmente.

Sulla base della normativa nazionale, invece, Poste Italiane erogava in regime di esenzione IVA anche i servizi postali le cui condizioni erano state negoziate individualmente ai sensi della sopra citata pronuncia della Corte di Giustizia, in quanto erogati a tariffa inferiore a quella regolamentata oppure a condizioni differenti rispetto alle condizioni generali di fornitura del servizio universale previste nelle disposizioni che regolano tale servizio.

Per tale ragione, l'Autorità ha ritenuto innanzitutto che la disciplina italiana richiamata risultava in contrasto, oltre che con le relative norme comunitarie come interpretate dalla Corte di Giustizia UE, anche con l'articolo 102 del TFUE, l'articolo 106 del TFUE e con l'articolo 4, comma 3, del TUE laddove imponeva a Poste una condotta anticoncorrenziale e conseguentemente, secondo i noti principi della sentenza CIF (Corte di Giustizia, sentenza 9 settembre 2003, procedimento C-198/01), essa andava disapplicata.

L'Autorità ha ritenuto che il comportamento di Poste Italiane, consistente nell'offerta di prestazioni del servizio universale negoziate individualmente in esenzione IVA, fosse configurabile come abuso di posizione dominante. Attraverso la condotta accertata, l'operatore ex monopolista e ancora dotato di quote di mercato di assoluta rilevanza, aveva potuto infatti formulare offerte per un prezzo significativamente inferiore rispetto a quello dei concorrenti che, viceversa, erano assoggettati all'obbligo di IVA. Tale comportamento è stato ritenuto idoneo a escludere o comunque limitare l'accesso ai mercati postali dei concorrenti, in un momento peraltro particolarmente rilevante di evoluzione del mercato quale la fase di liberalizzazione dei servizi postali.

L'Autorità ha ritenuto però che tale condotta, data la natura imperativa della disciplina fiscale nazionale sopra richiamata, che escludeva il permanere di margini di autonomia comportamentale in capo ai destinatari, non fosse sanzionabile per il periodo precedente la decisione di disapplicazione della stessa.

ASSOFORT/ADR-SERVIZI AEROPORTUALI

Nel gennaio 2013 l'Autorità ha concluso un procedimento avviato ai sensi dell'articolo 3 della l. 287/1990 nei confronti di Aeroporti di Roma Spa (ADR) accettando gli impegni da questa presentati ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della l. 287/1990 e chiudendo l'istruttoria senza accertare l'infrazione. Il procedimento era stato avviato a seguito della segnalazione dell'Associazione Nazionale Fornitori Trasporti (Assofort), con la quale si lamentavano possibili comportamenti anticoncorrenziali di ADR consistenti nel tentativo d'imporre a Hertz Italiana Srl, propria associata, corrispettivi per servizi non resi per lo svolgimento di attività di autonoleggio al di fuori dell'aeroporto di Roma Fiumicino.

L'Autorità ha ritenuto che il mercato rilevante sul quale valutare le condotte nel procedimento in esame fosse quello della messa a disposizione di beni e spazi di uso comune e/o esclusivo, necessari per lo svolgimento di servizi commerciali all'interno dell'aeroporto di

Roma Fiumicino. In tale mercato ADR rivestiva una posizione di monopolista legale, in quanto concessionaria esclusiva della gestione del suddetto aeroporto.

Nel provvedimento di avvio del procedimento, l'Autorità aveva rilevato che ADR aveva richiesto a Hertz per l'attività di autonoleggio, dalla quale percepiva oltre a un canone fisso di subconcessione anche delle *royalties* legate al fatturato, dei corrispettivi ulteriori per servizi di autonoleggio offerti al pubblico tramite internet (c.d. attività di *Advantage*), svolti al di fuori dell'area aeroportuale, definiti anche servizi *low cost*. Per l'esercizio di tali attività, infatti, quest'ultima utilizzava una rimessa sita fuori del perimetro dell'aeroporto di Fiumicino, alla quale i clienti che avevano stipulato i contratti di autonoleggio *on line* venivano accompagnati con una navetta, dopo essere stati prelevati lungo la viabilità perimetrale dell'aeroporto (di seguito, viabilità *land-side*). ADR aveva avviato un'azione giudiziaria per l'omesso versamento da parte di Hertz di *royalties* relative all'attività di *Advantage*, minacciando di rescindere la convenzione di sub-concessione esistente tra le stesse, relativa all'utilizzo degli spazi interni all'aeroporto.

L'Autorità aveva ipotizzato che tale condotta avrebbe potuto configurare un abuso di posizione dominante, consistente nel tentativo di ADR d'imporre a Hertz Italia condizioni ingiustificatamente gravose nella forma di corrispettivi per servizi non resi, visto che l'attività di autonoleggio *Advantage* si svolgeva al di fuori dell'area aeroportuale. Tale condotta avrebbe potuto, inoltre, essere idonea a ostacolare la fornitura di servizi di autonoleggio nei pressi dell'aeroporto, dato l'interesse di ADR a percepire *royalties* sui servizi di autonoleggio all'interno dell'aeroporto. Tali comportamenti avrebbero quindi potuto essere suscettibili d'impedire o limitare la fornitura di servizi *low cost*, pregiudicando lo sviluppo di attività economiche in grado di esercitare una pressione concorrenziale sui servizi di autonoleggio già esistenti.

