



AUTORITÀ GARANTE  
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

# Bollettino

Settimanale

Anno XXXII - n. 14

**Publicato sul sito [www.agcm.it](http://www.agcm.it)  
19 aprile 2022**



## SOMMARIO

<b>INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE</b>	<b>5</b>
<b>A541 - SERVIZI TRAGHETTAMENTO VEICOLI STRETTO DI MESSINA</b>	
<i>Provvedimento n. 30086</i>	5
<b>OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE</b>	<b>114</b>
<b>C12207B - SKY ITALIA/R2 - REVISIONE MISURE</b>	
<i>Provvedimento n. 30100</i>	114
<b>C12422B - MONDADORI MEDIA-ARTONI GROUP-SRH/PRESS-DI DISTRIBUZIONE STAMPA E MULTIMEDIA</b>	
<i>Provvedimento n. 30101</i>	138
<b>PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE</b>	<b>159</b>
<b>PS12059 - OSAR-MANUTENZIONE ASCENSORI</b>	
<i>Provvedimento n. 30096</i>	159
<b>PS12117 - AJO' ENERGIA-OFFERTE COMMERCIALI</b>	
<i>Provvedimento n. 30097</i>	164
<b>PS12226 - AGENZIA DELLE IMPRESE-INCARICATO ALL'INCASSO</b>	
<i>Provvedimento n. 30098</i>	185
<b>PUBBLICITÀ PARASSITARIA-TUTELA DEL CONSUMATORE</b>	<b>192</b>
<b>PV16 - ZALANDO-CARTELLO EURO 2020</b>	
<i>Provvedimento n. 30099</i>	192



## INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

### **A541 - SERVIZI TRAGHETTAMENTO VEICOLI STRETTO DI MESSINA**

*Provvedimento n. 30086*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 marzo 2022;

SENTITO il Relatore Professore Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287, e successive modifiche;

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

VISTA la propria delibera del 28 luglio 2020 n. 28313, con la quale è stata avviata, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, un'istruttoria nei confronti di Caronte & Tourist S.p.A. per accertare l'esistenza di possibili violazioni dell'articolo 3, comma 1, lett. a) della legge n. 287/90;

VISTA la propria delibera del 25 novembre 2021 n. 29913, con la quale è stato disposto il cambio di responsabile del procedimento e altresì la proroga al 31 marzo 2022 del termine di conclusione del procedimento, in ragione della complessità della fattispecie e al fine di consentire a Caronte & Tourist S.p.A. il più ampio esercizio del diritto di difesa;

VISTE le memorie presentate dalla società Caronte & Tourist S.p.A. in data 2 febbraio 2022;

SENTITI in audizione finale, in data 7 febbraio 2022, i rappresentanti della società Caronte & Tourist S.p.A. che ne avevano fatto richiesta;

VISTI gli atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

### **I. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO**

#### ***I.1 Le Parti***

##### ***I.1.1 La Parte denunciata***

**1.** Caronte & Tourist S.p.A. (di seguito, anche, 'C&T' o la 'Parte') è la storica società privata di trasporto marittimo attiva sullo Stretto di Messina, nata dalla fusione tra Caronte S.r.l. e Tourist Ferry Boat S.p.A..

C&T presta il servizio di traghettamento bidirezionale di linea di mezzi gommati (automezzi commerciali e autovetture/mezzi privati) e passeggeri (con e senza auto al seguito) sulle rotte Villa San Giovanni/Messina-Rada San Francesco (nel seguito, anche, 'VSG-MRSF') e Villa San Giovanni/Messina-Tremestieri (nel seguito, anche, 'VSG-MTR'). La società è altresì attiva, direttamente o per il tramite di controllate, sulla rotta bidirezionale che collega Messina a Salerno e sui collegamenti tra la Sicilia e le c.d. isole minori siciliane (Ustica, Eolie ed Egadi).

La società detiene partecipazioni, anche di controllo, in diverse società attive nel settore del trasporto marittimo, inclusi i comparti logistica e operazioni portuali, cantieristica navale, agenzie marittime, gestione di *terminal*.

Nel 2020 il fatturato consolidato del gruppo C&T è stato di circa [100-511]\* milioni di euro.

### *1.1.2 Gli intervenienti*

2. Il Comitato Regionale per la Sicilia e il Comitato di Messina sono organi periferici dell'Unione Nazionale Consumatori<sup>1</sup>, nonché organismi locali di associazione per la promozione sociale<sup>2</sup>, iscritti al Registro Nazionale delle Associazioni di Promozione Sociale.

### *1.2 L'attività istruttoria*

3. A seguito della denuncia di un consumatore pervenuta nel marzo 2018, in cui si segnalava l'applicazione di tariffe particolarmente elevate per i servizi di traghettamento passeggeri tra Villa San Giovanni e Messina, asseritamente causate dal monopolio di fatto della società C&T nei trasporti marittimi sullo Stretto di Messina (di seguito anche "Stretto"), l'Autorità ha provveduto a svolgere una serie di accertamenti preliminari, al fine di acquisire elementi in merito alle condizioni di offerta dei servizi di trasporto marittimo sullo Stretto. Nello specifico, si è provveduto all'invio di richieste di informazioni all'Autorità del Sistema Portuale dello Stretto e alla consultazione dei bilanci societari di C&T degli ultimi anni; inoltre sono state analizzate rotte comparabili servite da altri vettori.

4. In data 28 luglio 2020, a seguito dell'acquisizione delle informazioni richieste e della complessiva elaborazione delle stesse, l'Autorità ha avviato la presente istruttoria al fine di accertare la sussistenza di eventuali violazioni dell'articolo 3, comma 1, lett. a) della legge n. 287/90 e, in particolare, il presunto abuso della posizione dominante detenuta da C&T attraverso l'applicazione di prezzi e condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose, anche attraverso l'applicazione di condizioni discriminatorie nei confronti dei consumatori finali.

5. Nello specifico, la condotta contestata in sede di avvio del procedimento concerne la politica di *pricing* applicata da C&T ai servizi di traghettamento passeggeri con mezzi gommati al seguito lungo la rotta VSG-MRSF, dove la società gode di una posizione di monopolio di fatto. In virtù della posizione dominante detenuta sul tale rotta e, più in generale, sullo Stretto di Messina, C&T imporrebbe ai consumatori prezzi di acquisto dei titoli di viaggio ingiustificatamente alti, anche con effetti discriminatori per coloro che viaggiano da soli con autovettura al seguito rispetto a nuclei di più passeggeri che transitano sullo Stretto con la medesima autovettura.

6. In data 4 agosto 2020, in sede di notifica dell'avvio della presente istruttoria nei confronti di C&T è stata altresì notificata alla medesima società, con la collaborazione della Guardia di Finanza – Nucleo Speciale Antitrust, una richiesta di informazioni volta ad acquisire elementi conoscitivi necessari allo svolgimento del procedimento.

---

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

<sup>1</sup> Associazione iscritta nell'elenco delle Associazioni dei consumatori e degli utenti rappresentative a livello nazionale di cui all'art. 5 della Legge 30 Luglio 1998 n° 281 (oggi art. 137 D. Lgs 06.09.2005 n° 206).

<sup>2</sup> Cfr. Legge n. 383/2000.

7. In data 2 settembre 2020<sup>3</sup> sono state ammesse a partecipare al procedimento le associazioni UNC Comitato Comunale Messina e UNC Comitato Regionale Sicilia a fronte delle relative istanze pervenute, rispettivamente, in data 27 e 28 agosto 2020<sup>4</sup>.

8. Nel corso del procedimento C&T ha presentato istanza di essere audita e la relativa istanza è stata accolta<sup>5</sup>. Nello specifico, C&T è stata sentita in audizione in data 19 ottobre 2020<sup>6</sup>. Successivamente, in data 13 luglio 2021, si è svolta un'ulteriore audizione su richiesta degli Uffici.

9. C&T ha altresì chiesto ed esercitato in più occasioni il diritto di accesso agli atti del procedimento<sup>7</sup>. In particolare, il diritto di accesso agli atti è stato esercitato nelle seguenti date: 6/10/2020<sup>8</sup>, 10/3/2021<sup>9</sup>, 14/4/2021<sup>10</sup>, 9/9/2021<sup>11</sup> e 7/12/2021<sup>12</sup>.

10. Oltre alla già citata richiesta del 4 agosto 2020<sup>13</sup>, sono state richieste ulteriori informazioni a C&T in data 19/10/2020<sup>14</sup> e 11/5/2021<sup>15</sup> e, in sede di audizione, in data 31/7/2021. Inoltre, sono state inviate ulteriori richieste di informazioni all'Autorità di Sistema Portuale dello Stretto (5/8/2020<sup>16</sup>, 11/6/2021<sup>17</sup> e 15/10/2021<sup>18</sup>), alla Regione Sicilia<sup>19</sup> e all'operatore concorrente Blufferries (5/8/2020<sup>20</sup> e 25/1/2021<sup>21</sup>).

11. In data 6 novembre 2020<sup>22</sup>, in occasione della trasmissione di alcune informazioni richieste dagli Uffici Istruttori, C&T ha altresì depositato un proprio studio concernente un'analisi comparativa dei prezzi per i servizi di traghettamento a corto raggio di passeggeri con e senza veicoli al seguito (c.d. studio di *benchmarking*).

12. Nel corso del procedimento sono pervenuti alcuni contributi volontari da parte di persone fisiche, società di spedizioni e associazioni volti a evidenziare alcuni elementi ritenuti critici relativamente ai servizi di attraversamento dello Stretto di Messina attualmente erogati<sup>23</sup>.

---

<sup>3</sup> Cfr. docc. n. 17, 18, 19 e relativi allegati.

<sup>4</sup> Cfr. docc. n. 15, 16 e relativi allegati.

<sup>5</sup> Cfr. docc. n. 25, 26 e relativi allegati.

<sup>6</sup> Cfr. docc. n. 32, 33, 34, 37 e relativi allegati.

<sup>7</sup> Cfr. docc. n. 12, 14, 25, 26, 45, 55.

<sup>8</sup> Cfr. doc. n. 31 e relativi allegati.

<sup>9</sup> Cfr. doc. n. 53 e relativi allegati.

<sup>10</sup> Cfr. doc. n. 56 e relativi allegati.

<sup>11</sup> Cfr. doc. n. 70 e relativi allegati.

<sup>12</sup> Cfr. doc. n. 86 e n. 95.

<sup>13</sup> Cfr. docc. n. 13, 20, 24 e relativi allegati.

<sup>14</sup> Cfr. docc. n. 34, 37, 39 e relativi allegati.

<sup>15</sup> Cfr. doc. n. 55, 60 e relativi allegati.

<sup>16</sup> Cfr. docc. n. 10, 23 e relativi allegati.

<sup>17</sup> Cfr. docc. n. 62, 63 e allegati.

<sup>18</sup> Cfr. doc. n. 72.

<sup>19</sup> Cfr. docc. n. 43, 44, 47 e relativi allegati.

<sup>20</sup> Cfr. docc. n. 11, 21, 22, 28 e relativi allegati.

<sup>21</sup> Cfr. docc. n. 48, 49 e relativi allegati.

<sup>22</sup> Cfr. doc. 39 e relativi allegati.

<sup>23</sup> Cfr. docc. n. 29, 35, 36, 54 e relativi allegati.

**13.** In data 25 novembre 2021, l’Autorità ha deliberato il cambio del responsabile del procedimento e la proroga al 31 marzo 2022 del termine di chiusura dello stesso.

**14.** In data 25 novembre 2021 l’Autorità ha deliberato la non manifesta infondatezza delle Risultanze Istruttorie che sono state, pertanto, trasmesse alle Parti con comunicazione del 3 dicembre 2021<sup>24</sup>.

**15.** In data 2 febbraio 2022 sono pervenute le memorie difensive finali della società C&T<sup>25</sup>.

**16.** In data 7 febbraio 2022 si è tenuta l’audizione finale, dinanzi al Collegio dell’Autorità, dei rappresentanti della società C&T, che ne aveva fatto richiesta<sup>26</sup>.

## **II. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE**

### ***II.1 I servizi di traghettamento veicoli sullo Stretto di Messina***

**17.** L’attività istruttorie si è sviluppata acquisendo informazioni da C&T, dall’Autorità del Sistema Portuale dello Stretto (nel seguito, anche ‘AdSP’ o ‘Autorità Portuale’) e da Blufferies S.r.l. (nel seguito, anche ‘Blufferies’), società appartenente al Gruppo Ferrovie dello Stato e attiva sullo Stretto.

**18.** Le informazioni acquisite saranno di seguito sintetizzate dando conto dei seguenti elementi:

- gli approdi presenti sullo Stretto di Messina;
- le rotte attive sullo Stretto e le loro caratteristiche;
- il posizionamento di mercato sulle diverse rotte, nonché rispetto ai servizi di traghettamento erogati.

#### ***II.1.1 Gli approdi sullo Stretto di Messina***

**19.** Lo Stretto di Messina è caratterizzato dalla presenza di due approdi sul versante calabrese e tre su quello siciliano. Sul versante calabrese si trovano gli approdi di Villa San Giovanni (VSG) e Reggio Calabria (RC), mentre sul versante siciliano quelli di Messina Rada San Francesco (MRSF), Messina Porto (MP – al cui interno sono ricompresi la Stazione Marittima e il Molo Norimberga) e Messina Tremestieri (MTR).

**20.** L’AdSP ha illustrato come negli approdi presenti sullo Stretto operino le seguenti società, secondo lo schema riportato in Tabella 1 (*infra*):

---

<sup>24</sup> Cfr. docc. nn. 82, 83, 84 e relativi allegati.

<sup>25</sup> Cfr. docc. nn. 93, 94, 95 e relativi allegati.

<sup>26</sup> Cfr. docc. nn. 85, 90, 92, 98 e relativi allegati.



**Tabella 1 - Gli operatori che gestiscono gli approdi dello Stretto di Messina**

<b>Scalo</b>	<b>Società</b>	<b>Titolo</b>	<b>Scadenza titolo</b>
VSG invasi 1-2-3	RFI	Licenza	30/06/2019 <sup>27</sup>
VSG invasi 4-5-6-7	C&T	Concessione	prorogata al 31/12/2028
RC	RFI	Licenza	4/11/2020
MTR	Comet	Concessione	14/12/2021
Messina Stazione Marittima (MP)	RFI	Concessione	31/12/2022
Messina Molo Norimberga (MP)	Servizi Norimberga	Concessione	10/06/2024
MRSF	C&T	Concessione	Prorogata al 17/09/2021 <sup>28</sup> (la nuova aggiudicazione a C&T e Comet, è stata sospesa dal TAR Sicilia in data 10/2/2022)

Fonte: Doc. n. 4 e 23, 72 e relativi allegati

**21.** Secondo quanto riportato dall'AdSP, gli scali di Messina Porto e Reggio Calabria dispongono di banchine non assentite in concessione e rimesse al libero utilizzo, su richiesta, da parte di qualsiasi vettore marittimo in possesso dei requisiti tecnici e legali; l'approdo a tali banchine può essere concesso dall'Autorità Marittima previo nulla osta dell'Autorità Portuale, volto a valutare *“eventuali situazioni di interferenza derivanti ai fini della security portuale ovvero di possibile sovrapposizione di attracchi già assentiti [N.d.R., sottolineatura aggiunta]”*<sup>29</sup> o con altre operazioni portuali in atto.

**22.** Nel porto di Villa San Giovanni l'AdSP evidenzia che *“l'unica banchina disponibile, e non in concessione, è lo “scivolo 0” [...] attualmente utilizzato dai mezzi del vettore Blufferries”*<sup>30</sup>. Per quanto riguarda Tremestieri, tutte le banchine ivi presenti risultano in concessione all'attuale terminalista Comet S.r.l., che consente l'attracco ai vettori ivi attivi (C&T, Blufferries, Meridiano) secondo richieste e disponibilità.

**23.** C&T opera sugli scali di Villa San Giovanni (VSG), lato Calabria, e Messina Rada San Francesco (MRSF) e Messina Tremestieri (MTR), lato Sicilia, in quest'ultimo caso richiedendo l'accesso a Comet S.r.l..

Rileva evidenziare che C&T è concessionario di 4 degli 8 invasi disponibili nello scalo di VSG. Nel 2016, la durata di tale concessione demaniale, che originariamente aveva validità quadriennale (2015-2018), è stata estesa di ulteriori 10 anni dalla scadenza originaria<sup>31</sup>, in quanto la Parte dovrà effettuare *“[...] lavori di ripristino degli elementi strutturali delle banchine a giorno del molo di attracco a Villa San Giovanni”*<sup>32</sup>. A tale riguardo, la stessa concessione prevede che *“le aree oggetto dei lavori, sia terra sia a mare, dovranno essere interdette a qualsivoglia traffico estraneo alle*

<sup>27</sup> Procedura di rinnovo tuttora in corso a causa di diversi ritardi amministrativi.

<sup>28</sup> Formalizzata con atto ricognitivo di cui al Rep. N. 1500 del 27/5/2021. Cfr. doc. n. 72.

<sup>29</sup> Cfr. doc. n. 23, pag. 3.

<sup>30</sup> Cfr. doc. n. 23, pag. 3.

<sup>31</sup> Cfr. doc. n. 13 e allegati.

<sup>32</sup> Cfr. doc. 13.2, 'Atto formale suppletivo di concessione demaniale marittima n° 06/2016 del 3/3/2016', pag. 4.

*specifiche attività del cantiere*”<sup>33</sup>. Pertanto, il nuovo termine di scadenza della concessione per gli invasi di VSG è il 31/12/2028.

**24.** Inoltre, C&T è stato l'unico operatore che storicamente ha gestito lo scalo di MRSF, ricoprendo contemporaneamente, anche in questo caso, il ruolo di gestore del *terminal* e vettore. Solo a seguito dell'avvio del procedimento, ossia nell'agosto 2021, l'AdSP ha suddiviso le cinque banchine presenti a MRSF in due *terminal* (T1 e T2) distinti, avviando contestualmente due diverse procedure a evidenza pubblica per l'affidamento triennale in concessione degli stessi<sup>34</sup>. Le procedure competitive si sono concluse nel gennaio 2022, e i soggetti aggiudicatari sono C&T e Comet<sup>35</sup>.

Le procedure di gara, aventi a oggetto la gestione dei *terminal*, risultano finalizzate a consentire l'ingresso di nuovi vettori a MRSF. Infatti, nel disciplinare di entrambe le gare è chiaramente affermato: “*Sul terminalista affidatario incomberà un obbligo assoluto e inderogabile di servizio conto terzi, concretizzantesi, in particolare, nel dovere pieno ed incondizionato di consentire e favorire con ogni mezzo l'approdo a qualsiasi vettore a ciò autorizzato dall'Autorità Marittima*”<sup>36</sup>.

**25.** Tuttavia, C&T ha presentato ricorso presso il TAR Sicilia, richiedendo l'annullamento degli atti di gara predisposti dall'AdSP, in quanto ciò comprometterebbe l'operatività dello scalo. Secondo quanto riportato dalla stampa “*Caronte&Tourist [...] contesta di fatto la legittimità della scelta di lottizzare la Rada, dopo che lo scalo è sempre stato gestito da un'unica società, la Caronte appunto. Alla base del ricorso ci sono osservazioni amministrative messe nero su bianco nel documento su cui dovrà adesso pronunciarsi il giudice. E secondo la società di navigazione con sede in viale della Libertà, la doppia gestione degli scivoli creerebbe problemi anche dal punto di vista logistico, 'mettendo a rischio il funzionamento di un sistema attivo da 40 anni'*”<sup>37</sup>. Ulteriori notizie di stampa chiariscono che: “*Caronte&Tourist [...] reclama l'annullamento del bando sostenendo l'unicità storica e non improvvisata della Rada e che lo spaccettamento dell'area sarebbe un grosso limite alla fluidità delle operazioni*”<sup>38</sup>.

---

<sup>33</sup> Cfr. doc. 13.2, 'Atto formale suppletivo di concessione demaniale marittima n° 06/2016 del 3/3/2016', pag. 15.

<sup>34</sup> Cfr. AdSP, decreti n. 156 e 157 del 5/8/2021, aventi a oggetto “*Procedura aperta secondo i principi procedurali di cui al d.lgs. 50/2016 e s.m.i., ad evidenza pubblica per la selezione di un'impresa o di un gruppo di imprese in possesso dei requisiti di cui all'art. 16 della legge 84/94 e s.m.i., per l'affidamento triennale in concessione ai sensi dell'art. 18 della stessa legge, di beni demaniali e di specchi acquei antistanti zona di mare in località rada S. Francesco del Porto di Messina, al fine di condurvi la gestione commerciale di pubblico esercizio di approdi e aree pertinenti a servizio di tutti i vettori marittimi interessati ad operare il cabotaggio marittimo nazionale tra le sponde dello Stretto di Messina di mezzi gommati e passeggeri, nonché la manutenzione, l'esercizio in sicurezza e custodia di essi [...]*”. Anche doc. n. 72.

<sup>35</sup> Si vedano le fonti di stampa al seguente link: <https://messina.gazzettadelsud.it/articoli/cronaca/2022/01/11/rada-san-francesco-di-messina-doppia-gestione-ma-ce-un-ricorso-per-lunicita-dellapprodo-a8042b79-82f4-438d-9591-a76a72326610/>.

<sup>36</sup> Si veda il disciplinare di gara (pag. 1) relativo alle procedure di gara bandite con decreti AdSP n. 156 e 157 del 5/8/2021.

<sup>37</sup> Si vedano le notizie di stampa riportate al seguente link: <https://www.messinatoday.it/cronaca/traghetti-ricorso-tar-caronte-tourist-bando-gestione-rada-san-francesco.html>

<sup>38</sup> Si veda, al riguardo, MIMS - La valutazione di soluzioni alternative per il sistema di attraversamento stabile dello Stretto di Messina, pubblicato il 7/5/2021 sul sito *web* del Ministero: nota stampa - <https://www.mit.gov.it/comunicazione/news/stretto-di-messina-il-ministro-giovannini-ha-trasmesso-alle-camere-la-relazione> testo integrale dello studio - <https://www.mit.gov.it/sites/default/files/media/notizia/2021-05/Relazione%20-%20GdL%20Attraversamento%20stabile%20stretto%20%281%29.pdf>.

**26.** Con riguardo a tale contenzioso, rileva evidenziare che il TAR ha accolto la domanda di adozione di misure cautelari di C&T, sospendendo l'efficacia della gara e la relativa aggiudicazione<sup>39</sup>.

#### *II.1.2 Le rotte sullo Stretto di Messina: descrizione e caratteristiche dell'offerta dei servizi di navigazione*

**27.** Secondo un recente studio del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibile (MIMS, già Ministero dei Trasporti), l'area metropolitana integrata dello Stretto comprende il sistema urbano messinese e quello reggino. Nello specifico, sul versante calabrese il bacino territoriale di riferimento va da Melito di Porto Salvo, sul versante jonico, a Bagnara Calabria nella costa tirrenica, per un numero totale di circa 270.000 abitanti. Sulla sponda siciliana, la perimetrazione dell'area metropolitana messinese si estende dall'area di Milazzo, e dall'antistante arcipelago delle Eolie, al sistema urbano-turistico di Taormina, per un totale di circa 480.000 abitanti<sup>40</sup>.

**28.** La Figura 1 (*infra*) illustra le rotte che collegano con servizi bidirezionali di linea i due versanti dell'area dello Stretto, illustrando i diversi approdi interessati, le compagnie attive su ciascuna rotta, nonché la tipologia di nave utilizzata.

Alla luce delle peculiarità geografiche del territorio interessato, i servizi di collegamento nell'area dello Stretto costituiscono una prosecuzione intermodale del trasporto tra il versante siciliano e quello calabrese consentendo, oltre all'imbarco dei pedoni, anche il trasporto di auto e veicoli privati, nonché furgoni/*camion* (mezzi pesanti) utilizzati per il trasporto delle merci. In aggiunta, lungo la rotta VSG-MP, la società RFI - Rete Ferroviaria Italiana (Gruppo FS), imbarca sulle proprie navi carri ferroviari passeggeri e cisterne, garantendo la continuità del trasporto ferroviario da/per la Sicilia.

**29.** L'individuazione dell'area metropolitana integrata dello Stretto identifica uno specifico bacino d'utenza dei servizi di attraversamento, che porta a escludere dal perimetro d'analisi del presente procedimento le rotte che collegano la Sicilia con altri porti nazionali. Infatti, tali servizi di navigazione sono a medio-lungo raggio, servono bacini d'utenza differenti e sono caratterizzati da distanze e tempi di percorrenza più elevati, minore frequenza delle corse e costi diversi<sup>41</sup>.

**30.** L'area dello Stretto assume particolare importanza anche in un'ottica europea, in quanto interessata dal corridoio scandinavo-mediterraneo<sup>42</sup> della rete TEN-T<sup>43</sup> (*'Trans-European Transport Network'*). Infatti, la rete europea include il passaggio attraverso lo Stretto di Messina,

<sup>39</sup> Cfr. TAR Sicilia, sezione di Catania (Sezione Seconda), ordinanza n. 71/2022 del 10/2/2022.

<sup>40</sup> Fonte citata nota n. 37.

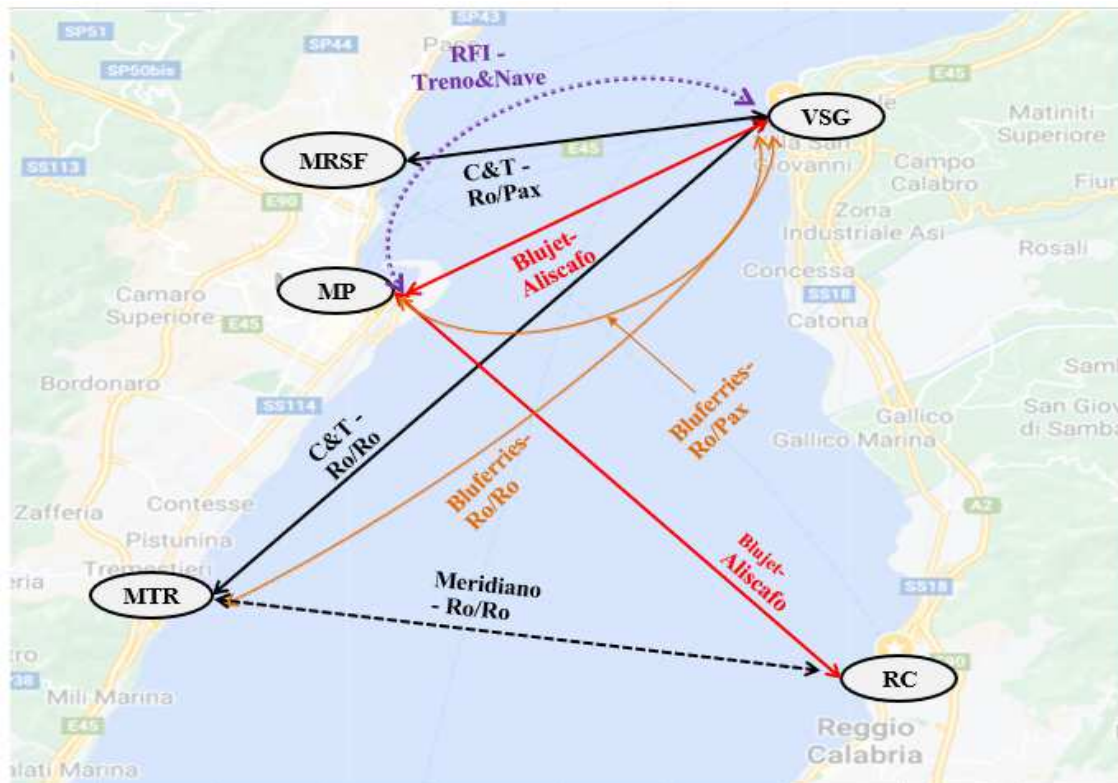
<sup>41</sup> Un esempio è dato dalla rotta bidirezionale Salerno-Messina servita con traghetti Ro/Pax da Cartour S.r.l.. La Cartour è la società del gruppo C&T storicamente attiva con navi Ro/Pax su due rotte bidirezionali: Salerno-Messina, tuttora servita; Napoli-Catania, non più attiva dal 2018. Cartour opera al di fuori della c.d. area dello Stretto di Messina, collegando la Sicilia con la Campania, ossia erogando servizi di trasporto marittimo su rotte a medio-lungo raggio. Cfr. doc. n. 39 e relativi allegati.

<sup>42</sup> Si veda la mappa interattiva dedicata ai corridoi TEN-T: <https://ec.europa.eu/transport/infrastructure/tentec/tentec-portal/map/maps.html>.

<sup>43</sup> Tale corridoio attraversa l'intera penisola da nord a sud, partendo dal valico del Brennero e collegando Trento, Verona, Bologna, Firenze, Livorno e Roma ai principali centri urbani del sud come Napoli, Bari, Catanzaro, Messina e Palermo.

rendendo necessario garantire l'efficienza del suo attraversamento con riferimento al trasporto merci e passeggeri<sup>44</sup>.

**Figura 1- Le rotte dello Stretto di Messina**



NOTA - nella figura non sono state riportate le rotte che saranno eventualmente attivate a seguito della gara bandita dall'AdSP per la gestione dei due terminali di MRSF. Come evidenziato, allo stato, gli atti di gara e l'aggiudicazione sono stati sospesi.

**31.** La presente istruttoria concerne i servizi di traghettamento di passeggeri e mezzi gommati. Una simile domanda di mobilità può essere soddisfatta esclusivamente sulle rotte bidirezionali servite da navi Ro/Pax<sup>45</sup> che, a differenza degli aliscafi e delle navi di RFI, possono imbarcare contemporaneamente sia furgoni/camion merci che passeggeri con e senza auto al seguito. Le rotte a vocazione Ro/Ro, invece, imbarcano (quasi esclusivamente) mezzi gommati attivi nel trasporto merci (furgoni e camion).

**32.** Nello specifico contesto che caratterizza l'area dello Stretto, il tipo di imbarcazione risulta strumentale anche alla distinzione tra i servizi di trasporto erogati in regime di libero mercato e quelli

<sup>44</sup> MIMS - La valutazione di soluzioni alternative per il sistema di attraversamento stabile dello Stretto di Messina, fonte citata in nota 37.

<sup>45</sup> Se l'acronimo Ro/Ro deriva dal termine inglese 'Roll-on Roll-off', che descrivono le operazioni di carico e scarico di mezzi gommati per il trasporto merci, Ro/Pax, ossia 'Roll-on Roll-off Passengers' fa riferimento alla possibilità di imbarcare anche automobili e altri mezzi gommati privati.

in concessione erogati da RFI e Blu Jet (entrambe appartenenti al Gruppo FS), al fine di tutelare la c.d. continuità territoriale.

Infatti, come chiarito dal MIMS<sup>46</sup>, al traghettamento di treni passeggeri e merci tra Villa San Giovanni e Messina erogato da RFI in virtù di specifico atto di concessione<sup>47</sup>, si aggiunge il trasporto di soli passeggeri mediante aliscafi svolto da Blu Jet<sup>48</sup> sulla rotta VSG-MP, che ha “[...] anche l’obiettivo di soddisfare una sinergia tra trasporto marittimo e ferroviario. Gli orari delle corse infatti sono stabiliti in modo da far corrispondere alle partenze delle navi gli orari di partenza/arrivo dei treni a lunga percorrenza da/a Villa San Giovanni”<sup>49</sup>. Per quanto concerne la rotta RC-MP, operata da Blu Jet in virtù di affidamento diretto da parte del MIMS<sup>50</sup>, emergono esigenze di continuità territoriale per gli utenti pendolari che si muovono tra le due aree cittadine per esigenze di studio, lavoro, svago e motivi istituzionali<sup>51</sup>.

**33.** Tutti i restanti servizi di attraversamento dello Stretto sono erogati in regime di libero mercato sia sulle rotte bidirezionali Ro/Pax, ossia la VSG-MRSF e la VSG-MP, che su quelle a vocazione Ro/Ro, ossia VSG-MTR e RC-MTR.

Nello specifico, C&T serve le rotte bidirezionali VSG-MRSF (Ro/Pax) e VSG-MTR (a vocazione Ro/Ro)<sup>52</sup>, Blufferries (anch’essa appartenente al Gruppo FS) sulle rotte VSG-MP (Ro/Pax) e VSG-MTR (a vocazione Ro/Ro) e, infine, Meridiano Lines sulla rotta RC-MTR (a vocazione Ro/Ro).

La rotta VSG-MTR<sup>53</sup>, naturalmente dedicata ai mezzi gommati attivi nel trasporto merci, è stata definita come una rotta ‘a vocazione Ro/Ro’ in quanto su tale rotta viene comunque imbarcata una quota marginale di passeggeri con auto al seguito<sup>54</sup>.

<sup>46</sup> Cfr. Risposta del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del 11/1/2021, doc. n. 47.

<sup>47</sup> Cfr. Decreto Ministeriale n. 138T del 31/10/2000.

<sup>48</sup> Cfr. D.L. n. 50 del 24/4/2017, art. 47, comma 11-bis, convertito con modificazioni nella L. n. 96 del 21/6/2017.

<sup>49</sup> Cfr. doc. n. 47, pag. 1. Ancora, a pag. 3, si legge: “In affiancamento al traghettamento dei treni e passeggeri, dal 1 maggio 2019, in ossequio alle disposizioni recate dall’articolo 47, comma 11bis del decreto legge n. 50 del 24 aprile 2017 (convertito con modificazioni dalla Legge 21 giugno 2017 n. 96), RFI svolge anche il servizio di trasporto passeggeri con navi veloci per il tramite della società Blu Jet, tra Villa S. G. e Messina. Tale norma è intervenuta sull’atto di concessione di RFI, prevedendo la possibilità che i servizi ferroviari di continuità territoriale con la Sicilia possano essere effettuati, attraverso una rotta di carico, anche con l’impiego di mezzi veloci, nell’ambito delle risorse già previste a legislazione vigente nel CdP-S”.

<sup>50</sup> Cfr. MIMS - La valutazione di soluzioni alternative per il sistema di attraversamento stabile dello Stretto di Messina, fonte citata in nota 37.

<sup>51</sup> Cfr. MIT - Consultazione relativa ai servizi di trasporto marittimo veloce passeggeri tra le città di Messina e Reggio Calabria, pubblicata in data 24/7/2020.

<https://www.mit.gov.it/comunicazione/news/verifica-di-mercato-per-i-servizi-di-trasporto-marittimo-veloce-passeggeri>.

<sup>52</sup> Al riguardo, la società afferma che il porto MRSF è “[...] dedicato in via prevalente al trasporto di passeggeri e autovetture, in ragione delle ordinanze assunte dal Comune di Messina”. Per quanto riguarda Tremestieri (MTR), esso risulta “dedicato al trasporto di mezzi pesanti”. Pertanto, da Villa San Giovanni C&T imbarca “passeggeri, autoveicoli e mezzi pesanti per le relative destinazioni di Rada San Francesco (passeggeri e autoveicoli) o di Tremestieri (mezzi pesanti)” [Cfr. doc. n. 13, pag. 2, 3]. Tuttavia, i mezzi pesanti transitano anche a MRSF in base alla situazione degli approdi, della loro operatività e congestionamento

<sup>53</sup> “La società [...] opera per tutto l’anno esclusivamente sul Porto di Tremestieri (MTR), trasportando promiscuamente merci e passeggeri con auto al seguito, ad eccezione dei periodi di chiusura dello stesso Porto per i noti problemi di insabbiamento o nel periodo estivo [...], nei quali opera sul Porto Storico di Messina (MP). [...] In questi ultimi casi risulta, quindi, possibile trasportare nel centro città le merci, ed in tal senso appare evidente come anche in questi periodi la società trasporti promiscuamente merci e passeggeri con auto al seguito anche sul porto storico”. Cfr. doc. n. 49, pag. 2.

<sup>54</sup> “Sono state estese le modalità di bigliettazione delle autovetture amplificando l’utilizzo dell’acquisto del ticket on line, promuovendo l’acquisto del biglietto in autostrada poco prima di arrivare all’imbarco di Villa San Giovanni, ed aprendo

Lo stesso vale per la rotta bidirezionale ‘a vocazione Ro/Ro’ servita da Meridiano Lines, ossia la RC-MTR, che sebbene risulti dedicata principalmente al trasporto merci, imbarca in modo marginale anche passeggeri con veicoli privati.

A tali rotte si aggiungeranno quelle che saranno introdotte successivamente alla gara di apertura dello scalo MRSF. Tali rotte, di futura introduzione, potranno eventualmente influenzare le future dinamiche competitive dello Stretto, ma non rilevano in alcun modo nella presente analisi concorrenziale.

**34.** Come mostrano le informazioni riportate nella Tabella 2 (*infra*), i servizi offerti da C&T sono i più frequenti in termini di partenze orarie e di copertura annuale. Infatti, la società garantisce un numero costante di partenze durante tutto l’anno sia sulla VSG-MRSF che sulla VSG-MTR. Inoltre, nel periodo estivo di picco stagionale, C&T intensifica la copertura sulla rotta che interessa Rada San Francesco, aumentando la frequenza delle partenze.

Anche Blufferries intensifica il servizio per i passeggeri sulla VSG-MP nel periodo estivo di picco della domanda; tuttavia, nella restante parte dell’anno, la frequenza delle corse è significativamente inferiore a quella di C&T.

In totale, C&T offre un servizio composto da circa [20.000-30.000] corse annuali (dati 2019), per Blufferries le corse annuali sono [8.000-9.000].

---

un nuovo punto vendita nei pressi del porto di Tremestieri per agevolare la clientela che, proveniente dalla zona sud di Messina e delle Sicilia in generale, può così usufruire delle corse in partenza da Tremestieri evitando il traffico urbano [N.d.R. sottolineatura aggiunta]”. Cfr. Blufferries, bilancio d’esercizio 2019, pag. 15 della Relazione sulla Gestione.

**Tabella 2 - Le rotte sullo Stretto di Messina servite in regime di libero mercato da navi Ro/Pax**

Rotta bidirezionale	Operatore	Frequenza corse	N. Corse Annuali (2019)	Tempi di percorrenza	Lunghezza Tratta (Miglia Nautiche)
VSG-MRSF (Ro/Pax)	C&T	ogni 40 minuti dalle 6:00 alle 00:00. ogni 120 minuti dalle 00:00 alle 6:00	[20.000-30.000]	20 minuti Circa	3,7
VSG-MTR (a vocazione Ro/Ro)	C&T	ogni 30 minuti o ogni 60 minuti a seconda fascia oraria	[10.000-20.000]	35/40 minuti Circa	8,1
VSG-MP (Ro/Pax)	Blufferies (Gruppo RFI)	ogni 40 minuti circa <b>solo nel periodo estivo</b> (nel periodo invernale 8 corse giornaliere <sup>55</sup> )	[8.000-9.000]	30/35 minuti Circa	3.7
VSG-MTR (a vocazione Ro/Ro)	Blufferies (Gruppo RFI)	ogni 60 minuti circa	[10.000-20.000]	45 minuti Circa	8,1
RC-MTR (a vocazione Ro/Ro))	Meridiano Lines	ogni 120 minuti da lunedì a sabato;	[7.000-8.000]	40 minuti Circa	5,94
RC-MP (a vocazione Ro/Ro)	Meridiano Lines	Operata eventualmente in caso di indisponibilità dell'approdo di MTR	ND	60 minuti Circa	N.D.

NOTA - nella figura non sono state riportate le rotte attivate a seguito della recente gara bandita dall'AdSP che ha garantito l'accesso a MRSF anche a gestori diversi da C&T  
Fonte: dati AdSP (doc. n 23 e relativi allegati)

**35.** Considerando il porto di Tremestieri (MTR), è sempre C&T a offrire il servizio con maggiori frequenze e corse annuali, sebbene la differenza rispetto agli altri operatori concorrenti sia meno accentuata. Nel 2019, sulla rotta VSG-MTR, C&T ha effettuato quasi [10.000-20.000] corse annuali dedicate al trasporto merci, Blufferies (VSG-MTR) circa [10.000-20.000] e, infine, Meridiano circa [7.000-8.000].

**36.** Come brevemente anticipato, il traffico sullo Stretto di Messina risulta caratterizzato dalla stagionalità dei flussi. Infatti, nel periodo estivo, il traffico turistico si aggiunge a quello locale, generando un particolare incremento della domanda di trasporto di veicoli privati e, in particolare, automobili.

<sup>55</sup> Cfr. docc. n. 24, 28 e relativi allegati.

In corrispondenza del picco stagionale, C&T<sup>56</sup> e Blufferries<sup>57</sup> modificano l'utilizzo della propria flotta sulle rotte servite, riducendo il numero di corse/frequenze su Tremestieri per aumentare quelle che intercettano il traffico passeggeri con auto nei porti del centro città, ossia MRSF e MP. Ciò implica che sullo Stretto di Messina si verifica la riduzione delle corse/frequenze dedicate alle merci accompagnata da un contemporaneo e proporzionale aumento delle corse sulle rotte che trasportano in modo promiscuo sia passeggeri che merci<sup>58</sup>.

**37.** Una simile riallocazione stagionale della flotta navale risulta particolarmente efficiente dal punto di vista economico in quanto, a parità di navi, l'aumento delle corse promiscue (passeggeri e merci) riesce a soddisfare in modo migliore la domanda di trasporto generata sia dai passeggeri che dalle merci e, allo stesso tempo, riduce i costi dei vettori, che riescono a sfruttare in modo migliore la capacità di carico delle navi<sup>59</sup>.

**38.** I dati relativi al numero di corse mensili effettuate da ciascun operatore sulle differenti rotte, illustrati nella Figura 2 (*infra*), confermano tale strategia. Nello specifico, per ciascuna rotta operata da C&T (VSG-MRSF e VSG-MTR) e Blufferries (VSG-MP e VSG-MTR) è stata calcolata la percentuale di corse effettuate in ciascun mese rispetto al totale annuale delle singole rotte.

Come mostrano i dati, al fine di intercettare il picco stagionale del traffico passeggeri, nei mesi estivi si verifica un aumento delle corse sulle rotte VSG-MRSF e VSG-MP, a cui corrisponde una diminuzione delle corse su VSG-MTR.

<sup>56</sup> C&T illustra che “[...] durante il periodo estivo, le corse sulla VSG-RSF, essendo la tratta più breve, vengono aumentate anche spostando quelle della rotta VSG-TREM per fare fronte all'aumento del traffico ed evitare ritardi e saturazione degli approdi sia sul lato calabrese, sia sul lato siciliano; specie in questi momenti, il trasporto dei mezzi commerciali viene distribuito sulle due rotte per assicurare l'efficienza del traghettamento e la miglior operatività degli approdi”- Cfr. doc. n. 45, 46, pag. 3, 4.

<sup>57</sup> Cfr. doc. 28 e relativi allegati.

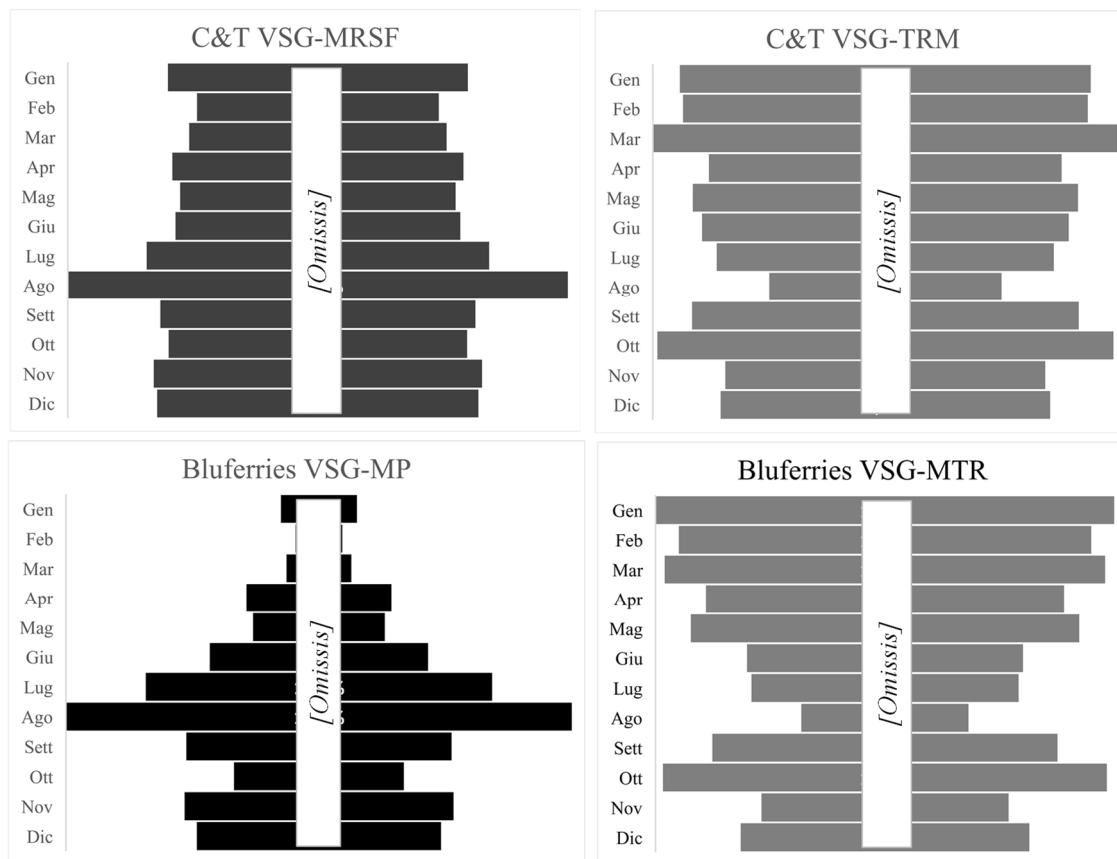
<sup>58</sup> Si veda, in proposito, il verbale di audizione di C&T del 19 ottobre 2020 (doc. n. 34, all. 1, pag. 4): “[...] C&T effettua sempre e durante tutto l'anno 30 corse al giorno sulla Messina RSF/Villa San Giovanni (ed altrettanto sulla tratta inversa), con un incremento della frequenza nei periodi di picco (le corse diurne sono pressoché raddoppiate nei mesi estivi, essendo distanziate 20 minuti tra loro)”.

Blufferries con riferimento al segmento autoveicoli afferma: “[N]el 2019 si è provveduto ad aumentare leggermente l'offerta nave per il segmento [autoveicoli]. Tale incremento è stato realizzato nel periodo di bassa stagione mediante una offerta parzialmente dedicata al segmento sulla tratta Messina Villa S. Giovanni, con alcune corse giornaliere negli orari di maggiore richiesta. Ovviamente nel periodo di alta stagione, e quindi con riferimento oltre che al traffico stanziale, soprattutto a quello turistico/stagionale, la Società ha provveduto ad offrire la massima capacità di ponte carico, che rispetto agli anni precedenti è risultata più ampia a seguito dell'esercizio della nuova nave Trinacria. [N.d.R. sottolineatura aggiunta]”. Cfr. Blufferries, bilancio d'esercizio 2019, pag. 14 della Relazione sulla Gestione.

<sup>59</sup> Volendo fornire un semplice esempio illustrativo, se C&T con una corsa promiscua sulla rotta VSG-MRSF riesce a imbarcare contemporaneamente ‘X’ passeggeri con auto e ‘Y’ camion, beneficerà di importanti risparmi di costo rispetto all'eventualità di dover effettuare due corse, una per trasportare ‘X’ passeggeri con auto sulla VSG-MRSF e l'altra per il traghettamento di ‘Y’ camion sulla VSG-MTR, ciascuna con capacità di stiva parzialmente inutilizzata.



**Figura 2 – Distribuzione mensile del numero di corse annuali sulle singole rotte (2019) servite da C&T e Blufferies**



Fonte: elaborazioni AGCM su dati AdSP (doc. n. 23 e relativi allegati)

**39.** A fronte dell'elevato traffico che caratterizza l'area dello Stretto di Messina, il citato studio del MIMS evidenzia, tuttavia, la presenza di numerose criticità sia sotto il profilo infrastrutturale che dei servizi di trasporto (questi ultimi prevalentemente per quanto riguarda il trasporto treni su nave).

In particolare, con riferimento alle carenze infrastrutturali, le analisi svolte dal Ministero con specifico riferimento allo Stretto di Messina mettono in evidenza: *i)* la bassa qualità dei *terminal* passeggeri (pre-imbarco, imbarco e bigliettazione); *ii)* la bassa accessibilità delle stazioni ferroviarie e dei *terminal* marittimi (uso promiscuo della viabilità urbana); *iii)* l'inadeguatezza del numero/qualità degli approdi (che non permette una reale competizione nel mercato di più operatori); *iv)* una bassa resilienza del sistema a fenomeni di picco/punta (congestione su viabilità locale di accesso al porto).

Proprio alla luce della scarsità e inadeguatezza degli approdi, lo studio del MIMS rileva, tra l'altro, la necessità di un potenziamento e di una riqualificazione degli approdi e delle stazioni marittime, sia relativamente al trasporto merci (realizzazione di un terzo scivolo presso l'approdo di MTR) sia

con riguardo a quello passeggeri (riorganizzazione della stazione marittima di Messina e riorganizzazione e realizzazione di nuovi ormeggi a VSG)<sup>60</sup>.

### II.1.3 Il posizionamento di mercato degli operatori attivi sullo Stretto di Messina

40. I dati trasmessi dall’Autorità Portuale, riportati nella Tabella 3 (*infra*) con riferimento al 2019<sup>61</sup>, forniscono informazioni puntuali rispetto alle singole rotte dello Stretto, consentendo di conoscere, per ciascun vettore, il numero di corse effettuate, il numero di passeggeri, il numero di autoveicoli, il numero di mezzi pesanti e il quantitativo di merci trasportate.

**Tabella 3 – Quote di mercato sullo Stretto di Messina (2019)**

Tipo Rotta	Operatore	Rotta (A/R)	N. Corse	%	N. Mezzi Pesanti (*)	%	Merchi (Ton.)	%	N. Auto	%	N. Pax	%
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[20.000-30.000]	[30-35%]	[200.000-300.000]	[30-35%]	[1.000.000-2.000.000]	[30-35%]	[1.000.000-2.000.000]	[90-95%]	[8.000.000-9.000.000]	[75-80%]
Ro/Ro	C&T	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[15-20%]	[200.000-300.000]	[25-30%]	[1.000.000-2.000.000]	[25-30%]	[200-300]	[<1%]	[300.000-400.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Meridiano	RC-MTR	[7.000-8.000]	[5-10%]	[90.000-100.000]	[10-15%]	[600.000-700.000]	[10-15%]	[8.000-9.000]	[<1%]	[100.000-200.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Bluferries	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[10-15%]	[100.000-200.000]	[10-15%]	[700.000-800.000]	[10-15%]	[10.000-20.000]	[1-5%]	[100.000-200.000]	[1-5%]
Ro/Pax	Bluferries	VSG-MP	[8.000-9.000]	[5-10%]	[40.000-50.000]	[5-10%]	[300.000-400.000]	[5-10%]	[80.000-90.000]	[1-5%]	[300.000-400.000]	[5-10%]
Nave&Treno	R.F.I.	VSG-MP	[8.000-9.000]	[5-10%]	[60.000-70.000]	[5-10%]	[400.000-500.000]	[5-10%]	N.A.	N.A.	[500.000-600.000]	[5-10%]
Aliscafo	Blujet	VSG-MP	[6.000-7.000]	[5-10%]	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	[300.000-400.000]	[1-5%]
Aliscafo	Blujet	RC-MP	[8.000-9.000]	[5-10%]	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	[600.000-700.000]	[5-10%]
<b>TOTALE</b>			<b>[90.000-100.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[800.000-900.000]</b>	<b>100%</b>	<b>5.000.000-6.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[10.000.000-11.000.000]</b>	<b>100%</b>

(\*) i mezzi pesanti imbarcati da RFI sono carri ferroviari e/o cisterne

N.A. - non applicabile in quanto i vettori trasportano solo passeggeri

Fonte: elaborazioni AGCM su dati AdSP (doc. n. 4, 23, 62, 63 e relativi allegati)

41. Tali evidenze numeriche mostrano, in primo luogo, come i servizi strumentali alla continuità territoriale erogati con navi RFI e aliscafi Blu Jet catturino complessivamente una quota residuale di traffico sullo Stretto: circa il [10-15%] dei passeggeri totali e il [5-10%] di merci (tonnellate) che viaggiano sui carri e/o cisterne di RFI<sup>62</sup>.

42. Viceversa, i servizi a libero mercato intercettano la grande maggioranza dei volumi complessivi di traffico. Sulla rotta VSG-MRSF, operata da C&T, si registrano circa [20.000-30.000] corse annue nel 2019 (circa [40-50] coppie di corse al giorno<sup>63</sup>), oltre [8-9] milioni di passeggeri, con circa [1-2] milioni di vetture al seguito (circa [4.000-5.000] auto al giorno). Il traffico di mezzi

<sup>60</sup> Cfr. MIMS - La valutazione di soluzioni alternative per il sistema di attraversamento stabile dello Stretto di Messina pag. 108 e 112. Studio citato alla nota 37.

<sup>62</sup> A partire dal 2018 (incluso), su navi RFI non viaggiano autovetture

<sup>63</sup> Per coppia di corse si intende la corsa con partenza dal versante siciliano unitamente alla corsa con partenza dal versante calabrese (e viceversa).

pesanti si attesta a circa [200.000-300.000] unità annuali (circa [700-800] *camion* al giorno), a cui corrispondono circa [1-2] milioni di tonnellate di merci.

**43.** Segue la VSG-MTR, servita sempre da C&T, con circa [10.000-20.000] corse effettuate nel 2019 (circa [20-30] coppie di corse al giorno), per un totale di circa [300.000-400.000] passeggeri, un numero di auto inferiore alle [200-300] unità (meno di 1 auto al giorno) e circa [200.000-300.000]<sup>64</sup> mezzi pesanti (circa [600-700] *camion* al giorno) con circa [1-2] milioni di tonnellate.

**44.** In termini di quote di traffico dei passeggeri e delle auto, pertanto, la VSG-MRSF operata da C&T, anche grazie al collegamento diretto con l'autostrada E45, è di gran lunga la più frequentata: nel 2019, il [75-80%] dei passeggeri che hanno attraversato lo Stretto ha scelto tale rotta, mentre, considerando il numero di automobili, la percentuale sale al [90-95%].

**45.** Gli altri vettori attivi sullo Stretto presentano dei volumi di traffico passeggeri e auto di gran lunga inferiori. Infatti, il principale concorrente di C&T è Blufferries, attivo sulle rotte VSG-MP ([1-5%] dei passeggeri e [1-5%] di mezzi privati) e VSG-MTR ([1-5%] per i passeggeri e [1-5%] di mezzi privati). Nel complesso, le rotte servite da Blufferries (VSG-MP insieme a VSG-MTR) catturano una quota di traffico pari a circa il [5-10%] rispetto al numero di passeggeri e di autoveicoli privati.

Simili evidenze mostrano come Blufferries sia attivo in modo marginale nel trasporto passeggeri con auto al seguito, catturando quote di traffico residuali. Con riguardo al proprio posizionamento di mercato, la stessa Blufferries afferma: *“Tale impostazione discende, inoltre, da una scelta strategica, a tutela del proprio core business, derivante dall’analisi della propria flotta navale, che consiste in 4 unità navali dal 2019, e dei volumi di merci trasportate che necessitano, per offrire un servizio di qualità, di tre navi in linea a servizio di tale business, consentendo esclusivamente di servire una rotta, nel caso di Blufferries, la MTR-VSG”*<sup>65</sup>.

**46.** Contrariamente al traffico passeggeri e mezzi privati, il trasporto merci risulta meno polarizzato nonché distribuito in modo più omogeneo tra i porti di MTR e MRSF (versante della Sicilia) e tra quelli di RC e VSG (versante della Calabria).

Infatti, C&T registra una quota di traffico di mezzi pesanti (e relative merci) pari al [30-35%] circa sulla VSG-MRSF e al [25-30%] circa sulla VSG-MTR ([60-65%] complessivamente). Per Blufferries le quote per il traffico merci sono pari al [10-15%] circa sulla VSG-MTR e al [5-10%] sulla VSG-MP ([20-25%] complessivamente). Inoltre, rileva menzionare Meridiano Lines<sup>66</sup>, che cattura circa il [10-15%] del traffico dei mezzi pesanti (merci).

**47.** In conclusione, i dati di traffico illustrati nella Tabella 3 (*supra*) mostrano come C&T goda di un'assoluta *leadership* sullo Stretto, trasportando: il [75-80%] circa di passeggeri, il [90-95%] di automobili e il [60-65%] di mezzi pesanti. Tale posizione risulta ancora più marcata relativamente

---

<sup>64</sup> I dati relativi al numero di passeggeri con auto al seguito e al numero di mezzi pesanti dimostrano come la rotta sia utilizzata quasi esclusivamente per il traffico di merci. Infatti, il numero di auto è del tutto marginale.

<sup>65</sup> Cfr. doc. n. 49, pag. 2.

<sup>66</sup> La Meridiano Lines è una società di navigazione privata che si occupa dei collegamenti marittimi nello Stretto di Messina, esclusivamente tra Reggio e Messina, tramite traghetti bidirezionali per il trasporto di mezzi gommati e passeggeri. Questa tratta permette di evitare l'attesa presso Villa San Giovanni e Messina dove il traffico è più intenso, specialmente in alcuni periodi dell'anno.

Nonostante la compagnia, sul proprio sito *web*, affermi di effettuare anche il servizio di trasporto passeggeri con veicoli privati, non risultano rinvenibili i listini applicati a tale segmento che, come confermato dai dati illustrati, appare del tutto residuale nell'attività della società di navigazione. Si veda, al riguardo, <https://meridianolines.eu/societa/>.

al trasporto di linea di passeggeri (con autoveicolo al seguito) e merci effettuato sulle due rotte bidirezionali Ro/Pax VSG-MRSF e VSG-MP che, come sarà illustrato in dettaglio nel seguito, rappresenta il mercato interessato dal presente procedimento.

## **II.2 Le condotte contestate**

**48.** I comportamenti oggetto di accertamento concernono la politica di prezzo applicata da C&T per l'attraversamento di mezzi gommati sullo Stretto e, in particolare, le tariffe per i passeggeri con auto al seguito che, come illustrato nella sezione II.2.3 (*supra*), viaggiano principalmente sulla rotta VSG-MRSF, essendo la VSG-MTR dedicata da C&T al traffico merci.

In sede di avvio del procedimento, oltre all'applicazione di prezzi ingiustificatamente gravosi (art 3, comma 1, lettera *a*) della Legge n. 287/90), è stato ipotizzato anche un possibile profilo discriminatorio, in ragione dell'assenza di differenziazione dei prezzi a seconda del numero dei passeggeri presenti in ciascun autoveicolo traghettato.

**49.** Nella presente sezione vengono illustrati gli elementi fattuali strumentali per la valutazione delle condotte oggetto di accertamento. In particolare, verrà illustrata la politica tariffaria (sezione II.2.1) e i costi (sezione II.2.2) di C&T. Inoltre, in considerazione degli *standard* probatori definiti dalla giurisprudenza in tema di prezzi ingiustificatamente gravosi - il *test* a due fasi c.d. *United Brands* - verrà analizzato il capitale investito da C&T (sezione II.2.3), effettuato il confronto tra costi e ricavi della società (sezione II.2.4) e, in conclusione, verranno descritti gli elementi necessari per la valutazione della c.d. equità (sezione II.2.5).

**50.** Prima di procedere nelle analisi fattuali, è opportuno evidenziare come, dall'inizio del 2020, la crisi pandemica da COVID-19 abbia reso necessaria, fuori e dentro i confini nazionali, l'adozione di misure di sicurezza straordinarie, che hanno drasticamente ridotto la libertà di movimento dei cittadini<sup>67</sup>.

Il servizio di trasporto passeggeri con auto al seguito erogato da C&T sulla rotta VSG-MRSF è stato pienamente interessato dalle misure emergenziali di riduzione della mobilità dei cittadini. Ne è conseguita una significativa riduzione dei volumi di traffico movimentati rispetto all'anno precedente.

**51.** Come mostra la Tabella 4 (*infra*), sulla rotta VSG-MRSF, a fronte di una riduzione del [20-25%] circa del numero annuale di corse, si è registrato un calo del [40-45%] del numero di passeggeri, del [25-30%] del numero di automobili imbarcate e del [35-40%] di mezzi pesanti. I mesi che hanno sperimentato il calo più drastico di volumi sono marzo (-[60-65%] per le auto), aprile (-[90-95%] circa per auto e mezzi commerciali), maggio e anche giugno (-[40-45%] per i passeggeri e per i mezzi pesanti). Anche le riduzioni verificatesi a novembre e dicembre sono significative (-[50-55%] circa per le auto)<sup>68</sup>.

---

<sup>67</sup> Nel corso del 2020, a un periodo di assoluto divieto della circolazione (periodi di c.d. *lock-down*), è succeduto un periodo di relativa libertà di movimento (nei mesi estivi) a cui, tuttavia, ha fatto seguito un nuovo e progressivo inasprimento delle misure emergenziali (ultimo trimestre).

<sup>68</sup> Sulla VSG-MTR non si è registrata una particolare decrescita di volumi: il -[5-10%] in termini di numero delle corse è stato compensato da un +[5-10%] di mezzi pesanti. Al riguardo, si ricorda che tale rotta è utilizzata da C&T per il solo trasporto merci, settore che ha beneficiato di specifiche deroghe alle misure emergenziali. Rispetto alla crescita del numero di auto trasportate su tale rotta (+[90-95%]), rileva evidenziare come tale balzo sia un mero effetto numerico: nel 2019, le auto su tale rotta sono state complessivamente [200-300] (meno di una al giorno); nel 2020, [500-600] autovetture in totale ([1-2] al giorno). In sintesi, rileva evidenziare che se tra il 2019 e il 2020 il traffico di auto è aumentato di [300-400] unità

La riduzione dei passeggeri si è tradotta in un calo di ricavi per C&T:  $[-25-30\%]$  sulla VSG-MRSF, passando da  $[70-80]$  milioni di euro nel 2019 a  $[50-60]$  milioni nel 2020<sup>69</sup>.

**Tabella 4– Variazione percentuale del traffico di C&T nel 2020 rispetto al 2019**

Mese	VSG-MRSF				VSG-MTR			
	N.Corse	N. Mezzi Pesanti	N. Auto	N. Pax	N.Corse	N. Mezzi Pesanti	N. Auto	N. Pax
Gen	[1-5%]	[-5-10%]	[5-10%]	[1-5%]	[-5-10%]	[1-5%]	[<1%]	[-5-10%]
Feb	[10-15%]	[-1-5%]	[5-10%]	[1-5%]	[-5-10%]	[1-5%]	[35-40%]	[-10-15%]
Mar	[-15-20%]	[-40-45%]	[-60-65%]	[-70-75%]	[-35-40%]	[-25-30%]	[100-150%]	[-35-40%]
Apr	[-75-80%]	[-90-95%]	[-90-95%]	[-95-100%]	[-10-15%]	[-1-5%]	[500-550%]	[-10-15%]
Mag	[-75-80%]	[-85-90%]	[-70-75%]	[-85-90%]	[5-10%]	[20-25%]	[600-650%]	[5-10%]
Giu	[-20-25%]	[-40-45%]	[-10-15%]	[-35-40%]	[5-10%]	[10-15%]	[150-200%]	[-10-15%]
Lug	[-10-15%]	[-30-35%]	[-5-10%]	[-30-35%]	[10-15%]	[20-25%]	[20-25%]	[<1%]
Ago	[-5-10%]	[-15-20%]	[-1-5%]	[-15-20%]	[-5-10%]	[5-10%]	[-35-40%]	[-5-10%]
Sett	[-10-15%]	[-15-20%]	[-5-10%]	[-25-30%]	[-5-10%]	[5-10%]	[-40-45%]	[-20-25%]
Ott	[-15-20%]	[-10-15%]	[-5-10%]	[-30-35%]	[-10-15%]	[-1-5%]	[-75-80%]	[-10-15%]
Nov	[-30-35%]	[-35-40%]	[-50-55%]	[-60-65%]	[15-20%]	[65-70%]	[-15-20%]	[5-10%]
Dic	[-25-30%]	[-15-20%]	[-50-55%]	[-60-65%]	[-5-10%]	[-25-30%]	[5-10%]	[-1-5%]
<b>TOTALE</b>	<b>[-20-25%]</b>	<b>[-35-40%]</b>	<b>[-25-30%]</b>	<b>[-40-45%]</b>	<b>[-5-10%]</b>	<b>[5-10%]</b>	<b>[90-95%]</b>	<b>[-10-15%]</b>

Fonte: elaborazioni AGCM su dati AdSP (docc. n. 23, 62, 63 e relativi allegati)

**52.** Alla luce della significativa riduzione nel numero di passeggeri con auto al seguito sulla VSG-MRSF, si ritiene che il 2020 non possa fornire informazioni attendibili/appropriate per l'analisi dell'eccessiva onerosità dei prezzi applicati da C&T. Infatti, tale anno è stato interessato da un intenso *shock* esogeno di domanda che ha alterato le normali dinamiche di mercato nell'area dello Stretto, incidendo sui ricavi e costi di C&T, in un modo che risulta indipendente dal comportamento dell'impresa stessa.

Inoltre, le condotte oggetto del presente procedimento non sono state definite da C&T contestualmente, nel corso e/o in risposta alla crisi pandemica, bensì prima del periodo di emergenza sanitaria.

**53.** Considerazioni analoghe valgono anche per il 2021, in quanto solo a ridosso della seconda metà dell'anno le misure emergenziali di limitazione della mobilità si sono gradualmente allentate. In particolare, nei mesi di aprile, maggio e giugno sono stati definiti interventi normativi che hanno gradualmente attenuato le restrizioni alla mobilità dei cittadini<sup>70</sup>. Ciò implica che, anche l'anno

sulla VSG-MTR, sulla VSG-MRSF si è ridotto di circa  $[400.000-500.000]$  unità, passando da  $[1-2]$  milioni di auto nel 2019 a circa  $[1-2]$  milioni nel 2020.

<sup>69</sup> Sulla VSG-MTR, interessata dal solo trasporto merci, i ricavi sono rimasti costanti al livello di  $[20-30]$  milioni di euro circa. Cfr. doc. n. 60 e relativi allegati.

<sup>70</sup> Cfr. D.L. 22 aprile 2021, n. 52, c.d. 'Decreto Riapertura', recante misure urgenti per la graduale ripresa delle attività economiche e sociali nel rispetto delle esigenze di contenimento della diffusione dell'epidemia da COVID-19, convertito

2021 ha visto alterati i normali flussi di passeggeri e, conseguentemente, non rappresenta un periodo temporale appropriato per effettuare valutazioni concorrenziali circa l'eccessiva onerosità delle tariffe di C&T.

### *II.2.1 Le tariffe applicate al traffico passeggeri con automobili al seguito*

**54.** I passeggeri con veicolo privato viaggiano principalmente sugli scali di Messina Rada San Francesco (MRSF) e Messina Porto (MP). L'approdo di Tremestieri è dedicato al traffico merci e, pertanto, il trasporto di veicoli privati su tale rotta appare del tutto residuale: meno di un veicolo privato al giorno (in media) per C&T, a fronte degli oltre [4.000-5.000] trasportati quotidianamente sulla VSG-MRSF; circa [50-60] mezzi privati al giorno (in media) per Blufferries, rispetto ai [200-300] veicoli quotidiani sulla VSG-MP.

**55.** I prezzi applicati da C&T e Blufferries per i propri servizi di trasporto di passeggeri con auto al seguito, illustrati nella Tabella 5, sono caratterizzati dalla medesima struttura e, in particolare: 1) prevedono la medesima tariffa per le due rotte servite da ciascun operatore; 2) la tariffa è la stessa fino a un massimo di 5 passeggeri per autoveicolo imbarcato; 3) sono disponibili 4 differenti opzioni tariffarie che prevedono diversi vincoli temporali per effettuare il viaggio 'Andata e Ritorno' (A/R).

**56.** I prezzi di listino applicati da C&T ai passeggeri con veicolo al seguito appaiono più elevati di quelli richiesti da Blufferries in quanto, considerando la singola corsa/tratta, le tariffe applicate da C&T sono pari a 39 euro ('Solo Andata'), 20 euro ('A/R 1 giorno'), 23 euro ('A/R 3 giorni'), 38,5 euro ('A/R 90 giorni'). Per Blufferries si attestano a 33 euro ('Solo Andata'), 16,5 euro ('A/R 1 giorno'), 18,5 euro ('A/R 3 giorni') e 32,5 euro ('A/R 60 giorni').

**Tabella 5 – Tariffe applicate ai passeggeri con veicolo al seguito**

Vettore	Rotte	Sola Andata	A/R in giornata		A/R entro 3 giorni		A/R entro 90 giorni per C&T A/R entro 60 giorni per Blufferries	
			Costo Totale	Singola Corsa	Costo Totale	Singola Corsa	Costo Totale	Singola Corsa
C&T	VSG-MRSF VSG-MTR	39	40	20	46	23	77	38,5
Blufferries	VSG-MP VSG-MTR	33	33	16,5	37	18,5	65	32,5

Fonte: listini pubblicamente accessibili

**57.** L'attività istruttoria svolta permette di andare oltre il mero confronto dei prezzi di listino applicati dagli operatori, consentendo la comparazione del prezzo medio effettivamente pagato dai consumatori che scelgono C&T o Blufferries. Infatti, i vettori offrono 4 diverse tipologie di biglietto (4 differenti tariffe) che gli utenti sono liberi di scegliere in base alle proprie esigenze di viaggio. Ad esempio, gli elementi al fascicolo mostrano che per C&T il [70-75%] dei titoli di viaggio venduti

nella Legge 17 Giugno 2021, n. 87. Come anche il D.L. 18 maggio 2021, n. 65, che introduce parziali modifiche al precedente Decreto Riaperture.

Infine, si ricorda che solo dal 28 giugno 2021 tutte le Regioni rientravano nei parametri definiti per la c.d. 'zona bianca' – Ordinanza del Ministero della Salute del 25 giugno 2021.

sono del tipo ‘Andata e Ritorno’ e solo il restante [20-25%] sono titoli per il singolo viaggio<sup>71</sup>. Pertanto, come mostra la Tabella 6 (*infra*), sulla base di tali evidenze è stato possibile calcolare il prezzo medio ponderato rispetto alla tipologia di biglietto effettivamente venduta: Sola Andata, A/R in giornata, A/R entro 3 giorni, A/R entro 90/60 giorni.

I risultati mostrano che, nel 2020 (primo semestre) e 2019, il prezzo medio ponderato di C&T è analogo a quello di Blufferries, attestandosi a circa [inferiore a 28,2] euro a tratta. Negli anni precedenti, il prezzo medio di Blufferries risulta anche maggiore di quello di C&T.

**Tabella 6 – Prezzi medi ponderati per tipologia di biglietti venduta (prezzo medio in euro per singola corsa, passeggeri con veicolo al seguito)**

	2020(*)	2019	2018	2017
C&T	[<28,2]	[>28,2]	[<28,2]	[<28,2]
Blufferries	[>28,2]	[<28,2]	[>28,2]	[>28,2]

(\*) per C&T il prezzo medio ponderato relativo al 2020 considera solo il primo semestre  
Fonte: elaborazioni AGCM su dati C&T e Blufferries (docc. n. 39, 49 e relativi allegati)

**58.** Come sopra evidenziato, le tariffe applicate da C&T (e Blufferries) sono definite rispetto alla singola autovettura, fino a un massimo di 5 passeggeri per veicolo. Ciò comporta che il singolo viaggiatore con auto al seguito pagherà lo stesso prezzo applicato a un’auto che viaggia con 2, 3, 4 o 5 passeggeri.

**59.** Al riguardo si evidenzia che l’applicazione di un prezzo definito sul singolo veicolo, comprensivo dei passeggeri ivi trasportati e indipendente dal numero degli stessi, risulta essere una prassi comune del settore: infatti, ciò che occupa spazio nel traghettamento via *ferryboat* è il veicolo, non i passeggeri seduti al suo interno<sup>72</sup>.

Ad esempio, la Forsea/Scandilines (rotta Helsingor-Helsingborg) e la TESO (rotta Den Helder- Texel), applicano un prezzo per singolo autoveicolo comprensivo di un numero massimo di passeggeri pari a 9<sup>73</sup>.

**60.** Secondo C&T, la scelta di non considerare il numero di passeggeri trasportati con la medesima autovettura, applicando lo stesso prezzo per i veicoli che trasportano da 1 a 5 passeggeri, sarebbe dettata da esigenze logistiche e di velocizzazione del traffico all’imbarco. Infatti il conteggio del

<sup>71</sup> Rileva evidenziare che un biglietto del tipo ‘A/R’ contiene 2 distinti titoli di viaggio, ossia quello di andata e quello di ritorno. Pertanto, il numero dei biglietti ‘A/R’ va raddoppiato al fine di conteggiare in modo appropriato i differenti titoli di viaggio. Ciò premesso, i titoli di viaggio venduti da C&T sono i seguenti: nel 2017, [400.000-500.000] ‘Solo Andata’, [400.000-500.000] ‘A/R 1 giorno’, [500.000-600.000] ‘A/R 3 giorni’, [300.000-400.000] ‘A/R 90 giorni’; nel 2018, [400.000-500.000] ‘Solo Andata’, [400.000-500.000] ‘A/R 1 giorno’, [500.000-600.000] ‘A/R 3 giorni’, [300.000-400.000] ‘A/R 90 giorni’; nel 2019, [400.000-500.000] ‘Solo Andata’, [400.000-500.000] ‘A/R 1 giorno’, [500.000-600.000] ‘A/R 3 giorni’, [300.000-400.000] ‘A/R 90 giorni’. Cfr. doc. n. 39 e relativi allegati.

<sup>72</sup> Tale circostanza fattuale trova conferma nell’analogia politica tariffaria adottata da Blufferries per il traghettamento sulla rotta VSG-MP e da altri vettori su rotte sia italiane che estere. Al riguardo si rinvia ai dati riportati nello studio di *benchmarking* prodotto da C&T (doc. n. 39.1).

<sup>73</sup> Si vedano, al riguardo, i siti *web* dei vettori:

<https://www.forseaf ferries.com>

<https://www.teso.nl/en/about-tickets/rates-vehicles/>

numero di passeggeri presenti in ogni vettura rallenterebbe significativamente i tempi di imbarco, con tempistiche non compatibili con i volumi di traffico dei periodi di picco<sup>74</sup>.

**61.** Al fine di verificare quanto sia diffusa la presenza di passeggeri singoli con veicoli al seguito sulle rotte di interesse per la presente istruttoria, sono stati acquisiti specifici dati relativi al numero medio di passeggeri che viaggiano sulle auto imbarcate da C&T.

Secondo i dati forniti dalla Parte, il numero di passeggeri presenti per singolo veicolo privato imbarcato da C&T sulla rotta VSG-MRSF risulta pari, in media, a circa [2-4] passeggeri per auto<sup>75</sup>. I dati, disponibili a livello mensile, mostrano che il numero medio minimo di passeggeri è pari a circa [inferiore a 3] passeggeri nei mesi di bassa stagione, per arrivare ai [superiore a 3] nei mesi di alta stagione (luglio e agosto). Da tali evidenze emerge come, sulla rotta di interesse, non si registri una significativa presenza di auto con unico viaggiatore, in quanto i passeggeri a bordo delle auto imbarcate sono almeno [inferiore a 3] mentre, in media annuale, sono [2-4].

### II.2.2 I costi di C&T

**62.** Nel corso del procedimento è stato chiesto alla Parte di fornire la contabilità relativa ai servizi di traghettamento effettuati sullo Stretto, distinguendo le voci di ricavo e costo per le due rotte operate (VSG-MRSF e VSG-MTR) e, inoltre, con riferimento alla tratta promiscua VSG-MRSF, individuando i costi e ricavi attribuibili rispettivamente al segmento passeggeri e merci.

Al riguardo, C&T ha chiarito che “[...] non dispone di una contabilità separata per rotta o per tipologia di servizio di traghettamento svolto, anche perché [...] i servizi prestati (sia in termini di rotte, sia di tipologia di traffico trasportato) sono caratterizzati in larga parte dalla presenza di costi comuni ad entrambe le direttrici operate”<sup>76</sup>. Infatti, continua la società: “[...] il modello di business attraverso cui C&T opera nello Stretto è un modello di tipo unitario (e non per linee di business separate), poiché, attraverso l’impiego sostanzialmente degli stessi asset (flotta e personale), sono gestite le due rotte di VSG-MRSF e VSG-MTR, offrendo un servizio organico, sia di trasporto passeggeri [...] sia di trasporto di merci [...]”<sup>77</sup>.

**63.** A valle di tali premesse generali, la Parte ha comunque fornito, oltre al dettaglio dei ricavi generati sulle diverse rotte e segmenti di mercato (passeggeri e merci), anche la propria contabilità<sup>78</sup>. Le principali voci di costo individuate da C&T sono le seguenti:

- costi di navigazione, che ricomprendono le spese relative al personale marittimo, agli acquisti al netto delle rimanenze, al noleggio nave, alla concessione demaniale, agli oneri diversi, alla manutenzione, all’assicurazione della flotta, al servizio biglietteria e all’ammortamento della flotta;
- costi indiretti, afferenti al personale amministrativo e alle spese generali;

<sup>74</sup> Verbale audizione del 19 ottobre 2020 (doc. n. 34).

<sup>75</sup> Media annuale calcolata su dati mensili ponderati per il numero totale di passeggeri imbarcati in ciascun mese. In particolare, nel 2017, il numero medio di passeggeri per autoveicolo imbarcato risultava pari a [2-4] ([inferiore a 3] passeggeri a settembre – valore minimo - e [superiore a 3] ad agosto – valore massimo). Nel 2018, il numero medio di passeggeri per autoveicolo imbarcato risultava pari a [2-4] ([inferiore a 3] passeggeri a febbraio – valore minimo - e [superiore a 3] ad agosto – valore massimo). Infine, nel 2019, il numero medio di passeggeri per autoveicolo imbarcato risultava pari a [2-4] ([inferiore a 3] passeggeri a marzo – valore minimo - e [superiore a 3] ad agosto – valore massimo).

<sup>76</sup> Cfr. doc. n. 45, pag. 2.

<sup>77</sup> Cfr. doc. n. 45, pag. 3.

<sup>78</sup> Cfr. docc. n. 13, 20, 24, 37, 39, 45, 46, 60 e relativi allegati.



- altri ricavi e costi, rispetto a cui la società non fornisce particolari dettagli.

**64.** Nel 2019, C&T ha registrato costi complessivi sulle rotte VSG-MRSF e VSG-MTR pari a circa [70-80] milioni di euro. Di questi, circa [40-50] milioni di euro ([65-70%] circa dei costi complessivi) sono riconducibili ai soli costi di navigazione. I principali costi di navigazione sono afferenti al personale marittimo ([10-20] milioni di euro circa), alla manutenzione della flotta ([9-10] milioni di euro), agli acquisti ([7-8] milioni di euro), agli oneri diversi ([6-7] milioni di euro) e, infine, all'ammortamento ([3-4] milioni di euro). Si tratta quindi di tutti i costi riconducibili all'operatività delle navi, ovvero dei costi strettamente connessi alla capacità di trasporto di passeggeri e merci tramite navi.

**65.** I costi indiretti, pari a circa [20-30] milioni di euro (circa il [30-35%] dei costi complessivi), fanno riferimento al personale amministrativo (circa [10-20] milioni di euro) e alle altre spese generali ([6-7] milioni di euro), risultando pertanto riconducibili alle esigenze gestionali generali della società, più che essere direttamente collegati alle operazioni in porto. Infine, circa [1-2] milioni di euro ([1-5%] dei costi complessivi) sono classificati sotto la voce 'altri costi', che ricomprende noleggi, sponsorizzazioni, spese non ricorrenti, ecc..

**66.** Le voci di costo sopra descritte sono state allocate da C&T sulle rotte VSG-MRSF e VSG-MTR utilizzando vari *driver* di costo. Ad esempio, C&T ha considerato i giorni di utilizzo di ciascuna nave sulle singole rotte e, successivamente, ha individuato i costi specifici di ciascuna tratta (costi portuali, canone di concessione demaniale, ecc.). Tuttavia, come sottolineato dalla stessa società, la maggior parte dei costi risultano comuni alle due tratte servite e, conseguentemente, C&T ha allocato tali spese utilizzando ulteriori variabili, ossia il valore della produzione (i ricavi), le miglia percorse (la VSG-MRSF ha una distanza minore rispetto alla VSG-MTR), il numero di corse effettuate (in virtù della differente lunghezza, sulla VSG-MRSF viene effettuato un numero di corse giornaliere maggiore rispetto alla VSG-MTR), i volumi di traffico.

**67.** Se i criteri utilizzati per allocare i costi tra le differenti rotte appaiono chiari, almeno in linea di principio, non si può dire lo stesso per i criteri utilizzati per ripartire i costi relativi alla rotta VSG-MRSF tra il segmento passeggeri e il segmento merci sulla rotta. Infatti, al netto del valore della produzione (ricavi), i *driver* di costo considerati da C&T risultano idonei ad individuare costi afferenti a tratte differenti, ma non a identificare i costi riconducibili a due distinti segmenti di domanda imbarcati sulla medesima nave.