In risposta alle criticità di natura concorrenziale rilevate dall'Autorità, ADR ha presentato impegni nel corso del procedimento, ai sensi dell'art. 14-ter, comma 1, della l. 287/1990, successivamente modificati a seguito del *market test*. Tali impegni hanno riguardato la disponibilità di ADR : i) a rinunciare a richiedere a Hertz il pagamento delle *royalties* sull'Attività di *Advantage*; ii) ad affidare in subconcessione otto spazi destinati alla fermata/sosta di navette per il trasporto clienti di autonoleggiatori *low cost*, in condivisione con altri operatori; iii) ad applicare per la subconcessione di tali stalli un importo fisso, non superiore a livelli determinati, e privo di *royalties* sul fatturato e iv) a svolgere una gara per l'affidamento dei medesimi spazi, laddove fosse pervenuto un numero eccessivo di richieste.

L'Autorità ha ritenuto che i suddetti impegni fossero idonei a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria. In particolare, la messa a disposizione da parte di ADR dei citati spazi di sosta/fermata è apparsa idonea a consentire uno sviluppo dei servizi di autonoleggio *low cost*. Gli operatori sarebbero stati infatti posti nelle condizioni di utilizzare una pluralità di spazi, appositamente segnalati, in aree strategiche dell'Aeroporto, ossia quattro presso il *terminal* dei voli nazionali e quattro presso il *terminal* dei voli internazionali. Con riferimento al corrispettivo che sarebbe stato richiesto da ADR per la sub-concessione degli stalli, a seguito del *market test* la società si è impegnata ad applicare un importo fisso,

non più commisurato alle *performance* commerciali delle imprese, ma determinato sulla base della dimensione dell'impresa al momento della stipula del contratto di sub-concessione e sull'intensità di sfruttamento dei servizi aeroportuali. L'Autorità ha considerato che tali parametri risultavano strettamente volti a valutare l'effettivo e diverso impiego da parte dei singoli operatori degli stalli in condivisione, al fine di consentire una fruizione equa e non discriminatoria di tali aree del sedime aeroportuale.

Quanto alla procedura di gara, da svolgere secondo modalità trasparenti e non discriminatorie in caso di saturazione degli spazi disponibili, tale da determinare problematiche alla viabilità aeroportuale e alla sicurezza operativa, l'Autorità ha considerato che tale impegno avrebbe consentito di selezionare gli operatori con modalità rispettose dei principi concorrenziali, oltre che di sciogliere le preoccupazioni sollevate dall'ENAC in ordine al coordinamento tra gli operatori che condividono gli stalli e al conseguente rischio di congestionamento degli spazi. Infine, l'impegno a rinunciare a richiedere direttamente a Hertz il pagamento di *royalties* sull'Attività di *Advantage* è stato giudicato in linea con le misure adottate per eliminare gli ostacoli frapposti allo svolgimento di attività di autonoleggio *low cost*, e in particolare con la scelta di introdurre un corrispettivo fisso in luogo di uno commisurato agli introiti d'impresa.

In ragione di ciò, l'Autorità ha deliberato di rendere obbligatori i suddetti impegni nei confronti di ADR e ha concluso il procedimento senza accertare l'infrazione.

Le concentrazioni

I procedimenti più rilevanti conclusi nell'anno 2013

COMPAGNIA ITALIANA DI NAVIGAZIONE/TIRRENIA DI NAVIGAZIONE

Nel dicembre 2013, l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio, avviato ai sensi dell'art. 19, comma 1 della l. 287/1990, nei confronti di Moby Spa e CIN Spa per l'inottemperanza alle misure prescritte nel provvedimento del 21 giugno 2012, con il quale era stata autorizzata l'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione, da parte di Compagnia Italiana di Navigazione Srl, del ramo d'azienda di Tirrenia di Navigazione Spa in A.S., preposto alla fornitura del servizio di trasporto marittimo di passeggeri e merci tra l'Italia continentale e le isole maggiori e minori.

La società Moby è stata sanzionata per non aver ottemperato alla misura di cui alla lett. d) del provvedimento di autorizzazione dell'operazione di concentrazione, non avendo provveduto a rescindere con effetto immediato qualsiasi tipologia di accordo finalizzato alla commercializzazione dei titoli di viaggio intercorrente tra operatori concorrenti o con soggetti a questi riconducibili. In particolare, gli accordi di commercializzazione rilevanti ai fini della misura, erano quelli sottoscritti da Moby con l'operatore GNV per la stagione 2012 sulle rotte Genova-Porto Torres e Civitavecchia-Olbia.

Entrambe le società Moby e CIN sono state inoltre sanzionate per non aver ottemperato alla misura di cui alla lett. e) del medesimo provvedimento, in base alla quale le due società avrebbero dovuto applicare livelli tariffari, al netto dei migliori prezzi risultanti dall'applicazione delle politiche promozionali di cui al punto g), tali da mantenere invariato il ricavo medio unitario realizzato da Moby nella stagione estiva 2009 sulle rotte indicate, fatto salvo un incremento diretto a neutralizzare gli effetti derivanti dalla variazione nel periodo del prezzo medio del carburante "BTZ" (inteso come prezzo Platt's) dato dalla differenza tra la media del costo del carburante del 2009 e la media rilevata nel primo trimestre del 2012.