**68.** La Tabella 7 (*infra*) riporta, per il 2019, l'allocazione dei ricavi e costi proposta da C&T, indicando l'incidenza percentuale delle singole voci rispetto ai valori complessivi di tutta l'area Stretto, che ricomprende le rotte VSG-MRSF e VSG-MTR. Tali numeri mostrano come, a fronte di considerevoli ricavi del traffico merci sulla VSG-MRSF ([15-20%] dei ricavi complessivamente realizzati sullo Stretto) i costi imputati a tale segmento risultano irrisori, soprattutto se confrontati con gli analoghi costi sostenuti sulla VSG-MTR, dedicata al solo trasporto commerciale.

**69.** Ad esempio, volendo considerare la voce 'Costi di Navigazione', essi incidono per il [35-40%] del totale dei costi sullo Stretto per la rotta merci che serve Tremestieri, mentre, per l'analogo segmento che serve Rada San Francesco, tali costi incidono per meno del [1-5%]. Evidenze simili, anche se di ampiezza meno significativa, sono riscontrabili anche nella voce 'Costi indiretti' ([10-15%] del totale per il segmento merci della VSG-MRSF e [20-25%] per la VSG-MTR).

Tabella 7 – Allocazione dei costi proposta da C&amp;T (2019)

	Totale Stretto	MRSF-VSG		TRM-VSG
		Passeggeri	Merci	Merci
<b>A) RICAVI DA NAVIGAZIONE</b>	<b>[90.000.000-100.000.000]</b>	[60-65%]	[15-20%]	[20-25%]
<b>B) COSTI DI NAVIGAZIONE</b>	<b>[40.000.000-50.000.000]</b>	[60-65%]	[1-5%]	[35-40%]
PERSONALE MARITTIMO	[10.000.000-20.000.000]	[60-65%]	[<1%]	[35-40%]
ACQUISTI AL NETTO DELLE RIMANENZE	[7.000.000-8.000.000]	[55-60%]	[<1%]	[40-45%]
NOLEGGIO NAVE	[<1.000]	[<1%]	[<1%]	[<1%]
CONCESSIONE DEMANIALE	[300.000-400.000]	[90-95%]	[1-5%]	[1-5%]
ONERI DIVERSI	[6.000.000-7.000.000]	[40-45%]	[5-10%]	[45-50%]
MANUTENZIONE	[9.000.000-10.000.000]	[60-65%]	[1-5%]	[30-35%]
ASSICURAZIONE FLOTTA	[800.000-900.000]	[55-60%]	[1-5%]	[35-40%]
SERVIZIO BIGLIETTERIA	[200.000-300.000]	[60-65%]	[15-20%]	[20-25%]
AMMORTAMENTI FLOTTA	[3.000.000-4.000.000]	[75-80%]	[<1%]	[20-25%]
<b>C) COSTI INDIRETTI</b>	<b>[20.000.000-30.000.000]</b>	[60-65%]	[10-15%]	[20-25%]
PERSONALE AMMINISTRATIVO	[10.000.000-20.000.000]	[65-70%]	[10-15%]	[20-25%]
ALTRE SPESE GENERALI	[6.000.000-7.000.000]	[60-65%]	[15-20%]	[20-25%]
<b>D) ALTRI RICAVI E COSTI</b>	<b>-[1.000.000-2.000.000]</b>	[65-70%]	[35-40%]	NA

Fonte: elaborazioni su dati forniti da C&T (doc. n. 45 e allegati). Risultati analoghi si ottengono anche considerando nell'ultima rettifica trasmessa dalla Parte - doc. 67 e allegati)

70. Entrando nel dettaglio dei costi di navigazione, si considerino le spese relative al 'personale marittimo' (costi di navigazione), che complessivamente ammontano a circa [20-30] milioni di euro. Alla rotta merci VSG-MTR viene attribuito il [35-40%] circa di tali spese mentre, per le merci sulla VSG-MRSF, tali costi sono nulli, essendo tutti allocati al segmento passeggeri. Lo stesso vale per gli 'acquisti' e, per l'ammortamento della flotta. Per gli 'oneri diversi' e la 'manutenzione' i costi attribuiti alle merci che viaggiano su VSG-MRSF appaiono comunque minimi se confrontati con quelli che caratterizzano la rotta commerciale VSG-MTR.

71. L'allocazione dei costi tra segmento passeggeri e segmento merci sulla rotta bidirezionale VSG-MRSF proposta da C&T appare scarsamente credibile, in quanto sembrerebbe fondarsi sul presupposto, non verificato, che il traffico merci sulla rotta di interesse sia del tutto residuale, volto esclusivamente a migliorare in modo marginale il fattore di carico delle navi.

Sul punto, C&T ha più volte sottolineato la marginalità del traffico merci sulla rotta VSG-MRSF: “All’imbarco sul piazzale di VSG, opera una torre di controllo attraverso cui C&T controlla, in modo efficiente, i flussi di traffico rilevati in tempo reale, dislocando la flotta sui diversi porti di arrivo; in considerazione del fatto che Tremestieri può talvolta non esser in grado di accogliere la totalità del traffico di TIR o nei casi di eccezionale congestione dell’approdo di VSG parte del traffico pesante può essere indirizzata in modo residuale su MRSF”<sup>79</sup>. A conferma di tale impostazione, nelle proprie memorie finali, C&T ha definito l’allocazione proposta come ‘costo incrementale’, ossia: “[...] C&T ha individuato i costi relativi al solo servizio di trasporto passeggeri applicando una nozione di “costo incrementale”, considerando quindi tutti i costi che la stessa non avrebbe potuto evitare di sostenere per offrire il solo trasporto passeggeri su quella rotta, al netto dei costi strettamente connessi al solo trasporto merci. Così operando, C&T ha attribuito una quota di costo minimale al trasporto merci sulla rotta VSG-MRSF, che riflette la marginale rilevanza di tale segmento di mercato su questa rotta”<sup>80</sup>.

**72.** Tuttavia, le evidenze al fascicolo istruttorio mostrano che il traffico merci sulla rotta VSG-MRSF non risulta marginale, bensì strutturale, potendo addirittura superare quello registrato sulla rotta solo merci VSG-MTR<sup>81</sup>. Con riferimento all’anno 2019, l’Autorità Portuale ha rilevato i seguenti dati di traffico merci per C&T: sulla VSG-MTR hanno transitato un totale di circa [200.000-300.000] mezzi pesanti ([100.000-200.000] circa imbarcati a VSG e [100.000-200.000] circa imbarcati a MTR); sulla VSG-MRSF hanno transitato circa [200.000-300.000] camion ([100.000-200.000] circa imbarcati a VSG e [100.000-200.000] circa imbarcati a MRSF). In sintesi, nell’anno preso in esame, il numero di mezzi commerciali che hanno transitato per MRSF è stato addirittura superiore del numero di camion che hanno transitato per Tremestieri. In aggiunta, ulteriori evidenze dell’Autorità Portuale, mostrano che i mezzi pesanti che viaggiano sulla VSG-MRSF sono del tutto analoghi a quelli della VSG-MTR<sup>82</sup>.

**73.** Sulla base di tali elementi, si ritiene che l’allocazione dei costi tra segmento passeggeri e merci sulla VSG-MRSF fornita da C&T (il presunto ‘costo incrementale’) non possa risultare in alcun modo credibile, in quanto volta ad attribuire la quasi totalità dei costi al segmento passeggeri e, solo in via residuale, alcuni costi al segmento merci. Per tali ragioni sono state considerate tre modalità alternative di attribuzione dei costi tra passeggeri e merci sulla rotta VSG-MRSF.

**74.** In ragione delle (note) difficoltà riscontrabili nell’attività di allocazione dei costi di un’impresa, la stessa Corte di Giustizia (CGUE), ha evidenziato “[...] le difficoltà non trascurabili e talora enormi che implica la determinazione dei costi di produzione, essendo talvolta necessaria una ripartizione discrezionale delle incidenze indirette e delle spese generali e potendo tali costi differire notevolmente a seconda delle dimensioni dell’impresa, del suo oggetto, della sua complessità, del suo campo d’azione territoriale, dell’uniformità o della varietà dei prodotti, del numero di affiliate e dei loro reciproci rapporti [...] [N.d.R. enfasi aggiunta]”<sup>83</sup>.

---

<sup>79</sup> Cfr. doc. n. 34.

<sup>80</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 29.

<sup>81</sup> Cfr. docc. n. 4, 23, 62, 63 e relativi allegati)

<sup>82</sup> Si veda l’Appendice 2, pag. 5, nota 9.

<sup>83</sup> Cfr. Corte di Giustizia, C-27/76, *United Brands*, § 254.

**75.** Con specifico riferimento alla rotta VSG-MRSF operata da C&T, rileva innanzitutto osservare come la totalità dei costi sia di tipo ‘comune’<sup>84</sup>, in quanto tutte le spese risultano condivise tra il segmento passeggeri e quello merci. Ciò comporta che, non essendo possibile individuare delle voci di costo tipiche dei due segmenti che, in concreto, sono imbarcati contemporaneamente sulla stessa nave, risulta necessario procedere all’allocazione di tutte le voci di costo tra passeggeri e merci.

**76.** Tanto premesso, rileva evidenziare come le proposte alternative di allocazione dei costi tra i segmenti passeggeri e merci sulla rotta VSG-MRSF sono state sviluppate lasciando immutata l’allocazione dei costi tra rotte proposta dalla Parte. In altre parole, si è proceduto a ripartire esclusivamente i costi di rotta determinati da C&T tra i due segmenti di domanda presenti sulla rotta.

**77.** Inoltre, si sottolinea che i *driver* per l’allocazione dei costi sono stati sviluppati utilizzando i dati e le evidenze numeriche trasmesse dalla stessa C&T. In particolare, vengono utilizzate le informazioni concernenti i ricavi (valore della produzione) del segmento merci sulla VSG-MRSF, i metri lineari relativi ai veicoli complessivamente trasportati sulla rotta a livello annuale, nonché il numero di veicoli riconducibili al segmento passeggeri e merci.

**78.** La prima modalità di allocazione dei costi tra segmenti sulla VSG-MRSF ipotizza che i costi attribuibili a passeggeri e merci siano proporzionali alla capacità (spazio) della nave ‘occupata’ dai veicoli imbarcati riconducibili rispettivamente al segmento passeggeri e al segmento merci. Infatti, si ritiene che nei servizi di traghettamento lo spazio occupato dai (diversi) veicoli appartenenti ai due segmenti rappresenti una variabile economica esplicativa per la ripartizione dei costi sostenuti a livello di rotta.

Tuttavia, dato che i veicoli imbarcati sono di diversa lunghezza, è necessario considerare lo spazio (metri lineari) occupato da ciascuna categoria di veicoli anziché un mero conteggio dei medesimi. Se, ad esempio, un veicolo commerciale ha una lunghezza doppia rispetto ad un veicolo passeggeri, detto veicolo occupa il doppio dello spazio della nave (rispetto al veicolo passeggeri) e quindi, secondo tale metrica, gli viene imputato il doppio del costo di navigazione (sempre rispetto al veicolo passeggeri). Diversamente, se non si tenesse conto del diverso spazio occupato ai due veicoli considerati nell’esempio verrebbe imputato lo stesso costo di navigazione.

**79.** Una misura della capacità della nave occupata dai veicoli/passeggeri e dai veicoli/merci può essere fornita dal valore dei metri lineari complessivamente trasportati da C&T sulla rotta VSG-MRSF. Determinando il valore dei metri lineari ‘occupati’ (in media) dai mezzi con cui viaggiano i passeggeri (autobus e veicoli privati) e dai mezzi per il trasporto merci, risulta possibile allocare i costi (totali sui due segmenti) tra segmenti di mercato in proporzione alla quota di metri lineari occupati da ciascun segmento. Per implementare questa metodologia occorrono i dati sui metri lineari complessivi trasportati su una data rotta in un dato arco temporale e i metri lineari rispettivamente ‘occupati’ dai veicoli dei passeggeri e per il trasporto merci. Il primo dato è stato fornito direttamente da C&T. I metri lineari occupati dai veicoli passeggeri e merci sono stati stimati utilizzando i dati annuali sul numero e categoria di veicoli trasportati (autovetture, veicoli commerciali, autobus, etc.) forniti da C&T, come anche i dati sulle categorie di biglietti venduti dalla

---

<sup>84</sup> I costi comuni relativi a fattori produttivi che contribuiscono all’ottenimento di più prodotti, servizi, fasi di lavorazione, ecc.). Essi possono essere attribuiti ad un determinato bene/servizio soltanto in modo indiretto e non univoco. Pertanto, la loro allocazione può essere effettuata soltanto mediante congetture, ripartendoli in quote, mediante *driver* di ripartizione soggettivi.

Parte<sup>85</sup>. Alcuni dati concernenti la lunghezza (media) delle differenti tipologie di veicoli sono di fonte pubblica. L'Appendice 2, a cui si rimanda, illustra nel dettaglio la metodologia utilizzata per allocare i costi tra merci e passeggeri. Al riguardo, rileva evidenziare che i metri lineari occupati dagli autobus sono stati ritenuti di pertinenza del segmento passeggeri, adottando, come in altri casi, un approccio cautelativo e favorevole a C&T<sup>86</sup>.

**80.** Sulla base delle elaborazioni svolte emerge che la capacità occupata (metri lineari) dal segmento passeggeri rispetto al segmento merci sulla VSG-MRSF è la seguente: [75-80%]-[20-25%] per il 2019; [70-75%]-[25-30%] per il 2018; [75-80%]-[20-25%] per il 2017. Di conseguenza, i costi sulla rotta VSG-MRSF possono essere allocati tra i due segmenti sulla base di queste proporzioni.

**81.** La seconda modalità di attribuzione dei costi considera la circostanza per cui differenti voci di spesa possano essere allocate utilizzando *driver* differenti. Per quanto riguarda i costi di navigazione, essi possono essere allocati tra passeggeri e merci sulla base della capacità (metri lineari della nave) rispettivamente occupata da ciascun segmento (metodologia precedentemente illustrata). Per quanto riguarda i costi indiretti (sostanzialmente personale amministrativo e spese generali), viene ipotizzato che essi siano direttamente proporzionali ad una misura di *output* svincolata dalla capacità occupata. A tale fine, è stato considerato il numero dei veicoli complessivamente imbarcati per il segmento passeggeri e quelli per il segmento merci, sempre di fonte C&T<sup>87</sup>, in modo da approssimare il numero di biglietti venduti. Come per i metri lineari, anche il numero di veicoli/biglietti degli autobus è stato attribuito al segmento passeggeri, sempre in una prospettiva favorevole a C&T<sup>88</sup>.

**82.** Le elaborazioni svolte mostrano che il rapporto tra i costi totali del segmento passeggeri e quelli del segmento merci sulla VSG-MRSF, sulla base di questo approccio, è il seguente: [80-85%]-[20-25%] per il 2019; [75-80%]-[20-25%] per il 2018; [80-85%]-[15-20%] per il 2017 (Appendice 2).

**83.** L'ultima metodologia considerata misura semplicemente l'incidenza percentuale dei ricavi e ipotizza che i costi seguano le stesse proporzioni. In particolare, nel 2019<sup>89</sup>, C&T ha registrato circa [70-75] milioni di euro di ricavi complessivi sulla rotta VSG-MRSF, di cui circa [55-60] milioni ([80-85%]) relativi al segmento passeggeri. Pertanto, utilizzando tale metodologia, l'[80-85%] dei costi complessivi sulla VSG-MRSF possono essere ritenuti di pertinenza del segmento passeggeri, mentre il restante [20-25%] dei costi è attribuibile alle merci.

---

<sup>85</sup> Le richieste di informazioni formulate a C&T chiedevano di indicare i metri lineari complessivamente trasportati da C&T sulle singole rotte VSG-MRSF e VSG-MTR. Ulteriori informazioni fornivano indicazioni circa i metri lineari mediamente occupati dai bus (trasporto passeggeri) e da alcune categorie di mezzi pesanti. Per stimare i metri lineari mediamente occupati dai mezzi pesanti inferiori a 3,5 tonnellate sono stati utilizzati dati pubblici. In modo residuale, è stato possibile calcolare i metri lineari mediamente occupati da un'autovettura e, conseguentemente, stimare la quota di metri lineari occupati, per ciascun anno, dal segmento passeggeri (autovetture + bus) e da quello merci (mezzi pesanti).

<sup>86</sup> L'inclusione dei metri lineari occupati dagli autobus nel segmento passeggeri aumenta i costi imputabili a tale segmento e, conseguentemente, si ottengono risultati più favorevoli per C&T in termini di confronto tra ricavi e *cost plus*.

<sup>87</sup> Il rapporto tra numero di veicoli nel segmento passeggeri e merci è il seguente: [85-90%]-[10-15%] (2019), [85-90%]-[10-15%] (2018), [90-95%]-[10-15%] (2017). Per il 2020, come esposto, sono stati utilizzati i dati relativi al 2019.

<sup>88</sup> Anche l'inclusione del numero di autobus nel segmento passeggeri aumenta i costi imputabili a tale segmento e, conseguentemente, si ottengono risultati più favorevoli per C&T in termini di confronto tra ricavi e *cost plus*.

<sup>89</sup> Per gli anni 2018 e 2017 l'incidenza dei ricavi del segmento passeggeri rispetto a quelli complessivamente registrati sulla VSG-MRSF si attesta sempre a un livello pari a circa l'[80-85%].

**84.** L'allocazione dei costi proporzionale ai ricavi viene in questa sede ipotizzata solamente in un'ottica favorevole alla Parte, essendo basata su un *driver* individuato dalla stessa C&T (il c.d. valore della produzione). Al riguardo, rileva tuttavia evidenziare come tale modalità allocativa non risulti di per sé attendibile, in quanto viziata da un certo grado di endogeneità rispetto alla condotta ipotizzata. Infatti, la fattispecie oggetto del presente procedimento ipotizza che i prezzi applicati da C&T al segmento passeggeri risultino eccessivi (rispetto ai costi) e, conseguentemente, che vi sia una possibile sproporzione tra i costi sostenuti e i ricavi realizzati. Ciò implica, in virtù del problema di endogeneità del criterio rispetto alla condotta in esame, che l'allocazione dei costi basata sui ricavi registrati nei segmenti di domanda porti a una sovrastima dei costi attribuibili al segmento passeggeri con veicoli al seguito e quindi a una sottostima del margine tra ricavi e costi su tale segmento.

**85.** La Figura 3 (*infra*) sintetizza i risultati appena descritti, indicando la quota di costi attribuibili ai segmenti passeggeri e merci sulla rotta VSG-MRSF, per ciascuna delle metodologie di allocazione dei costi elaborate in alternativa a quella proposta da C&T.

Le varie metodologie utilizzate e, in particolare, quella basata sui 'metri lineari' e l'allocazione c.d. 'mista', individuano una quota di costi attribuibile al segmento passeggeri che risulta compresa nel range [70-75%]-[80-85%] dei costi complessivi e, per differenza, quella riconducibile al segmento merci è compresa nell'intervallo [15-20%]-[20-25%] dei costi complessivi. La circostanza che tali metodologie mostrino dei risultati che non si discostano particolarmente gli uni dagli altri conferisce un significativo grado di robustezza all'esercizio svolto (allocazione dei costi totali sulla rotta VSG-MRSF tra passeggeri e merci). Inoltre, anche considerando la metodologia più favorevole alla Parte, sebbene di per sé non attendibile, risulta confermata la solidità delle stime e dei risultati su queste basati.

**Figura 3 – Quadro riassuntivo dei risultati concernenti l’allocazione dei costi tra segmenti di domanda sulla rotta VSG-MRSF**

Tipologia allocazione	Rotta (segmento)	% dei costi attribuibile ai diversi segmenti		
		2019	2018	2017
Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai 'metri lineari'	VSG-MRSF (Pass)	[70-75%]	[70-75%]	[75-80%]
	VSG-MRSF (Merci)	[25-30%]	[25-30%]	[20-25%]
Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai metri lineari e numero veicoli (allocazione 'mista')	VSG-MRSF (Pass)	[80-85%]	[75-80%]	[80-85%]
	VSG-MRSF (Merci)	[20-25%]	[20-25%]	[15-20%]
Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai ricavi	VSG-MRSF (Pass)	[80-85%]	[80-85%]	[80-85%]
	VSG-MRSF (Merci)	[20-25%]	[20-25%]	[20-25%]

Fonte: elaborazioni AGCM - si veda Appendice 2

### II.2.3 Il ritorno sugli investimenti (ROI) e il capitale investito

**86.** Il confronto tra i ricavi di navigazione e i costi di C&T sulla rotta VSG-MRSF (sezione II.2.4 - *infra*) viene effettuato utilizzando la metodologia del c.d. *cost plus*, corrispondente alla somma di tutti i costi sostenuti per l'erogazione del servizio oggetto di analisi (variabili e fissi, diretti e indiretti) a cui deve aggiungersi una congrua remunerazione dell'attività aziendale. Se tale ultimo fattore fosse omesso dall'analisi, e quindi i prezzi fossero soltanto rapportati ai costi sostenuti per fornire il servizio, la società potrebbe, ad esempio, non essere in condizione di rimpiazzare gli *asset* man mano che questi vengono ammortizzati e/o divengono obsoleti.

**87.** Nel contesto in esame, concernente i servizi di navigazione, si ritiene che la remunerazione dell'attività aziendale vada analizzata rispetto agli investimenti effettuati, consistenti nella spesa di ingenti risorse finalizzate all'acquisto e/o manutenzione delle navi che compongono la flotta dei differenti operatori. La dimensione e qualità della flotta sulle rotte operate (anche Sezione IV.3 - *infra*) rappresenta uno dei principali elementi di cui tener conto al fine di misurare in maniera appropriata la *performance* economica delle compagnie di navigazione. L'indice ROI, dato dal rapporto tra il risultato operativo (EBIT) e gli investimenti effettuati, misura proprio la redditività di un'impresa rispetto agli investimenti effettuati<sup>90</sup>.

<sup>90</sup> Il *Return On Investment*/redditività del capitale investito (ROI) è un indice di bilancio che indica la redditività e l'efficienza economica della gestione caratteristica a prescindere dalle fonti utilizzate: esprime, cioè, quanto rende il capitale investito in quell'azienda. La formula di calcolo del ROI è la seguente:  $ROI = \text{Risultato Operativo} / \text{Totale Attivo Stato Patrimoniale}$ .

**88.** L'attività istruttoria ha inoltre confermato che il ROI rappresenta una variabile finanziaria di rilievo nella definizione delle politiche commerciali e di investimento delle compagnie operanti nel settore della navigazione. Infatti, secondo la stessa C&T, “[*omissis*]”<sup>91</sup>. Nello specifico, l'indice ROI fornisce un'indicazione circa il “[...] *livello dei prezzi che un'impresa dovrebbe poter applicare per essere in grado [...] di disporre delle risorse finanziarie necessarie per rimpiazzare i cespiti [...] che utilizza per fornire il servizio*”<sup>92</sup>.

**89.** Sulla base di tali evidenze, al fine di quantificare opportunamente il livello della congrua remunerazione del capitale da considerare nel *cost plus*, risulta necessario individuare un livello di ROI che risulti congruo rispetto al settore in esame e, inoltre, conoscere il valore del capitale investito da C&T. Per esigenze espositive, tale livello di ROI viene definito come ‘ROI adeguato’

**90.** Nel corso del procedimento, è stata effettuata un'analisi dedicata alla determinazione del livello del ‘ROI adeguato’, utilizzabile come misura della congrua remunerazione del capitale per le società che svolgono attività di traghettamento merci e passeggeri. In particolare, tramite la consultazione dei bilanci societari pubblici, è stato rilevato il livello del ROI realizzato da 23 società che svolgono attività di traghettamento merci e passeggeri in Italia e in Europa nel periodo 2017-2019. Tale analisi, dettagliatamente illustrata nell'Appendice 1, a cui si rimanda, mostra come il ROI degli operatori considerati debba ritenersi compreso tra il 7% e il 9%. Alla luce di tali evidenze, si ritiene un livello del ‘ROI adeguato’ pari all'8% rappresenti una misura appropriata della congrua remunerazione del capitale.

**91.** L'analisi del livello del ‘ROI adeguato’ in Appendice 1 è stata svolta consultando i bilanci societari e, conseguentemente, il rendimento del capitale (ROI) è stato calcolato rispetto al valore del capitale investito al c.d. ‘costo storico’. Il criterio del ‘costo storico’ individua il valore netto contabile dei beni, ossia il valore al quale un dato bene viene iscritto a bilancio al netto di ammortamenti e svalutazioni degli esercizi precedenti.

Considerando il 2019, il ROI al ‘costo storico’ di C&T risulta pari al [55-60%] del capitale investito per tutto lo Stretto (VSG-MRSF e VSG-MTR) e al [65-70%] per la sola VSG-MRSF, ovvero pari ad almeno 7-8 volte il livello del ‘ROI adeguato’<sup>93</sup>. Il ROI (‘costo storico’) riconducibile al solo segmento passeggeri sulla rotta VSG-MRSF per il 2019 va dal [65-70%] all'[80-85%] del capitale investito, a seconda dell'allocazione dei costi tra passeggeri e merci prescelta (sezione II.2.2 - *supra*)<sup>94</sup>. Ciò vuol dire che il ROI al ‘costo storico’ di C&T sul segmento passeggeri della rotta VSG-MRSF arriva a essere più di 10 volte il ‘ROI adeguato’.

**92.** Il ROI di C&T è stato stimato anche valutando il capitale della società al costo opportunità di detenerlo, ovvero al valore corrente (“*Value to Business*” o “*VTB*”). Il valore corrente di un determinato cespite può essere determinato o in base al suo ‘valore di rimpiazzo’ oppure dal valore ricavabile da una sua ipotetica vendita sul mercato secondario o, ancora, attualizzando i flussi di cassa da esso generati lungo la sua (residua) vita utile e dalla vendita di ciò che ne rimane (c.d. *scrap value*). Il valore corrente di un determinato cespite può essere determinato in base al ‘valore di

<sup>91</sup> Cfr. doc. n. 20, pag. 5.

<sup>92</sup> Cfr. doc. n. 60, pag. 5, 6.

<sup>93</sup> Nel 2017 e 2018, il ROI (costo storico) di C&T è stato pari rispettivamente al [95-100%] e [60-65%] (tutto lo Stretto) e al [125-130%] e [70-75%] sulla sola rotta VSG-MRSF. Cfr. doc. n. 60 e allegati e Appendice 2.

<sup>94</sup> L'Appendice 2 mostra, per ciascuna modalità di allocazione dei costi, il livello del ROI nel triennio 2017-2019.



rimpiazzo' di detto cespite, se quest'ultimo è inferiore o al limite uguale al valore attuale dei flussi di cassa generati da un suo utilizzo efficiente<sup>95</sup>. Il 'valore di rimpiazzo' può a sua volta essere ottenuto considerando il costo (ammortizzato) di cespiti equivalenti moderni (c.d. *'Modern Equivalent Asset'*), ovvero di cespiti che forniscono servizi equivalenti a quelli di cui dispone l'impresa, ma basati su tecnologie correnti e configurati in maniera ottimale.

**93.** La stessa C&T ritiene, peraltro, che il valore del capitale investito debba essere considerato al c.d. 'valore di rimpiazzo', che esprime il valore corrente dei beni ossia, diversamente dai valori iscritti a bilancio, "*il costo necessario, alla data della stima, per acquistare macchine e impianti basati su tecnologie e materiali correnti, in grado di sostituire il bene esistente possedendone la stessa capacità, resa e utilità*"<sup>96</sup>.

**94.** Per tali ragioni, nel corso del contraddittorio la Parte ha depositato i dati relativi al valore del capitale investito e del proprio ROI secondo i due differenti criteri, mostrando che il rendimento del capitale (ROI) al 'costo storico', ossia calcolato sulla base dei valori di bilancio, risulta sistematicamente superiore al rendimento del capitale al 'valore di rimpiazzo'. Infatti, il ROI viene costruito come rapporto tra EBIT e capitale investito. Il valore del capitale investito al 'costo storico' risulta inferiore (ROI più alto) rispetto di quello calcolato secondo il 'valore di rimpiazzo' (ROI più basso), in quanto il valore in termini economici dei beni in possesso della società supera quello di bilancio, che decresce in misura coerente con i piani di ammortamento.

**95.** La principale conseguenza della valorizzazione del capitale al 'valore di rimpiazzo' è che, per effettuare un confronto omogeneo tra ricavi e *cost plus* al 'valore di rimpiazzo', andrebbe utilizzato, come misura della congrua remunerazione del capitale, un livello di 'ROI adeguato' anch'esso calcolato rapportando l'EBIT con il capitale al 'valore di rimpiazzo'. Se, da una parte, non risulta possibile conoscere tale valore del ROI in quanto, per le compagnie analizzate in Appendice 1, sono disponibili esclusivamente i dati contabili (dove il capitale è valorizzato al 'costo storico'), dall'altra si può ritenere che tale valore sia verosimilmente inferiore al 'ROI adeguato' al 'costo storico', pari all'8%. Pertanto, un'analisi basata su tale valore risulta favorevole per la Parte, nella misura in cui sovrastima il ritorno sul capitale a 'valore di rimpiazzo' ritenuto congruo.

**96.** Considerando il capitale al 'valore di rimpiazzo'<sup>97</sup>, il ROI (2019) di C&T si attesta a valori inferiori rispetto ai corrispondenti ottenuti con il capitale al 'costo storico', ma che risultano comunque molto significativi. L'indice ROI risulta adesso compreso tra il [15-20%] (tutto lo

---

<sup>95</sup> In questo caso, se l'impresa fosse (ipoteticamente) privata del cespite, avrebbe comunque interesse a rimpiazzarlo. Se, invece, il 'costo di rimpiazzo' di un cespite supera l'ammontare che si potrebbe ricavare utilizzandolo efficientemente, e non ci sarebbe quindi convenienza a rimpiazzarlo, il valore corrente di detto cespite è dato da quanto ricavabile da un'ipotetica vendita sul mercato secondario, oppure, se più elevato, dall'attualizzazione dei flussi di cassa da esso generati.

<sup>96</sup> Cfr. doc. n. 60 relativi allegati. Al riguardo, C&T illustra altresì che i valori contabili di alcune navi: "[...] non rispecchiano il reale valore della flotta, che si sostanzia nella capacità di produrre reddito o nei ricavi generati da un suo utilizzo alternativo. Infatti, con il progredire dell'obsolescenza tecnologica della nave risulta possibile modificarne l'utilizzo (differenti rotte, ecc.)". Si veda il doc. n. 66, pag. 2.

<sup>97</sup> Rileva sottolineare che i due criteri di valorizzazione del capitale investito influiscono anche sull'EBIT per via della quota di ammortamenti che, anch'essa può essere considerata al 'costo storico' e al 'valore di rimpiazzo'. In particolare, nel caso del 'costo storico', sia il valore del capitale investito che gli ammortamenti risultano caratterizzati da livelli inferiori rispetto al 'valore di rimpiazzo' e, pertanto, il ROI raggiunge livelli maggiori.

Stretto), il [25-30%] (sulla rotta VSG-MRSF) ed il [30-35%] per il solo segmento passeggeri sulla rotta VSG-MRSF (allocazione dei costi in base ai ‘metri lineari’)<sup>98</sup>.

97. La particolare significatività dell’indice ROI di C&T, che si ricorda fornisce una misura della redditività del capitale impiegato da un’impresa, può essere apprezzata anche dal confronto con il costo del capitale di C&T, così come rappresentato dal *Weighted Average Cost of Capital* (WACC) di C&T<sup>99</sup>. Infatti, il ROI rappresenta la capacità di ottenere un rendimento sugli investimenti effettuati e, conseguentemente, può essere comparato con il costo medio sostenuto per accedere al capitale necessario per effettuare gli stessi investimenti<sup>100</sup>.

98. Secondo la Parte non sono disponibili analisi attendibili che rilevano il WACC del settore<sup>101</sup>. Gli approfondimenti effettuati nel corso dell’istruttoria mostrano tuttavia come il WACC di C&T sia presumibilmente ricompreso nel *range* 6,5-7,6%<sup>102</sup>.

<sup>98</sup> Nel 2017 e 2018, il ROI (valore di rimpiazzo) di C&T è stato pari rispettivamente al [25-30%] e [20-25%] (tutto lo Stretto) e al [35-40%] e [25-30%] sulla sola rotta VSG-MRSF. Cfr. doc. n. 60 e allegati e Appendice 2.

<sup>99</sup> Per approfondimenti sul rapporto tra ROI e WACC si veda la documentazione disponibile al seguente link: <https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/redditivita--del-capitale-investito.html>

<sup>100</sup> Nelle industrie regolate l’uguaglianza tra ROI e WACC può anche essere utilizzata come strumento per definire il livello delle tariffe applicabili (c.d. Rate of Return Regulation). Si veda, tra l’altro, OECD (2012) – Working Party No. 2 on Competition and Regulation, Excessive Pricing – Background Paper -, pag. 46.

<sup>101</sup> Con riferimento alla disponibilità di evidenze concernenti il livello del WACC di C&T o di settore, la società illustra che: “*Gli approfondimenti sino ad ora effettuati [...] non consentono di offrire un contributo istruttorio apprezzabile [...]. In particolare, C&T ha accertato di non disporre internamente di dati riferiti ad un WACC di settore dei servizi di trasporto marittimo in regime di libero mercato. Questo non risulta disponibile nemmeno nelle principali banche dati internazionali in tema di costo del capitale per settore industriale. [...] Anche il consulente esterno ha confermato come non sia immediatamente reperibile un WACC per il settore in cui opera C&T e che tale dato potrebbe essere ricavato, in ogni caso in modo molto approssimativo, solo attraverso un’analisi che richiederebbe una tempistica incompatibile con i termini assegnati per la presente risposta*”. Cfr. doc. n. 66, pag. 4, 5.

<sup>102</sup> Il WACC rappresenta il costo del capitale per un’impresa, ovvero il costo al quale un’impresa riesce a finanziarsi per effettuare le proprie operazioni. Dato che l’impresa può finanziarsi tramite sia il ricorso al capitale di rischio sia all’indebitamento, il WACC è la media del costo delle due tipologie di finanziamento, ponderata per la quota di ciascuna. Il WACC di C&T è stato stimato, sulla base dei dati disponibili, applicando la metodologia utilizzata, tra l’altro, anche dall’Autorità di Regolazione dei Trasporti (ART) per quantificare il costo del capitale delle imprese attive nel settore dei trasporti. In particolare, nel caso di specie, è stato utilizzato il beta (*unlevered*) specifico per le attività di traghettamento, pari a 0,53, stimato dall’*Independent Pricing and Regulatory Tribunal* (IPART). Effettuando il *relevering* di detto beta in base al rapporto tra debito e patrimonio netto (D/E) di C&T, mediamente pari a 1,61 sul triennio 2017-2019, e considerando l’aliquota IRES del 24%, si ottiene un valore di beta *relevered* per le attività di traghettamento pari a 1,137. Inserendo tale valore nelle (note) formule del WACC, si ottiene una stima del costo del capitale medio per il triennio 2017-2019 pari a 7,6%. Valorizzando le formule allo stesso modo, ma utilizzando i valori di beta (*unlevered*) determinati da ART per il trasporto ferroviario e per il trasporto su strada, rispettivamente pari a 0,373 e 0,353, si ottiene un valore medio del WACC inferiore, rispettivamente pari a 6,5% e 6,4%. Si rileva, infine, che la Commissione Europea, nell’ambito del procedimento avente ad oggetto possibili aiuti di stato concessi a Tirrenia per la gestione di numerose rotte marittime e per la privatizzazione di quest’ultima, ha considerato un livello del WACC pari al 6,5%. In conclusione, il WACC di C&T è presumibilmente nel range 6,4-7,6%.

**Dati e fonti consultate:**

- WACC – beta IPART, che negli anni 2017, 2018 e 2019 risulta rispettivamente pari al 7,52%, 8,26% e 6,94% (7,6% in media nel triennio). In particolare, IPART stima un valore di beta (*levered*) per le attività di traghettamento pari a 0,90. Considerando il valore della leva finanziaria (*gearing*), pari al 50%, valore sempre fornito dalla stessa IPART, e l’aliquota per la tassazione del reddito delle società (*corporate tax rate*) in Australia, pari al 30%, si ottiene un valore di beta (*unlevered*) pari a 0,53. Cfr. [https://www.ipart.nsw.gov.au/sites/default/files/documents/fact-sheet-wacc-biannual-update-february-2021\\_0.pdf](https://www.ipart.nsw.gov.au/sites/default/files/documents/fact-sheet-wacc-biannual-update-february-2021_0.pdf);
- WACC – beta ART trasporto ferroviario, che negli anni 2017, 2018 e 2019 risulta rispettivamente pari al 6,41%, 7,09% e 5,99% (6,5% in media nel triennio);
- WACC – beta ART trasporto su strada, che negli anni 2017, 2018 e 2019 risulta rispettivamente pari al 6,27%, 6,94% e 5,87% (6,4% in media nel triennio). Cfr. delibere ART n. 92 del 2017, n. 176 del 2019, n. 29 e 65 del 2020. Si rinvia a tali delibere per una descrizione puntuale della metodologia utilizzata;

**99.** Confrontando il ROI (con il capitale al ‘valore di rimpiazzo’) con il WACC si può evincere come il ROI di C&T sulla rotta VSG-MRSF (segmento passeggeri) può arrivare a quasi cinque volte il WACC, a seconda del metodo di allocazione dei costi tra merci e passeggeri. Tali evidenze dimostrano incontrovertibilmente l’elevata profittabilità realizzata da C&T sullo Stretto, sulla rotta VSG-MRSF e, in particolare, sul segmento passeggeri della VSG-MRSF.

**100.** Nella prossima sezione verrà ulteriormente approfondita l’analisi della profittabilità di C&T, andando a identificare i margini di profitto effettuando il confronto tra i ricavi e il c.d. *cost plus*, in cui risulta necessario includere un livello congruo di remunerazione del capitale. Alla luce delle osservazioni di Parte, tale analisi verrà svolta considerando il capitale investito sia al ‘costo storico’ che al ‘valore di rimpiazzo’<sup>103</sup>. In entrambi i casi è stato utilizzato un livello di ‘ROI adeguato’ pari all’8% come misura della congrua remunerazione del capitale. Le analisi concorrenziali svolte con le grandezze al ‘valore di rimpiazzo’, pertanto, sono state effettuate adottando un approccio cautelativo e favorevole alla Parte, in quanto andrebbe considerato un livello di ‘ROI adeguato’ inferiore all’8%.

#### *II.2.4 Il confronto tra ricavi e costi di C&T (c.d. ‘eccessività’)*

**101.** La profittabilità di un’impresa può essere analizzata attraverso l’impiego di metodologie di varia natura, tutte volte a comparare il rendimento del capitale con il suo costo. Ad esempio, le metodologie di natura finanziaria ottengono misure della profittabilità utilizzando i concetti di *Net Present Value* (NPV) e *Internal Rate of Return* (IRR). L’utilizzo di criteri prevalentemente di natura contabile comporta il raffronto tra la redditività del capitale e il costo del capitale. Infine, la strumentazione di natura economica misura la profittabilità comparando i prezzi con varie misure dei costi di produzione.

**102.** L’utilizzo delle diverse metodologie disponibili dipende dal tipo di industria e/o dalle caratteristiche del bene/servizio oggetto di analisi. Ad esempio, la strumentazione d’analisi finanziaria (NPV e IRR) ben si presta alla valutazione della profittabilità in industrie caratterizzate da importanti spese di ricerca e sviluppo negli stadi iniziali dello sviluppo di un prodotto e dai rischi relativi al successo commerciale del prodotto (ad esempio il settore farmaceutico). L’analisi contabile appare particolarmente calzante in settori che, ad esempio, sono caratterizzati da elevata intensità del capitale. Infine, il confronto tra prezzi e costi, che pone l’accento sui costi di produzione (trasformazione degli *input*) e sui prezzi di vendita (*output*), sebbene sia ben definito da un punto di vista teorico, non appare di facile implementazione per ragioni di varia natura. Ne forniscono un esempio i beni intangibili, rispetto ai quali non risulta agevole individuare la struttura dei costi<sup>104</sup>.

---

- WACC – decisione CE su Tirrenia, che individua un WACC pari al 6,5%. Cfr. Decisione (UE) 2020/1412 della Commissione del 2 marzo 2020 relativa alle misure SA.32014, SA.32015, SA.32016 (11/C) (ex 11/NN), cui l’Italia ha dato esecuzione a favore di Tirrenia di Navigazione e della sua acquirente Compagnia Italiana di Navigazione;  
- per i valori utilizzati, non desumibili direttamente dalle delibere ART sopra citate, si è fatto riferimento ad un *free risk rate* pari a 2,1% per il 2017, 2,57% per il 2018 e 1,94% per il 2019 (Fonte Banca d’Italia) e alla leva finanziaria (*gearing*) di C&T pari al 57% per il 2017, 55% per il 2018 e al 66% per il 2019 (Fonte - bilancio di esercizio di C&T).

<sup>103</sup> Si osserva che, oltre al valore del capitale investito, anche gli ammortamenti, che rientrano nei costi di navigazione, variano a seconda dell’utilizzo del criterio del ‘costo storico’ o del ‘valore di rimpiazzo’. Le analisi, pertanto, considereranno anche gli ammortamenti come voce di costo dipendente dal criterio di valorizzazione del capitale utilizzato nei due scenari.

<sup>104</sup> Si veda, OECD (2012) – Working Party No. 2 on Competition and Regulation, Excessive Pricing – Background Paper.

**103.** Nel caso di specie, al fine di valutare se e in che misura i prezzi relativi ai servizi di traghettamento passeggeri sulla rotta VSG-MRSF possano considerarsi ‘eccessivi’, e quindi se vi sia o meno sproporzione tra il prezzo e i costi sostenuti, sono stati posti a confronto i ricavi di navigazione di C&T con il c.d. *cost plus*, corrispondente alla somma di tutti i costi sostenuti per l'erogazione del servizio oggetto di analisi (variabili e fissi, diretti e indiretti), a cui si aggiunge un ragionevole tasso di profittabilità. In tal modo, al fine di seguire pedissequamente la giurisprudenza in materia, risulta possibile quantificare il margine di profitto di C&T.

**104.** Il *test* di eccessività attraverso la metodologia del *cost plus* viene effettuato utilizzando la formula nel seguito riportata. Si procede calcolando la differenza tra i ricavi e il *cost plus* e, successivamente, tale differenza si rapporta allo stesso *cost plus*. In tal modo, si ottiene un'indicazione dell'eventuale sproporzione tra ricavi e costi (EXC%), che risulta espressa in termini percentuali rispetto allo stesso *cost plus*.

$$\text{Eccessività \% (EXC\%)} = (\text{Ricavi delle vendite} - \text{Cost Plus}) / \text{Cost Plus}$$

**105.** Tutti gli elementi necessari per effettuare i *test* di eccessività (raffronto tra ricavi e *cost plus*) sono stati descritti nelle precedenti sezioni. In particolare, la sezione II.2.2 ha illustrato la contabilità analitica (ricavi e costi) fornita da C&T e, inoltre, sono state descritte le diverse modalità di allocazione dei costi tra segmento passeggeri e merci sulla rotta VSG-MRSF, che saranno utilizzate nei diversi *test*. Si ricorda che, in alternativa all'allocazione dei costi fornita da C&T, ritenuta non attendibile, sono state considerate tre diverse modalità di attribuzione dei costi ai segmenti di domanda sulla rotta di interesse.

**106.** Nella sezione II.2.3, è stato affrontato il tema della congrua remunerazione del capitale, elemento strumentale alla definizione di un adeguato margine di profittabilità, che va sommato ai costi di produzione in coerenza con il concetto di *cost plus*. Sulla base delle evidenze emerse nel corso dell'istruttoria, è stato individuato come livello di congrua remunerazione un rendimento sul capitale investito ('ROI adeguato') pari all'8%. È emerso altresì che il valore del capitale investito, come quello dei relativi ammortamenti, può essere valorizzato utilizzando il criterio del 'costo storico', come anche quello del 'valore di rimpiazzo'.

**107.** Sulla base di tutte le informazioni acquisite ed elaborate nel corso dell'istruttoria, sono stati sviluppati quattro differenti *test* di eccessività delle condizioni economiche applicate da C&T. Tali *test* si distinguono per il livello di dettaglio raggiunto in termini di analisi delle singole rotte e, nello specifico, per i diversi criteri di allocazione dei costi tra segmento passeggeri e merci sulla rotta VSG-MRSF operata da C&T. Inoltre, tutti i *test* sono stati effettuati con il capitale investito (e i relativi ammortamenti) al 'costo storico' e, separatamente, considerando anche il 'valore di rimpiazzo.'

**108.** L'orizzonte temporale preso in considerazione va dal 2017 al 2020. Tuttavia, come illustrato in precedenza, i risultati relativi al 2020 non risultano significativi rispetto alla condotta oggetto di analisi e, pertanto, non vengono riportati.

L'Appendice 2, a cui si rimanda, tratta in modo completo e approfondito la metodologia utilizzata per sviluppare tutti i *test* che, nel seguito, vengono brevemente illustrati.

**109.** Il *test 1* si caratterizza per essere il più generale, effettuando il confronto tra ricavi e *cost plus* con riferimento alla rotta VSG-MRSF nel suo complesso. In tale *test* viene considerato il mercato del trasporto Ro/Pax nel suo insieme, senza distinguere tra i segmenti del trasporto passeggeri e merci.

**110.** Nei *test* successivi vengono confrontati i ricavi dei passeggeri con veicolo al seguito sulla VSG-MRSF con i costi attribuibili a tale segmento, che coincidono con le diverse allocazioni descritte nella sezione II.2.2. Al riguardo, rileva altresì evidenziare che anche il capitale investito viene allocato al segmento passeggeri secondo gli stessi criteri definiti per i costi. Ad esempio, se il 75% dei costi complessivi sulla VSG-MRSF viene attribuito al segmento passeggeri, anche il 75% del capitale investito su tale rotta<sup>105</sup> viene attribuito a tale segmento. La restante parte risulterà di competenza del segmento merci.

**111.** Con riferimento al *test 2*, l'allocazione in base alla capacità/‘metri lineari’ è stata ottenuta attraverso la stima della quota di capacità delle navi di C&T (in termini di metri lineari) occupata dalle auto al seguito dei passeggeri e, per differenza, quella occupata dai mezzi commerciali per il trasporto delle merci. Nel *test 3* (allocazione ‘mista’), le differenti voci di costo sono state allocate tra segmenti utilizzando due *driver* differenti. In particolare, i costi di navigazione e il capitale sono stati allocati sulla base dei metri lineari mentre, i costi indiretti, sulla base del numero di veicoli/biglietti del segmento passeggeri e di quello merci.

Infine, il *test 4* (allocazione in base ai ‘ricavi’) prende in considerazione l’incidenza percentuale dei ricavi dei due segmenti sulla rotta VSG-MRSF, e ipotizza che i costi di produzione (e il capitale) seguano le stesse proporzioni.

**112.** La Figura 4 (*infra*), che sintetizza le informazioni puntuali riportate in Appendice 2, illustra i risultati finali del raffronto tra ricavi e *cost plus*, ossia il livello di eccessività (EXC%) dei prezzi applicati da C&T. Ciascuno dei quattro *test* è stato eseguito per i differenti anni considerati, ossia 2019, 2018 e 2017. Inoltre, come anticipato, ogni analisi è stata svolta considerando il capitale (e gli ammortamenti) sia al ‘costo storico’ che al ‘valore di rimpiazzo’.

---

<sup>105</sup> Anche l’allocazione del capitale investito tra la rotta VSG-MRSF e VSG-MTR è stata fornita da C&T.

Figura 4 – Quadro riassuntivo del confronto tra ricavi e cost plus

N. Test	Descrizione Test	Rotta (segmento)	Risultato del test di eccessività (EXC%)		
			2019	2018	2017
<b><u>Capitale investito al c.d. Costo Storico</u></b>					
Test 1	Singole rotte senza distinzione Pass e Merci su VSG-MRSF	VSG-MRSF (Pass+Merci)	[40-45%]	[45-50%]	[55-60%]
Test 2	Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai 'metri lineari'	VSG-MRSF (Pass)	[50-55]	[55-60%]	[65-70%]
Test 3	Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai metri lineari e numero veicoli (allocazione 'mista')	VSG-MRSF (Pass)	[40-45%]	[45-50%]	[55-60%]
Test 4	Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai ricavi	VSG-MRSF (Pass)	[40-45%]	[40-45%]	[60-65%]
<b><u>Capitale investito al c.d. Valore di Rimpiazzo</u></b>					
Test 1	Singole rotte senza distinzione Pass e Merci su VSG-MRSF	VSG-MRSF (Pass+Merci)	[25-30%]	[30-35%]	[40-45%]
Test 2	Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai 'metri lineari'	VSG-MRSF (Pass)	[35-40%]	[40-45%]	[45-50%]
Test 3	Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai metri lineari e numero veicoli (allocazione 'mista')	VSG-MRSF (Pass)	[30-35%]	[30-35%]	[40-45%]
Test 4	Allocazione costi tra Pass e Merci su VSG-MRSF in base ai ricavi	VSG-MRSF (Pass)	[25-30%]	[25-30%]	[40-45%]

Fonte: elaborazioni numeriche illustrate nell'Appendice 2

**113.** Come mostrato in figura, dal confronto tra ricavi e *cost plus* emerge una generale sproporzione delle condizioni economiche applicate da C&T rispetto ai costi sostenuti. Tale evidenza emerge già considerando il trasporto Ro/Pax nel suo complesso sulla rotta VSG-MRSF (*test1*), dove la sproporzione tra ricavi e *cost plus* è compresa, nel caso del capitale al 'costo storico', in un intervallo che va dal [40-45%] al [55-60%] mentre, considerando il 'valore di rimpiazzo', il range è [25-30%]-[40-45%] del *cost plus*. Si rileva come il *test 1* non richieda che i costi della rotta VSG-MRSF siano allocati tra merci e passeggeri e si basi esclusivamente sui dati forniti da C&T sulla rotta in questione.

**114.** La sproporzione tra ricavi e *cost plus* si manifesta con maggiore incisività soffermando l'attenzione sul solo segmento di interesse, per ciascuna delle tre distinte modalità di allocazione dei

costi utilizzate. In tale segmento di domanda, infatti, la sproporzione tra ricavi e *cost plus* si attesta sui seguenti livelli: eccessività ricompresa nell'intervallo [40-45%]-[65-70%] del *cost plus*, nel caso del capitale al 'costo storico'; *range* compreso tra il [25-30%] e il [45-50%] per quanto concerne il 'valore di rimpiazzo'.

**115.** In conclusione, rileva ricordare nuovamente che le stime, effettuate considerando il capitale al 'valore di rimpiazzo' sono di tipo conservativo e favorevoli alla Parte. Infatti, come indicato in precedenza, sotto l'ipotesi del capitale al 'valore di rimpiazzo', andrebbe utilizzato, come congrua remunerazione del capitale, un valore del 'ROI adeguato' inferiore all'8%. Pertanto, è possibile affermare che la sproporzione tra ricavi e *cost plus* risulti certamente maggiore di quella emersa nella presente analisi<sup>106</sup>.

#### *II.2.5 L'equità delle tariffe applicate da C&T*

**116.** Una volta analizzata l'eccessività dei prezzi, è necessario verificare l'equità degli stessi, ossia la proporzione delle tariffe rispetto al valore economico dei servizi di traghetti erogati. C&T, pur sottolineando l'unicità delle caratteristiche dei servizi di traghetti sullo Stretto, ha prodotto un'analisi comparativa per illustrare il proprio posizionamento aziendale rispetto alle tariffe applicate da un *benchmark* internazionale<sup>107</sup>, rappresentato dai vettori attivi su tratte comparabili.

##### A) L'analisi di benchmarking internazionale svolta da C&T

**117.** C&T ha depositato agli atti un proprio studio di *benchmarking* avente a oggetto "Analisi comparativa sui livelli di prezzo nei servizi di traghetti a corto raggio"<sup>108</sup>.

Lo studio contiene un'analisi comparativa dei prezzi applicati da C&T rispetto ad altri operatori nazionali ed esteri attivi su rotte comparabili, individuate analizzando la lunghezza delle tratte (inferiori a 6 miglia, comprese tra 6 e 12 miglia, oltre le 12 miglia), la tipologia di collegamento (regionale, nazionale, internazionale) e la qualità del servizio (stagionale o attivo tutto l'anno giornaliero, numero di collegamenti giornalieri inferiori a 12, compresi tra 12 e 24, oltre i 24 collegamenti, presenza di collegamenti notturni), nonché la tipologia di traffico servito (solo passeggeri, passeggeri e veicoli, trasporto completo - passeggeri, veicoli e mezzi commerciali). Inoltre, con riferimento alle sole rotte nazionali, è stata presa in considerazione la presenza di sussidi pubblici definiti per assicurare la continuità territoriale del servizio.

**118.** L'analisi proposta dalla Parte individua 16 rotte italiane<sup>109</sup> che prevedono il trasporto di passeggeri sia con che senza veicoli al seguito, a cui si aggiungono 26 rotte estere. L'insieme di tali rotte viene poi suddiviso in sottogruppi individuati considerando, da un lato, la lunghezza della tratta di navigazione e, dall'altro, il livello qualitativo del servizio, in termini di stagionalità e numero dei

---

<sup>106</sup> La sproporzione tra ricavi e *cost plus* può essere anche espressa in termini di confronto tra il ROI di C&T ed il 'ROI adeguato'. Nel caso di specie, avendo incluso nel *cost plus* un tasso di congrua remunerazione del capitale pari a un livello di ROI dell'8%, le condizioni economiche di C&T risultano 'eccessive' in quanto il ROI di C&T risulta ampiamente superiore all'8%. Si può pertanto concludere che la redditività del capitale (ROI) di C&T appare significativamente elevata sia rispetto alla redditività del capitale del settore sia rispetto al costo del capitale (WACC) di C&T.

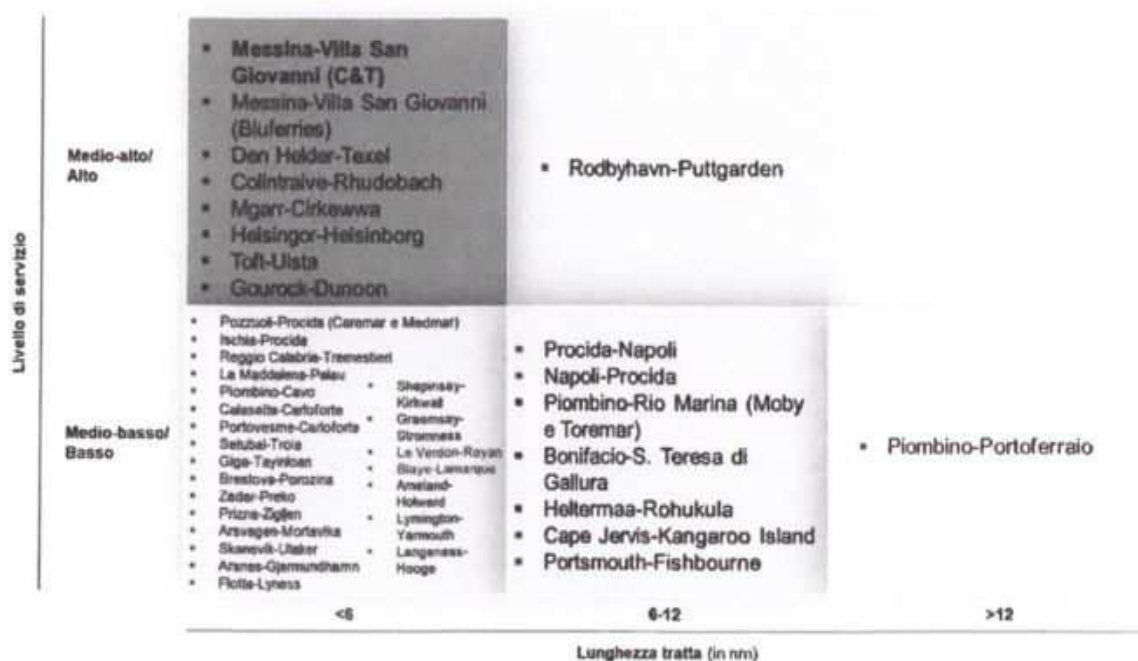
<sup>107</sup> Cfr. doc. n. 39.1.

<sup>108</sup> Cfr. doc. n. 39 e allegati.

<sup>109</sup> Di cui 10 con lunghezza inferiore a 6 miglia nautiche, 5 con lunghezza compresa tra 6 e 12 miglia e 1 con lunghezza superiore a 12 miglia. Inoltre, sono state analizzate 26 rotte estere, di cui 22 di lunghezza inferiore a 6 miglia e 4 di lunghezza compresa tra 6 e 12 miglia.

collegamenti operati. A livello qualitativo è stata altresì tenuta in considerazione la continuità del servizio nel corso dell'anno, la media giornaliera dei collegamenti effettuati e la presenza di servizi notturni. La Figura 5, estratta dallo studio depositato da C&T, mostra come le rotte individuate siano ordinabili secondo le due variabili descritte.

**Figura 5 – Il benchmarking effettuato da C&T (doc. n. 39.1, pag. 19)**



**119.** Le rotte riportate nel riquadro più scuro (in alto a sinistra nella Figura 5) sono quelle più simili, in termini di lunghezza della tratta e aspetti qualitativi, alla rotta principalmente interessata dal presente procedimento. Rileva che l'unica tratta italiana direttamente comparabile alla rotta VSG-MRSF è la VSG-MP, operata da Blufferies. Risultano invece comparabili diverse tratte estere, alcune in Olanda, altre in Regno Unito, una a Malta e, inoltre, il collegamento tra Danimarca e Svezia<sup>110</sup>. Nello specifico, secondo la Parte è possibile individuare un *cluster* di 8 rotte comparabili, operate dai seguenti vettori: C&T (rotta VSG-MRSF); Blufferies (VSG-MP); Shetland Island Ferries (rotta Toft-Ulsta); Western Ferries (Gourock-Dunoon); Caledonian Mac Brayne (Colintraive-Rhudobach); TESO (Den Helder-Texel) Gozo Channel (Mgarr-Cirkewwa); Forsea/Scandilines (Helsingor-Helsingborg).

**120.** Una volta individuate e classificate le rotte comparabili alla VSG-MRSF, lo studio effettua una valutazione delle tariffe applicate. In particolare, considerando la tariffa applicata al trasporto passeggeri con veicolo privato (1 passeggero, 1 auto) – sola andata – C&T applica un prezzo (10,54 euro per miglio nautico) di poco superiore alla media rilevata (10,36 euro). Considerando il viaggio

<sup>110</sup> Le rotte individuate come comparabili sono: Messina- Villa San Giovanni (Blufferies); Den Helder-Texel; Colintraive-Rhudobach; Mgarr-Cirkewwa; Helsingor-Helsingborg; Toft-Ulsta; Gourock-Dunoon.



completo – andata e ritorno – la Parte risulta tra le compagnie più economiche: 5,41 euro per miglio nautico contro 9,65 euro rilevati in media<sup>111</sup>.

**121.** Oltre a tali evidenze numeriche, lo studio rimarca i seguenti elementi di contesto generale:

1) “l’unicità della tratta che collega le due realtà urbane e quindi i due “quartieri” dell’area metropolitana dello Stretto. [...] il collegamento potrebbe essere considerato alla stregua del trasporto urbano, sia per frequenza che per continuità del servizio, sia su base annuale che giornaliera, sia per i residenti sia per i non residenti e, nel caso di specie per tutti i siciliani e i turisti che come noto [...] popolano l’isola più grande e importante del mediterraneo”;

2) “la relativa economicità delle tariffe proposte al mercato, confrontate con tratte che sono sussidiate ovvero servite da operatori sostanzialmente di proprietà governativa”<sup>112</sup>.

**122.** Tali elementi, secondo lo studio di Parte, andrebbero tenuti in debita considerazione per interpretare la politica di *pricing* di C&T che, senza contributi pubblici, deve sostenere nel tempo i costi fissi e i sottostanti investimenti.

B) Alcuni aspetti qualitativi dei servizi offerti da C&T e il confronto tariffario con le rotte comparabili

**123.** Secondo la giurisprudenza in materia<sup>113</sup>, l’analisi dell’equità richiede di effettuare una valutazione circa la proporzione esistente tra le tariffe applicate e il c.d. ‘valore economico’ del bene/servizio oggetto di analisi. Pertanto, nel caso di specie, oltre al confronto con le tariffe applicate dagli operatori attivi su rotte comparabili, risulta opportuno verificare se i livelli dei prezzi e le differenze rispetto ai *benchmark* siano giustificati dagli aspetti qualitativi dei servizi di traghettamento offerti da C&T. A tal fine, possono essere considerati alcuni elementi connessi alla fruibilità dei servizi di traghettamento di C&T, come anche le valutazioni espresse dagli stessi consumatori.

**124.** Secondo lo studio di *benchmarking* depositato dalla Parte, le tariffe applicate da C&T ai passeggeri con auto al seguito non risulterebbero superiori a quelle mediamente applicate dalle varie compagnie attive sulle rotte analoghe (rotte *benchmark*). Tale risultato, tuttavia, si basa principalmente sull’inserimento di VSG-MRSF e VSG-MP tra le rotte comparabili<sup>114</sup> e, inoltre, sul calcolo del prezzo per singolo miglio navigato, in quanto la VSG-MRSF, tra le rotte comparabili individuate, è caratterizzata da una distanza superiore alla media: la lunghezza media delle rotte comparabili è pari a circa 2,58 miglia, mentre la VSG-MRSF è di 3,7 miglia.

---

<sup>111</sup> Cfr. doc. n. 39.1, pag. 42.

<sup>112</sup> Cfr. doc. n. 39.1, pag. 43

<sup>113</sup> *United Brands vs Commission*, §§ 250 e seguenti: “*In this case charging a price which is excessive because it has no reasonable relation to the economic value of the product supplied would be such an abuse*”.

<sup>114</sup> L’inclusione delle tariffe di C&T e Blufferies - che non esercita particolari pressioni competitive nei confronti di C&T, operando in una frangia del mercato con una strategia commerciale emulativa (*follower*) dell’operatore dominante (cfr. infra sezione IV.3.1) - all’interno del *benchmark* contrasta con la prassi delineata dalla dottrina *United Brands*, che prevede il “*raffronto tra il prezzo il cui carattere equo è contestato e [...] i prezzi praticati da altre imprese per lo stesso servizio o per servizi comparabili su altri mercati nazionali, purché, tuttavia, tale raffronto sia effettuato su base omogenea*”. Nel caso di specie, l’analisi dell’iniquità implica l’isolamento delle tariffe applicate da C&T al fine di effettuare un confronto con i livelli medi dei prezzi rilevati sulle rotte comparabili. Si veda, al riguardo, la sentenza del 25 novembre 2020 nel caso C-372/19 - SABAM che rinvia alla sentenza del 14 settembre 2017, *Autortiesību un komunikāšanās konsultāciju aģentūra - Latvijas Autoru apvienība*, C-177/16, EU:C:2017:689, punto 32 e giurisprudenza ivi citata).

**125.** Si ricorda che le rotte comparabili individuate da CT sono le seguenti: C&T (rotta VSG-MRSF – 3,7 miglia); Blufferies (VSG-MP); Shetland Island Ferries (rotta Toft-Ulsta – 2,75 miglia); Western Ferries (Gourock-Dunoon – 4,32 miglia); Caledonian Mac Brayne (Colintraive-Rhubodach – 0,54 miglia); TESO (Den Helder-Texel – 2,75 miglia) Gozo Channel (Mgarr-Cirkewwa – 2,70 miglia); Forsea/Scandilines (Helsingor-Helsingborg – 2,43 miglia).

La VSG-MRSF e la VSG-MP sono state ampiamente descritte sia in termini di caratteristiche che di tariffe applicate da C&T e da Blufferies (sezione II.1.2. e II.2.1 - *supra*). In questa sede, appare utile ricordare esclusivamente che le tariffe per le singole corse<sup>115</sup> di C&T vanno da un massimo di 39 euro (tariffa ‘Solo Andata’, del tutto analoga ai 38,5 euro per ‘A/R entro 90 giorni’) a un minimo di 20 euro (‘A/R in giornata’)<sup>116</sup>.

**126.** Con riferimento alle rotte estere comparabili, sulla base delle informazioni reperite sui rispettivi siti *web*, emerge quanto segue. La prima rotta comparabile alla VSG-MRSF è la Toft-Ulsta (Gran Bretagna), operata da Shetland Island Ferries. Il vettore applica al passeggero con auto la tariffa del tipo ‘A/R’ al prezzo di 15 sterline (17,5 euro), ossia 8,7 euro per singola corsa.

La politica tariffaria di Western Ferries, attiva sulla Gourock-Dunoon (Gran Bretagna), risulta più articolata prevedendo tariffe per auto del tipo ‘Solo Andata’, ‘A/R’, ma anche *carnet* di biglietti. I prezzi vanno dai 22,2 euro per la ‘Solo Andata’ ai 10,5 euro per singola corsa acquistando un *carnet* da 10 viaggi.

**127.** Il vettore TESO, sulla rotta Den Helder-Texel (Olanda), vende biglietti per passeggeri con auto al seguito del tipo ‘A/R’ o biglietti multipli. Viaggiando nel *weekend* (ven-lun) il costo per la singola tratta è 18,5 euro (37 euro A/R), che scende a 12,5 euro con partenza/rientro dal martedì al giovedì. Acquistando un *carnet* per 5 viaggi, il costo per la singola tratta è pari a 11,8 euro. L’acquisto di un *carnet* per 15 viaggi comporta un costo per singola corsa pari a 10,6 euro.

**128.** La rotta Colintraive-Rhubodach (Gran Bretagna), servita dalla Caledonian Mac Brayne, ha un costo pari a 8,9 euro a tratta per l’imbarco dell’auto. Gozo Channel, sulla rotta Mgarr-Cirkewwa (Malta), applica per l’imbarco di autovetture una tariffa ‘Solo Andata’ pari a 15,7 euro se si viaggia di giorno, e di 12,8 euro per le corse notturne. Oltre a diversi sconti per i residenti e gli anziani, sono disponibili 8 differenti *carnet* di biglietti per viaggi multipli. Il *carnet minimo* comprende 5 viaggi, con un costo di 15,1 euro per singola tratta. Acquistando un *carnet* valido per 52 viaggi, il costo per l’imbarco dell’auto scende 8,2 euro a corsa.

**129.** L’ultima rotta comparabile è la Helsingor-Helsingborg (Danimarca-Svezia), operata dalla Forsea, appartenente al gruppo Scandilines. Accedendo alla versione danese del sito *web* del vettore sono disponibili diverse tariffe agevolate, con possibilità di risparmiare acquistando il biglietto ‘Auto Bizz Smart’ oppure biglietti multipli per 10 o 20 viaggi. Alla luce delle differenze economiche che caratterizzano i paesi scandinavi rispetto all’Italia, i prezzi della Forsea sono stati calcolati in

<sup>115</sup> Prezzo per la singola corsa, che non include anche il ritorno. Ad esempio, la tariffa ‘A/R in giornata’ di C&T è pari a 40 euro. Ciò implica che il prezzo per singola tratta sia pari a 20 euro.

<sup>116</sup> Secondo la Parte, sebbene non siano state fornite puntuali evidenze al riguardo, con la ‘Carta Top Client’ risulta possibile ottenere sconti, le cui modalità di applicazione non risultano particolarmente chiare e intuibili, che possono far scendere il prezzo medio della singola traversata a 15 euro. Cfr. doc. n. 20 e relativi allegati: “A titolo esemplificativo, nel 2019, il prezzo medio corrisposto dai clienti Top Client è stato pari a circa [inferiore a 18] euro a transito” – Allegato A, pag. 4.

euro applicando la PPA – Parità di Potere d’Acquisto, utilizzando l’apposita banca dati fornita dall’OECD.

Con la tariffa *standard*, il costo della singola tratta va dai 43,9 euro (Solo Andata) ai 24,8 euro (A/R 1 giorno). Con la formula ‘Auto Bizz Smart’ si va dai 21,8 euro ai 17,6 euro per singola corsa. Acquistando i *carnet*, il costo per il singolo viaggio è di 24,4 euro (10 viaggi) o di 19,6 euro (20 viaggi).

**130.** La Figura 6 (*infra*) sintetizza le informazioni appena illustrate. Emerge chiaramente come le tariffe applicate da C&T sulla VSG-MRSF risultino le più elevate tra le rotte *benchmark* individuate dalla stessa società, con l’eccezione di Forsea/Scandilines sulla Helsingor-Helsingborg, che collega la Svezia con la Danimarca.

**Figura 6 – Tariffe applicate dai vettori sulle rotte benchmark (prezzi in Euro, tariffa per la singola corsa)**

<b>C&amp;T</b> VSG-MRSF	<b>Solo Andata</b> 39,0	<b>A/R 1 giorno</b> 20,0	<b>A/R 3 giorni</b> 23,0	<b>A/R 90 giorni</b> 38,5	
<b>Shetland Island Ferries</b> Toft-Ulsta	<b>A/R</b> 8,7				
<b>Western Ferries</b> Gourock-Dunoon	<b>Solo Andata</b> 22,2	<b>A/R</b> 21,0	<b>Biglietti Multipli</b>		
			<b>2 Viaggi</b> 11,7	<b>10 viaggi</b> 10,5	
<b>TESO</b> Den Helder - Texel	<b>A/R (ven-lun)</b> 18,5	<b>A/R (mar-gio)</b> 12,5	<b>Biglietti Multipli</b>		
			<b>5 viaggi</b> 11,8	<b>15 viaggi</b> 10,6	
<b>Caledonian Mac Brayne</b> Colintraive-Rhubodach	<b>Solo Andata</b> 8,9	<b>A/R</b> 8,9			
<b>Gozo Channel</b> Mgarr-Cirkewwa	<b>Solo Andata</b> (giorno) (*) 15,7	<b>Solo Andata</b> (notte) (*) 12,8	<b>Biglietti Multipli</b>		
			<b>Min (5 Viaggi)</b> 15,1	<b>Max (52 viaggi)</b> 8,2	
(*) ulteriori tariffe agevolate per anziani e residenti					
<b>Forsea/Scandilines</b> Helsingor-Helsingborg	<b>Solo Andata</b> (Auto Bizz/Standard) 21,8/43,9	<b>A/R 1 giorno</b> (Auto Bizz/Standard) 17,6/24,8	<b>A/R weekend</b> (Auto Bizz/Standard) 21,8/33,9	<b>Biglietti Multipli</b>	
				<b>10 viaggi</b> 24,40	<b>20 viaggi</b> 19,6

NOTA - prezzi in euro con tassi di cambio del 26/6/2021 (1 sterlina = 1,17 euro). Per Forsea/Scandilines è stata utilizzata la Parità di Potere d'Acquisto calcolata su dati OECD per il 2020 (ITALIA: 1USD=0,663; Danimarca: 1USD=6,597DK; da ciò deriva che 1DK=0,100500 euro). Le tariffe sono disponibili ai seguenti link (doc. n. 76 al fascicolo):

<https://data.oecd.org/conversion/purchasing-power-parities-ppp.htm>

Fonte: siti web dei vettori

Shetland Island Ferries - <https://www.shetland.gov.uk/downloads/file/2963/ferry-fares-2021>, biglietti per Mainland-Yell

Western Ferries - <https://www.western-ferries.co.uk/tickets-fares/buy-online.html>

TESO - <https://www.teso.nl/en/about-tickets/rates-vehicles/>

Caledonian Mac Brayne - <https://www.calmac.co.uk/article/2927/Bute-Colintraive---Rhubodach>

Gozo Channel - <https://www.gozochannel.com/ferry/fares/>, <https://www.gozochannel.com/ferry/pricing-schemes/>

Forsea - <https://www.forseaferrries.com/prices/>

**131.** Al fine di quantificare l'ampiezza delle tariffe applicate da C&T, risulta possibile confrontare la tariffa più elevata della società (39 euro per la Sola Andata – del tutto analoga ai 38,5 euro previsti per 'A/R entro 90 giorni') e la più economica (20 euro a tratta con 'A/R 1 giorno') con la media delle tariffe applicate dai vettori sulle rotte *benchmark*, che risultano pari rispettivamente a 19,6 euro

(media delle tariffe più elevate<sup>117</sup>) e 10,7 euro (media delle tariffe più economiche<sup>118</sup>). Ciò implica che la tariffa più elevata di C&T ('Solo Andata' e 'A/R entro 90 giorni') è maggiore del 98% circa rispetto alla media di tutte le tariffe più care sulle rotte comparabili. Analogamente, la tariffa più conveniente offerta da C&T, ossia l'andata e ritorno in giornata, è più cara dell'86% rispetto alla media delle tariffe più vantaggiose offerte sulle rotte *benchmark*.

**132.** Il livello particolarmente elevato dei prezzi applicati da C&T emerge anche considerando, come effettuato dalla Parte nello studio depositato, il prezzo A/R come tariffa per la singola corsa: in altri termini, si ipotizza che, nonostante il prezzo del biglietto preveda due viaggi, il consumatore ne effettui uno solo. Sotto tale ipotesi, la media dei prezzi più elevati raggiunge i 24,2 euro<sup>119</sup> (la media dei prezzi più economici non si modifica), ossia il 61% in meno rispetto alla tariffa più elevata richiesta da C&T.

**133.** Per quanto riguarda la possibilità di considerare le tariffe per singolo miglio navigato ('prezzo per miglio'), rileva sottolineare come tale scelta appaia del tutto superflua una volta che, nel corso dell'istruttoria, la stessa Parte ha individuato un insieme di rotte *benchmark*, comparabili e omogenee proprio in termini di distanza navigata (in quanto tutte inferiori a 6 miglia) e di caratteristiche qualitative del servizio (qualità medio alta).

Infatti, oltre alla lunghezza della tratta, la definizione dei prezzi dipende da numerose variabili, come la frequenza delle corse giornaliere (considerando sia i giorni lavorativi che i *weekend*), la copertura annuale dei servizi di traghettamento, la stagionalità, l'anzianità della flotta, le caratteristiche delle navi, la qualità del servizio e del personale di bordo e agli imbarchi, ecc.. Al riguardo, la stessa C&T sottolinea: "*In termini economici, è intuibile – e pure agevolmente dimostrabile – come siano la lunghezza della tratta di navigazione, il livello di servizio offerto e il volume di traffico in transito sulla tratta stessa, a influenzare la struttura dei costi e quindi delle tariffe/prezzi*"<sup>120</sup>.

**134.** L'analisi dei prezzi rispetto a ciascuna delle variabili di rilievo, oltre a essere difficilmente applicabile a causa dell'elevato numero di elementi qualitativi da considerare contemporaneamente, ciascuno dei quali (non solo la distanza) può avere un diverso impatto nella definizione dei prezzi, perde di significatività una volta che il *benchmarking*, effettuato dalla stessa C&T, ha individuato un insieme di rotte comparabili.

Sul punto, tra l'altro, giova ricordare come la stessa C&T, che da VSG serve gli scali di MTR e MRSF, applica le stesse tariffe per due rotte aventi lunghezza differenti.

**135.** Secondo la Parte, vi sono delle giustificazioni economiche di carattere generale che mostrerebbero in ogni caso la congruità delle proprie tariffe rispetto al servizio erogato, ossia la sua assimilabilità ad un servizio di continuità territoriale<sup>121</sup>. Al riguardo, si evidenzia che la stessa

<sup>117</sup> Media aritmetica tra: Shetland Isl. Ferries, 8,7; Western Ferries, 22,2; TESO, 18,5; Mac Brayne, 8,9; Gozo, 15,7; Forsea, 43,9.

<sup>118</sup> Media aritmetica tra: Shetland Isl. Ferries, 8,7; Western Ferries, 10,5; TESO, 10,6; Mac Brayne, 8,9; Gozo, 8,2; Forsea, 17,6.

<sup>119</sup> Media aritmetica tra: Shetland Isl. Ferries, 17,5; Western Ferries, 22,2; TESO, 37; Mac Brayne, 8,9; Gozo, 15,7; Forsea, 43,9.

<sup>120</sup> Cfr. doc. n. 39.1, pag. 6.

<sup>121</sup> Nello specifico, C&T evidenzia che la compagnia: i) assicura, di fatto, il servizio di "continuità territoriale" tra le due sponde dello Stretto, pur operando in un libero mercato; ii) ha scelto di garantire alla clientela la certezza di poter traghettare ogni giorno ed ogni momento dell'anno con celerità e, soprattutto, con orari e corse certi e ravvicinati durante le 24 ore della giornata; iii) effettua il servizio di trasporto con orari fissi anche quando la nave è semivuota (1 o 2 vetture),

società, nel proprio studio di *benchmark* internazionale, illustra che sulle rotte comparabili i vettori offrono, come già sottolineato, un servizio analogo in termini di copertura annuale e frequenza giornaliera delle corse.

**136.** In aggiunta, mentre C&T e Forsea/Scandilines offrono il collegamento tra due aree metropolitane, Gozo Channel, TESO e Western Ferries offrirebbero, secondo la Parte, collegamenti tra destinazioni turistiche<sup>122</sup>. In tale prospettiva, rileva tuttavia come i vettori internazionali attivi su tratte turistiche offrano un servizio con una copertura del tutto analoga a quella di C&T, che collega due aree urbane.

**137.** Oltre alle giustificazioni avanzate dalla Parte, risulta possibile analizzare il livello delle tariffe di C&T tenendo altresì in considerazione il grado di soddisfazione dei consumatori e ulteriori aspetti qualitativi del servizio di traghettamento offerto, soprattutto se comparati con quelli erogati su alcune rotte comparabili.

**138.** Consultando il principale portale (TripAdvisor) di raccolta delle recensioni concernenti le strutture e servizi ricettivi, di viaggio e della ristorazione, la pagina *web* dedicata ai servizi di C&T conta 556 recensioni totali, ottenendo una valutazione complessiva che, rispetto a un punteggio massimo di 5, si attesta a 2,5. Su tale sito, gli utenti utilizzatori possono esprimere una valutazione sintetica ('eccellente', 'molto buono', 'nella media', 'scarso' e, infine 'pessimo') e, in aggiunta, articolare in modo più approfondito il proprio giudizio scrivendo una recensione<sup>123</sup>.

Per i servizi di traghettamento offerti da C&T, i risultati complessivi delle recensioni sono i seguenti: 'pessimo' - 277 recensioni su 556 (49,8%); 'scarso' - 58 recensioni (10,4%); 'nella media' - 69 recensioni (12,4%); 'molto buono' - 85 recensioni (15,3%); 'eccellente' - 67 recensioni (12,1%). In sintesi, il 72,6% delle recensioni degli utenti qualifica il servizio di C&T come medio basso e, secondo la metà dei contribuiti, risulta pessimo.

In aggiunta, si consideri come diversi utenti che hanno valutato positivamente il servizio di C&T, giudicandolo 'eccellente' o 'molto buono', sottolineano nella propria recensione come il prezzo pagato risulti, in ogni caso, caro e troppo elevato: su un totale di 152 recensioni che valutano il servizio positivamente, 22 recensioni (14%) ritengono che il prezzo applicato risulti comunque alto<sup>124</sup>.

**139.** Al giudizio negativo dei consumatori si aggiungono le carenze qualitative dei servizi di traghettamento di C&T, soprattutto se comparati con quelli presenti sulle rotte *benchmark*. Nello specifico, è possibile considerare alcuni aspetti legati alla fruibilità complessiva dei servizi di traghettamento che, sebbene esulino dalla mera dimensione economica (prezzo) del viaggio in nave, sicuramente influiscono sugli aspetti più ampi collegati alla c.d. '*user experience*', ossia alle modalità con cui il consumatore interagisce, nel suo complesso, con il servizio reso. Si fa riferimento

---

come può accadere in inverno o negli orari notturni; iv) dispone di una flotta composta da un numero di navi tale da assicurare sempre e comunque la continuità del servizio (vi sono, cioè, navi di riserva pronte ad entrare in servizio con un preavviso minimo, ove si verificano eventi imprevedibili"). Cfr. doc. n. 34, pagg. 2, 3.

<sup>122</sup> Cfr. doc. 39.1, pagg. 28, 36, 38, 39, 40.

<sup>123</sup> Cfr. doc. n. 73. Rileva osservare che, sebbene la grande maggioranza delle recensioni concerne il servizio di traghettamento sullo Stretto, alcune recensioni si riferiscono alla tratta Messina-Salerno e, altre, ai servizi di collegamento con le isole minori.

<sup>124</sup> Cfr., doc. n. 73, commenti n. 1, 7, 75, 95, 161, 171, 184, 187, 191, 192, 195, 211, 225, 234, 243, 255, 256, 352, 369, 381, 441, 479.

alle modalità di pagamento e alla gestione delle code e dei flussi di traffico, soprattutto nei periodi di picco.

**140.** Ad esempio, TESO consente di acquistare abbonamenti e corse multiple e di abbinare contestualmente la targa del proprio autoveicolo. Le telecamere presenti agli imbarchi effettuano la lettura automatica della targa, consentendo alle auto un imbarco fluido senza alcuna sosta o attesa necessaria per l'emissione dei biglietti o il controllo degli stessi da parte del personale della società<sup>125</sup>.

L'unico servizio analogo è offerto da C&T in *partnership* con Telepass, risultando accessibile da un numero limitato di utenti e, tra l'altro, essendo collegato a un servizio diverso ed erogato da differente società. In ogni caso, l'utilizzo del Telepass non elimina le code e l'attesa del tempo necessario all'emissione del titolo di viaggio.