In particolare, nell'intera stagione estiva 2012, per Moby vi era stato un incremento dei ricavi medi unitari pari a [100-110%] sulla Civitavecchia-Olbia, [75-80%] sulla Genova-Olbia e [65-70%] sulla Genova-Porto Torres; mentre per CIN, l'incremento era stato pari a [95-100%] sulla Civitavecchia-Olbia, [40-45%] sulla Genova-Olbia e [40-45%] sulla Genova-Porto Torres. Si trattava di aumenti che evidentemente superavano quanto necessario a neutralizzare gli effetti derivanti dall'incremento del costo del carburante. Infatti, considerato che l'incidenza del costo del carburante sui costi totali risultava essere compresa per Moby tra il [35-40%] e il [45-50%] e per CIN era stimabile al 50%, nel 2012, per Moby l'incremento massimo dei ricavi consentito avrebbe dovuto essere inferiore al [50-55%], mentre CIN avrebbe potuto aumentare i ricavi medi unitari in misura inferiore al 57%. Di conseguenza, Moby è risultata inottemperante su tutte e tre le rotte considerate e CIN soltanto sulla rotta Civitavecchia-Olbia.

Considerata la gravità delle infrazioni contestate, nonché la situazione economica delle due società, l'Autorità ha comminato una sanzione amministrativa pecuniaria pari a 500.000 euro per Moby e pari a 271.000 euro per CIN.

ELETTRONICA INDUSTRIALE / MODIFICA TECNOLOGIA DVB-H/DVB-T

Nel dicembre 2013, l'Autorità ha ritenuto di non avviare un'istruttoria in relazione alla modifica di un'operazione di concentrazione precedentemente autorizzata, con istanza di revoca di talune limitazioni imposte con il provvedimento originario di autorizzazione, in conseguenza degli avvenuti mutamenti del mercato.

L'operazione riguardava l'acquisizione del controllo esclusivo, da parte di R.T.I. – Reti Televisive Italiane Spa (RTI), di un ramo di azienda di Europa TV Spa (Europa TV) composto dalla rete trasmissiva della società, dalle frequenze trasmissive (*multiplex*) e dai contratti accessori a essa collegati, escludendo la concessione per la diffusione del canale SportItalia, autorizzata dall'Autorità nel 2006. Tale acquisizione era stata autorizzata nei limiti in cui il *multiplex* oggetto di acquisizione sarebbe stato utilizzato esclusivamente per la trasmissione di segnali televisivi destinati ai dispositivi mobili (standard DVB-H per la TV sul cellulare) e che l'attività di raccolta pubblicitaria su tale *multiplex* sarebbe stata affidata agli operatori di telefonia mobile piuttosto che al gruppo Mediaset. A seguito del mancato successo commerciale dei servizi televisivi su cellulare, e del conseguente inutilizzo del *multiplex*, Elettronica Industriale, società del gruppo Mediaset divenuta nel frattempo titolare

della risorsa frequenziale, ha richiesto all'Autorità di rimuovere le limitazioni alla destinazione d'uso della medesima risorsa, previste nel provvedimento di autorizzazione dell'operazione di concentrazione originaria.

In considerazione di tale evoluzione del mercato, la società aveva già ricevuto nel settembre 2013 l'autorizzazione del Ministero dello sviluppo economico, in seguito al parere favorevole dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni (AGCOM), per la conversione della tecnologia di utilizzo del *multiplex* da DVB-H (TV mobile) a DVB-T (digitale terrestre).

Elettronica Industriale ha, quindi, proposto all'Autorità una nuova configurazione dell'operazione secondo la quale utilizzerà il *multiplex* esclusivamente per la trasmissione di canali *pay-tv* propri e di terzi, di canali televisivi gratuiti di editori terzi e per la mera duplicazione, eventualmente in HD o altre tecnologie innovative, di canali televisivi gratuiti già esistenti del gruppo Mediaset. Come conseguenza di tali vincoli, il *multiplex* non potrà essere utilizzato per incrementare il numero di canali gratuiti del gruppo Mediaset, essendo esclusi anche i nuovi canali televisivi gratuiti in differita.

L'Autorità ha ritenuto che tali previsioni annullassero i potenziali effetti anticoncorrenziali nel mercato della televisione gratuita e nel collegato mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo. Inoltre, il *multiplex* potrà essere utilizzato per veicolare i contenuti di editori terzi, *free* e *pay*, e per offrire nuovi contenuti *pay* del gruppo Mediaset, contribuendo a contrastare la posizione dell'operatore attualmente dominante nel mercato della televisione a pagamento.

Tali conclusioni sono state condivise dall'AGCOM, che nel parere reso all'Autorità ha ricordato il principio di neutralità tecnologica delle reti, presente nella normativa europea e italiana, e ha sottolineato come la conversione del *multiplex* risponda all'esigenza di un utilizzo efficiente delle risorse infrastrutturali. In tal senso, il regolatore ha rammentato che analoghe autorizzazioni alla conversione tecnologica da DVB-H erano state rilasciate ad altri operatori.

L'Autorità ha ritenuto, pertanto, che la nuova configurazione dell'operazione di concentrazione comunicata non fosse suscettibile di determinare la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nei mercati rilevanti nell'operazione esaminata della televisione gratuita e della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo, della *pay-tv* e delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e delle reti digitali per la trasmissione del segnale televisivo in ambito nazionale.

ITALGAS – ACEGAS-APS/ISONTINA RETI GAS

Nell'aprile 2013 l'Autorità ha concluso un procedimento istruttorio avviato ai sensi dell'articolo 6 della l. 287/1990, vietando l'operazione di concentrazione consistente nel passaggio del controllo congiunto di Isoncina Reti Gas Spa (IRG), attiva nel settore della distribuzione del gas, da Eni Spa e Acegas-Aps Spa a Italgas Spa (controllata da Snam Spa, a sua volta controllata da Cassa Depositi e Prestiti, "CDP") e Acegas-Aps (controllata da Hera

Spa). Entrambe le società acquirenti erano anch'esse attive nella distribuzione del gas naturale in diverse aree in Italia. Scopo dell'operazione era la partecipazione congiunta alle gare che sarebbero state indette per l'assegnazione in esclusiva delle concessioni per la gestione del servizio della distribuzione del gas negli Ambiti Territoriali Minimi (Atem) di Padova 1, Padova 2, Padova 3, Pordenone, Trieste e Gorizia.