**141.** Le code agli imbarchi a Villa San Giovanni o Rada San Francesco, soprattutto nei periodi di picco stagionale, possono risultare particolarmente significative. C&T, a differenza di altri vettori, non offre alcuno strumento che consenta ai consumatori di conoscere in anticipo i flussi di traffico e, conseguentemente, evitare possibili lunghe attese. Infatti, il consumatore deve effettuare tali valutazioni autonomamente e, solo recandosi fisicamente a Villa San Giovanni o Rada San Francesco, scopre *in loco* il livello di congestione degli scali. Tra l'altro, la riduzione delle corse sulla rotta VSG-MTR nei periodi di picco estivo, dirottando il traffico merci sulla VSG-MRSE, contribuisce ad aumentare il congestionamento di Rada San Francesco proprio nel periodo in cui il traffico di autoveicoli si intensifica.

**142.** Al fine di agevolare la pianificazione del viaggio, TESO analizza i dati storici dei propri flussi di traffico e fornisce agli utenti delle proiezioni anticipate concernenti le code previste agli imbarchi. Le proiezioni di traffico sono giornaliere e coprono l'intero anno, dal 1° gennaio al 31 dicembre<sup>126</sup>, fornendo agli utenti un ampio ventaglio informativo di lungo periodo. Inoltre, è possibile accedere a delle telecamere che mostrano, in tempo reale, il congestionamento dei *terminal*<sup>127</sup>. In aggiunta, il vettore comunica gli eventuali ritardi sul proprio l'account Twitter<sup>128</sup>.

**143.** Anche Gozo Channel è dotata di telecamere accessibili in tempo reale che mostrano la congestione dei *terminal*, a cui si aggiunge il conteggio, sempre in tempo reale, del numero di auto

---

<sup>125</sup> Si veda il sito del vettore: <https://www.teso.nl/en/planning-your-journey/coming-texel-first-time/>. In merito alla lettura automatica delle targhe, la società specifica: "Are you travelling to Texel by car with an online ticket? In that case, you do not have to queue at the ticket desk and you can go straight to the automatic access gates. Make sure you register your licence plate when you purchase an e-ticket, as this gives you speedier access to the departure bay. The barrier will open automatically as soon as the system recognizes your licence plate. Please note: Automatic access technology is only in place on the three lanes to the far right."

Purchase your ticket online and register your licence plate. The self-service access gates will scan your licence plate and give you even quicker access. That way you avoid queueing at the ticket desk.

Please note: This will only work for the three self-service access gates. You will find them on the three lanes to the far right. Follow the instructions on the LED display reading "Ik heb al een ticket" ("I already have a ticket"). Anche doc. n. 74"

<sup>126</sup> Si veda il sito del vettore: <https://www.teso.nl/en/time-tables/>. Con riferimento alle proiezioni annuali (su base settimanale) dei flussi di traffico, il vettore specifica: "Expected crowds - Prepare your journey. View an overview of the busiest times and estimated waiting times below. The table below is based on our estimations. If there truly is a waiting time, we will communicate this through our Twitter. For a livestream of both harbours click here.". Anche doc. n. 74

<sup>127</sup> Si veda il sito del vettore: <https://www.teso.nl/en/planning-your-journey/live-stream-ferry-harbours/>.

<sup>128</sup> Si veda l'account <https://twitter.com/boottexel>.

e *camion* in attesa per l'imbarco sulle navi in prossima partenza<sup>129</sup> (anch'esse geolocalizzate in tempo reale).

Le informazioni in tempo reale garantiscono agli utenti la massima flessibilità e libertà decisionale, consentendo di posticipare o anticipare le traversate in base ai flussi di traffico e, conseguentemente, utilizzare in modo più efficiente il proprio tempo evitando le attese agli imbarchi causate dalle code. Tale aspetto può assumere particolare importanza in quanto i servizi di traghettamento in analisi collegano aree urbane, caratterizzate da intensi traffici pendolari giornalieri.

### III. LE ARGOMENTAZIONI DI C&T

**144.** Nell'ambito del procedimento istruttorio, nelle memorie depositate in risposta alla Comunicazione delle Risultanze Istruttorie (di seguito, CRI) e in occasione dell'Audizione Finale dinanzi al Collegio, C&T ha illustrato e argomentato la propria posizione in merito alle condotte contestate, sollevando una serie di eccezioni sulla legittimità dell'istruttoria e sul merito delle contestazioni formulate nei loro confronti.

La posizione e le argomentazioni di C&T vengono nel seguito sintetizzate distinguendo le differenti tematiche interessate.

#### ***III.1 La contendibilità del mercato e l'assenza della posizione dominante di C&T***

**145.** Secondo C&T, i casi di abuso di posizione dominante per prezzi eccessivi sono rarissimi e hanno riguardato fattispecie molto peculiari, essendo caratterizzate: *i*) dalla presenza di un'impresa in regime di monopolio legale oppure titolare di un diritto di esclusiva; *ii*) dall'incremento repentino ed esponenziale dei prezzi, privo di giustificazioni economiche; *iii*) dalla presenza di una strategia abusiva articolata, rispetto alla quale i prezzi eccessivi rappresentano solo una delle componenti che costituiscono una più ampia strategia abusiva<sup>130</sup>.

**146.** Nel caso di specie, C&T ha evidenziato come tali elementi non sussistano nel contesto dello Stretto di Messina. Infatti, secondo la Parte, il mercato dei servizi di traghettamento sullo Stretto risulterebbe contendibile, dato che gli approdi non presenterebbero un grado di saturazione tale da impedire l'accesso al mercato a nuovi operatori, o l'intensificazione dei servizi da parte degli attuali *competitor* (Bluferries). Inoltre, i prezzi applicati dalla società sono rimasti stabili nel corso degli anni e risultano analoghi a quelli del concorrente presente sul medesimo mercato, ossia Bluferries. Pertanto, secondo la società, tali circostanze escluderebbero una posizione di dominanza in capo a C&T sulle rotte che attraversano lo Stretto o, in ogni caso, che la politica tariffaria di C&T non possa essere disciplinata dalla concorrenza potenziale<sup>131</sup>.

**147.** Nel dettaglio, la società sottolinea l'assenza di barriere all'entrata strutturali o amministrative, in quanto, sul versante siciliano dello Stretto, vi sarebbe disponibilità di banchine non assentite a Messina Porto (MP) e, in ogni caso, l'approdo di Rada San Francesco (MRSF) prevede già l'obbligo per il terminalista C&T di assicurare l'utilizzazione del *terminal* ai vettori che ne facciano

---

<sup>129</sup> Si veda il sito del vettore dove, *sull'homepage*, è presente il conteggio delle vetture/*camion* e il collegamento con le telecamere.: <https://www.gozochannel.com/>. Anche doc. n. 75

<sup>130</sup> Cfr. docc. nn. 34, 39, 43, 44, 45, 46, 47, 60, 66, 93,94 e relativi allegati

<sup>131</sup> Cfr. doc. n. 66, pag. 1-2.



richiesta<sup>132</sup>. Sul lato calabrese, il porto di Reggio Calabria (RC) presenta ampia disponibilità di banchine, utilizzabili previo nulla osta dell'AdSP<sup>133</sup>. Inoltre, a Villa San Giovanni (VSG) il c.d. 'Scivolo 0' non è assentito in concessione e sarebbe, pertanto, disponibile a fronte di richiesta d'accesso all'AdSP. Inoltre, anche la concessione di VSG, prevede espressamente la clausola multi-vettore.

**148.** C&T nega altresì la presenza di barriere all'entrata di tipo economico in quanto, "[...] *il trasporto marittimo di passeggeri e autovetture è un servizio ad alta intensità di capitale, alla stregua di tutto il settore armatoriale. In questa prospettiva, si evidenzia che se i prezzi praticati da C&T fossero [...] così ampiamente remunerativi (quod non), essi rappresenterebbero un incentivo all'ingresso nel mercato, consentendo ai potenziali concorrenti il recupero dei propri investimenti in tempi soddisfacenti*"<sup>134</sup>.

In aggiunta, la società osserva che l'ingresso di nuovi concorrenti potrebbe avvenire grazie alla possibilità di noleggiare navi pronte all'uso (dotate di equipaggio), anche per brevi periodi dell'anno. Alternativamente, l'ingresso nel mercato potrebbe avvenire attraverso una strategia di diversificazione, come quella di Blufferies: indirizzare parzialmente la propria flotta sul traffico passeggeri nei mesi di alta stagione e, nella restante parte dell'anno, re-indirizzarla verso altri segmenti di mercato (traffico pesante).

**149.** Infine, la Parte contesta che la dimensione della propria flotta possa rappresentare una barriera strategica, garantendo il c.d. 'eccesso di capacità'. Infatti, secondo C&T, la dimensione della flotta risulterebbe proporzionale al servizio offerto, paragonabile alla c.d. continuità territoriale<sup>135</sup>, che garantisce la possibilità di traghetto ogni giorno dell'anno e per tutte le 24 ore<sup>136</sup>. Pertanto, al

<sup>132</sup> L'affidamento in concessione del terminal di MRSF contiene la clausola multi-vettore come incentivo all'ingresso e, conseguentemente, la presunta integrazione verticale di C&T nella doppia veste di concessionario terminalista e vettore non rappresenterebbe una barriera all'ingresso.

<sup>133</sup> Al riguardo C&T evidenzia che l'AdSP ha affermato che "*I porti di Messina e Reggio Calabria dispongono di banchine non assentite in concessione e, pertanto, rimesse al libero utilizzo e fruibili da parte di qualsiasi vettore marittimo in possesso dei requisiti tecnici e legali, a semplice richiesta; l'approdo alle banchine commerciali può essere concesso dall'Autorità Marittima previo nulla osta di questa Autorità di Sistema Portuale. Detto nulla osta è finalizzato esclusivamente a valutare eventuali situazioni di interferenza derivanti ai fini della security portuale ovvero di possibile sovrapposizione di attracchi già assentiti, ovvero ad operazioni portuali in corso*". Cfr. doc. n. 4, pag. 3.

<sup>134</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 17-18.

<sup>135</sup> Cfr. doc. n. 34. Sul tema della presunta continuità territoriale, il Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili (ex MIT) - interpellato sul punto - ha sottolineato che la rotta Messina-VSG non rientra tra quelle onerate da servizi di continuità territoriale, trattandosi di "*trasporto misto passeggeri e mezzi gommati svolto in regime di libero mercato da C&T e Blufferies*". Cfr. risposta del MIT dell'11 gennaio 2021 a fronte di richiesta di informazioni all'Autorità alla Regione Sicilia che ha inoltrato la stessa al Ministero competente (docc. n. 43, 44, 47 e relativi allegati).

<sup>136</sup> C&T si qualifica come l'operatore che storicamente - sin dal 1965 - offre il servizio di collegamento tra le due sponde dello Stretto di Messina, con interruzioni al massimo di qualche ora legate a fattori eccezionali, come condizioni meteo avverse e/o scioperi del personale. Un simile supporto al collegamento del territorio, ad avviso dell'operatore, risulta assimilabile ad un servizio di continuità territoriale che, tuttavia, viene erogato 'a mercato', non beneficiando di alcun sussidio pubblico.

Al livello operativo, una simile missione aziendale viene perseguita garantendo alla clientela la certezza di poter viaggiare ogni giorno e ogni momento dell'anno con orari delle corse certi e ravvicinati nell'arco delle 24 ore. Le partenze sono previste mediamente ogni 40 minuti in via ordinaria e, nei periodi di picco estivi, ogni 20 minuti. Inoltre, continua C&T, il servizio di trasporto rispetta gli orari stabiliti anche quando le imbarcazioni risultano semivuote (1 o 2 vetture), come può accadere nelle corse notturne durante l'inverno (Cfr. doc. n. 34 e relativi allegati).

L'elevata affidabilità e frequenza delle corse può essere assicurata solamente disponendo di una flotta composta da un numero di navi tale da garantire sempre e comunque la continuità del servizio. Nello specifico, C&T dispone complessivamente di 8 navi Ro/Pax: 3 dedicate esclusivamente alla tratta VSG-MRSF (navi Elio- anno 2018, Telepass-1991 e Tremestieri-1993); 5 operano anche sulla VSG-MTR (Zanche-1993, Villa San Giovanni-1980, Stretto di Messina-

fine di garantire la continuità del servizio “C&T [...] deve avere la costante disponibilità di navi c.d. ‘di riserva’ pronte a entrare in servizio con un preavviso minimo, ove si verificano eventi imprevedibili”<sup>137</sup>.

Inoltre, secondo la Parte, la propria flotta risulterebbe paragonabile, a parità di servizio offerto, a quella di Blufferries. Infatti, mentre C&T si occupa di trasporto di passeggeri e merci su due rotte, Blufferries è principalmente attivo nel trasporto merci sulla sola VSG-MTR, erogando sulla VSG-MP “[...] il servizio di trasporto passeggeri solo nel periodo di picco estivo”<sup>138</sup>.

### **III.2 La sproporzione tra i ricavi e i costi di C&T (c.d. eccessività): il cost plus e le possibili metodologie alternative**

**150.** C&T definisce il proprio modello di *business* come unitario rispetto alle rotte dello Stretto di Messina e ai segmenti di domanda: attraverso l’impiego degli stessi *asset* (personale e flotta), sono gestite entrambe le rotte VSG-MRSF e VSG-MTR, offrendo un servizio organico sia di trasporto passeggeri (con e senza auto al seguito) sia di trasporto merci (mezzi commerciali leggeri e pesanti)<sup>139</sup>.

Pertanto, secondo C&T, le analisi contenute nella CRI, volte a individuare costi e ricavi del solo segmento passeggeri con autoveicolo sulla VSG-MRSF, al fine di applicare la metodologia del *cost plus*, rappresenterebbero un mero esercizio teorico, poco aderente alla realtà dei fatti.

**151.** In considerazione dell’unitarietà del modello di *business*, la società rimarca l’opportunità di utilizzare metodologie alternative per valutare l’eccessività dei prezzi, come il ‘confronto intertemporale’ e il ‘confronto tra concorrenti sullo stesso mercato’<sup>140</sup>. L’utilizzo delle due citate metodologie alternative al *cost plus*, secondo la Parte, mostrerebbe l’assenza di prezzi eccessivi, in quanto: i prezzi di C&T non hanno subito alcun rincaro nel tempo, ma solo lievi adeguamenti tra il 2017 e il 2019 (nell’ordine del 5-7%); i prezzi di C&T sono analoghi a quelli di Blufferries, che rappresenterebbe il *benchmark* maggiormente appropriato per stabilire se i prezzi praticati da C&T siano eccessivi. C&T ha anche più volte sottolineato la profonda diversità del servizio erogato dal proprio concorrente che, con un’operatività incentrata prevalentemente sul trasporto merci (rotta VSG-MTR), si dedica al trasporto passeggeri con veicolo al seguito sulla VSG-MP solo nel periodo estivo, quando tale segmento di attività risulta maggiormente redditizio<sup>141</sup>.

**152.** Con specifico riferimento al confronto tra ricavi e *cost plus*, la Parte ritiene che la scelta dei *driver* utilizzati per l’allocazione dei costi tra servizi passeggeri (con veicolo) e merci sulla rotta bidirezionale VSG-MRSF (Sezione II.2.2 nonché *test* 2, 3 e 4 della Sezione II.2.4) sia basata su

---

1988, G. Franza-1992 e Archimede-1988). Ciò implica, secondo la società, la disponibilità di navi di riserva pronte a entrare in servizio con preavviso minimo, ove si verificano eventi improbabili (Cfr. doc. n. docc. n. 34, 45, 46, 60 e relativi allegati)

<sup>137</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 19.

<sup>138</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 19.

<sup>139</sup> Cfr. docc. n. 45, 46, 93.

<sup>140</sup> Cfr. doc. n. 93 e relativi allegati.

<sup>141</sup> Tra l’altro, anche in virtù dell’esiguità della flotta di Blufferries (4 navi), la qualità del servizio risulta non paragonabile: le corse medie annuali per C&T sono circa [40.000-50.000] a fronte delle [10.000-20.000] circa di Blufferries. In sintesi, secondo la Parte, le minori tariffe di listino applicate da Blufferries sono riconducibili alla differenza nel servizio erogato. Tale operatore non sopporta i costi di un servizio di traghettamento ad alta intensità di collegamenti anche nei mesi invernali. Cfr. doc. n. 34 e relativi allegati.

criteri arbitrari e non supportati da evidenze che ne giustificerebbero la scelta. Sottolineando che la ripartizione dei costi tra rotte e segmenti di domanda risulterebbe di per sé fittizia, in quanto scollata dalla struttura di *business* di C&T, la Parte ritiene che la metodologia di allocazione dei costi più adeguata sarebbe quella del c.d. ‘costo incrementale’, proposta nel corso dell’istruttoria<sup>142</sup>.

**153.** C&T contesta, inoltre, le modalità con cui è stato individuato un ragionevole margine di redditività dell’impresa che, nel caso di specie, è rappresentato da un livello del ROI pari all’8%. La scelta di tale livello di adeguata redditività settoriale violerebbe i principi generali del giusto procedimento e dell’obbligo di motivazione, danneggiando la possibilità di esercitare il proprio diritto di difesa. Infatti, nella CRI non sarebbero indicati, a dire della Parte, né i criteri di selezione delle imprese incluse nel campione né le fonti da cui è stato tratto il valore del ROI di tali imprese né, infine, la metodologia adottata per calcolarne il ROI.

**154.** A valle di tali contestazioni procedurali, la Parte ha sviluppato una dettagliata analisi del livello di ROI che risulterebbe idoneo a rappresentare l’adeguata redditività aziendale nel *cost plus*<sup>143</sup>.

Secondo le argomentazioni di C&T, la CRI non ha considerato il grado di anzianità della flotta nel calcolo del livello del ROI ‘adeguato’, limitandosi a ricavare il valore medio del ROI di società che presentano flotte con anzianità differenti e redditività del capitale estremamente dispersa (ROI compreso tra il -2% e il +40%). I valori del ROI rilevati nel corso dell’istruttoria risulterebbero pertanto non comparabili in quanto non omogenei.

Infatti, vettori marittimi con flotte caratterizzate da maggiore anzianità, come C&T, registrano un livello di ROI maggiore rispetto a vettori con flotte più moderne.

**155.** Sulla base di tali premesse metodologiche, l’analisi di Parte “[...] mostra che il ROI normale di C&T dovrebbe essere pari al 54,6%. Il livello di ROI così individuato trova spiegazione nella relazione fra redditività e anzianità della flotta delle società comparabili e nell’anzianità della flotta di C&T. È il ROI che in media qualsiasi azienda comparabile del settore registrerebbe se avesse una flotta con la medesima anzianità della flotta di C&T”<sup>144</sup>. C&T evidenzia che il livello del ROI ‘adeguato’ risulterebbe pari al 54,6% considerando il capitale al c.d. ‘costo storico’ (valori di bilancio) mentre, nell’ipotesi del c.d. ‘valore di rimpiazzo’, il ROI ‘adeguato’ scenderebbe al 17,2%<sup>145</sup>.

**156.** Infine, la Parte ha replicato il raffronto tra ricavi e *cost plus* utilizzando *i*) i costi afferenti al segmento passeggeri allocati in base al ‘costo incrementale’ e *ii*) i citati valori del ROI al ‘costo storico’ e al ‘valore di rimpiazzo’. Sotto queste ipotesi, le tariffe applicate da C&T non risulterebbero ‘eccessive’, in quanto la sproporzione tra ricavi e *cost plus* si attesterebbe nel range [-5 - 0% - 15-20%] con ROI al ‘costo storico’ e nell’intervallo [1-5%] - [10-15%] con ROI al ‘valore di rimpiazzo’.

---

<sup>142</sup> “[...] C&T ha individuato i costi relativi al solo servizio di trasporto passeggeri applicando una nozione di “costo incrementale”, considerando quindi tutti i costi che la stessa non avrebbe potuto evitare di sostenere per offrire il solo trasporto passeggeri su quella rotta, al netto dei costi strettamente connessi al solo trasporto merci. Così operando, C&T ha attribuito una quota di costo minimale al trasporto merci sulla rotta VSG-MRSF, che riflette la marginale rilevanza di tale segmento di mercato su questa rotta”, Cfr. doc. n. 93, pag. 29.

<sup>143</sup> Cfr. doc. n. 93.2.

<sup>144</sup> Cfr. doc. n. 93.2, pag. 66.

<sup>145</sup> Cfr. doc. n. 93.1, pag. 47.

### **III.3 L'equità delle tariffe applicate da C&T**

**157.** In tema di equità, le memorie difensive di C&T ripropongono l'utilizzo del criterio del confronto intertemporale delle tariffe applicate dalla società, che sono state stabili nel tempo. Pertanto, secondo tale metodologia, non risulterebbe possibile contestare l'iniquità dei prezzi, anche perché nel mercato rilevante vi è stato un significativo evento con importanti impatti competitivi, ossia l'apertura dello scalo di Tremestieri a Messina, dedicato al traffico di mezzi pesanti.

**158.** C&T sottolinea inoltre che le Risultanze Istruttorie (Appendice 2) evidenziano che, a differenza del segmento passeggeri con auto, l'intero segmento merci (VSG-MRSF e VSG-MTR) non mostra una sproporzione tra ricavi e *cost plus* e che tale presunta differente profittabilità dei segmenti risulterebbe collegata alle scelte arbitrarie effettuate nell'allocazione dei costi sulla VSG-MRSF.

**159.** Passando al confronto tariffario con vettori attivi su tratte comparabili, C&T, come sopra evidenziato (cfr. sezione II.2.5 - *supra*), ha prodotto un proprio studio di *benchmarking* da cui, confrontando i 'prezzi per miglio' applicati da C&T con quelli delle rotte considerate equiparabili, emergerebbe che le tariffe della società non risultano più elevate di quelle mediamente applicate sulle rotte *benchmark*. Secondo la Parte, l'analisi di *benchmarking* confermerebbe, inoltre, "[...] la peculiarità del servizio di continuità territoriale garantito da C&T, nonché la congruità della politica di pricing, con prezzi per il trasporto di passeggeri con veicolo al seguito che sono quantomeno nella media rispetto a servizi comparabili a livello europeo"<sup>146</sup>.

**160.** Partendo da tale studio, secondo la Parte, "la CRI [...] rielabora (*rectius, stravolge*) le analisi fatte nello studio [N.d.R. originariamente depositato da C&T], modificando i criteri di comparazione in esso utilizzati, eliminando alcuni dati ed utilizzandone degli altri errati. è chiaro che in questo modo le risultanze dello studio prodotto da C&T vengono completamente alterate e 'piegate' verso risultanze tese a mostrare una sproporzione di prezzo [...] che, però, non esiste"<sup>147</sup>.

**161.** In primo luogo, la Parte contesta l'esclusione di C&T e di Blufferries dal campione delle rotte comparabili. In particolare, Blufferries dovrebbe essere necessariamente incluso in quanto non rappresenta un mero *follower*, bensì un *competitor* che esercita pressione competitiva nei confronti di C&T.

In secondo luogo, C&T ribadisce che il confronto con le rotte comparabili andrebbe effettuato considerando il 'prezzo per miglio', che rappresenta la metrica scientificamente più corretta e, tra l'altro, quella utilizzata nell'avvio del procedimento.

**162.** Nelle memorie C&T chiarisce altresì che, sebbene le rotte individuate nello studio di *benchmarking* depositato agli atti siano comparabili, ciò non implica che queste siano anche omogenee. Infatti, solo le rotte operate da Blufferries (VSG-MP) e da Forsea/Scandilines (Helsingor-Helsingborg) sono omogenee rispetto a quella oggetto d'analisi (VSG-MRSF). Pertanto, continua la società, solo su tali rotte sarebbe possibile comparare il 'prezzo del biglietto' in luogo del 'prezzo per miglio', e le evidenze mostrerebbero che le tariffe di C&T sono analoghe a quelle dei due vettori citati.

---

<sup>146</sup> Cfr. doc. n. 39, pag. 2.

<sup>147</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 47.

**163.** In merito all'analisi di comparazione con le tariffe applicate su rotte *benchmark*, la Parte solleva anche questioni procedurali, contestando che sarebbero stati presi in considerazione solo i listini pubblici dei vettori, senza inviare ad essi specifiche richieste di informazioni. Inoltre, non sarebbero state fornite evidenze concernenti la scontistica applicata e non sarebbero state considerate le tariffe promozionali di C&T. Infine, rispetto alla rotta comparabile Der Helder-Texel, operata dal vettore TESO, la Parte contesta l'esistenza di una delle tariffe considerate nell'analisi di comparazione (tariffa sola andata, in quanto il vettore offre solo biglietti del tipo A/R).

**164.** C&T ha, inoltre, fornito le proprie giustificazioni in merito alla circostanza per cui il prezzo dei biglietti, a parità di tipologia di traffico (merci o passeggeri), è il medesimo per le due rotte VSG-MRSF e VSG-MTR, prescindendo dalla diversa lunghezza delle stesse<sup>148</sup>.

In particolare, il porto di Tremestieri - realizzato con l'esplicita funzione di ricevere il traffico pesante in attraversamento sullo Stretto, al fine di decongestionare il transito di tali veicoli nella città di Messina - non sarebbe tuttavia in grado di assorbire la totalità del traffico di mezzi pesanti per motivi legati alla costruzione del porto e alle condizioni meteorologiche che ne provocano spesso l'insabbiamento, rendendo necessario spostare una parte del traffico merci anche su MRSF. In un simile contesto, la scelta di applicare il medesimo prezzo evita contestazioni da parte degli utenti che, a fronte di un percorso minore in termini di miglia e un conseguente minor prezzo del biglietto, chiederebbero tutti di essere traghettati su MRSF, vanificando le finalità di liberare la città di Messina dal traffico di mezzi pesanti, che ha condotto alla costruzione dello scalo di Tremestieri<sup>149</sup>.

**165.** Infine, con specifico riferimento agli aspetti qualitativi del servizio di traghettamento offerto, C&T ha evidenziato gli investimenti effettuati nel tempo per agevolare le attività di imbarco e, inoltre, ha sottolineato la puntualità del servizio. Quanto al livello di soddisfazione dei clienti, contestando la possibilità di considerare TripAdvisor come una fonte attendibile, la Parte ha fornito i propri dati interni che mostrano come su [1.000-2.000] consumatori consultati, [1.000-2.000] valutano il servizio come 'buono' e 'molto buono'<sup>150</sup>.

#### **III.4 In subordine: la sanzione**

**166.** C&T ritiene che le evidenze e argomentazioni prodotte siano idonee a dimostrare la non sussistenza della condotta abusiva contestata nelle CRI. Pertanto, solo in via subordinata, richiede di considerare l'illecito come non grave e, comunque, di non irrogare una sanzione nei suoi confronti.

**167.** Nello specifico, C&T sottolinea come le evidenze concernenti la presunta iniquità, siano il frutto di "[...] un eclatante travisamento dei dati oggettivi che emergono dal confronto tra i prezzi di C&T e quelli degli altri vettori esteri"<sup>151</sup>.

Inoltre, con specifico riferimento alla durata dell'infrazione, C&T ritiene che la condotta non possa considerarsi come 'ancora in corso', in quanto la CRI non ha esteso le analisi agli anni 2020 e 2021.

---

<sup>148</sup> Cfr. doc. n. 34.

<sup>149</sup> Cfr. "Dichiarazione dello stato di emergenza della città in relazione all'attraversamento da parte dei mezzi pesanti" con il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 15-novembre-2001 (Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana n. 269 del 19-novembre-2001).

<sup>150</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 52.

<sup>151</sup> Cfr. Doc. n. 93, pag. 55

**168.** Con riguardo all'*entry fee*, la Parte sottolinea come l'abuso contestato rappresenterebbe una novità sul piano nazionale e comunitario, conseguentemente verrebbe a mancare l'elemento soggettivo che consentirebbe di irrogare una sanzione pecuniaria e, quindi, l'applicazione dell'*entry fee*.

**169.** Infine, la Parte illustra di aver proceduto a una generalizzata riduzione dei prezzi per i servizi di traghettamento sullo Stretto. Nello specifico: "*C&T ha deciso di procedere ad una generalizzata riduzione dei prezzi per il servizio di trasporto marittimo sullo Stretto di Messina per l'intero anno 2022. Questo intervento porterà ad una riduzione di circa il 10% del prezzo del biglietto per il trasporto di passeggeri con auto/moto/camper al seguito, nonché ad una riduzione tra il 3% e il 12% del prezzo del biglietto per il trasporto di veicoli commerciali. Questa riduzione dei prezzi è il frutto della scelta imprenditoriale della Società di destinare a beneficio della propria clientela le compensazioni previste dal decreto-legge n. 104 del 2020 per i danni subiti dal settore del trasporto marittimo*"<sup>152</sup>.

#### IV VALUTAZIONI

##### IV.1 Questioni preliminari

###### IV.1.1 Sulla compressione dei diritti di difesa

**170.** Nelle proprie memorie finali<sup>153</sup>, C&T ha preliminarmente sollevato una questione concernente la presunta compressione dei propri diritti di difesa con riferimento a due profili istruttori: *i*) il calcolo del livello del ROI rappresentativo di un congruo livello di redditività ('ROI adeguato'), con specifico riferimento ai criteri sulla base dei quali sono state selezionate le imprese incluse nel campione e alle fonti da cui è stato tratto il valore del ROI di tali imprese; *ii*) le modalità di rilevazione dei prezzi applicati dagli operatori attivi su rotte comparabili, con riguardo al mancato invio di specifiche richieste di informazioni ai vettori esteri per comprendere modalità di applicazione e peso delle tariffe agevolate. In particolare la Parte ha lamentato una presunta carenza istruttoria su tali profili e il mancato accesso alle informazioni utilizzate nelle CRI.

**171.** Sul primo profilo si osserva, come peraltro comunicato alla Parte in corso di procedimento<sup>154</sup>, che la stessa ha avuto a disposizione tutte le informazioni e i dati richiesti. In particolare, i dati e le informazioni puntuali utilizzati per il calcolo del 'ROI adeguato', tutti provenienti da bilanci pubblici, sono stati riportati nell'allegato dell'Appendice 1 della CRI e del presente provvedimento.

**172.** In particolare, l'individuazione del livello del 'ROI adeguato', si è basata su un campione di 23 vettori, comprendente tutte le società incluse nello studio di *benchmarking* depositato agli atti del fascicolo dalla stessa C&T<sup>155</sup> per le quali è stato possibile reperire il bilancio di esercizio per gli anni 2017-2019 (14 società), cui sono state aggiunte le ulteriori principali compagnie di traghettamento/navigazione attive su tratte europee per le quali è stato possibile reperire il bilancio

---

<sup>152</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 56.

<sup>153</sup> Anche nel corso dell'Audizione Finale C&T ha fatto riferimento alla mancanza di alcuni dati e all'utilizzo di informazioni non a disposizione della Parte. Tuttavia, la società non è riuscita a indicare puntualmente le informazioni di cui non aveva conoscenza. Cfr. doc. n. 93, 98 e relativi allegati.

<sup>154</sup> Cfr. doc. n. 96.

<sup>155</sup> Cfr. doc. n. 39.1.

di esercizio, sempre per gli anni 2017-2019 (Laziomar, Liberty Lines, CIN (Tirrenia), Grimaldi Euromed, Forship, Destination Gotland, Tallink Grupp, DFDS e Irish Ferries).

**173.** Con riguardo al secondo profilo relativo alla rilevazione delle tariffe applicate dai vettori attivi sulle rotte comparabili - ancora una volta quelle individuate proprio dalla C&T nello studio di *benchmarking* - si evidenzia che tutte le informazioni sono contenute nella Figura 6 delle CRI e del presente provvedimento. In particolare, la citata Figura 6 riporta puntualmente i tassi di cambio utilizzati, la metodologia per il calcolo della Parità di Potere d'Acquisto, i *link* ai siti *web* dove sono disponibili i listini dei vettori esteri considerati. Inoltre, come chiarito in calce alla medesima Figura 6, tali listini sono stati acquisiti agli atti e fatti confluire nel fascicolo istruttorio<sup>156</sup>. La Società ha avuto accesso a tale documento in occasione dell'accesso agli atti del 7 dicembre 2021<sup>157</sup>.

**174.** Infine, anche l'obiezione concernente la presunta carenza istruttoria appare strumentale e priva di pregio. Infatti, i listini considerati indicano i prezzi effettivamente richiesti dai vettori. Inoltre, a differenza dello studio di *benchmarking* di Parte, che ha strumentalmente considerato solo le tariffe più elevate applicate sulle rotte comparabili, l'attività istruttoria ha approfondito l'analisi dell'offerta commerciale di tali vettori, riscontrando dei listini prezzi ben più ampi e articolati rispetto a quelli presi in analisi da C&T.

Quanto al 'peso' delle tariffe agevolate applicate dai vettori comparabili, si ricorda che il prezzo medio applicato da C&T risulta più caro di circa il [40-45%] (Sezione IV.4.1 - *infra*) rispetto alla media delle tariffe più elevate dei vettori comparabili. Una simile evidenza implica che, anche considerando il 'peso' delle tariffe agevolate, sarebbero emerse ulteriori evidenze volte a confermare l'iniquità delle tariffe di C&T rispetto alle rotte comparabili, non il contrario. Infatti, considerare le tariffe agevolate dei vettori comparabili porterebbe a individuare un prezzo sicuramente inferiore a quello medio massimo, che risulta già ampiamente inferiore a quello applicato in media da C&T.

#### *IV.1.2 Sulla base giuridica utilizzata*

**175.** Nella propria memoria difensiva, C&T contesta altresì la base giuridica utilizzata, ossia l'art. 3 della Legge n. 287/1990 in luogo dell'art. 102 del TFUE, ritenendo tale elemento sufficiente per procedere all'archiviazione del procedimento.

**176.** Preliminarmente, si evidenzia che il servizio oggetto d'analisi, ossia il collegamento delle aree metropolitane che si affacciano sullo Stretto di Messina, è indirizzato a un'utenza prettamente locale nel corso dell'intero anno, cui si sommano, nel periodo di picco stagionale, i flussi turistici.

In aggiunta, è sufficiente ricordare che il giudice amministrativo ha affermato chiaramente che l'applicazione della base giuridica comunitaria o nazionale non incida in alcun modo sulla valutazione sostanziale degli illeciti *antitrust*. Ad esempio, il TAR Lazio ha chiarito che: "*anche ove non sussista un apprezzabile pregiudizio al commercio tra Stati membri, l'applicazione della norma comunitaria da parte dell'Autorità non incide sulla valutazione sostanziale, in termini di liceità antitrust, dell'intesa oggetto di valutazione. L'art. 2 della l. n. 287/90, escluso ovviamente il presupposto del pregiudizio al commercio tra Stati membri, riproduce infatti quasi per intero il testo*

---

<sup>156</sup> Cfr. doc. n. 76.

<sup>157</sup> Cfr. doc. n. 86.

della norma comunitaria, mutuandone la ratio e la finalità”<sup>158</sup>. Analogamente, data la perfetta identità testuale dell’art. 3 della legge 287/90 e dell’art. 102 TFUE, quale che sia la base giuridica scelta, la stessa non incide sulla valutazione dei fatti in questa sede operata.

#### **IV.2 Il mercato rilevante**

**177.** I comportamenti di C&T concernono i servizi di traghettamento tramite *ferryboat* di passeggeri con mezzi gommati al seguito e di mezzi commerciali con conducente (Ro/Pax) sullo Stretto di Messina.

**178.** In ragione della tipologia dei servizi prestati, dei diversi porti di approdo e partenza, della differente durata delle traversate, delle caratteristiche delle navi utilizzate, nonché della frequenza dei collegamenti operati, appare possibile ritenere che tali servizi costituiscano un mercato distinto sia rispetto al servizio di trasporto di soli passeggeri operato con navi veloci sia rispetto al servizio di trasporto marittimo operato da navi Ro/Ro dedite esclusivamente (o quasi) al trasporto merci<sup>159</sup>.

**179.** L’Autorità, nei suoi precedenti, ha escluso la sostituibilità tra collegamenti veloci via aliscafo e collegamenti attraverso traghetti, in ragione dei diversi tempi di percorrenza e delle differenze di prezzo tra i due servizi. Nello specifico contesto rappresentato dall’area dello Stretto, la mancanza di sostituibilità tra traghetto e aliscafo emerge, in primo luogo, considerando l’impossibilità di imbarcare autoveicoli sulle navi veloci e, inoltre, rilevando la peculiare natura dei servizi erogati da Blu Jet. Si ricorda, infatti, come illustrato nella II.1.2 (*supra*), che gli aliscafi sulla VSG-MP rappresentano un servizio complementare e coordinato al trasporto ferroviario effettuato da RFI, con tabelle orarie coerenti con la partenza e l’arrivo dei treni, che non sempre coincidono con le esigenze del traffico passeggeri che attraversano lo Stretto. Infine, la tratta RC-MP è caratterizzata da specifiche esigenze di continuità territoriale del traffico pendolare.

**180.** A favore della distinzione tra i servizi Ro/Pax e Ro/Ro, rilevano, oltre alla frequenza (in questo caso minore per i Ro/Ro) e ai tempi di percorrenza (generalmente maggiori per i Ro/Ro) anche la tipologia dei servizi offerti a bordo, elementi di particolare rilievo per la clientela turistica e molto meno rilevanti per la gran parte dell’utenza Ro/Ro. Sulla base degli elementi sopra individuati appare potersi sostenere, quindi, che il mercato merceologico rilevante sia costituito dal mercato dei servizi di traghettamento Ro/Pax tramite *ferryboat*.

**181.** I consolidati precedenti nazionali e comunitari, in applicazione del metodo delle coppie di origine-destinazione, individuano nei collegamenti tra coppie di porti e, più precisamente, tra i rispettivi bacini d’utenza, distinti mercati geografici rilevanti.

**182.** Come illustrato nella parte in fatto, all’interno dell’area dello Stretto, il trasporto marittimo di linea Ro/Pax si concentra sulle due rotte bidirezionali VSG-MRSF e VSG-MP dove viene movimentata la quasi totalità dei passeggeri e delle automobili, insieme ad una quota di mezzi commerciali per il trasporto merci. Tali rotte vanno distinte dalle rotte bidirezionali a vocazione

---

<sup>158</sup> Cfr. TAR Lazio, sentenza n. 4123/2007, pag. 39. Pronuncia relativa al procedimento I639 – Prodotti disinfettanti, provv. n. 15393 del 26 aprile 2006.

<sup>159</sup> Si veda, *ex multis*, C11072 – *Moby/Toremar*, provv. n. 22622 del 19/7/2011; C4400 – *Investimenti-Seaferryland/Compagnia Tirrenica di Navigazione*, provv. n. 9121, 18/1/2001; A267 – *Diano/Tourist Ferry Boat - Caronte Shipping - NGI*, provv. n. 10650, del 17/4/2002; A49 – *Pozzuoli Ferries/Gruppo Lauro*, provv. n. 2379, del 19/10/1994; C10919 – *Marinvest/Grandi Navi Veloci*, provv. n. 22109, del 9/2/2011.



Ro/Ro<sup>160</sup>, ossia la VSG-MTR e la RC-MTR, strutturalmente dedicate al trasporto merci, anche in virtù di specifiche ordinanze del Comune di Messina volte a liberare il centro città dal traffico di mezzi pesanti.

**183.** Alla luce di tali evidenze e argomentazioni, pertanto, si ritiene che il mercato rilevante è costituito dal trasporto di passeggeri, con o senza veicoli al seguito, e merci sul fascio di rotte bidirezionali che da Villa San Giovanni collega i porti dell'area di Messina, ossia le rotte Ro/Pax VSG-MRSF e VSG-MP.

#### **IV.3 La posizione dominante di C&T**

**184.** Come chiarito dalla giurisprudenza amministrativa<sup>161</sup>, la posizione dominante è una posizione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva su un determinato mercato e ha la possibilità di tenere comportamenti in linea di massima indipendenti nei confronti dei concorrenti, dei clienti e, in ultima analisi, dei consumatori<sup>162</sup>. L'analisi fattuale, di conseguenza, assume un valore determinante, atteso che *“l'esistenza di una posizione dominante deriva in generale dalla concomitanza di più fattori che, presi isolatamente, non sarebbero stati necessariamente decisivi”*<sup>163</sup>. La norma, dunque, delinea una fattispecie “aperta”, con la conseguenza che per aversi posizione dominante non è necessario che un'impresa si trovi in una posizione di monopolio o di quasi monopolio su un dato mercato, atteso che ciò che rileva è la possibilità per l'impresa di essere in grado (se non di decidere, quantomeno) di influire notevolmente sul modo in cui si svolgerà detta concorrenza<sup>164</sup>.