L'operazione prevedeva che successivamente all'esecuzione dei contratti di cessione delle partecipazioni, Italgas e Acegas Aps avrebbero conferito a IRG, allora assegnataria delle concessioni e degli affidamenti di distribuzione del gas naturale in ventidue comuni nella sola provincia di Gorizia, i propri rami d'azienda relativi agli affidamenti e alle concessioni di distribuzione del gas nei Comuni delle province di Padova, Pordenone e Trieste, nei quali esse erano presenti. A seguito dell'operazione, le due società avrebbero quindi gestito congiuntamente le attività operative e amministrative relative alla partecipazione alle gare e alla gestione delle concessioni eventualmente aggiudicate, astenendosi dal partecipare individualmente alle gare indette nei sei Atem interessati.

L'Autorità ha ritenuto che l'operazione di concentrazione riguardasse i mercati delle gare per la concessione della distribuzione del gas naturale negli ambiti di riferimento in cui le parti intendevano presentare le proprie offerte. Tali mercati si sarebbero formati, di volta in volta, al momento della effettuazione delle gare d'ambito, alla scadenza delle concessioni di distribuzione allora in essere. In seguito all'emanazione del decreto legislativo n. 93/11, da ultimo, infatti, le gare per l'aggiudicazione della concessione del servizio di distribuzione del gas si devono svolgere non più a livello comunale, ma per ambiti sovra-comunali, in ciascuno dei centosettantasette Atem nei quali era stato suddiviso il territorio nazionale. Ciascun ambito rappresenta quindi un insieme minimo di Comuni i cui relativi impianti di distribuzione del gas, i c.d. punti di riconsegna del gas (PDR), risulteranno gestiti, a regime, da un unico soggetto.

Nel corso dell'istruttoria l'Autorità ha accertato che le parti erano già presenti nei sei Atem alle cui gare IRG intendeva partecipare; in particolare, entrambe erano presenti negli Atem di Padova 2 e di Trieste; Hera/Acegas-Aps era presente negli ambiti di Padova 1 e Gorizia, mentre Italgas era presente negli Atem di Padova 3 e di Pordenone. È risultato, inoltre, che in quattro di tali Atem esse detenevano concessioni per percentuali di punti di riconsegna (PDR) molto elevate sul totale: in particolare, Italgas a Pordenone e Acegas-Aps a Padova 1, Trieste e Gorizia, con percentuali che andavano dal 65-70% di Padova 1 fino addirittura al 95-100% di Gorizia. Negli Atem di Padova 2 e Padova 3, invece, erano presenti altri operatori di grandi dimensioni e, in particolare, Edison con un numero di PDR pari a circa il 65-70% in Padova 2 e F2i ed Enerco Distribuzione, rispettivamente con il 30-35% e il 25-30% dei PDR in Padova 3. Anche a seguito dell'esito di un'ampia consultazione pubblica e di quanto affermato dalle stesse parti, l'Autorità ha considerato che la presenza pregressa nei Comuni che compongono un Atem rappresenti un criterio importante per valutare il peso relativo dei concorrenti potenziali alla gara, idoneo in sé a condizionare l'interazione concorrenziale che ci si può attendere per ciascuna gara. Da un lato, infatti, soprattutto le società medio-piccole tendono a concentrare le proprie offerte negli Atem nei quali hanno già

una presenza, specie se significativa; dall'altro, il livello stesso di contendibilità di ciascun Atem risente del tipo di gestore uscente che lo caratterizza: nei casi in cui ci sia un unico gestore uscente per una quota molto elevata di PDR esistenti, questo può fare un'offerta nelle gare in via di indizione in condizioni di particolare vantaggio in termini di costi e di posizionamento più favorevole per predisporre l'offerta stessa. I soggetti diversi dall'*incumbent*, invece, sono indotti a presentare un'offerta a una gara soltanto laddove: i) presenti in Atem limitrofi a quello per il quale si bandisce la gara, in modo da realizzare efficienze valorizzabili al momento della formulazione dell'offerta; ii) aventi dimensioni e possibilità di accedere a risorse finanziarie adeguate; iii) vi sia la possibilità di partecipare alla gara in raggruppamento temporaneo (RTI) con altre imprese, per superare le ingenti barriere finanziarie nel settore.

In considerazione di ciò, l'Autorità ha ritenuto probabile che, in assenza della suddetta operazione di concentrazione, nelle gare dei sei Atem limitrofi interessati in cui le due imprese parti del procedimento erano presenti congiuntamente o individualmente, esse sarebbero state in concorrenza tra di loro e avrebbero tentato di sottrarsi l'un l'altra le concessioni, partecipando con offerte concorrenziali. Ciascuna delle due società, infatti, tenuto conto della solidità finanziaria e della presenza negli Atem limitrofi, sarebbe stata individualmente un credibile partecipante a tutte e sei le gare per gli Atem rilevanti, a prescindere dalla presenza pregressa negli stessi.

L'Autorità ha attribuito altresì rilievo alla circostanza che non appariva plausibile la concorrenza potenziale di altri operatori regionali, interessati a partecipare a gare in altri contesti geografici, e di operatori locali, per la sostanziale mancanza di capacità economica e finanziaria. Infine, anche la concorrenza di operatori stranieri non presenti al momento in Italia è stata valutata come un'eventualità remota, a causa dell'incertezza dei tempi e della regolazione e, più in generale, della complessità normativa e regolamentare della distribuzione del gas in Italia, come testimoniato dalle uscite di importanti operatori stranieri dal settore. Sulla base di tali considerazioni, l'Autorità ha ritenuto che l'operazione di concentrazione, unitariamente considerata, fosse suscettibile di dare luogo alla costituzione di una posizione dominante in capo a IRG, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nei mercati delle gare future per la concessione del servizio di distribuzione di gas naturale negli Atem di Gorizia, Trieste, Pordenone e Padova 1. Essa non è risultata invece idonea a dar luogo alla costituzione di una posizione dominante nei mercati delle gare per l'Atem di Padova 2 e di Padova 3, dove erano già presenti altri operatori di grandi dimensioni, con una percentuale di PDR significativa. L'Autorità ha vietato, pertanto, l'esecuzione dell'operazione di concentrazione ai sensi dell'articolo 18, comma 1, della l. 287/1990.

Le indagini conoscitive

INDAGINE CONOSCITIVA SUI COSTI DEI CONTI CORRENTI BANCARI

Nel luglio 2013 l'Autorità ha concluso un'indagine conoscitiva sui costi dei conti correnti bancari, analizzando, l'andamento del prezzo dei servizi per la tenuta e la

movimentazione dei conti correnti bancari, per l'arco temporale che va tra il 2007 e il 2012. Tale indagine è stata svolta per seguire l'evoluzione del settore, già oggetto di una precedente indagine e di alcune segnalazioni dell'Autorità che manifestavano il permanere di criticità concorrenziali nella fornitura di taluni servizi bancari, con particolare riferimento al conto corrente, nel periodo temporale successivo alla realizzazione delle prime operazioni di concentrazione nel settore bancario a livello nazionale.

L'indagine si articola in sei capitoli. Il primo capitolo spiega le motivazioni dell'indagine, il secondo fornisce una descrizione del campione utilizzato e dell'evoluzione del settore bancario; il terzo effettua un'analisi quantitativa dell'evoluzione dell'offerta commerciale delle banche, relativamente ai servizi di tenuta del conto corrente, calcolando l'andamento dei prezzi nel tempo e per differenti profili di utenza, sia per i conti con operatività allo sportello, sia per quelli *on line* e in funzione delle differenti forme societarie delle banche del campione adottato; il quarto capitolo analizza la mobilità della domanda, evidenziando come essa influenzi i risparmi ottenibili dai consumatori; il quinto fornisce alcune stime relative alla diffusione e al prezzo del Conto Corrente di Base; il capitolo conclusivo, infine, definisce le possibili linee d'intervento volte ad agevolare il superamento delle criticità ancora esistenti e riscontrate nell'indagine.

L'Autorità, in particolare, ha utilizzato l'Indicatore Sintetico di Costo (ISC) come dato di sintesi del prezzo del conto corrente, che viene calcolato sommando le spese e le commissioni (ossia, rispettivamente, le componenti di costo fisse e variabili) addebitate nel corso dell'anno a un cliente (tale indicatore, introdotto dall'Autorità nella precedente indagine conoscitiva sui costi dei conti correnti, è attualmente previsto anche dalla normativa secondaria di Banca d'Italia).

Essa ha, quindi, analizzato l'evoluzione dei prezzi di offerta dei conti correnti per le diverse tipologie di clienti bancari, ossia: giovani (P1), famiglie con operatività bassa (P2), famiglie con operatività media (P3), famiglie con un'operatività elevata (P4), pensionati con operatività bassa (P5), pensionati con operatività media (P6).

Da tale analisi sono emerse diverse criticità concorrenziali alla luce dei principali risultati dell'indagine, che vengono di seguito illustrati.

Per quel che concerne il prezzo dei conti correnti allo sportello, nel periodo tra il 2007 e il 2012, essi sono risultati compresi tra un minimo di 53 a un massimo di 119 euro, in funzione del profilo di correntista. In particolare essi sono stati stimati: 58 euro per il profilo P1, 78 euro per il profilo P2, 112 euro per il profilo P3, 119 euro per il profilo P4, 53 euro per il profilo P5 e, infine, 100 euro per il profilo P6.

Dai dati ottenuti è emersa una generale tendenza all'aumento dei prezzi nell'ultimo anno a fronte di una contrazione registrata, solo per taluni profili, negli anni precedenti e una spinta alla riduzione dei prezzi solo da parte delle banche già più propense a operare in modo competitivo.

Per quel che concerne i conti correnti *on line* è emerso che i prezzi mediani sono in generale più bassi rispetto a quelli allo sportello e, in particolare, pari a 33 euro per il profilo

P1, 49 euro per il profilo P2, 74 euro per il profilo P3, 69 euro per il profilo P4, 34 euro per il profilo P5 e, infine, 54 euro per il profilo P6.

In sintesi, comparando i conti correnti tradizionali e *on line* nell'intero periodo di riferimento, è emerso che l'ISC per i conti con operatività allo sportello risulta sistematicamente superiore rispetto ai conti *on line*, indipendentemente dal profilo di utenza. Nel 2012, l'utilizzo di un conto corrente *on line* ha consentito di beneficiare di un risparmio pari ad almeno il 30% rispetto a un conto tradizionale.