**185.** Ciò premesso, la posizione dominante di C&T nell'offerta di servizi di traghettamento sul mercato rilevante delle due rotte bidirezionali Ro/Pax VSG-MRSF e VSG-MP emerge in modo chiaro analizzando, in primo luogo, le quote di mercato della società (Tabella 8 - *infra*). Infatti, le quote di mercato di C&T sono pari a circa il [95-100%] per i passeggeri e le auto e a circa il [80-85%] per le merci. I restanti volumi sono attribuibili a Blufferries.

---

<sup>160</sup> Come evidenziato, sulle rotte a vocazione Ro/Ro vengono imbarcati passeggeri con autoveicoli con volumi del tutto residuali (*[ <1% ]* di automobili sulla VSG-MTR di Blufferries e *[ 1-5% ]* sulla RC-MTR di Meridiano Linea – si veda la Tabella 3, sezione II.2.3., *supra*).

<sup>161</sup> Cfr. Tar Lazio, sent. n. 7175 del 4 giugno 2019, A487 – CIN-Trasporto Marittimo Merci Sardegna; Tar Lazio, sent. n. 6080 del 31 maggio 2018, A484 – Unilever /Distribuzione gelati;; Tar Lazio, sent. n. 1188 del 23 gennaio 2017, A474 – SEA/Convenzione ATA.

<sup>162</sup> Cfr. Corte di Giustizia, sentenza del 14 febbraio 1978, C-27/76, *United Brands*.

<sup>163</sup> Cfr. Corte di Giustizia, sentenza del 14 febbraio 1978, C-27/76, *United Brands*.

<sup>164</sup> Cfr. Corte di Giustizia, sentenza del 14 febbraio 1978, C-27/76, *cit.*, e Corte di Giustizia, sentenza del 13 febbraio 1979, C-85/76, *Hoffmann/La Roche*.

Tabella 8 – Quote di mercato sulle rotte Ro/Pax VSG-MRSF e VSG-MP (2017-2020)

Tipo Nave	Operatore	Rotta (A/R)	N. Corse	%	N. Mezzi Pesanti (*)	%	N. Auto	%	N. Pax	%
<b>2017</b>										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[10.000-20.000]	100,0%	[200.000-300.000]	100,0%	[1.000.000-2.000.000]	100,0%	[7.000.000-8.000.000]	100,0%
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
<b>TOTALE</b>			<b>[10.000-20.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[200.000-300.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[7.000.000-8.000.000]</b>	<b>100%</b>
<b>2018</b>										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[30.000-40.000]	100,0%	[200.000-300.000]	100,0%	[1.000.000-2.000.000]	100,0%	[7.000.000-8.000.000]	100,0%
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
<b>TOTALE</b>			<b>[30.000-40.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[200.000-300.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[7.000.000-8.000.000]</b>	<b>100%</b>
<b>2019</b>										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[20.000-30.000]	[75-80%]	[200.000-300.000]	[80-85%]	[1.000.000-2.000.000]	[95-100%]	[8.000.000-9.000.000]	[95-100%]
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	[8.000-9.000]	[20-25%]	[40.000-50.000]	[15-20%]	[80.000-90.000]	[1-5%]	[300.000-400.000]	[1-5%]
<b>TOTALE</b>			<b>[30.000-40.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[300.000-400.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[8.000.000-9.000.000]</b>	<b>100%</b>
<b>2020</b>										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[20.000-30.000]	[80-85%]	[100.000-200.000]	[80-85%]	[1.000.000-2.000.000]	[95-100%]	[4.000.000-5.000.000]	[95-100%]
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	[4.000-5.000]	[15-20%]	[30.000-40.000]	[15-20%]	[50.000-60.000]	[1-5%]	[200.000-300.000]	[1-5%]
<b>TOTALE</b>			<b>[20.000-30.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[200.000-300.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[4.000.000-5.000.000]</b>	<b>100%</b>

(\*) le quote di mercato del segmento merci misurate in tonnellate mostrano risultati uguali alle quote di mercato misurate rispetto al numero di mezzi pesanti, pertanto non sono state riportate nella presente Tabella

N.A. Nel 2017 e 2018 Blufferries non aveva attivato la rotta VSG-MP

Fonte: elaborazioni AGCM su dati AdSP (doc. n. 4, 23, 62, 63 e relativi allegati)

**186.** Le valutazioni in merito alla posizione di assoluta preminenza di C&T non cambiano anche ove si consideri l'insieme dei servizi Ro/Pax e Ro/Ro offerti sullo Stretto (Tabella 9 - *infra*).

I dati mostrano che le quote di C&T risultano sempre elevatissime per l'intero arco temporale, includendo anche le rotte a vocazione Ro/Ro (VSG-MTR e RC-MTR). La quota di C&T raggiunge il [90-95%] con riferimento al numero di auto imbarcate ed è ampiamente superiore all'[80-85%] considerando i passeggeri.

Nel trasporto merci, considerando complessivamente le due rotte servite da C&T, ossia la VSG-MRSF e la VSG-MTR (i passeggeri su questa rotta sono assolutamente marginali), la quota attribuibile alla società è pari al [65-70%] circa nel triennio 2017-2019 mentre, nel 2020, raggiunge il [55-60%]. Segue Blufferries con quote merci che vanno dal [20-25%] circa (2017-2019) al [25-30%] circa (2020). Infine, Meridiano sulla rotta RC-MTR cattura il [10-15%] del trasporto merci.

Tabella 9 – Quote di mercato sulle rotte Ro/Pax e Ro/Ro dello stretto di Messina (2017-2020)

2017										
Tipo Nave	Operatore	Rotta (A/R)	N. Corse	%	N. Mezzi Pesanti (*)	%	N. Auto	%	N. Pax	%
2017										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[10.000-20.000]	[30-35%]	[200.000-300.000]	[30-35%]	[1.000.000-2.000.000]	[90-95%]	[7.000.000-8.000.000]	[85-90%]
Ro/Ro	C&T	VSG-MTR	[8.000-9.000]	[15-20%]	[200.000-300.000]	[30-35%]	[400-500]	[<1%]	[200.000-300.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Meridiano	RC-MTR	[7.000-8.000]	[10-15%]	[90.000-100.000]	[10-15%]	[10.000-20.000]	[<1%]	[100.000-200.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Blufferries	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[35-40%]	[100.000-200.000]	[20-25%]	[70.000-80.000]	[1-5%]	[400.000-500.000]	[5-10%]
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
<b>TOTALE</b>			<b>[40.000-50.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[700.000-800.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[8.000.000-9.000.000]</b>	<b>100%</b>
2018										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[30.000-40.000]	[40-45%]	[200.000-300.000]	[30-35%]	[1.000.000-2.000.000]	[90-95%]	[7.000.000-8.000.000]	[95-90%]
Ro/Ro	C&T	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[20-25%]	[200.000-300.000]	[25-30%]	[200-300]	[<1%]	[200.000-300.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Meridiano	RC-MTR	[6.000-7.000]	[5-10%]	[90.000-100.000]	[10-15%]	[9.000-10.000]	[<1%]	[100.000-200.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Blufferries	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[20-25%]	[100.000-200.000]	[20-25%]	[80.000-90.000]	[1-5%]	[500.000-600.000]	[5-10%]
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
<b>TOTALE</b>			<b>[70.000-80.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[700.000-800.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[8.000.000-9.000.000]</b>	<b>100%</b>
2019										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[20.000-30.000]	[40-45%]	[200.000-300.000]	[30-35%]	[1.000.000-2.000.000]	[90-95%]	[8.000.000-9.000.000]	[85-90%]
Ro/Ro	C&T	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[20-25%]	[200.000-300.000]	[30-35%]	[200-300]	[<1%]	[300.000-400.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Meridiano	RC-MTR	[7.000-8.000]	[5-10%]	[90.000-100.000]	[10-15%]	[8.000-9.000]	[<1%]	[100.000-200.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Blufferries	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[10-15%]	[100.000-200.000]	[10-15%]	[10.000-20.000]	[1-5%]	[100.000-200.000]	[1-5%]
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	[8.000-9.000]	[10-15%]	[40.000-50.000]	[5-10%]	[80.000-90.000]	[1-5%]	[300.000-400.000]	[1-5%]
<b>TOTALE</b>			<b>[70.000-80.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[700.000-800.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[9.000.000-10.000.000]</b>	<b>100%</b>
2020										
Ro/Pax	C&T	VSG-MRSF	[20.000-30.000]	[35-40%]	[100.000-200.000]	[20-25%]	[1.000.000-2.000.000]	[90-95%]	[4.000.000-5.000.000]	[80-85%]
Ro/Ro	C&T	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[25-30%]	[200.000-300.000]	[30-35%]	[500-600]	[<1%]	[300.000-400.000]	[5-10%]
Ro/Ro	Meridiano	RC-MTR	[6.000-7.000]	[10-15%]	[90.000-100.000]	[10-15%]	[4.000-5.000]	[<1%]	[100.000-200.000]	[1-5%]
Ro/Ro	Blufferries	VSG-MTR	[10.000-20.000]	[15-20%]	[100.000-200.000]	[20-25%]	[30.000-40.000]	[1-5%]	[200.000-300.000]	[5-10%]
Ro/Pax	Blufferries	VSG-MP	[4.000-5.000]	[5-10%]	[30.000-40.000]	[1-5%]	[50.000-60.000]	[1-5%]	[200.000-300.000]	[1-5%]
<b>TOTALE</b>			<b>[60.000-70.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[700.000-800.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[1.000.000-2.000.000]</b>	<b>100%</b>	<b>[5.000.000-6.000.000]</b>	<b>100%</b>

(\*) le quote di mercato del segmento merci misurate in tonnellate mostrano risultati uguali alle quote di mercato misurate rispetto al numero di mezzi pesanti, pertanto non sono state riportate nella presente Tabella

N.A. Nel 2017 e 2018 Blufferries non aveva attivato la rotta VSG-MP

Fonte: elaborazioni AGCM su dati AdSP (doc. n. 4, 23, 62, 63 e relativi allegati)

**187.** C&T detiene pertanto una posizione dominante non solo nel mercato rilevante individuato, ma anche sull'intera area dello Stretto. Tra l'altro, con particolare riferimento al segmento passeggeri e auto, la società beneficia, in modo stabile nel tempo, di una condizione prossima al monopolio. Tale aspetto risulta di particolare rilievo nell'esame di una fattispecie di prezzi eccessivamente onerosi in quanto il potere di mercato di cui gode la società è tale che la sua politica commerciale non risulta in alcun modo disciplinata dalla presenza dei concorrenti, sia attuali che potenziali. Infatti, le quote di mercato di Blufferries e Meridiano, soprattutto con riferimento ai passeggeri e alle auto, mostrano come tali operatori non esercitino alcun vincolo competitivo, essendo del tutto marginali rispetto alla Parte. Il principale operatore è Blufferries che, tuttavia, la stessa Parte non considera un reale *competitor*<sup>165</sup>, poiché opera in modo residuale nel trasporto dei passeggeri con auto e merci sulla VSG-MP, essendo il trasporto di mezzi pesanti sulla rotta VSG-MTR il *core business* della società<sup>166</sup>.

**188.** Oltre all'analisi delle quote di mercato, la posizione di dominanza di C&T emerge chiaramente anche considerando ulteriori elementi che caratterizzano il suo potere economico nel mercato rilevante.

In primo luogo, C&T rappresenta l'operatore che storicamente (dal 1965) offre il servizio di collegamento sullo Stretto. Tale circostanza, oltre a garantire conoscenza del territorio, notorietà e immediata riconoscibilità del marchio, consente alla società di avere piena cognizione delle esigenze di mobilità della clientela e dei suoi sviluppi nel corso del tempo, potendo così anticiparle e definire coerentemente le proprie offerte commerciali (orari, tariffe, ecc.).

**189.** In secondo luogo, C&T è l'unico vettore ad aver sempre servito la VSG-MRSF, essendo verticalmente integrato nello scalo in qualità di gestore del *terminal* e vettore. Tale rotta, oltre a beneficiare di collegamenti diretti con la rete autostradale, consente di offrire i servizi di traghettamento più brevi e rapidi e, conseguentemente, rappresenta la tratta commercialmente più attrattiva per i passeggeri in viaggio con auto al seguito. Al riguardo, anche Blufferries afferma che *"L'approdo di MRSF, in virtù [...] della sua posizione geografica, può risultare una soluzione dotata di maggiore attrattività per il trasporto di passeggeri con auto al seguito"*<sup>167</sup>.

**190.** Nel valutare il contesto di mercato, assume particolare importanza anche la dimensione della flotta di C&T, composta da 8 navi, di cui 3 dedicate esclusivamente alla VSG-MRSF e altre 5 che possono alternativamente servire anche la VSG-MTR. Una simile disponibilità di navi, insieme agli altri fattori descritti, rappresenta un forte disincentivo all'entrata o all'espansione nel mercato, anche per un operatore come Blufferries. Tale operatore, con una flotta composta da 4 navi nel periodo preso in analisi dall'istruttoria, ossia la metà di C&T, ha evidenziato che il numero di navi rappresenta *"[...] una scelta strategica, a tutela del proprio core business, derivante dall'analisi della propria flotta navale [...] e dei volumi di merci trasportate [...], per offrire un servizio di qualità, [...] consentendo esclusivamente di servire una rotta, nel caso di Blufferries, la MTR-VSG [N.d.R. sottolineatura aggiunta]"*<sup>168</sup>.

---

<sup>165</sup> Cfr. *infra* nota 215 e §257.

<sup>166</sup> Cfr. docc. n. 28, 49.

<sup>167</sup> Cfr. doc. n. 49.4, pag. 3.

<sup>168</sup> Cfr. doc. n. 49, pag. 2.

**191.** L'ampiezza della propria flotta consente a C&T di presidiare il traffico su tutto lo Stretto, potendo servire efficacemente due distinte rotte e offrire un numero di corse ineguagliabile dai concorrenti.

Inoltre, l'elevato numero di navi disponibili garantisce a C&T la possibilità di intensificare agevolmente il proprio servizio di traghettamento su una rotta dello Stretto (ad esempio VSG-MRSF) senza dover sottrarre traffico all'altra (ad esempio VSG-MTR, si veda la Figura 2, Sezione II.1.2 - *supra*). In tal modo, la società ha la piena capacità di contrastare l'espansione degli attuali concorrenti e l'ingresso di nuovi operatori.

**192.** Pertanto, la dimensione della flotta di C&T contribuisce ad aumentare le barriere all'entrata di natura economico-finanziaria, che risultano di per sé importanti in virtù degli ingenti capitali necessari per dotarsi di una flotta navale adeguata all'erogazione dei servizi di traghettamento sullo Stretto. Inoltre, il numero di navi a disposizione di C&T rappresenta una 'barriera strategica' in grado di inibire o scoraggiare sia l'ingresso di nuovi operatori che una significativa espansione dei vettori attualmente presenti.

**193.** Nelle proprie memorie difensive, C&T ha contestato di disporre di potere di mercato, sostenendo che la presenza di approdi liberi su entrambi i versanti dello Stretto - accessibili grazie a una semplice autorizzazione dell'AdSP - renderebbe agevole l'entrata nel mercato in presenza di prezzi particolarmente profittevoli. In altri termini, in virtù dell'assenza di barriere normative o amministrative, non sarebbe possibile qualificare C&T come operatore in posizione dominante, in quanto la presenza della concorrenza potenziale impedirebbe di applicare prezzi eccessivi. Al riguardo, la Parte ha anche evidenziato che nelle procedure e contratti che disciplinano le concessioni di cui è titolare presso gli scali di MRSF e VSG è presente una clausola multi-vettore che impone a C&T di garantire l'accesso ai *terminal* a tutti i vettori interessati.

**194.** Quanto alla dimensione della propria flotta, C&T ha inoltre sottolineato come questa non possa essere considerata né una barriera strategica né finanziaria. Nello specifico, il numero di navi sarebbe proporzionale al servizio erogato e, pertanto, C&T non avrebbe capacità in eccesso. A ciò si aggiunge che, nel settore armatoriale, vi sarebbe la possibilità di affittare navi pronte all'uso anche per brevi periodi dell'anno. In alternativa, un potenziale entrante potrebbe adottare una strategia di diversificazione, come quella praticata da Blufferries. Tale vettore, infatti, normalmente serve il segmento merci sulla VSG-MTR e, nel solo periodo estivo, intensifica le corse sulla VSG-MP per intercettare il traffico passeggeri, facendo concorrenza a C&T.

**195.** Al riguardo si osserva che le obiezioni sollevate da C&T in merito alla presenza disciplinante della concorrenza potenziale, in un mercato asseritamente non saturo e caratterizzato da ampie possibilità di accesso, appaiono strumentali e del tutto sganciate da una reale valutazione del servizio di traghettamento sullo Stretto.

**196.** In primo luogo, come sopra evidenziato (si veda Sezione II.1.2 – *supra*), dallo studio del MIMS avente a oggetto “*La valutazione di soluzioni alternative per il sistema di attraversamento stabile dello Stretto di Messina*”, del maggio 2021, emerge che tra le principali criticità attuali vi è “*l'inadeguatezza [del] numero/qualità approdi (che non permette [una] reale competizione nel mercato di più operatori)* [N.d.R., sottolineatura aggiunta]”<sup>169</sup>. Nella sostanza, dallo studio del

---

<sup>169</sup> Cfr. MIMS - La valutazione di soluzioni alternative per il sistema di attraversamento stabile dello Stretto di Messina pag. 108. Studio citato alla nota 37.

Ministero emerge con evidenza che la situazione degli approdi sui due versanti dello Stretto, sia in termini di numero che di caratteristiche qualitative degli stessi, è tale da non consentire un reale accesso a eventuali operatori che vogliano offrire servizi in regime di libero mercato. Infatti, l'elevata frequenza dei servizi di collegamento attualmente offerti, alla luce delle delineate condizioni degli scali, già ne determina un congestionamento, che esclude le condizioni richieste per una competizione tra più operatori, quali la possibilità di operare in condizioni di sicurezza, effettuando in modo agevole e sicuro le attività di imbarco e sbarco passeggeri.

**197.** Per quanto riguarda nello specifico lo scalo di VSG, tre degli otto invasi sono in concessione a RFI, del Gruppo FS, che li utilizza per il traghettamento di treni passeggeri e merci tra VSG e MP, cui si aggiunge il trasporto di soli passeggeri mediante aliscafi svolto da Blu Jet sulla rotta VSG-MP, con l'obiettivo di soddisfare una sinergia tra trasporto marittimo e ferroviario.

Bluferries, appartenente allo stesso Gruppo FS, utilizza l'unico approdo non assentito e non in concessione, lo scivolo '0', per il trasporto Ro/Ro verso lo scalo di MTR e quello Ro/Pax, prevalentemente nei mesi estivi, verso lo scalo di MP.

Gli altri quattro invasi sono tutti in concessione a C&T, che se ne serve per il trasporto Ro/Pax sullo scalo di MRSF e Ro/Ro su quello di MTR; la validità della concessione è stata estesa nel 2016 (due anni prima della sua scadenza naturale) per ulteriori 10 anni, fino al 31/12/2018, a fronte dell'impegno di C&T a effettuare *“lavori di ripristino degli elementi strutturali delle banchine a giorno del molo di attracco a Villa San Giovanni”*<sup>170</sup>. A tale riguardo, la nuova concessione prevede che *“le aree oggetto dei lavori, sia terra sia a mare, dovranno essere interdette a qualsivoglia traffico estraneo alle specifiche attività del cantiere”*<sup>171</sup>. Ciò implica che, a fronte di un elevatissimo numero di frequenze operate da C&T sugli invasi di cui è anche concessionario, nel corso dei lavori alcuni di essi sono parzialmente o totalmente interdetti all'utilizzo, creando possibilità aggiuntive di congestionamento del traffico.

Non a caso, tra le iniziative previste nello studio del MIMS di potenziamento e riqualificazione degli approdi e delle stazioni marittime, vi è uno specifico cenno alla riorganizzazione e realizzazione di nuovi ormeggi nel porto di VSG.

**198.** Per quanto concerne lo scalo di MRSF, la concreta efficacia delle clausole multi-vettore ai fini di un 'agevole ingresso' dei potenziali entranti appare smentita dalla stessa C&T, che ha presentato ricorso al TAR Sicilia, con richiesta di misure cautelari<sup>172</sup>, al fine di contrastare la recente decisione dell'AdSP di creare due differenti *terminal* e affidarli (ad esito di gare) a due gestori differenti. Sulla base di quanto riportato dalla stampa locale, *la scelta di “lottizzare la Rada, dopo che lo scalo è sempre stato gestito da un'unica società” sarebbe, secondo C&T, illegittima e “la doppia gestione degli scivoli creerebbe problemi anche dal punto di vista logistico, “mettendo a rischio il funzionamento di un sistema attivo da 40 anni”* [N.d.R. sottolineatura aggiunta]. Ancora: *“Caronte&Tourist [...] reclama l'annullamento del bando sostenendo l'unicità storica e non*

<sup>170</sup> Cfr. doc. 13.2, 'Atto formale suppletivo di concessione demaniale marittima n° 06/2016 del 3/3/2016', pag. 4.

<sup>171</sup> Cfr. doc. 13.2, 'Atto formale suppletivo di concessione demaniale marittima n° 06/2016 del 3/3/2016', pag. 15.

<sup>172</sup> Il TAR Sicilia, sezione di Catania (Sezione seconda) ha accolto, con ordinanza N. 00071/2022, la richiesta di misure cautelari, fissando alla data del 24 marzo 2022 la trattazione di merito del ricorso.

*improvvisata della Rada e che lo spacchettamento dell'area sarebbe un grosso limite alla fluidità delle operazioni* [N.d.R. sottolineatura aggiunta]<sup>173</sup>.

**199.** Ciò premesso, ai fini di una corretta interpretazione delle dinamiche di mercato e della posizione in esso detenuta dagli operatori, gli aspetti amministrativi e regolamentari non possono in ogni caso essere considerati in modo disgiunto rispetto alle dinamiche operative ed economiche, oltre che strategiche, potendo queste ultime determinare l'acquisizione e il mantenimento di una posizione dominante stabile e duratura. Per tale ragione, la valutazione della posizione detenuta da C&T ha tenuto conto di tutti gli elementi presi in considerazione dalla giurisprudenza nazionale e comunitaria, a partire dal noto caso Cewal-Compagnie Maritimes Belge<sup>174</sup>.

**200.** Oltre alle elevatissime quote di mercato detenute da C&T sul mercato rilevante e sull'intera area dello Stretto, sono state evidenziate:

- a) la distanza rispetto al diretto concorrente: le quote di mercato di C&T sono considerevolmente più elevate del concorrente principale Blufferries (Tabella 8 e 9 - *supra*);
- b) le caratteristiche delle rotte servite, la capacità della flotta e la frequenza del servizio offerto: la VSG-MRSF presenta indubbi vantaggi competitivi per la rapidità del collegamento e l'accessibilità dalla rete autostradale, la flotta di C&T è particolarmente ampia e il servizio offerto è caratterizzato da un'elevatissima frequenza non comparabile a quella di Blufferries su VSG-MP;
- c) la presenza radicata nel territorio da diversi decenni: C&T rappresenta l'operatore che ha storicamente fornito (dal 1965) i servizi di traghettamento sullo Stretto; ciò gli ha consentito di acquisire una notevole conoscenza delle caratteristiche della domanda e un'indiscussa notorietà presso l'utenza.

**201.** La rilevanza dei suddetti elementi ai fini dell'individuazione di una posizione dominante in capo ad una società di navigazione – nel caso di specie Moby/CIN<sup>175</sup> – è stato recentemente ribadito

<sup>173</sup> Si vedano le fonti di stampa ai seguente link: <https://messina.gazzettadelsud.it/articoli/cronaca/2022/01/11/rada-san-francesco-di-messina-doppia-gestione-ma-ce-un-ricorso-per-lunicita-dellapprodo-a8042b79-82f4-438d-9591-a76a72326610/>.

<https://www.messinatoday.it/cronaca/traghetti-ricorso-tar-caronte-tourist-bando-gestione-rada-san-francesco.html>.

<sup>174</sup> “The tonnages announced by Cewal were around 90 % of the market in 1987. In 1989 they were [...] and in 1991 [...] after the discontinuance of certain infringements established under Article 86 of the EEC Treaty. It should also be noted that even if the tonnage transported in the area covered by Cowac-south to Zaire (see recital 54 (ii)) were included, Cewal's market share in trade to Zaire would still be more than 70 % of the market defined in this way. Apart from this very large market share which normally creates a presumption of a dominant position (2), Cewal's power also stems from:

- the fact that it holds a considerably larger market share than its principal competitor
- the benefits it derives from the agreement concluded with Ogefrem, even if Ogefrem has been able to interpret this agreement flexibly;
- its network of routes, the capacities of its fleet and the frequency of the services it can provide all of which have to be assessed by reference to the advantages at the disposal of the principal rival service, and
- the experience acquired from having provided a service for several decades and the network of influence established in Zaire.

This situation enables Cewal to act independently vis-d-vis its competitors and customers without being damaged by such an approach. Moreover, Cewal is a vital commercial partner for any importer or exporter having trade links with Zaire. Taking such factors into account, the Commission concludes that Cewal has a dominant position within the meaning of Article 86 on the group of shipping routes it operates between northern Europe and Zaire. This dominant position is held jointly by the members of Cewal given that they are linked to each other by the conference agreement, which creates very close economic links between them, as evidenced, for example, by the existence of a common scale of freight rates”. Cfr. COMMISSION DECISION of 23 December 1992 relating to a proceeding pursuant to Articles 85 (IV/32.448 and IV/32.450 : Cewal, Cowac and Ukwal) and 86 (IV/32.448 and IV/32.450 : Cewal) of the EEC Treaty, §§ 57-61.

<sup>175</sup> Cfr. A478 - Trasporto merci da e per la Sardegna: Moby e Cin, provv. n. 27053 del 28 febbraio 2018.

dal Consiglio di Stato : “[...] dei quattro parametri indicati dalla giurisprudenza comunitaria per definire una ‘posizione dominante’ [vale a dire a) il permanere di una differenza significativa tra la quota di mercato dell’impresa incumbent e quella del principale concorrente, b) il possesso di una capacità e di una frequenza di servizi maggiore; c) l’esistenza di una sviluppata rete di collegamenti; d) l’esistenza di vantaggi competitivi in capo alla società; e) il possesso dell’esperienza acquisita sul mercato] tutti sono stati riscontrati dall’Autorità nel corso dell’istruttoria [...]”<sup>176</sup>.

**202.** La stessa C&T sottolinea “l’unicità della tratta che collega le due realtà urbane e quindi i due “quartieri” dell’area metropolitana dello Stretto. [...] il collegamento potrebbe essere considerato alla stregua del trasporto urbano, sia per frequenza che per continuità del servizio, sia su base annuale che giornaliera, sia per i residenti sia per i non residenti”<sup>177</sup>.

Con specifico riferimento al servizio offerto sulla VSG-MRSF, la Parte evidenzia che “C&T ha scelto di garantire alla clientela la certezza di poter traghettare ogni giorno ed ogni momento dell’anno con celerità e, soprattutto, con orari delle corse certi e ravvicinati durante le 24 ore della giornata. Le corse di C&T sono mediamente distanziate ogni 40 minuti in via ordinaria e ogni 20 minuti nei periodi di picco”<sup>178</sup>.

**203.** Evidenze al fascicolo confermano che la domanda si sostanzia nella richiesta di un servizio di collegamento di tipo continuativo e sistematico: nel triennio 2017-2019, circa il [70-75%] dei titoli di viaggio venduti da C&T sono del tipo ‘Andata e Ritorno’ e solo il restante [20-25%] sono titoli per il singolo viaggio (Sezione II.2.1 - *supra*). In sintesi, la domanda richiede un servizio completo di attraversamento dello Stretto (A/R), non il mero viaggio ‘solo andata’. Infatti, la connessione di due aree metropolitane deve servire in modo efficiente le esigenze di mobilità degli utenti che, con ampia flessibilità, devono disporre di navi in partenza e in arrivo a orari ravvicinati. In tal modo, l’utente potrà muoversi tra le sponde dello Stretto agilmente e minimizzando i tempi di attesa, non dovendo preventivamente individuare l’orario del viaggio di andata e quello di ritorno, ma potendosi recare presso gli scali per imbarcarsi sul primo traghetto disponibile<sup>179</sup>.

**204.** In questo contesto di mercato, appare evidente come la frequenza delle corse rappresenti la variabile competitiva principale dei servizi di traghettamento in analisi. Nel mercato rilevante, la quota di C&T in termini di numero di corse effettuate è pari almeno all’80% circa (oltre il 60% su tutto lo Stretto - Tabella 8, 9 - *supra*). Infatti, sulla VSG-MRSF, C&T offre circa [40-50] coppie di corse in media nell’arco delle 24 ore; Blufferries, sulla VSG-MP, circa [10-20] coppie di corse giornaliere. Ciò implica che, da ogni sponda dello Stretto, partono circa 2 navi all’ora per C&T mentre, per Blufferries, e solo nel periodo estivo, meno di 1 nave ogni 2 ore in media<sup>180</sup>.

**205.** C&T è in grado di offrire un numero di corse così elevato grazie alla disponibilità di un’ampia flotta composta da un numero di navi in grado non solo di garantire il servizio con continuità ma

<sup>176</sup> Cfr. Consiglio di Stato, sentenza n. 02727/2021, del 1/4/2021, pag. 38

<sup>177</sup> Cfr. doc. n. 39.1, pag. 43.

<sup>178</sup> Cfr. doc. n. 34, pag. 8.

<sup>179</sup> Da queste circostanze emerge l’analogia proposta da C&T con i servizi di trasporto urbano: il viaggiatore non effettua una puntuale programmazione degli orari di viaggio di andata e di ritorno, ma si reca agli imbarchi per imbarcarsi sulla prima nave in partenza.

<sup>180</sup> Tale risultato si ottiene semplicemente dividendo per 24 (ore), le coppie di corse medie giornaliere. I risultati puntuali sono: [1-2] coppie di corse all’ora per C&T e [inferiore a 1] coppie all’ora per Blufferries. Cfr. dati illustrati nella sezione II.1.2. e II.1.3.



anche di essere utilizzate per soddisfare picchi di domanda o intervenire in caso di problematiche tecniche (navi di riserva).

Il presidio del mercato da parte dell'operatore dominante è totale, in quanto "C&T effettua il servizio di trasporto con orari fissi anche quando la nave è semivuota (1 o 2 vetture), come può accadere in inverno o negli orari notturni". Inoltre, "C&T dispone di una flotta composta da un numero di navi tale da assicurare sempre e comunque la continuità del servizio; vi sono, cioè, navi di riserva pronte ad entrare in servizio con preavviso minimo, ove si verificano eventi imprevedibili"<sup>181</sup> [N.d.R., sottolineature aggiunte]. In altri termini, l'operatore dominante, offrendo corse sia nelle ore diurne che notturne, non lascia alcuno spazio d'ingresso, in tal modo erigendo un'importante barriera economico-finanziaria e strategica all'entrata e all'espansione sul mercato rilevante.

**206.** Né appaiono convincenti le argomentazioni di C&T in merito alla possibilità di entrare nel mercato tramite il noleggio delle navi e/o su rotte contigue (Bluferries). Dal lato dell'offerta, infatti, al fine di essere profittevole, tale ingresso dovrebbe comunque avvenire con una dimensione minima efficiente<sup>182</sup> che, alla luce dell'attuale situazione, si scontrerebbe - come confermato dallo studio del MIMS e dal ricorso al TAR Sicilia di C&T - con problemi di congestione degli approdi e/o di saturazione dell'offerta. Inoltre, qualora l'eventuale nuovo entrante non riuscisse a replicare la frequenza delle corse offerte da C&T, la pressione concorrenziale esercitata nei confronti dell'operatore dominante sarebbe estremamente limitata.

**207.** Infatti, considerando il lato della domanda, dato che la maggioranza degli utenti richiede un servizio di traghettamento completo (A/R), la scarsa frequenza delle corse offerta da un nuovo entrante (con una flotta limitata) renderebbe di per sé il servizio poco attrattivo per i consumatori, che dovrebbero sostenere tempi di attesa lunghi e comunque superiori a quelli di C&T. In aggiunta, il consumatore sarà anche disincentivato a diversificare i vettori, ossia, ad esempio, a imbarcarsi all'andata con il nuovo entrante e al ritorno con C&T, per minimizzare i tempi d'attesa. Infatti, in tale circostanza, il consumatore pagherà importi superiori, dovendo rinunciare alle tariffe agevolate 'A/R' di C&T<sup>183</sup>. In definitiva, il servizio del nuovo entrante risulterà significativamente inferiore, con la conseguenza che sarà più difficile sottrarre consumatori a C&T.

**208.** Ciò è confermato da Blufferries, che opera nel diverso mercato del trasporto merci sulla VSG-MTR utilizzando l'unico invaso ancora libero (lo scivolo '0'), e ha scelto di entrare nel trasporto passeggeri, spostando, solo d'estate, buona parte della sua flotta in partenza da VSG su MP, per catturare una quota della domanda di passeggeri con auto al seguito nel periodo di picco, pari a circa il [1-5%] in termini di auto imbarcate (Tabella 9 - *supra*), comunque residuale rispetto a quella servita da C&T e non in grado di scalfirmo il potere di mercato.

---

<sup>181</sup> Cfr. doc. n. 34, pag. 8.

<sup>182</sup> Si ricorda quanto affermato da Blufferries con riguardo alla dimensione della propria flotta (4 navi nel periodo di interesse), che rappresenta "[...] una scelta strategica, a tutela del proprio core business, derivante dall'analisi della propria flotta navale [...] e dei volumi di merci trasportate [...], per offrire un servizio di qualità, [...] consentendo esclusivamente di servire una rotta, nel caso di Blufferries, la MTR-VSG [N.d.R. sottolineatura aggiunta]". Cfr. doc. n. 49, pag. 2.

<sup>183</sup> Se all'andata un consumatore utilizza i servizi di traghettamento offerti dal nuovo entrante, al ritorno dovrà sostenere il costo per la corsa singola ('Sola Andata') applicato da C&T, rinunciando alle tariffe agevolate 'A/R'. Si consideri che la 'Sola Andata' di C&T ha un prezzo pari a 39 euro e il biglietto A/R in giornata un costo di 40 euro. Ciò implica che, nel caso di utilizzo di vettori diversi per l'andata e il ritorno, il consumatore pagherà un importo superiore alla tariffa A/R di C&T (40 euro) per un qualsiasi prezzo del biglietto del nuovo vettore superiore a 1 euro.

**209.** Nel complesso, le precedenti argomentazioni evidenziano come, sul mercato rilevante, da un lato l'assenza di barriere amministrative o regolamentari sia solo teorica alla luce della "inadeguatezza [del] numero/qualità degli approdi (che non permette reale competizione nel mercato di più operatori)" evidenziata dallo studio del MIMS<sup>184</sup>, dall'altro la presenza di barriere operative, economico-finanziarie e strategiche sia tale da disincentivare l'entrata di nuovi operatori in grado di disciplinare il potere economico di C&T.

**210.** In conclusione, pertanto, C&T risulta qualificabile come operatore in posizione dominante nel mercato rilevante dei servizi di traghettamento Ro/Pax sulle rotte bidirezionali VSG-MRSF e VSG-MP. La recente procedura competitiva relativa ai due *terminal* di MRSF – peraltro allo stato sospesa - non risulta idonea a modificare tali valutazioni in quanto, pur potendo astrattamente incidere sul futuro assetto competitivo del mercato in esame, non rileva rispetto alla vicenda oggetto di esame e agli ampi vantaggi competitivi di cui ha storicamente goduto C&T.

La posizione di dominanza, peraltro, è pienamente confermata includendo anche le rotte bidirezionali a vocazione Ro/Ro, ossia la VSG-MTR e la RC-MTR.

#### *IV.3.1 Focus sul posizionamento di mercato di Blufferries*

**211.** L'elevato potere di mercato di C&T, qualificabile come operatore in posizione dominante, implica che Blufferries, attivo sul medesimo mercato quasi esclusivamente nei mesi estivi, non sia in grado di esercitare alcuna pressione concorrenziale, servendo una domanda residuale rispetto a quella servita dall'incumbent. A riprova di tali valutazioni si consideri che, da un lato, C&T ha mantenuto stabili i propri prezzi da quando il concorrente si è affacciato (su base stagionale) nel mercato rilevante e, dall'altro, Blufferries ha adottato una strategia commerciale del tutto emulativa dell'operatore dominante (c.d. *follower*).

**212.** Nel corso del procedimento, Blufferries ha chiaramente illustrato che il proprio *core business* è il trasporto di mezzi pesanti: "[...] la Società, in virtù delle ordinanze del Comune di Messina che non consentono il trasporto dei mezzi pesanti, che rappresentano il core business aziendale, dal centro città, opera per tutto l'anno esclusivamente sul Porto di Tremestieri (MTR), trasportando promiscuamente merci e passeggeri con auto al seguito"<sup>185</sup> [N.d.R. sottolineatura aggiunta]. Pertanto, Blufferries intercetta il traffico di passeggeri con autoveicoli al seguito solo nei casi di insabbiamento dello scalo di MTR, oppure nei mesi estivi di picco stagionale, intensificando le corse su MP. Peraltro, come dichiarato dalla stessa società e sopra evidenziato, la dotazione di navi di cui dispone le consente di operare in modo efficiente solo su una rotta, la VSG-MTR<sup>186</sup>.

**213.** In questo contesto, Blufferries non dispone di leve strategiche e commerciali idonee ad attrarre (e soddisfare) nuova domanda, ma si limita a replicare la struttura di *pricing* di C&T: prezzi indifferenziati per le due rotte; stesso numero massimo di passeggeri (cinque) che possono essere imbarcati sugli autoveicoli; stessa varietà delle tariffe ('Solo Andata', 'A/R in giornata', 'A/R entro 3 giorni'; 'A/R entro 60 giorni', 90 per C&T). Anche il prezzo medio rilevato per i due vettori è sostanzialmente analogo (Sezione II.2.1 - *supra*).

<sup>184</sup> Cfr. MIMS - La valutazione di soluzioni alternative per il sistema di attraversamento stabile dello Stretto di Messina pag. 108. Studio citato alla nota 37.

<sup>185</sup> Cfr. doc. n. 49.4, pag. 2.

<sup>186</sup> Cfr. doc. n. 49.4, pag. 2.

Infatti, in considerazione del servizio stagionale, effettuato con un numero di navi e frequenze contenuto, l'applicazione di tariffe mediamente inferiori all'incumbent comporterebbe l'applicazione di prezzi minori sul medesimo bacino d'utenza, rappresentando una strategia che non massimizza i profitti dell'impresa e, pertanto, non razionale.

**214.** In altre parole, la dominanza di C&T compromette le dinamiche competitive nel mercato rilevante, andando a confinare il concorrente (Blufferies) ai margini del mercato rilevante. In un simile contesto, Blufferies rappresenta un mero *follower*<sup>187</sup> che, all'interno dei propri limitati spazi di autonomia, non può che emulare le strategie commerciali del *leader* del mercato.

#### **IV.4 La condotta abusiva di C&T**

**215.** La presente istruttoria concerne un abuso di sfruttamento, posto in essere dall'operatore dominante attraverso l'applicazione di prezzi e condizioni di vendita ingiustificatamente gravose, in violazione dell'art. 3, lettera a) della Legge n. 287/90. Inoltre, in avvio, è stato ipotizzato anche un possibile profilo discriminatorio, in ragione dell'assenza di differenziazione dei prezzi rispetto al numero dei passeggeri presenti in ciascun autoveicolo traghettiato.

**216.** Si anticipa che, alla luce delle evidenze raccolte e delle argomentazioni svolte, le tariffe applicate da C&T ai passeggeri che imbarcano il proprio autoveicolo sulla rotta bidirezionale VSG-MRSF risultano qualificabili come condotta abusiva della posizione dominante di C&T, che ha sfruttato il proprio potere di mercato applicando prezzi ingiustificatamente gravosi in violazione della normativa nazionale a tutela della concorrenza. Al contrario, le analisi e le valutazioni svolte nel corso del procedimento non sono idonee a confermare la sussistenza dell'ulteriore profilo abusivo di carattere discriminatorio ipotizzato.

##### *IV.4.1 I prezzi ingiustificatamente gravosi*

**217.** L'applicazione di condizioni economiche ingiustificatamente gravose è stata più volte oggetto di analisi *antitrust* e ha dato luogo a una prassi e giurisprudenza consolidate<sup>188</sup>, secondo le quali, ai fini dell'accertamento dell'abuso, è necessario verificare se i prezzi applicati dall'impresa in posizione dominante siano il risultato delle possibilità derivanti dalla propria posizione di mercato, che viene sfruttata al fine di trarne vantaggi commerciali attraverso l'applicazione di un prezzo eccessivo, privo di ogni ragionevole rapporto con il valore economico della prestazione fornita.