Distinguendo l'analisi dei prezzi per tipologia di banche (Spa, Banche Popolari, BCC) è emerso che le banche Spa hanno registrato una sostanziale stabilità nei prezzi dei conti correnti tradizionali, a esclusione dei profili relativi ai giovani (P1) e ai pensionati con operatività maggiore (P6) per i quali vi è stata una riduzione anche significativa, con un andamento nei prezzi non uniforme nel tempo. Per i conti *on line*, viceversa, si è avuta una riduzione generale dell'ISC per tutti i profili di utenza. Per le Banche Popolari, invece, si sono avute diminuzioni nei valori dell'ISC per tutti i profili di utenza, e le maggiori riduzioni si sono registrate per i conti *on line*. Infine, le BCC sono state caratterizzate, invece, da un aumento dei valori dell'ISC, indipendentemente dal profilo di utenza e dal canale di operatività (sportello e *on line*).

L'Autorità ha, inoltre, esaminato l'evoluzione dei prezzi dei conti correnti alla luce della dimensione delle varie banche, espressa con riferimento al numero dei correntisti.

Infatti, il grado di concentrazione della domanda di conti correnti risulta molto elevato dal momento che il 60% dei consumatori apre un conto corrente presso i primi quattro istituti di credito. Calcolando il valore medio ponderato del prezzo di tenuta e movimentazione del c/c è emerso che i valori risultano caratterizzati da un generale aumento nel periodo 2007-2012. Pertanto, ne deriva che gli istituti di credito più grandi, ovvero con un maggiore numero di correntisti, hanno fatto registrare un sostanziale aumento dei prezzi.

In particolare, per i conti allo sportello, il prezzo medio ponderato si è ridotto per le famiglie e i pensionati con operatività maggiore (P4 e P6), mentre è aumentato per tutti gli altri profili, di un ammontare che va dal 10% (P3, famiglie con operatività media), al 20% (P1 e P5, giovani e pensionati con operatività bassa), fino a raggiungere il 30% (P2, famiglie con operatività bassa) rispetto al 2007. Per i conti *on line*, tra il 2007 e il 2012, gli aumenti registrati sono stati generali su tutti i profili. In particolare essi sono stati maggiori per i pensionati e per le famiglie con operatività minore (P5 e P2), con una variazione pari rispettivamente al 128% e al 94%, e minori per i giovani (P1) e per le famiglie con operatività media (P3), con una variazione pari al 30%.

Da tale analisi emerge come tener conto della dimensione delle banche per clientela servita consenta di evidenziare una politica di prezzi tendenzialmente in aumento, fatta eccezione delle sole tipologie di clientela più "sensibili" in quanto utilizzatrici con maggior frequenza dei servizi di c/c.

Un profilo centrale dell'analisi effettuata dall'Autorità è la scarsa mobilità della domanda dei correntisti, ovvero la possibilità per gli stessi di chiudere il conto corrente presso

il proprio istituto di credito per aprirlo presso una banca concorrente. Il tasso di mobilità per i clienti bancari risulta molto basso, ovvero compreso tra il 10% e il 12%. Tale risultato evidenzia l'esistenza nel settore di ostacoli al cambio di fornitore del servizio a svantaggio dei consumatori. Infatti, in un contesto competitivo e con una domanda in grado di spostarsi agevolmente, non sarebbe possibile mantenere prezzi così differenziati tra istituti poiché la spinta della mobilità dal lato domanda comporterebbe una riduzione dei prezzi di offerta verso il livello più basso, consentendo ai consumatori di beneficiare di risparmi di prezzo che possono superare anche i 150 euro all'anno.

Inoltre, i correntisti potrebbero abbattere la spesa di tenuta e movimentazione del conto anche cambiando il tipo di conto presso la propria banca (mobilità *intrabancaria*). Infatti, secondo i dati forniti dalla Banca d'Italia, circa il 75% dei conti accesi in Italia ha un'anzianità compresa tra i 4 e i 10 anni. Inoltre, si noti che il prezzo per la tenuta del conto corrente risulta crescente all'aumentare dell'anzianità del conto. Sebbene le banche modifichino frequentemente il conto migliore per tipologia di correntista, tale modifica non risulta di fatto seguita da un cambiamento nel tipo di conto acceso dalla clientela storica della banca stessa, come mostrato dai dati sulla durata (in termini di anzianità) dei conti correnti.

L'indagine mostra, pertanto, le difficoltà che investono la maggior parte dei correntisti italiani ad aderire a offerte commerciali concorrenti o a rinegoziare il proprio conto in modo da sfruttare le condizioni più vantaggiose disponibili presso la propria banca. L'Autorità ha individuato tre elementi che potrebbero influenzare negativamente la concreta possibilità dei consumatori di cambiare l'istituto fornitore dei servizi di tenuta e movimentazione del conto corrente, ossia: *i*) la scarsa trasparenza informativa; *ii*) il legame tra conto corrente e altri servizi bancari; *iii*) i tempi e costi di chiusura del conto. Relativamente al grado di trasparenza delle informazioni, l'Autorità ha osservato il permanere di problemi di accesso da parte dei consumatori alle informazioni necessarie e rilevanti al fine di formulare comparazioni e valutazioni così da ottenere significativi risparmi di costo. Quanto al legame tra il conto corrente e altri servizi, l'indagine ha mostrato come solamente il 10%-15% dei consumatori titolari di un conto corrente presso un istituto di credito beneficia dell'erogazione di servizi bancari (mutuo, risparmio amministrato, ecc.) da parte di altra banca, pur non essendo l'accensione di un conto corrente elemento necessario per l'erogazione degli altri servizi bancari. Infine, con riguardo ai tempi di chiusura, i dati riportati nell'indagine mostrano che sebbene a livello generale, le banche hanno ridotto i tempi necessari alla chiusura di un conto corrente, laddove siano abbinati altri servizi i tempi sono notevolmente più lunghi. Ad esempio, la presenza di una carta di credito e/o del Viacard comporta un allungamento dei tempi di chiusura, che possono arrivare fino a 25 giorni lavorativi, per l'addebito delle spese di tali circuiti. Mentre per i costi di chiusura la normativa primaria ha previsto l'azzeramento delle spese.

Infine, per quel che concerne il Conto di Base, istituito dal Governo nel 2011 per garantire a tutti l'accesso ai servizi finanziari di base prevedendo una struttura di conto corrente con determinate caratteristiche in termini di servizi compresi e di condizioni di prezzo, l'indagine ha evidenziato una scarsa diffusione di tale tipologia di servizio. La percentuale di tali conti accesi presso le banche è, infatti, inferiore all'1% del totale dei

correntisti di ogni banca (vi sono anche banche prive di correntisti con tale servizio base). Ciò sembra ascrivibile a due elementi di criticità: i) l'opacità delle condizioni dei servizi offerti e ii) il prezzo non agevolmente calcolabile a causa della difficoltà di valutare le voci di costo per i servizi non inclusi nel canone e i prezzi di quest'ultimo comunque elevati rispetto ai conti correnti tradizionali.

Il quadro d'insieme che emerge dall'indagine è, pertanto, quello di un contesto di mercato tuttora caratterizzato da insufficienti spinte competitive sul lato dell'offerta e dal permanere di criticità concorrenziali di varia natura. In particolare, è apparso come per i conti *on line* si sono registrate delle riduzioni sostanziali nei prezzi di offerta, mentre per i conti tradizionali (allo sportello) non si è riscontrata la riduzione che si auspicava, considerando che i prezzi non sono difforni da quelli del 2007. Inoltre, i miglioramenti delle condizioni d'offerta non sono risultati uniformi né a livello di profilo di utente né nell'arco temporale analizzato, essi infatti hanno riguardato solo alcune categorie di correntisti (famiglie e pensionati con operatività maggiore) e, in taluni casi, la riduzione dei prezzi in un anno è stata compensata da successivi aumenti, in particolare quelli registrati nell'ultimo biennio. Ciò risulta in gran parte riconducibile alle difficoltà che risiedono nella possibilità di innescare il processo concorrenziale tramite una maggiore mobilità della domanda. Infatti, nonostante siano disponibili sul mercato conti correnti caratterizzati da condizioni d'offerta diverse e, quindi, risparmi potenziali collegati al miglioramento delle condizioni di prezzo, l'elevata fidelizzazione della domanda – ovvero la sua scarsa mobilità *inter* e *intra* bancaria impedisce alla maggioranza dei consumatori di beneficiare delle riduzioni dei prezzi.

L'Autorità ha individuato, pertanto, alcuni interventi per favorire il livello di mobilità dei consumatori e, in ultima analisi, la concorrenza, in linea con le recenti proposte della Commissione europea e della Banca d'Italia. Essi, in particolare sono volti a incrementare il grado di trasparenza delle informazioni, allentare il legame esistente tra conto corrente e altri servizi bancari (ad esempio mutuo, risparmio amministrato e polizze assicurative) e abbreviare tempi e costi di chiusura del conto corrente.

L'Autorità ha quindi proposto, in primo luogo, di aumentare la trasparenza informativa e la comparabilità del prezzo dei servizi per la tenuta e movimentazione dei conti correnti, introducendo nuove forme di comunicazione dell'ISC al correntista e rendendolo più evidente sui fogli informativi, sugli strumenti informatici, ecc.; agevolando la comparazione tra c/c alternativi attraverso, ad esempio, la comunicazione tramite ATM degli indicatori della singola banca per profilo, o anche attraverso la diffusione di nuovi e ulteriori strumenti di ricerca (motori di ricerca via internet) in grado di fornire modalità di confronto diverse e in grado di assicurare terzietà rispetto al settore; semplificando e rendendo di immediata conoscenza e conoscibilità il contenuto e il costo dei Conti di Base.

In secondo luogo, essa ha proposto di eliminare i vincoli esistenti tra conto corrente e altri servizi, specificando anche sui diversi strumenti bancari informativi, che la fruizione dei servizi non richiede obbligatoriamente l'accensione di un rapporto di conto corrente presso la banca.

In terzo luogo l'Autorità ha suggerito di rendere obbligatorio il termine entro cui va chiuso un conto corrente, indicando come idoneo un termine di 15 giorni lavorativi, e di garantire che il correntista non sostenga costi o oneri connessi a ritardi e omissioni generati dal processo di migrazione.

INDAGINE CONOSCITIVA SUL SETTORE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

Nel luglio 2013 l'Autorità ha concluso un'indagine conoscitiva sul settore della grande distribuzione organizzata (GDO), con la quale ha approfondito le dinamiche competitive del settore, anche alla luce della loro importanza nella formazione dei prezzi finali. L'indagine aveva preso le mosse, tra l'altro, da alcune segnalazioni pervenute da parte di soggetti fornitori della GDO, attivi nel settore della produzione alimentare, i quali lamentavano presunti comportamenti vessatori e/o anticoncorrenziali delle catene della distribuzione moderna nella fase di contrattazione delle condizioni di acquisto dei prodotti. Poiché l'aumento della problematicità delle relazioni contrattuali tra la GDO e i propri fornitori si inseriva in un contesto di profonda trasformazione del settore, avuto riguardo alle forme organizzative e alle modalità contrattuali che regolano i rapporti fra gli operatori del settore della distribuzione commerciale moderna (GDO), l'Autorità aveva ravvisato l'esigenza di analizzare le caratteristiche evolutive del settore, valutandone i possibili aspetti di criticità concorrenziale sia sotto il profilo delle dinamiche di competizione orizzontale che sotto quello delle relazioni verticali con i fornitori.