**218.** Nella prassi nazionale e comunitaria, l'art. 3, lett. a) della Legge n. 287/90 e l'art. 102, lett. a), del TFUE vietano a un'impresa in posizione dominante di imporre direttamente o indirettamente prezzi di acquisto o di vendita, nonché altre condizioni commerciali inique e, in particolare, proibisce l'applicazione di prezzi eccessivamente onerosi che non risultino giustificati da alcuna ragione legittima.

---

187

<sup>1</sup> Concorrenza oligopolistica c.d. à la *Stackelberg*.

<sup>188</sup> Il riferimento è alla sentenza della Corte di Giustizia, C-27/76, *United Brands Company e United Brands Continentaal BV v Commission*; ripresa in seguito in *Banane Chiquita*, sentenza del 14 febbraio 1978; OSA, C-351/12, paragrafo 88; C-52/07, *Kanal 5 and TV 4*; C-226/84, *British Leyland v. Commission*; C-26/75, *General Motors v Commission*; C-30/87, *Corinne Bodson contro SA Pompes funèbres des régions libérées*; C-323/93, *Crespelle*; nonché nelle decisioni della Commissione, COMP/C-1/36.915 - *Deutsche Post AG*; Commissione, COMP/A.36.568/D3, *Scadlines Sverige AB v. Port of Helsingborg*.

**219.** La Corte di giustizia dell'Unione europea (CGUE) ha stabilito, nella pronuncia *United Brands*, che un prezzo risulta illecito ai sensi delle disposizioni interessate quando l'impresa, avvalendosi della propria posizione dominante, trae vantaggi commerciali che non avrebbe ottenuto se ci fosse stata una concorrenza normale e sufficientemente efficace nel mercato rilevante<sup>189</sup>. Infatti, in presenza di una condotta abusiva, il prezzo praticato non risulta avere un ragionevole rapporto con il valore economico della prestazione fornita<sup>190</sup>.

**220.** È noto come non esista un unico metodo, prescritto *ex lege* o risultante dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia, per valutare tale rapporto tra il valore economico di un prodotto o servizio e il suo prezzo. Al contrario, la stessa CGUE ha sottolineato che, a seconda delle circostanze del caso, possono essere utilizzati metodi diversi per determinare se un prezzo praticato da un'impresa dominante è eccessivo e iniquo e, pertanto, abusivo<sup>191</sup>.

**221.** Tuttavia, la modalità più classica e rigorosa, nonché più comunemente applicata si basa sul "raffronto tra il prezzo di vendita del prodotto in questione e il suo costo di produzione"<sup>192</sup>. Tale analisi di confronto tra prezzo e costi, nella metodologia indicata dai giudici europei, si sviluppa in due fasi: A) la prima è volta a verificare "se vi sia un'eccessiva sproporzione tra il costo effettivamente sostenuto ed il prezzo effettivamente richiesto"; B) la seconda ad accertare se il prezzo eccessivo rispetto ai costi sia altresì "non equo, in assoluto oppure rispetto ai prodotti concorrenti"<sup>193</sup>.

**222.** I due criteri per verificare l'iniquità di un prezzo eccessivo sono alternativi. Pertanto, per stabilire che un prezzo sia illecito ai sensi dell'art. 102, lett. a) del TFUE, o dell'analogo art. 3 lett. a) della Legge n. 287/90, è sufficiente che anche solo una delle due alternative previste nella seconda fase del *test* sia soddisfatta<sup>194</sup>.

A) La sproporzione tra i ricavi e i costi di C&T (eccessività)

**223.** L'analisi concernente la sproporzione tra ricavi e costi di C&T (eccessività), ossia la prima parte del *test United Brands* (Sezione II.2.4 - *supra*), è stata svolta raffrontando i ricavi dell'operatore dominante con il c.d. *cost plus*, in modo da identificare l'ampiezza del margine di profitto; ciò in analogia con la giurisprudenza in materia: "Questa sproporzione potrebbe, fra l'altro, essere valutata obiettivamente in base al raffronto tra il prezzo di vendita del prodotto in questione e il suo costo di produzione, raffronto da cui risulterebbe l'entità del margine di profitto"<sup>195</sup>.

<sup>189</sup> Cfr. Corte Giust. UE, 14 febbraio 1978, in causa 27/76 *United Brands Company e United Brands Continentaal BV c. Commissione delle Comunità europee. Banane Chiquita*, par. 249.

<sup>190</sup> Cfr. Corte Giust. UE, *United Brands*, cit., par. 250.

<sup>191</sup> Cfr. Corte Giust. UE, *United Brands*, cit., par. 253.

<sup>192</sup> Cfr. Corte Giust. UE, *United Brands*, cit., par. 251.

<sup>193</sup> Cfr. Corte Giust., *United Brands*, par. 252. V. anche Cfr. Corte Giust. UE, OSA, C-351/12, paragrafo 88; C-52/07, *Kanal 5 and TV 4*; C-226/84, *British Leyland v. Commission*; C-26/75, *General Motors v Commission*; C-30/87, *Corinne Bodson contro SA Pompes funèbres des régions libérées*; C-323/93, *Crespelle*; Commissione, COMP/C-1/36.915 - *Deutsche Post AG - Intercettazione di posta transfrontaliera*; Commissione, COMP/A.36.568/D3, *Scadlines Sverige AB v. Port of Helsingborg*.

<sup>194</sup> Cfr. anche Corte Giust. UE, ordinanza del 25 marzo 2009, in causa C-159/08 P, *Isabella Scippacercola and Ioannis Terezakis c. Commissione*, par. 47

<sup>195</sup> Cfr. Corte di Giustizia, *United Brands*, cit., par. 251: "This excess could, inter alia, be determined objectively if it were possible for it to be calculated by making a comparison between the selling price of the product in question and its cost of

**224.** In aggiunta, come sarà esposto nel seguito, l'istruttoria ha consentito di acquisire ulteriori evidenze volte a confermare l'eccessività delle condizioni economiche applicate da C&T, in particolare, confrontando il ROI di C&T con il ROI medio di settore e con il WACC di C&T (Sezione II.2.3).

**225.** Si evidenzia che, nelle proprie memorie, la Parte ha contestato la scelta di tale impianto metodologico. In particolare, secondo C&T tale metodologia, che richiede di procedere all'allocazione dei costi sostenuti dalla compagnia per il solo servizio di traghettamento dei passeggeri (con auto al seguito), non sarebbe appropriata nei casi, come quello in analisi, in cui i servizi offerti rappresentano sotto il profilo dell'offerta un *business* unico (gli stessi *asset* aziendali sono utilizzati per erogare sia il servizio di trasporto merci che quello passeggeri), con la conseguente difficoltà di allocare i costi tra rotte e segmenti di domanda. Secondo la Parte, vi sarebbero metodologie più idonee, come il confronto intertemporale dei prezzi o il confronto con i prezzi applicati dal concorrente Blufferies.

**226.** Al riguardo si osserva che le argomentazioni di C&T non appaiono in alcun modo condivisibili, laddove, ritenendo che si possa prescindere totalmente dall'analisi della struttura dei costi dell'impresa, appaiono suggerire l'adozione di uno *standard* probatorio che, seppur ammissibile in via ipotetica, risulta meno puntuale<sup>196</sup> e comunque inidoneo al caso di specie. Si sottolinea, al riguardo, che le metodologie alternative al raffronto tra ricavi e *cost plus*, che rappresenta lo *standard* di elezione per la valutazione dell'eccessività, possono trovare applicazione in via residuale e motivata. Infatti, i metodi alternativi all'apprezzamento del margine di profitto sono utilizzabili a supporto delle analisi di raffronto ricavi-costi, oppure nell'ipotesi in cui non risulti in nessun caso possibile individuare e definire la struttura dei costi (beni intangibili), come ad esempio nel caso delle opere musicali: “*A cost price comparison makes little sense with regard to the supply of certain intangible goods such as [...] copyright musical work*” (AKKA-LAA<sup>197</sup>).

**227.** Nel merito, si osserva, in primo luogo, che la struttura organizzativa dell'impresa – il c.d. *business* unico - non rileva in alcun modo rispetto all'individuazione del perimetro dell'analisi concorrenziale, che richiede solo una corretta individuazione dei *driver* di imputazione dei costi (cfr. Sezione II.2.2. - *supra*). Peraltro, le analisi svolte hanno preso in considerazione sia le evidenze relative all'insieme dei servizi offerti sulla VSG-MRSF (passeggeri con autoveicolo e merci), sia i soli servizi di traghettamento passeggeri.

**228.** Per quanto concerne, invece, le metodologie di analisi alternative proposte dalla Parte e, in particolare, l'analisi intertemporale dei prezzi di C&T, si osserva che, nel caso di specie, la stabilità dei prezzi è diretta conseguenza del potere di mercato di cui gode da decenni l'operatore dominante nell'area dello Stretto, non escludendo la natura abusiva delle sue tariffe. Infatti, C&T è l'operatore storicamente attivo sullo Stretto di Messina, beneficiando di un potere di mercato duraturo e costante sul mercato rilevante. In un simile contesto, C&T ha potuto definire le tariffe applicabili ai passeggeri con autoveicoli al seguito in modo indipendente dalle pressioni concorrenziali. La stabilità dei prezzi, peraltro mantenuta a fronte di investimenti contenuti, come dimostrato da un

---

*production, which would disclose the amount of the profit margin; however the Commission has not done this since it has not analysed UBC's costs structure”.*

<sup>196</sup> La mancata analisi della struttura dei costi (e dei margini) ha rappresentato una delle critiche mosse dalla CGUE nella pronuncia *United Brands*. Cfr. Corte Giust. UE, *United Brands*, cit., §261-268.

<sup>197</sup> Cfr. Opinion of AG Wahl nel caso C-177/16, ECLI:EU:C:2017:286, §37.

naviglio per buona parte ampiamente datato e ammortizzato, è quindi un indice che conferma il potere economico della Parte, la cui natura abusiva è oggetto d'analisi.

**229.** Per quanto riguarda poi il confronto con i prezzi applicati da Blufferies, le valutazioni sopra effettuate escludono la possibilità di considerare tale operatore come *benchmark* competitivo. Infatti, i prezzi applicati da Blufferies non forniscono alcuna informazione sul valore economico della prestazione erogata, in quanto si limitano a rispecchiare la politica di prezzo di C&T, che è oggetto della presente valutazione (Sezione IV.3 e IV.3.1 - *supra*).

**230.** Ciò detto, la casistica in materia di *excessive pricing*<sup>198</sup> mostra che la sproporzione del prezzo imposto può essere valutata rispetto a una misura dei costi complessivi sopportati dall'impresa per la realizzazione del prodotto o servizio che, nello specifico, includa i costi diretti variabili e una quota dei costi diretti fissi, considerando altresì una quota dei costi indiretti sostenuti dall'impresa, purché ragionevolmente afferenti alla produzione del bene o servizio oggetto d'esame<sup>199</sup>.

A tale misura complessiva del costo affrontato dall'impresa per l'erogazione del servizio offerto, appare ragionevole sommare un'equa remunerazione dell'attività svolta. A questo scopo possono essere considerati vari indicatori della redditività di impresa, che variano dagli indici di ritorno sul capitale investito (ROI, ROE, ROCE) ai tassi di profittabilità delle vendite (ROS, margine di contribuzione).

**231.** Così procedendo, l'analisi della sproporzione tra costi e ricavi dell'impresa dominante viene effettuata confrontando le voci di ricavo con il c.d. *cost plus*. Nel caso in esame, l'analisi dell'eccessività è stata svolta confrontando i ricavi di navigazione della società con tutti i costi sostenuti per l'erogazione del servizio oggetto di analisi (variabili e fissi, diretti e indiretti). A tali costi, in coerenza con il concetto di *cost plus*, è stata aggiunta la congrua remunerazione del capitale investito, ossia un tasso di remunerazione del capitale ('ROI adeguato') pari all'8%. Ciò implica che il *cost plus* afferente ai servizi oggetto di analisi comprende i costi di C&T e, in aggiunta, l'8% del capitale investito dalla stessa società.

**232.** L'attività istruttoria svolta ha confermato che il ROI rappresenta una variabile finanziaria di rilievo nella scelta delle politiche commerciali e di investimento delle compagnie operanti nel settore della navigazione. Infatti, secondo la stessa C&T, "[*omissis*]"<sup>200</sup>. Nello specifico, l'indice ROI

<sup>198</sup> Cfr. Corte di Giustizia, C-27/76, *United Brands*, cit., paragrafi 249, 250 e 251: "*Questa sproporzione potrebbe, fra l'altro, essere valutata obiettivamente in base al raffronto tra il prezzo di vendita del prodotto in questione e il suo costo di produzione, raffronto da cui risulterebbe l'entità del margine di profitto*". Si osserva che al paragrafo 254 la determinazione della sproporzione è ritenuta possibile nonostante: "[...] *le difficoltà non trascurabili e talora enormi che implica la determinazione dei costi di produzione, essendo talvolta necessaria una ripartizione discrezionale delle incidenze indirette e delle spese generali e potendo tali costi differire notevolmente a seconda delle dimensioni dell'impresa, del suo oggetto, della sua complessità, del suo campo d'azione territoriale, dell'uniformità o della varietà dei prodotti, del numero di affiliate e dei loro reciproci rapporti [...]*".

<sup>199</sup> Si definiscono costi diretti i costi sostenuti espressamente per la realizzazione di un determinato prodotto. Tale voce di costo si contrappone ai costi indiretti, affrontati dall'impresa con riferimento a più linee di prodotto e quindi non direttamente imputabili al conto economico del singolo bene (ad esempio, costi amministrativi). Mentre i costi diretti sono immediatamente attribuibili al relativo prodotto, i costi indiretti necessitano di essere ripartiti tra le varie linee di prodotto per le quali sono sostenuti tramite una "*chiave di allocazione*", ovvero un criterio utile ad attribuire quota parte di tali costi alle varie linee. I costi diretti, a loro volta, possono distinguersi in costi diretti variabili e costi diretti fissi: i primi dipendono dai volumi di produzione del bene (tipicamente riflessi nella configurazione di costo detta "*costo del venduto*", che include a titolo esemplificativo i costi delle materie prime impiegate nella produzione), mentre i secondi sono sostenuti a prescindere dalle quantità realizzate (ad esempio i costi per l'acquisto del marchio di un prodotto). Ciò implica che i costi diretti fissi vengono di norma ripartiti su più anni (ammortamento) ed imputati pro quota nell'analisi di redditività di un prodotto.

<sup>200</sup> Cfr. doc. n. 20, pag. 5.

fornisce un'indicazione circa il “[...] livello dei prezzi che un’impresa dovrebbe poter applicare per essere in grado [...] di disporre delle risorse finanziarie necessarie per rimpiazzare i cespiti [...] che utilizza per fornire il servizio”<sup>201</sup>.

**233.** È stata effettuata un’analisi dedicata alla determinazione del livello del ROI utilizzabile come misura della congrua remunerazione del capitale nel *cost plus* (‘ROI adeguato’). Come già anticipato nella parte in fatto (sezione II.2.3 e Appendice 1), sono stati analizzati i bilanci di 23 società che svolgono attività di traghettamento merci e passeggeri, quasi tutte attive in Italia e in Europa. Tale analisi mostra come il ROI degli operatori considerati sia compreso tra il 7% e il 9%; alla luce di tali evidenze è stato utilizzato un ROI pari all’8% (‘ROI adeguato’).

**234.** Nel contraddittorio svolto in fase istruttoria, la Parte ha fatto presente che il ‘capitale investito’ può essere valorizzato non solo secondo il criterio del ‘costo storico’, che rappresenta il valore contabile iscritto a bilancio dei beni della società, ma anche considerando il ‘valore di rimpiazzo’, ossia “il costo necessario, alla data della stima, per acquistare macchine e impianti basati su tecnologie e materiali correnti, in grado di sostituire il bene esistente possedendone la stessa capacità, resa e utilità”<sup>202</sup>.

**235.** Secondo C&T, nonostante il criterio del ‘costo storico’ esprima un valore affidabile dei cespiti iscritti a bilancio<sup>203</sup>, le elaborazioni effettuate utilizzando tale criterio fornirebbero informazioni fuorvianti circa la redditività dell’impresa. Per tali ragioni, la Parte ritiene maggiormente corretto definire il proprio capitale al ‘valore di rimpiazzo’. Sul tema, rileva osservare che i *test* di eccessività, che effettuano il confronto tra ricavi e *cost plus*, sono stati svolti in questa sede considerando entrambi gli scenari, utilizzando cioè sia il capitale al ‘costo storico’ che al ‘valore di rimpiazzo’.

**236.** Come anticipato, già dall’analisi del rendimento del capitale di C&T emergono le prime evidenze idonee a mostrare l’elevato grado di profittabilità delle tariffe applicate e, in particolare, quelle relative alla rotta VSG-MRSF. Nel 2019, il ROI (al ‘costo storico’) registrato da C&T è stato pari al [55-60%] per tutto lo Stretto (VSG-MRSF e VSG-MTR) e, con riferimento alla sola VSG-MRSF, raggiunge il [65-70%] del capitale investito. Considerando il solo segmento passeggeri sulla VSG-MRSF, il ROI di C&T varia tra il [130-135%] e il [140-145%] del capitale investito nel 2017, tra il [65-70%] e l’[85-90%] nel 2018 e tra il [65-70%] e l’[80-85%] nel 2019. Pertanto, il ROI della Parte è fino a diciassette volte superiore rispetto al ritorno sugli investimenti rilevato per le circa 23 società di navigazione analizzate (‘ROI adeguato’ pari all’8%).

**237.** Considerando le stesse grandezze al ‘valore di rimpiazzo’, il ROI (2019) di C&T si attesta a valori inferiori, pari al [15-20%] (tutto lo Stretto) e al [25-30%] (VSG-MRSF). Sul solo segmento passeggeri della VSG-MRSF, il ROI della società varia tra il [40-45%] e il [40-45%] del capitale investito nel 2017, tra il [25-30%] e il [30-35%] nel 2018 e tra il [25-30%] e il [30-35%] nel 2019. Anche tali rendimenti del capitale risultano comunque particolarmente elevati, atteso che

---

<sup>201</sup> Cfr. doc. n. 60, pag. 5, 6.

<sup>202</sup> Cfr. doc. n. 60 relativi allegati. Al riguardo, C&T illustra altresì che i valori contabili di alcune navi: “[...] non rispecchiano il reale valore della flotta, che si sostanzia nella capacità di produrre reddito o nei ricavi generati da un suo utilizzo alternativo. Infatti, con il progredire dell’obsolescenza tecnologica della nave risulta possibile modificarne l’utilizzo (differenti rotte, ecc.)”. Si veda il doc. n. 66, pag. 2.

<sup>203</sup> Il ‘costo storico’ “[...] rappresenta un valore affidabile in quanto fondato su dati solidi che sono riflessi nelle registrazioni contabili (il prezzo di acquisto di un bene esposto in fattura, ad esempio, o il suo costo di costruzione [...]). Cfr. doc. n. 60, pag. 4.

costituiscono un multiplo fino a sei volte del costo del capitale della società<sup>204</sup> (*Weighted Average Cost of Capital* - WACC), identificato ad un livello pari al 6,5%-7,6%, a ulteriore conferma dell'elevato grado di profittabilità di C&T.

**238.** Tali evidenze, nella sostanza, rappresentano un'ulteriore analisi di robustezza dei risultati derivanti dal confronto tra ricavi e *cost plus*, che confermano l'eccessività delle condizioni economiche applicate da C&T.

Infatti, il puntuale raffronto tra ricavi e *cost plus* (cfr. Figura 4, sezione II.3.4, *supra*), mostra come i prezzi applicati da C&T ai passeggeri con veicolo privato al seguito risultino sproporzionati rispetto ai costi di erogazione del servizio<sup>205</sup>. I differenti *test* svolti quantificano il grado di eccessività delle tariffe applicate ai passeggeri (con auto) che, per l'intero triennio analizzato (2017-2019), risulta almeno pari al [40-45%] del *cost plus*, nel caso del 'costo storico', e almeno pari al [25-30%], nel caso del 'valore di rimpiazzo'.

In particolare, applicando le diverse modalità di allocazione dei costi tra i due segmenti di domanda (*test2*, *test3* e *test4*), tutti i risultati confermano la presenza di condizioni economiche eccessive applicate da C&T ai passeggeri con veicolo privato, con una sproporzione tra ricavi e *cost plus* che varia tra il [40-45%] e il [65-70%] ('costo storico') e il [25-30%]-[45-50%] ('valore di rimpiazzo').

**239.** Risulta importante sottolineare la particolare solidità di tali evidenze. Infatti, i risultati sono univoci e concordanti sia valorizzando il capitale al 'costo storico' che utilizzando il 'valore di rimpiazzo.' Inoltre, l'eccessività si manifesta a prescindere dalla modalità di allocazione dei costi sulla rotta VSG-MRSF, utilizzate per distinguere il segmento passeggeri dal segmento merci.

A ulteriore riprova, si sottolinea il grado di eccessività rispetto al *cost plus* che emerge anche considerando il complesso dei ricavi derivanti a C&T sulla rotta VSG-MRSF, senza effettuare una distinzione tra il segmento passeggeri e quello merci (*test1* - sezione II.2.4).

**240.** È altresì importante menzionare che l'analisi dell'eccessività è stata condotta adottando un approccio favorevole alla Parte, prendendo in considerazione le analisi e motivazioni fornite.

Infatti, sono stati inclusi nel segmento passeggeri anche il numero di biglietti (*test 3*) e i metri lineari riconducibili agli *autobus* (*test 2* e *test 3*). Tale scelta, aumentando i costi attribuibili al segmento passeggeri, porta a dei risultati più favorevoli a C&T in termini di eccessività (confronto tra ricavi e *cost plus*). Inoltre, come già illustrato, le analisi sono state svolte sia al 'costo storico' che al 'valore di rimpiazzo', come richiesto dalla Parte.

**241.** In aggiunta, l'attività istruttoria ha mostrato che il ROI al 'costo storico' risulta sistematicamente superiore del rendimento del capitale al 'valore di rimpiazzo'. Non si dispone di un valore di riferimento per individuare il 'ROI adeguato' sulla base di una valorizzazione del capitale al 'valore di rimpiazzo'. Infatti, dall'analisi dei bilanci societari dei vettori italiani e stranieri, da cui è stato ricavato un 'ROI adeguato' pari all'8% (Appendice 1), non risulta possibile ricavare l'analogo rendimento al 'valore di rimpiazzo'.

Si conferma, pertanto, che le analisi sono state svolte adottando un approccio cautelativo, favorevole a C&T. Infatti, nel confronto tra ricavi e *cost plus* al 'valore di rimpiazzo' è stato comunque utilizzato un 'ROI adeguato' pari all'8%, valore superiore a quello che verosimilmente troverebbe

---

<sup>204</sup> Come illustrato nella Sezione II.2.3 (*supra*), nel caso del capitale al 'valore di rimpiazzo', il ROI può essere adeguatamente confrontato con il costo del capitale, ossia il WACC di C&T.

<sup>205</sup> Cfr. sezione II.2, in cui viene illustrato il calo di passeggeri registrato da C&T sullo stretto di Messina.



applicazione con gli *asset* al ‘valore di rimpiazzo’. Laddove si fosse utilizzato un tasso di rendimento congruo inferiore, l’eccessività sarebbe risultata ancora maggiore.

**242.** Quanto alle metodologie utilizzate per l’analisi dell’eccessività, queste risultano *standard* e trasparenti e, inoltre, sono state applicate utilizzando i dati forniti dalla società. Infatti, tutti i risultati illustrati sono stati elaborati utilizzando i dati sui ricavi, il capitale investito e la contabilità distinti per singola rotta, così come forniti dalla Parte. Inoltre, C&T ha avuto modo di trasmettere alcune rettifiche rispetto alle informazioni precedentemente trasmesse<sup>206</sup>.

**243.** Gli unici profili rispetto ai quali ci si è discostati dalle proposte e memorie di Parte riguardano l’allocazione dei costi tra segmento passeggeri e merci sulla rotta VSG-MRSF, e il livello di ROI utilizzato come misura della congrua remunerazione del capitale (il ‘ROI adeguato’ pari all’8%).

**244.** Oltre alle già discusse obiezioni relative al metodo di analisi prescelto (asseritamente non idoneo nel caso di *business* unico), la Parte contesta la discrezionalità delle allocazioni dei costi tra segmento passeggeri con veicolo e traffico merci sulla VSG-MRSF utilizzate nel procedimento e l’assenza di valide motivazioni rispetto alle scelte effettuate. Inoltre, C&T ribadisce che la migliore metodologia per allocare, sulla rotta interessata, i costi tra i due segmenti sarebbe quella definita al ‘costo incrementale’. Secondo la metodologia proposta da C&T, sarebbero attribuibili al segmento passeggeri “*tutti i costi che [N.d.R. C&T] non avrebbe potuto evitare per offrire il solo trasporto passeggeri [...], al netto dei costi strettamente connessi al solo trasporto merci*”<sup>207</sup>.

**245.** Come ampiamente descritto nella parte in fatto (Sezione II.2.2 - *supra*), il presunto ‘costo incrementale’ proposto dalla Parte si basa sull’ipotesi, smentita dalle evidenze agli atti, che sulla rotta VSG-MRSF viaggino esclusivamente passeggeri con veicoli al seguito e, in via residuale, *camion* merci. Conseguentemente, C&T attribuisce la maggior parte dei costi al segmento passeggeri (con veicolo) e una quota di costi minimale al trasporto merci sulla VSG-MRSF.

**246.** Le ragioni per cui la presunta metodologia del ‘costo incrementale’ proposta da C&T non risulta condivisibile sono in primo luogo da ritrovare nelle stesse dichiarazioni di Parte, laddove afferma che sulla VSG-MRSF: “*C&T effettua il servizio di trasporto con orari fissi anche quando la nave è semivuota (1 o 2 vetture)*”<sup>208</sup>; ciò implica che, anche ove, a fronte di un bassissimo numero di passeggeri con auto, il restante carico sia composto in gran parte da *camion* merci (in considerazione della strategia di ottimizzazione del carico per impedire la circolazione di navi vuote) la metodologia del ‘costo incrementale’ implicherebbe che la quasi totalità dei costi andrebbe comunque attribuita al segmento passeggeri con autoveicolo.

**247.** Inoltre, le dettagliate informazioni fornite dall’Autorità Portuale (Sezione II.2.2 - *supra*) mostrano come il traffico merci sulla VSG-MRSF, sebbene presenti in termini di conteggio dei veicoli un peso inferiore rispetto al trasporto passeggeri con auto al seguito, sia comunque di natura

---

<sup>206</sup> In data 29/7/2021 C&T ha inviato una comunicazione con cui rettificava parzialmente i dati in precedenza trasmessi: “*Inoltre, si segnala che, proprio nel corso degli approfondimenti e delle elaborazioni necessarie per la predisposizione della presente risposta, C&T si è avveduta di un errore materiale effettuato in passato nel calcolo del c.d. ammortamento del valore di rimpiazzo delle navi che ha riverberato i propri effetti sui valori prodotti per gli anni 2017-2019 del valore di rimpiazzo (rettificato per circa -4%) e del relativo Ebit, che si è inevitabilmente riflesso sull’indicazione del ROI a valori di rimpiazzo*”. Cfr. doc. n. 67, pag. 1.

<sup>207</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 29.

<sup>208</sup> Cfr. doc. n. 34, pag. 8.

strutturale, superando talvolta quello che viaggia sulla rotta solo merci VSG-MTR<sup>209</sup>. Le stesse informazioni mostrano che la tipologia (dimensioni) di mezzi pesanti imbarcati sulla VSG-MRSF è del tutto analoga a quella che viaggia sulla VSG-MTR<sup>210</sup>.

Nel complesso, tali evidenze illustrano in modo chiaro come non risulti possibile adottare la presunta allocazione al 'costo incrementale' suggerita dalla Parte, in quanto i costi attribuibili al segmento merci sulla VSG-MRSF non possono qualificarsi come minimali o residuali rispetto a quelli sopportati dalla stessa società sulla VSG-MTR, dedicata al solo traffico di mezzi pesanti.

**248.** A fronte di tali criticità, sono state elaborate tre modalità di allocazione dei costi tra i due segmenti che risultano alternative a quelle di Parte, basate sulla contabilità di rotta fornita dalla Parte, e definite in virtù di ulteriori dati ed evidenze richieste a C&T (in particolare, i ricavi del segmento merci sulla VSG-MRSF, i metri lineari annualmente trasportati sulla rotta e il numero di veicoli/biglietti riconducibili al segmento passeggeri e merci<sup>211</sup>). Ciò ha consentito di ottenere delle misure oggettive del reale peso dei due segmenti di domanda (passeggeri e merci) sulla VSG-MRSF, che rappresentano null'altro che un raffinamento dell'allocazione al 'costo incrementale' proposta da C&T.

**249.** Nell'allocazione basata sui 'metri lineari' (*test 2*) i costi dei due segmenti sulla VSG-MRSF risultano proporzionali allo spazio (metri lineari) occupato dagli autoveicoli e dai *camion* merci. In questa prospettiva, non smentita dalla Parte, si ritiene che la capacità di carico e la sua composizione rappresenti un fattore determinante per i costi e la profittabilità di una nave.

Nell'allocazione 'mista' (*test 3*), i costi di navigazione ([65-70%] rispetto al totale) sono allocati in base ai 'metri lineari', mentre i costi indiretti (personale amministrativo e spese generali, [35-40%] circa sul totale) in base al numero di veicoli imbarcati (distinguendo i passeggeri con auto dai mezzi pesanti). Tale analisi considera i costi indiretti slegati dalla capacità ('metri lineari') ma proporzionali a una misura indicativa dell'output ('numero veicoli').

**250.** L'ulteriore metodologia di allocazione dei costi in modo proporzionale ai ricavi (*test 4*), che attribuisce al segmento passeggeri con auto l'[80-85%] dei costi e al segmento merci il [20-25%], è stata utilizzata esclusivamente per adottare, ancora una volta, un approccio favorevole a C&T. Infatti, tale metodologia è poco attendibile perché viziata da endogeneità: se si contesta a C&T l'applicazione di prezzi eccessivi nel segmento passeggeri, un'allocazione dei costi sulla base dei ricavi nei due segmenti sovrastima automaticamente i costi nel segmento passeggeri con auto.

**251.** Passando al livello di ROI individuato come misura della congrua remunerazione dell'attività d'impresa (il 'ROI adeguato' pari all'8%), C&T contesta la validità delle analisi elaborate nel corso del procedimento. Infatti, secondo la società, nell'individuare il livello del 'ROI adeguato' non sarebbe stata adeguatamente valorizzata l'anzianità della flotta.

Infatti, secondo la Parte, all'aumentare dell'anzianità della flotta aumenterebbe anche il ROI delle imprese considerate nel campione e, pertanto, visto che le navi di C&T hanno un'età media pari a 27 anni (superiore alla media), il livello di 'ROI adeguato' dovrebbe attestarsi al 54,6%, nel caso di

---

<sup>209</sup> Cfr. Sezione II.2.4, nonché l'Appendice 2, per una più ampia trattazione.

<sup>210</sup> Cfr. Appendice 2, pag. 5, nota n. 9.

<sup>211</sup> Solamente per la stima della lunghezza media dei veicoli commerciali rientranti nella categoria '<3.5T' sono stati utilizzati dati pubblici concernenti i veicoli commerciali più venduti per la categoria di interesse.

capitale al 'costo storico', e al 17,2%, nel caso del 'valore di rimpiazzo'. Utilizzando tali livelli di 'ROI adeguato' nel *cost plus* non si riscontrerebbe l'eccessività contestata a C&T.

**252.** Nell'Appendice 1, a cui si rimanda, vengono fornite dettagliate repliche alle le obiezioni economiche sollevate dalla Parte. In questa sede, ci si limita a sottolineare che le analisi di C&T sono inficiate da gravi vizi e imprecisioni. In particolare: 1) la regressione svolta dai consulenti di Parte nello studio depositato, dalla quale si evincerebbe una relazione crescente tra ROI e anzianità della flotta - e sulla base della quale viene individuato il livello del 'ROI adeguato' - è stata effettuata su dati parziali e fornisce un valore previsionale non attendibile, in quanto al di fuori del campione (tecnicamente noto come stima 'out of sample'); 2) come illustrato in Appendice 1 (Figura 1 – App. 1), utilizzando il campione completo delle società, la relazione crescente tra ROI e anzianità della flotta non presenta significatività statistica<sup>212</sup>; 3) anche a voler seguire il ragionamento di C&T, non può considerarsi, come erroneamente fatto nello studio di Parte, la vita contabile di un *asset* ma andrebbe invece considerato il periodo di utilizzo (vita utile) *oltre* la vita contabile; 4) i risultati sul 'ROI adeguato' ottenuti dalla Parte dipendono in maniera preponderante dalla forma funzionale prescelta (esponenziale), che presenta la peculiarità di far variare di molto l'indice ROI a fronte di piccole variazioni della variabile di anzianità della flotta.

**253.** A riprova di ciò si può notare come il 'ROI adeguato' (al 'costo storico') individuato sulla base dalla regressione di Parte, pari al 54,6%, appaia del tutto disallineato rispetto alle evidenze del campione utilizzato. Non solo il 'ROI adeguato' di C&T è circa il doppio rispetto al ROI più elevato riscontrabile nel campione, ma è più elevato anche del ROI delle società con flotta più anziana di quella di C&T (Medmar, MOBY e SNAV, Figura 1 – App.1).

**254.** In sintesi, le scelte di C&T mirano strumentalmente a sovrastimare il valore del 'ROI adeguato' allo scopo di annullare l'eccessività rilevata. Infatti, al crescere del livello di adeguata remunerazione dell'attività d'impresa (il 'ROI adeguato' calcolato da C&T è superiore fino a circa 7 volte al valore dell'8% individuato in istruttoria) si riduce automaticamente e drasticamente il livello di sproporzione tra ricavi e *cost plus*.

Tenuto conto che l'asserita relazione tra ROI e anzianità della flotta individuata dalla Parte non trova conferma nei dati analizzati, si ribadisce che un 'ROI adeguato' pari all'8% risulta una scelta corretta.

**255.** Rileva inoltre osservare che le analisi degli Uffici già tengono debitamente conto del fatto che l'anzianità della flotta di C&T determina un basso valore contabile del capitale investito. Per tale ragione, l'eccessività delle tariffe di C&T è stata analizzata anche considerando le grandezze finanziarie della società al 'valore di rimpiazzo'. Nella sostanza, tale criterio consente di tenere conto del valore (economico) del capitale per l'impresa e, pertanto, non dipende dall'anzianità della flotta e dai criteri contabili di ammortamento dei cespiti (sezione II.2.3 - *supra*).

**256.** Come evidenziato, considerando il capitale al 'valore di rimpiazzo', il ROI di C&T eccede significativamente il WACC della società; inoltre, il confronto tra ricavi e *cost plus* conferma l'eccessività delle tariffe applicate dalla Parte. Si osserva poi come, essendo il 'ROI adeguato' - pari all'8% - dello stesso ordine di grandezza del WACC di C&T, il primo rappresenti una misura corretta

---

<sup>212</sup> Nel proprio studio, la Parte ha strumentalmente escluso dal campione Sealink, Moby, Medmar e SNAV. Come illustrato in Appendice 1 (Figura 1 – App. 1), utilizzando il campione completo la relazione crescente tra ROI e anzianità della flotta, che rappresenta l'elemento centrale su cui si sviluppano le obiezioni e le stime di C&T, perde qualsiasi significatività statistica.

del margine di profittabilità da tenere in considerazione nel del *cost plus (infra)*, come peraltro riconosciuto dalla stessa Parte.

Pertanto, anche tenendo in considerazione l'anzianità della flotta, come richiesto da C&T, emergono chiare evidenze circa l'eccessività dei prezzi praticati.

**257.** Ciò detto, risulta altresì possibile evidenziare come le argomentazioni difensive di C&T non sono in grado di smentire la bontà della stima del 'ROI adeguato' (8%) derivante dall'analisi istruttoria.

Infatti, la Parte conferma la correttezza della stima del WACC di C&T effettuata dagli Uffici, che si attesta nel *range* 6,5%-7,6%; considerando che il WACC rappresenta un valore di *benchmark* per il ROI<sup>213</sup>, un livello del 'ROI adeguato' pari all'8% presenta un ordine di grandezza coerente con il WACC.

Tra l'altro, contrariamente alle obiezioni di C&T, il WACC e il 'ROI adeguato' stimato dagli Uffici sono entrambi calcolati 'pre-tax' e, pertanto, rappresentano due grandezze omogenee.

**258.** Al di là delle ampie evidenze sin qui illustrate a sostegno della validità delle analisi svolte nel corso dell'istruttoria, appare di particolare importanza sottolineare che avallare l'obiezione di Parte secondo la quale il livello del 'ROI adeguato' dovrebbe essere tanto più alto quanto più vecchie sono le navi dell'operatore (e quindi nel caso di C&T di gran lunga superiore all'8%, disponendo la società di una flotta con un'anzianità media di 27 anni), avrebbe l'effetto paradossale di ritenere legittima l'applicazione di prezzi tanto più alti quanto minori sono gli investimenti effettuati (navi più vecchie). E, nel caso di specie, l'obiezione di Parte risulta particolarmente irragionevole in quanto: 1) la relazione crescente tra ROI e anzianità della flotta, in realtà, non è confermata dalle evidenze; 2) le analisi svolte, nella loro versione al 'valore di rimpiazzo', già tengono in debita considerazione la vetustà delle navi di C&T.

**259.** In conclusione, in virtù di tutte le analisi e considerazioni sopra esposte, si ritiene che sussista una sproporzione tra i prezzi applicati da C&T ai passeggeri con auto e i costi sostenuti per l'erogazione del servizio e che, pertanto, tali prezzi siano da considerarsi eccessivi.

#### B) L'equità delle tariffe

**260.** A valle delle valutazioni sull'eccessività, lo *standard* probatorio richiede lo sviluppo della seconda parte del *test*, avente a oggetto l'equità delle condizioni economiche. Tale analisi si sostanzia "[...] nell'indagare se la differenza di prezzo sia il mero risultato di un uso abusivo del potere di mercato da parte dell'impresa dominante, o la conseguenza di altre ragioni legittime"<sup>214</sup>. Infatti, solo in assenza di un ragionevole legame con il valore economico della prestazione erogata i prezzi applicati possono essere qualificati come abusivi<sup>215</sup>.

**261.** Con specifico riferimento all'equità, la giurisprudenza non ha definito modalità di analisi univoche. In virtù delle differenti caratteristiche del mercato e del bene/servizio interessato,

<sup>213</sup> «La misura di costo di capitale che rappresenta il benchmark per il ROI è data dal Weighted Average Cost of Capital (WACC)». Si veda, al riguardo, Borsa Italiana S.p.A., Glossario Finanziario – Redditività del capitale investito. Disponibile al seguente link:

<https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/redditivita--del-capitale-investito.html>.

<sup>214</sup> Cfr. Conclusioni dell'Avvocato Generale Nils Wahl, presentate il 6 aprile 2017 (1) Causa C-177/16 Biedrība «Autortiesību un komunikāšanās konsultāciju aģentūra – Latvijas Autoru apvienība» Contro Konkurences padome, § 20.

<sup>215</sup> United Brands vs Commission, §§ 250 e seguenti: «In this case charging a price which is excessive because it has no reasonable relation to the economic value of the product supplied would be such an abuse».

l'iniquità può essere riscontrata 'in sé' (in assoluto – '*unfair in itself*'), analizzando ad esempio la politica di prezzo dell'impresa dominante, anche in una prospettiva storica (dinamica temporale dei prezzi applicati), oppure attraverso la comparazione con prodotti concorrenti<sup>216</sup> (analisi di *benchmark*).

Nella prassi comunitaria, non sono stati utilizzati come *benchmark* esclusivamente i beni/servizi presenti nello stesso mercato rilevante, bensì anche altri servizi dell'operatore dominante, oppure servizi analoghi offerti da altri operatori su mercati geografici differenti<sup>217</sup>. La scelta della tipologia di *benchmark*, nella sostanza, dipende dalle caratteristiche del mercato e del servizio erogato.

**262.** Nel caso in esame, l'analisi della struttura del mercato e dell'evoluzione storica della politica di prezzo applicata da C&T non forniscono elementi utili per effettuare valutazioni circa l'iniquità c.d. 'in sé'. Infatti, il mercato rilevante non è stato interessato da particolari eventi di natura competitiva e/o regolatoria idonei a indurre C&T a modificare sensibilmente la propria politica di *pricing* nel tempo. Come argomentato nella Sezione IV.3.1 - *supra*, grazie al suo indiscusso - e protratto nel tempo - potere di mercato. C&T ha potuto continuare indisturbato a praticare le proprie politiche commerciali anche quando Blufferries si è affacciato, su base stagionale, nel mercato rilevante, senza che quest'ultimo sia stato in grado di esercitare alcuna pressione competitiva.