L'analisi svolta ha in effetti evidenziato la presenza di più elementi di criticità nelle caratteristiche strutturali e di funzionamento del settore della GDO, idonei a incidere sul grado di efficienza complessiva della filiera e dei singoli mercati distributivi, oltre che sugli incentivi per gli operatori a una corretta competizione basata sui meriti.

In primo luogo, sotto il profilo delle dinamiche di competizione orizzontale, si è riscontrato un ampio ricorso, da parte delle imprese, a forme di aggregazione “deboli” (gruppi della DO e affiliazioni in *franchising*), caratterizzate da un'ampia gamma di forme giuridiche e organizzative, le quali comportano la messa in comune di un certo numero di funzioni aziendali, senza però consentire il conseguimento di tutte quelle sinergie che deriverebbero da una vera e propria fusione societaria. L'Autorità ha riscontrato che ciò produce effetti negativi sul grado di efficienza del gruppo e sulla sua capacità di competere, incrementando invece le difficoltà e i costi del coordinamento interno tra soggetti che mantengono, almeno formalmente, un certo grado di autonomia imprenditoriale. A ciò vanno aggiunti gli effetti di un'elevata mobilità delle imprese tra tali diverse aggregazioni, la quale comporta una frequente ricomposizione dei gruppi che partecipano al confronto competitivo, con ovvi riflessi sia sulle difficoltà di coordinamento interno di ciascun gruppo sia sull'aumento del grado di trasparenza complessiva sul mercato. L'analisi svolta ha tuttavia evidenziato come alcune di tali aggregazioni, tra quelle che prevedono anche la condivisione delle insegne commerciali, presentino caratteristiche organizzative che determinano un livello di integrazione assai elevato, che le rende in tutto assimilabili ai gruppi societari di imprese. È il

caso, ad esempio, dei due grandi sistemi cooperativi Coop e Conad, che hanno raggiunto un livello di accentramento e di condivisione delle funzioni sostanzialmente analogo a quello che caratterizza le imprese della Grande Distribuzione. In ogni caso, tutte le aggregazioni che consentono la condivisione dell'insegna aziendale comportano una pressoché totale eliminazione degli incentivi a una concorrenza reciproca tra le imprese aderenti alla stessa catena e una forte assimilazione delle rispettive politiche commerciali, sia nella fase di acquisto che nella fase di vendita.

In tale quadro, è risultato che il *franchising* risulta una modalità di affiliazione molto utilizzata dalle catene distributive. Esso consente infatti ai gruppi della GDO di allargare la propria rete di vendita senza sopportare il costo e il rischio dell'apertura di un nuovo punto vendita o dell'acquisizione di un punto vendita già esistente. Pur nella specificità dei singoli modelli adottati da ciascuna catena, è emerso che i contratti di *franchising* o di affiliazione concretamente utilizzati nel settore della GDO presentano una serie di tratti comuni idonei a limitare in modo sostanziale, quando non ad azzerare, i margini per un confronto competitivo tra i punti vendita in *franchising* della medesima catena, nonché tra questi ultimi e la rete di vendita diretta della catena stessa. D'altro canto, mentre il rapporto di *franchising* verticale tra un produttore e un distributore non produce effetti di riduzione della concorrenza sul mercato della produzione su cui è presente il *franchisor*, nel caso dei rapporti di affiliazione tra imprese attive nel medesimo settore distributivo, la riduzione del grado di concorrenza si determina *per tabulas*, essendo l'affiliato un concorrente diretto (effettivo o potenziale) dell'affiliante.

Nell'ambito delle aggregazioni e forme di coordinamento tra operatori che non prevedono invece la condivisione delle insegne commerciali, un rilievo cruciale sono risultate avere le centrali di acquisto e, ancor più, le supercentrali, alleanze di "secondo grado" tra gruppi, sia appartenenti alla Distribuzione Organizzata che alla Grande Distribuzione. Nate come risposta della GDO al potere di mercato di alcune grandi imprese alimentari, le supercentrali rappresentano oggi luoghi di negoziazione collettiva con tutti i fornitori comuni delle imprese aderenti, indipendentemente dalla loro dimensione. Esse hanno raggiunto un grado di diffusione particolarmente elevato in Italia, coinvolgendo (nel 2012) ventuno catene, aggregate in sette supercentrali, e con una quota delle vendite nazionali complessive della GDO pari a quasi l'80%. L'indagine ha altresì evidenziato che in numerosi mercati locali la quota detenuta congiuntamente dalle imprese aderenti alla supercentrale più importante supera il 40% o il 50% e, in qualche caso, anche il 60%, andando a rafforzare significativamente la quota già elevata detenuta singolarmente dal primo operatore.

Le analisi svolte nell'indagine hanno evidenziato numerosi elementi di preoccupazione concorrenziale associati alla recente evoluzione di tale fenomeno. Tra di essi, in primo luogo, l'estrema instabilità della composizione delle supercentrali, che ha portato le catene distributive a entrare in contatto e scambiare informazioni, nel giro di pochi anni, con numerosi propri concorrenti. In secondo luogo, la crisi del tradizionale modello di supercentrale, basato sulla mera esigenza di incrementare i fatturati di acquisto, che sembra aver lasciato invece il posto ad alleanze basate su una condivisione più ampia di obiettivi