**263.** Per le stesse ragioni, un'ulteriore metodologia di analisi dell'equità, ossia la comparazione con i servizi di operatori concorrenti (analisi di *benchmark*), non può basarsi sulle tariffe applicate da Blufferries, unico operatore presente nel mercato rilevante. È stato ampiamente illustrato come tale operatore rappresenti un mero *follower* dell'operatore dominante (Sezione IV.3.1 - *supra*). In particolare, Blufferries opera in una frangia del mercato su base stagionale, con un numero di navi e un frequenza delle corse assolutamente non paragonabile con quella dell'operatore dominante, servendo la domanda residua non servita da C&T. All'interno dei propri limitati spazi di autonomia, Blufferries non può che praticare le strategie commerciali del *leader* del mercato, in quanto, l'eventuale applicazione di prezzi significativamente inferiori non avrebbe l'effetto di attrarre una quota aggiuntiva di domanda quanto, piuttosto, quello di determinare una mera perdita di ricavi (prezzi inferiori sulla medesima base clienti), con il rischio aggiuntivo di una reazione da parte dell'*incumbent*.

**264.** In altri termini, i servizi offerti da Blufferries non possono considerarsi '*competing products*'<sup>218</sup> nel senso richiesto dalla giurisprudenza con riferimento all'equità, e un loro utilizzo ai fini della comparazione con quelli di C&T condurrebbe a valutazioni non significative.

**265.** Tra l'altro, nella fase iniziale del procedimento, la stessa Parte evidenziava la scarsa comparabilità dei prezzi applicati da Blufferries, in ragione delle differenze nel servizio erogato: "La comparazione dei prezzi di C&T con quelli di Blufferries [...] non tiene conto della profonda diversità del servizio offerto dai due vettori: [...] Blufferries ha concentrato la propria attività sul trasporto dei mezzi pesanti, occupandosi del trasporto di passeggeri con auto al seguito pressoché

---

<sup>216</sup> United Brands vs Commission, §§ 250 e seguenti. "[...] *The question therefore to be determined are whether the difference between the costs actually incurred and the price actually charged is excessive, and, if the answer to this question in is the affirmative, whether a price has been imposed which is either unfair in itself or when compared to competing products.*"

<sup>217</sup> Cfr. Case COMP/A.36.568/D3 – Scandilines Sverige AB v Port of Helsingborg, del 23 luglio 2004, § 147 e seguenti, § 162 e seguenti.

<sup>218</sup> CGUE, United Brands v Commission, §252.

*esclusivamente nei mesi estivi quando tale servizio è maggiormente remunerativo* [N.d.R. sottolineatura aggiunta]<sup>219</sup>.

**266.** Utilizzando le ulteriori tipologie di *benchmark* previste dalla casistica internazionale<sup>220</sup>, le prime evidenze idonee a mostrare l'iniquità delle tariffe applicate da C&T al segmento dei passeggeri con autoveicolo al seguito emergono dal confronto con il diverso segmento di mercato su cui è attiva la società, ossia il traghettamento di mezzi commerciali.

Giova ricordare che C&T imbarca autoveicoli esclusivamente sulla VSG-MRSF. Al contrario, i mezzi pesanti viaggiano anche sulla VSG-MTR, esclusivamente dedicata al traffico commerciale. Sul segmento passeggeri con auto è stata riscontrata una significativa sproporzione tra ricavi e *cost plus* (Sezione II.2.4 - *supra*), mentre, l'intero segmento merci (VSG-MRSF e VSG-MTR) non mostra mai una profittabilità complessiva che supera in modo significativo il *cost plus*<sup>221</sup>.

**267.** Nelle proprie memorie difensive<sup>222</sup>, C&T sostiene che non è stata effettuata un'analisi della profittabilità (raffronto ricavi e *cost plus*) del segmento merci. Al riguardo, si evidenzia che l'Appendice 2 della CRI (e del presente provvedimento) riporta tutti i dati necessari ai fini del calcolo della profittabilità dell'intero segmento merci di C&T. Una semplice elaborazione consente di verificare che, per l'intero segmento merci (VSG-MRSF e VSG-MTR), la società registra sempre ricavi superiori ai costi ma, tuttavia, non emerge mai una significativa sproporzione tra gli stessi.

**268.** La definitiva conferma dell'iniquità delle tariffe di C&T emerge dal confronto con i prezzi applicati dai vettori che erogano servizi comparabili su rotte estere<sup>223</sup> e dalla contestuale analisi degli aspetti connessi alla qualità/fruibilità dei servizi di traghettamento di C&T, anche attraverso le valutazioni espresse dagli stessi consumatori.

L'insieme di tali elementi di natura quantitativa e qualitativa consente di accertare l'assenza di proporzione tra il livello dei prezzi applicati dall'operatore dominante e il c.d. 'valore economico' del servizio reso. Infatti, le tariffe di C&T risultano più elevate di almeno l'80% rispetto a quelle praticate dai vettori attivi sulle rotte *benchmark*. Tuttavia, tale differenziale di prezzo non trova giustificazione nella maggiore qualità dei servizi di traghettamento erogati da C&T.

Infatti, i consumatori esprimono giudizi del tutto negativi sui servizi di traghettamento di C&T, qualificabile come vettore non particolarmente innovativo nel proprio mercato di riferimento e con tariffe sproporzionate rispetto al servizio erogato.

<sup>219</sup> Cfr. doc. n. 34, all. 1, pag. 4.

<sup>220</sup> Cfr. Conclusioni dell'Avvocato Generale Nils Wahl, presentate il 6 aprile 2017 (1) Causa C-177/16 Biedrība «Autortiesību un komunikāciju konsultāciju aģentūra – Latvijas Autoru apvienība» Contro Konkurences padome, § 19: *“In altri casi, la Corte ha fatto un confronto tra, da un lato, il prezzo praticato per il prodotto in questione da parte dell'impresa dominante e, dall'altro, i prezzi praticati nello stesso mercato da imprese non dominanti (confronto tra concorrenti) o tra i prezzi praticati dalla stessa impresa in posizione dominante in diversi periodi (confronto nel tempo), o tra i prezzi praticati in altri mercati geografici dalla stessa impresa dominante o da altre imprese (confronto geografico). L'idea di fondo è che, se i prodotti selezionati o i mercati geografici sono sufficientemente omogenei, un confronto tra i prezzi può essere significativo. Allo stesso modo, anche la storicità delle tariffe di un'impresa nel corso del tempo potrebbe fornire indizi utili”.*

<sup>221</sup> Sulla base dei dati riportati nell'Appendice 2 è possibile analizzare la profittabilità dell'intero segmento merci di C&T. I risultati mostrano come, per l'intero segmento merci (VSG-MRSF e VSG-MTR), la società registra sempre ricavi superiori ai costi ma non emerge mai una significativa sproporzione tra gli stessi.

<sup>222</sup> Cfr. doc. n. 93 e allegati.

<sup>223</sup> In tale analisi non vengono incluse nel *benchmark* C&T e Blufferies. Cfr. §205 e seguenti.

**269.** In aggiunta, nelle proprie memorie difensive, C&T ha chiaramente evidenziato di avere una flotta caratterizzata da un'età media (27 anni), sensibilmente superiore a quella dei vettori attivi su rotte comparabili (età media pari a 17 anni)<sup>224</sup>. Una simile evidenza conferma ulteriormente l'iniquità delle tariffe di C&T, che a fronte degli elevati prezzi applicati non ha investito nel rinnovo delle navi.

*C) Il confronto con gli operatori attivi su rotte comparabili (rotte benchmark)*

**270.** In merito al confronto con le tariffe applicate dai vettori attivi su rotte comparabili, rileva sottolineare come l'individuazione dei *benchmark* internazionali sia stata effettuata dalla stessa C&T, in uno studio dedicato che è stato depositato agli atti. In tale studio, è la stessa società (Figura 5 - *supra*) che ha individuato rotte comparabili per lunghezza (inferiore a 6 miglia) della tratta e livello qualitativo del servizio (medio-alto).

Oltre alla VSG-MP operata da Blufferries, C&T individua sei vettori attivi su rotte equiparabili: Shetland Island Ferries (rotta Toft-Ulsta); Western Ferries (Gourock-Dunoon); TESO (Den Helder-Texel) Caledonian Mac Brayne (Colintraive-Rhubodach); Gozo Channel (Mgarr-Cirkewwa); Forsea/Scandilines (Helsingor-Helsingborg).

Secondo i risultati proposti dalla Parte, C&T non applicherebbe tariffe (per miglio navigato) superiori alla media.

**271.** Tuttavia, la metodologia utilizzata dalla Parte ai fini del confronto appare fuorviante. Al riguardo, si evidenzia quanto segue: 1) le elaborazioni proposte non hanno tenuto conto della completa offerta commerciale dei differenti vettori, ma solo dei prezzi più alti presenti nei listini; 2) alcuni vettori applicano solo tariffe 'Andata e Ritorno' che sono state considerate equivalenti ad una tariffa per la 'Singola Corsa' (anche se il consumatore paga per due viaggi, C&T ipotizza ne venga effettuato uno solo); 3) le tariffe medie sono state calcolate includendo quelle applicate dalla stessa C&T e da Blufferries; 4) sono state strumentalmente utilizzate le tariffe per singolo miglio navigato.

**272.** Nelle proprie memorie, la Parte sostiene la bontà delle proprie scelte metodologiche, ritenendo che sia necessario includere C&T e Blufferries nel campione per il calcolo del prezzo medio e, inoltre, sottolineando che il 'prezzo per miglio' rappresenta il criterio scientificamente più corretto nonché quello proposto anche in sede di avvio del procedimento. L'utilizzo del mero 'prezzo del biglietto' in luogo del 'prezzo per miglio' rappresenterebbe uno stravolgimento del lavoro originariamente depositato da C&T volto a dimostrare che "[...] una sproporzione di prezzo [...] non esiste"<sup>225</sup>. Inoltre, C&T aggiunge che le rotte, peraltro da essa stessa individuate nello studio, risulterebbero sì comparabili ma non omogenee. In quest'ottica, solo la VSG-MP operata da Blufferries e la Helsingor-Helsingborg di Forsea/Scandilines risulterebbero omogenee con la VSG-MRSF di C&T e, pertanto, direttamente comparabili.

**273.** Con riferimento alle obiezioni sollevate dalla Parte relativamente all'esclusione di C&T e Blufferries dal campione utilizzato per il calcolo delle tariffe medie, si osserva che le tariffe di C&T sono quelle oggetto di analisi e, pertanto, vanno raffrontate con (e non incluse) nella media delle diverse rotte *benchmark*. Quanto a Blufferries, sono state già ampiamente illustrate le motivazioni per cui non rappresenta un *benchmark* concorrenziale idoneo.

---

<sup>224</sup> Cfr. doc. n. 93 e allegati.

<sup>225</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 47.

**274.** Con riferimento all'utilizzo del 'prezzo per miglio', si evidenzia che se una simile misura può risultare utile in un'analisi preliminare caratterizzata da un bagaglio informativo limitato, come quella effettuata in sede di avvio del procedimento, tale metodo appare privo di pregio, se non strumentale, una volta che, nel corso dell'istruttoria, la stessa C&T ha depositato uno studio accurato nel quale ha individuato delle rotte *benchmark*, comparabili sia in termini di lunghezza della tratta che di caratteristiche qualitative del servizio. Infatti, oltre alla lunghezza della tratta, i prezzi dipendono da numerose variabili, come la frequenza delle corse giornaliere (considerando sia i giorni lavorativi che i *weekend*), la copertura annuale dei servizi di traghettamento, la stagionalità, l'anzianità della flotta, le caratteristiche delle navi, la qualità dei servizi di bordo e agli imbarchi, ecc.. Una valutazione del mero prezzo per miglio non appare pertanto in grado di tenere conto dell'elevato numero di variabili qualitative da considerare contemporaneamente, ciascuna delle quali può avere un diverso impatto nella definizione dei prezzi.

**275.** Un simile approccio trova conferma nelle stesse parole di C&T, che afferma che: *“In termini economici, è intuibile – e pure agevolmente dimostrabile – come siano la lunghezza della tratta di navigazione, il livello di servizio offerto e il volume di traffico in transito sulla tratta stessa, a influenzare la struttura dei costi e quindi delle tariffe/prezzi”*<sup>226</sup>.

Si consideri altresì che, nelle tratte a corto raggio, le attività di imbarco e sbarco incidono in modo significativo sulla struttura dei costi.

In sintesi, l'attività istruttoria e, nello specifico, le evidenze fornite dalla stessa C&T nello studio depositato mostrano come siano numerose le variabili da considerare nel valutare le politiche di *pricing* dei vettori e che, la lunghezza della rotta, rappresenta solo una tra i diversi elementi determinanti.

**276.** A mero titolo di esempio, può essere utile confrontare il servizio di C&T sulla VSG-MRSF con la Helsingor-Helsingborg operata da Forsea/Scandilines. Infatti, secondo C&T risulterebbe opportuno *“[...] effettuare la comparazione utilizzando il criterio del ‘costo per miglio’ e di effettuare tale comparazione con specifico riferimento alla rotta Helsingor-Helsingborg che costituisce il benchmark elettivo rispetto al servizio offerto da C&T”*<sup>227</sup>.

A partire dal 2016, la Forsea/Scandilines ha effettuato importanti investimenti volti a elettrificare la propria flotta. In tal modo, la compagnia, la cui visione aziendale è quella di essere *“The most sustainable, customer focused company, striving for zero emissions”*<sup>228</sup> si qualifica come uno tra i primi vettori al mondo a offrire ai propri passeggeri servizi di traghettamento a zero emissioni<sup>229</sup>. In particolare, Forsea/Scandilines ritiene che il suo principale *competitor* sia il ponte di Öresund, che collega Malmo con Copenhagen. Essendo tale infrastruttura a impatto zero, la società ha ritenuto di dover investire per abbattere il proprio impatto ambientale, così da realizzare la prima rotta

---

<sup>226</sup> Cfr. doc. n. 39.1, pag. 6.

<sup>227</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 58.

<sup>228</sup> Cfr. Forsea – Sustainability Report 2020, pag. 4, disponibile al seguente link - [https://www.forseaferry.com/globalassets/blocks/arsredovisning/hallbarhetforsea\\_sustainability\\_report\\_2020.pdf](https://www.forseaferry.com/globalassets/blocks/arsredovisning/hallbarhetforsea_sustainability_report_2020.pdf).

<sup>229</sup> Al riguardo, si possono consultare i seguenti link:

- <https://ferryshippingnews.com/forsea-foresees-the-future/>

- <https://new.abb.com/marine/marine-references/forsea>

- <https://new.abb.com/news/detail/10434/forsea-formerly-hh-ferry-group-completes-conversion-of-the-worlds-largest-battery-ferry-powered-by-abb>.



marittima a zero emissioni<sup>230</sup>. Il servizio offerto da Forsea/Scandilines risulta, quindi, di qualità estremamente superiore a quello di C&T in termini di impatto ambientale, soprattutto tenuto conto che le navi di C&T sono significativamente più vecchie della media. Inoltre, mentre l'attraversamento dello Stretto di Messina può avvenire esclusivamente via nave, la presenza del ponte di Öresund fornisce un'alternativa (che richiede tempi di viaggio maggiori) ai servizi di traghettamento tra Helsingor-Helsingborg.

L'insieme di tali elementi mostra come, nell'effettuare le valutazioni concernenti l'equità e, pertanto, il complessivo 'valore economico' dei servizi resi all'utenza, le variabili rilevanti siano diverse e non risulta quindi possibile valorizzare il prezzo rispetto alle sole miglia navigate.

**277.** In aggiunta - e ciò appare dirimente con riguardo alla possibilità di utilizzare il 'prezzo del biglietto' in luogo del 'prezzo per miglio' - la stessa politica di *pricing* di C&T conferma il parziale rilievo della distanza rispetto alle tariffe applicate nelle tratte a corto raggio: la società applica i medesimi prezzi per tratte con lunghezza differente - le tariffe sulla VSG-MRSF (3,7 miglia nautiche) sono le stesse applicate sulla VSG-MTR (8,1 miglia). Né appare dirimente la giustificazione fornita dalla Parte, legata a ragioni logistiche<sup>231</sup>.

Infatti, C&T sostiene che i prezzi tra le due rotte non sono differenziati in quanto il traffico merci sulla VSG-MRSF risulta residuale ed eccezionale rispetto a quello sulla VSG-MTR. Al riguardo, si è già ampiamente dimostrato come le evidenze agli atti smentiscano una simile ricostruzione (Sezione II.2.2 - *supra*).

**278.** In definitiva, tenuto conto della rilevanza degli aspetti qualitativi nella valutazione del 'valore economico' del servizio erogato ai fini dell'equità, si conferma che il 'prezzo del biglietto' rappresenta la variabile migliore per effettuare un confronto tariffario oggettivo tra rotte comparabili in termini di lunghezza e livello qualitativo del servizio, peraltro definite dalla stessa C&T.

**279.** Richiamando la Sezione II.2.5 (*supra*), dove sono state illustrate le varie tariffe offerte dai vettori attivi sulle rotte *benchmark*, si osserva che i prezzi applicati da C&T risultano più alti di almeno l'80% rispetto alla media delle tariffe previste sulle rotte *benchmark*. Tale risultato si ottiene sia confrontando la tariffa più alta di C&T (39 euro a corsa) con la media delle tariffe più alte applicate dai vettori stranieri (19,6 euro a corsa) con un +98% per la tariffa di C&T, ma anche considerando le tariffe più economiche (20 euro a corsa per C&T, 10,7 euro in media dei vettori stranieri) con un +86% per la tariffa di C&T.

**280.** Inoltre, il prezzo medio dei biglietti effettivamente venduti da C&T è di [*inferiore a 28,2*] euro a tratta nel 2019 (Sezione II.2.1, *supra*), ossia più caro del [*40-45%*] rispetto alla media dei prezzi più elevati applicati sulle rotte *benchmark*.

---

<sup>230</sup> "As part of the HH Ferries sustainability voyage, the Tycho Brahe and Aurora ferries now operate fully on battery power. This makes the route between Helsingborg and Helsingør the world's first high-intensity battery-operated ferry line, with departures for both passengers and transport operations every 15 minutes, 24 hours a day, in all weather conditions. To show that the journey towards becoming the most sustainable transport company in the region is serious, the shipping company will also change its name to ForSea."

Si veda il seguente link - <https://www.forseaferry.com/about-forsea/news-and-media/news/now-the-blue-way-is-also-the-greenest-one/>.

Anche C&T sottolinea che a partire dal 2018 la nave Elio utilizza gas naturale liquefatto (LNG), che ha un basso impatto ambientale. Tuttavia, l'intervento su una singola nave non modifica le valutazioni circa l'anzianità media della sua flotta e, tra l'altro, non risulta comunque paragonabile agli investimenti sistematici di Forsea/Scandilines, che ha realizzato la prima rotta (non solo singole navi) a zero emissioni.

<sup>231</sup> Cfr. doc. n. 34 e, in particolare, pag. 3.

**281.** Soffermandosi sulla propria tariffa più vantaggiosa, pari a 20 euro a traversata (A/R in giornata), la Parte ha osservato, pur non avendo fornito puntuali evidenze al riguardo, che con la ‘Carta Top Client’ risulterebbe possibile ottenere sconti che possono far scendere il prezzo medio della singola traversata a [*inferiore a 18*] euro<sup>232</sup>.

Al riguardo si evidenzia che le tariffe più convenienti rilevate sulle rotte comparabili, in media pari a 10,74 euro, sono: circa 8,7 euro a corsa per Shetland Island Ferries e Mac Brayne; circa 10,6 euro per TESO e Western Ferries; 8,2 euro per Gozo Channel; 17,6 euro per Forsea/Scandilines. La tariffa più vantaggiosa di C&T (A/R in giornata) è più cara rispetto alla media di un ammontare pari all’86%. Con la Carta Top Client, il prezzo di C&T risulta comunque più elevato di un ammontare pari a circa il [40-45%].

**282.** Secondo la Parte, le proprie tariffe risulterebbero in ogni caso congrue, in quanto il servizio sarebbe paragonabile alla ‘continuità territoriale’ tra le due sponde sullo Stretto, con programmazione delle corse lungo l’intero anno solare con un’elevata frequenza giornaliera. In aggiunta, mentre C&T e Forsea/Scandilines offrono il collegamento tra due aree metropolitane, Gozo Channel, TESO e Western Ferries offrirebbero, secondo la Parte, collegamenti per destinazioni turistiche<sup>233</sup>, di importanza minore rispetto alle zone urbane.

**283.** Al riguardo si osserva che la giustificazione relativa all’assimilabilità del servizio di C&T alla continuità territoriale, in considerazione del fatto che si tratta di servizi offerti in regime di libero mercato, appare priva di pregio, nonché smentita dallo stesso Ministero (MIMS)<sup>234</sup>.

Inoltre, sulle rotte comparabili i vettori offrono, ad un prezzo inferiore di circa l’80%, un servizio di qualità analoga in termini di copertura annuale e frequenza giornaliera. È, infine, particolarmente significativo che i vettori internazionali attivi su tratte turistiche offrano un servizio con una copertura del tutto analoga a quella di C&T, anche a prezzi significativamente inferiori, pur fronteggiando una domanda non pendolare e quindi presumibilmente con una maggiore disponibilità a pagare.

#### D) Gli aspetti qualitativi del servizio di traghettamento

**284.** Il livello elevato dei prezzi applicati da C&T non trova giustificazione neanche considerando il grado di soddisfazione dei consumatori e gli ulteriori aspetti qualitativi del servizio di traghettamento offerto, soprattutto se confrontati con quelli erogati su alcune rotte comparabili.

Un riscontro sul livello di soddisfazione dei consumatori si ottiene consultando il principale portale dedicato alle recensioni scritte dagli utenti dei servizi di viaggio, ristorazione, ecc. (TripAdvisor) dove i consumatori esprimono un giudizio sintetico scegliendo tra i seguenti livelli di gradimento: ‘eccellente’, ‘molto buono’, ‘nella media’, ‘scarso’, ‘pessimo’. I servizi di traghettamento offerti da C&T vengono reputati medio-bassi (‘nella media’, ‘scarso’ o ‘pessimo’) per il 72,6% delle

---

<sup>232</sup> Cfr. doc. n. 20 e relativi allegati. “A titolo esemplificativo, nel 2019, il prezzo medio corrisposto dai clienti Top Client è stato pari a circa [*inferiore a 18*] euro a transito” – Allegato A, pag. 4.

<sup>233</sup> Cfr. doc. 39.1, pagg. 28, 36, 38, 39, 40.

<sup>234</sup> Cfr. doc. n. 47.

recensioni. Nel complesso, circa la metà degli utenti ritiene che i servizi di traghettamento di C&T siano qualificabili come ‘pessimi’ (49,8% delle recensioni)<sup>235</sup>.

Tra l’altro, diversi utenti che valutano positivamente il traghettamento offerto da C&T (‘eccellente’ o ‘molto buono’ - 27,4% delle recensioni complessive) sottolineano comunque come il livello del prezzo sia troppo alto (si tratta del 14% delle recensioni positive – sezione II.2.5 - *supra*).

**285.** Al riguardo, nelle proprie memorie difensive, la Parte ha contestato l’affidabilità di TripAdvisor, fornendo i propri dati interni sul livello di soddisfazione dei viaggiatori. Vale tuttavia evidenziare che, mentre i dati di TripAdvisor sono pubblici, quelli forniti dalla Parte sono non verificabili e, in ogni caso, mostrano che il [30-35%] degli utenti valuta in servizio in modo negativo (‘bad’)<sup>236</sup>.

**286.** Come anticipato, C&T non risulta qualificabile come operatore particolarmente innovativo o attento al miglioramento della fruibilità complessiva dei propri servizi.

La flotta di C&T è composta quasi interamente da navi vetuste: 7 navi sono state costruite o acquistate negli anni 80/90, una nave è entrata a far parte della flotta nel 2018<sup>237</sup>. Pertanto, l’età media della flotta dell’operatore dominante è pari a 27 anni, valore che risulta particolarmente elevato rispetto all’età media (17 anni) delle navi attive sulle rotte comparabili<sup>238</sup>.

Inoltre, si ricorda come, a differenza di C&T, alcuni vettori *benchmark* siano caratterizzati da una visione aziendale particolarmente innovativa e abbiano coerentemente avviato piani di investimento ambiziosi sulla propria flotta. È il caso di Forsea/Scandilines che, come già evidenziato, ha investito nell’elettrificazione della flotta per fornire servizi con impatto ambientale nullo.

**287.** C&T ha sottolineato di aver effettuato importanti investimenti per migliorare le operazioni di imbarco e garantire elevata puntualità del servizio. Tuttavia, per quanto concerne la congestione degli scali, la società ha evidenziato che l’aumento, quanto meno in alcuni periodi, delle corse sulla VSG-MRSE, con contestuale riduzione di quelle merci sulla VSG-MTR, determina un congestionamento delle operazioni di imbarco e sbarco, a causa del maggiore afflusso di *camion* nel porto cittadino.

**288.** In una prospettiva di ‘*users’ experience*’, si sottolinea inoltre l’assenza di modalità organizzative e di pagamento che consentano l’imbarco fluido del proprio veicolo, senza effettuare soste per ritirare/esibire il titolo di viaggio al personale e/o accodarsi ai viaggiatori sprovvisti di biglietto. La possibilità di poter accedere all’imbarco, tramite Telepass, attraverso l’utilizzo di corsie dedicate, richiede comunque la sosta per il controllo da parte degli addetti di C&T e, in ogni caso, è legata a un servizio diverso da quello di traghettamento, accessibile ad un numero ristretto di utenti. Inoltre, C&T non fornisce alcuno strumento informativo che possa aiutare il consumatore a organizzare il proprio viaggio, evitando il congestionamento e le file agli imbarchi, e,

---

<sup>235</sup> I risultati complessivi delle recensioni sono i seguenti: ‘pessimo’, 277 recensioni su 556 (49,8%); ‘scarso’, 58 recensioni (10,4%); ‘nella media’, 69 recensioni (12,4%); ‘molto buono’, 85 recensioni (15,3%); ‘eccellente’, 67 recensioni (12,1%). Si veda, al riguardo, la sezione II.3.3.

<sup>236</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 52.

<sup>237</sup> “In generale la flotta del gruppo ha una vita media elevata (superiore ai 30 anni), che tuttavia è oggetto di un recente piano di riqualificazione e rinnovo che ha visto l’ingresso in flotta di una nuova moderna unità nel corso dell’anno 2018, e che prevede ingenti investimenti per le costruzioni di ulteriori nuove moderne unità”. Cfr. Relazione sulla gestione – Bilancio al 31/12/2019, pag. 52.

<sup>238</sup> Cfr. doc. n. 93 e, in particolare, 93.2.

conseguentemente, utilizzare in modo più efficiente il proprio tempo: il viaggiatore deve fisicamente recarsi a *terminal* di partenza e, solo in quel momento, ha conoscenza del grado di affollamento e della fila che dovrà affrontare.

**289.** A differenza di C&T, alcuni operatori internazionali attivi sulle rotte *benchmark* si distinguono per servizi ancillari innovativi e virtuosi, volti a migliorare l'esperienza di viaggio complessiva. Ad esempio, TESO e Gozo Channel consentono il monitoraggio in tempo reale del livello di congestione dei *terminal* e, conseguentemente, i viaggiatori possono decidere di anticipare o posticipare il viaggio alla luce del livello di traffico presente, potendo così massimizzare i benefici connessi ad una più efficiente gestione del proprio tempo.

Al riguardo, C&T sostiene che tali servizi siano connessi all'impossibilità, con tali vettori, di prenotare le corse in uno specifico orario. In ogni caso, tali servizi appaiono comunque innovativi e non sono offerti dalla Parte.

**290.** TESO consente altresì di abbinare il biglietto acquistato con la targa del proprio autoveicolo. Le telecamere presenti agli imbarchi effettuano la lettura automatica della targa, consentendo alle auto un imbarco fluido senza alcuna sosta o attesa necessaria per l'emissione dei biglietti o il controllo degli stessi da parte del personale della società.

Inoltre, la società analizza i dati storici dei flussi di traffico e fornisce agli utenti delle proiezioni anticipate sul livello atteso di congestione agli imbarchi. Le proiezioni di traffico sono giornaliere, distinte per le diverse fasce orarie e coprono l'intero anno, dal 1° gennaio al 31 dicembre. Attraverso una simile utilizzo del proprio patrimonio informativo, il vettore olandese restituisce agli utenti un ampio e dettagliato ventaglio di informazioni che può contribuire a migliorare in modo significativo il viaggio e la pianificazione dello stesso.

**291.** In conclusione, alla luce delle diverse evidenze fornite e delle argomentazioni svolte, le tariffe applicate da C&T ai passeggeri con autoveicolo risultano caratterizzate da un elevato grado di iniquità, essendo sproporzionate rispetto al valore economico del servizio reso.

L'iniquità, che già si manifesta con il diverso livello di profittabilità del trasporto merci di C&T, emerge in modo netto e severo dal confronto tariffario con i *benchmark* internazionali. Infatti, C&T applica tariffe significativamente più elevate rispetto agli operatori attivi su rotte comparabili e tale differenziale di prezzo non risulta giustificato dal livello qualitativo del servizio offerto.

#### *IV.4.2 I profili discriminatori delle tariffe applicate da C&T*

**292.** L'avvio del procedimento nei confronti di C&T ipotizzava anche la presenza di possibili profili discriminatori. L'applicazione di un prezzo indifferenziato rispetto al numero di passeggeri in viaggio sulle autovetture imbarcate appariva particolarmente gravosa nei confronti del singolo viaggiatore con auto al seguito.

**293.** Al fine di verificare la diffusione di tali potenziali aspetti discriminatori, come descritto nella sezione II.2.1 (*supra*), sono state richieste informazioni di dettaglio concernenti il numero medio di viaggiatori per singolo mezzo privato imbarcato da C&T.

**294.** Le evidenze disponibili mostrano, in primo luogo, che l'applicazione di un prezzo definito sul solo autoveicolo e indifferente rispetto al numero di passeggeri non sia una caratteristica distintiva di C&T, bensì una prassi diffusa nel settore: infatti, ciò che occupa spazio nel traghettamento via *ferryboat* è il veicolo, non i passeggeri seduti al suo interno. Ad esempio, la Forsea/Scandilines (rotta

Helsingor-Helsingborg) e la TESO (rotta Den Helder-Texel), applicano un prezzo per singolo autoveicolo comprensivo di un numero massimo di passeggeri pari a 9.

**295.** Rileva altresì che il numero medio di passeggeri per singolo autoveicolo imbarcato da C&T si attesta a circa [2-4] passeggeri per auto (media annuale). Considerando la stagionalità dei flussi di traffico, in bassa stagione si riscontra un numero medio di [inferiore a 3] passeggeri per singolo veicolo, mentre, il numero medio è superiore ai 3 passeggeri nei mesi di alta stagione estiva.

Pertanto, alla luce di tali elementi, emerge come sullo Stretto non si registri una particolare presenza di passeggeri singoli con auto al seguito.

**296.** In conclusione, lasciando impregiudicata la valutazione concernente l'eccessiva onerosità delle condizioni economiche applicate da C&T ai passeggeri con veicolo al seguito sulla VSG-MRSF, l'attività istruttoria non ha consentito di confermare la sussistenza dei profili discriminatori ipotizzati in sede d'avvio del procedimento.

#### *IV.4.3 Conclusioni*

**297.** Le analisi svolte sulla base delle evidenze acquisite nel corso del procedimento hanno confermato la sussistenza della condotta abusiva ipotizzata in sede di avvio del procedimento nella misura in cui le tariffe applicate da C&T ai servizi di traghettamento per passeggeri con auto al seguito si configurano come un abuso della posizione dominante in violazione dell'art. 3, lettera *a*) della Legge n. 287/90.

**298.** Nello specifico, l'abuso della posizione dominante di C&T si sostanzia in una fattispecie di sfruttamento illecito del potere economico della Parte, consistente nell'applicazione di prezzi ingiustificatamente gravosi nei confronti dei consumatori finali, passeggeri con auto al seguito, utenti dei servizi di traghettamento erogati dalla società.

**299.** L'illiceità della condotta di C&T è stata accertata attraverso un'applicazione rigorosa degli *standard* probatori richiesti dalla giurisprudenza nazionale e comunitaria e, in particolare, dalla c.d. dottrina *United Brands*.

In tema di sproporzione tra i costi e i ricavi (eccessività) sono stati utilizzati vari *test* (corrispondenti a differenti allocazioni dei costi), ciascuno dei quali è stato sviluppato sotto due diverse ipotesi (capitale al 'costo storico' e al 'valore di rimpiazzo'). Tutti i *test* utilizzati hanno fornito risultati univoci rispetto alla sussistenza di una significativa sproporzione tra i ricavi e i costi di C&T nell'offerta di servizi di traghettamento di passeggeri con auto al seguito.

**300.** L'iniquità trova ampia conferma dal confronto con i *benchmark* internazionali individuati dalla Parte stessa. Sono stati altresì valorizzati ulteriori aspetti qualitativi dei servizi erogati, nonché valutate le giustificazioni di congruità dei prezzi avanzate da C&T.

**301.** Rileva altresì sottolineare l'utilizzo di un approccio metodologico sempre particolarmente favorevole alla Parte. Le analisi sono state svolte utilizzando le informazioni e i dati trasmessi da C&T, al netto di alcune rielaborazioni ritenute necessarie rispetto alle modalità di allocazione dei costi tra segmento passeggeri e segmento merci sulla rotta VSG-MRSF.

**302.** Infine, si evidenzia che l'illecito concorrenziale risulta in particolar modo significativo considerando l'area geografica interessata, ossia lo Stretto di Messina, il potere economico di C&T, nonché la tipologia di servizio erogato, che risulta indispensabile per i circa 10 milioni di viaggiatori all'anno (dati 2019) che stagionalmente o abitualmente, su base anche giornaliera, devono

attraversare lo Stretto di Messina con il proprio autoveicolo (poco meno di 2 milioni di auto nel 2019).

## V. GRAVITÀ E DURATA

**303.** L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria, fino al dieci per cento del fatturato realizzato da ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida adottata ad esito di un procedimento istruttorio.

**304.** Al riguardo è necessario ricordare che, secondo consolidata giurisprudenza europea e nazionale, la quantificazione della sanzione è connessa ad una valutazione della gravità dell'infrazione che si effettua tenendo conto di diversi fattori, quali la natura della restrizione della concorrenza, nonché il ruolo e la rappresentatività sul mercato delle imprese coinvolte<sup>239</sup>. In proposito, si ricorda che secondo quanto espressamente chiarito dalla Corte di Giustizia dell'Unione Europea, “*per valutare la gravità di un’infrazione, si deve tener conto di un gran numero di fattori il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo di infrazione e delle circostanze particolari della stessa*”<sup>240</sup>.

**305.** Quanto alla natura della condotta abusiva in esame, si osserva che il comportamento oggetto di valutazione, ossia l'applicazione di prezzi ingiustificatamente gravosi, rappresenta una condotta molto rara e peculiare sia nel panorama nazionale che eurounitario. Infatti, C&T ha sfruttato il proprio storico potere di mercato sullo Stretto di Messina, che si sostanzia in un predominio economico sul mercato rilevante costituito dalle rotte Ro/Pax VSG-MRSF e VSG-MP, al fine di applicare ai consumatori che attraversano lo Stretto con il proprio autoveicolo delle tariffe che sono risultate, in primo luogo, eccessive e, inoltre, inique rispetto ad analoghi servizi erogati su rotte estere comparabili (le rotte *benchmark*).

**306.** Una simile condotta, come già evidenziato, ha arrecato un importante danno ai consumatori, che si sono trovati a pagare tariffe che risultano almeno dell'80% più elevate rispetto agli analoghi servizi erogati sulle rotte *benchmark*. Né, d'altra parte, l'applicazione delle tariffe di C&T risulta giustificata dalla qualità del servizio offerto, come illustrato nelle Sezioni II.2.5 e IV.1.1.; infatti, sebbene i servizi di traghettamento erogati da C&T risultino caratterizzati da un'elevata frequenza e da una copertura annuale delle corse, le navi utilizzate hanno un'anzianità molto maggiore rispetto alla media (27 anni a fronte di una media di 17 anni), evidenziando, nonostante il livello dei prezzi applicati, investimenti inferiori rispetto agli altri operatori.

Inoltre, i vettori attivi su rotte comparabili offrono servizi innovativi di monitoraggio e previsione dei flussi di traffico che sono del tutto assenti per C&T.

---

<sup>239</sup> Cfr., *ex multis*, Consiglio di Stato, sentenze nn. 896 del 9 febbraio 2011 e 5171 e 5172 del 16 settembre 2011, in relazione al caso I694 – Listino prezzi della pasta; Corte di Giustizia, sentenza del 15 luglio 1970, C-45/69, *Boehringer Mannheim GmbH c. Commissione*, in Raccolta 1970, p. 769, punto 53. Tale ultima sentenza è stata ripresa e precisata dalla Corte di Giustizia nella sentenza del 7 giugno 1983, cause riunite C-100-103/80, *Musique Diffusion Française*, in Raccolta 1983, p. 1825, nonché nella sentenza del 9 novembre 1983, C-322/81, *Michelin*, in Raccolta 1983, p. 3461.

<sup>240</sup> Cfr., *ex multis*, CGUE, C-100/8 a 103/80 (cause riunite), sentenza del 7 giugno 1983, *Musique Diffusion Française*, para. 120.

**307.** Si consideri altresì che i servizi di traghettamento offerti da C&T sono utilizzati da un elevato numero di viaggiatori che si imbarca con frequenza anche giornaliera per effettuare viaggi di andata e ritorno sullo Stretto. Ciononostante C&T, diversamente dalla maggior parte dei vettori attivi su rotte *benchmark*, non prevede l'acquisto di biglietti multipli (*carnet* di biglietti), che consentono di ottenere importanti risparmi a chi viaggia con elevata frequenza. Al contrario, la scontistica applicata da C&T risulta di difficile comprensione e, in ogni caso, anche i prezzi più ridotti risultano comunque più cari del [40-45%] rispetto alla media delle tariffe minime applicate sulle rotte comparabili.

**308.** Quanto al ruolo e alla rappresentatività dell'impresa interessata, C&T rappresenta il principale, se non unico, vettore per l'attraversamento dello Stretto per i consumatori che viaggiano con il proprio veicolo al seguito. Infatti, le quote di mercato risultano elevatissime, pari a circa il 90% in termini di passeggeri e auto imbarcate (dati 2019, si veda Tabella 9 - *supra*).

**309.** Alla luce delle precedenti considerazioni, l'abuso di posizione dominante posto in essere da C&T, deve considerarsi grave.

**310.** Inoltre, secondo le *"Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90"* (di seguito, *Linee Guida*), deliberate dall'Autorità il 22 ottobre 2014, la durata dell'infrazione ha un impatto sulle conseguenze pregiudizievoli dell'infrazione e, dunque, risulta meritevole di valorizzazione nella determinazione dell'ammontare appropriato della sanzione. Inoltre, le *Linee Guida* prevedono che *"per le frazioni di anno, la durata sarà calcolata in funzione dei mesi e dei giorni effettivi di partecipazione all'infrazione"*.

**311.** Per quanto riguarda la durata dell'infrazione, risulta possibile contestare a C&T la condotta abusiva per il periodo che va dal 1/1/2017 al 31/12/2019, ossia 3 anni. Come chiarito nella Sezione II.2 (*infra*), le misure di restrizione alla mobilità dei cittadini definite per contrastare la crisi pandemica hanno alterato le normali dinamiche di mercato e rendono gli anni 2020 e 2021 non appropriati per svolgere le opportune analisi concorrenziali circa l'applicazione di prezzi eccessivamente gravosi da parte di C&T.

Se le evidenze agli atti non consentono di accertare la condotta abusiva per gli anni 2020 e 2021, ciò dipende esclusivamente da circostanze eccezionali ed esterne all'impresa. Conseguentemente, venendo meno lo stato di emergenza nazionale in data 31/3/2022, appare ragionevole ritenere che, riprendendo il volume dei traffici secondo modalità corrispondenti a quelle pre-pandemia, C&T si troverà nuovamente ad attuare una condotta illecita ove non provveda a una stabile e appropriata revisione delle proprie tariffe.

**312.** In aggiunta, solo a ridosso della conclusione del procedimento C&T ha comunicato di voler *"procedere ad una generalizzata riduzione dei prezzi per il servizio di trasporto marittimo sullo Stretto di Messina per l'intero anno 2022 [che] porterà ad una riduzione di circa il 10% del prezzo del biglietto per il trasporto di passeggeri con auto/moto/camper al seguito, nonché ad una riduzione tra il 3% e il 12% del prezzo del biglietto per il trasporto di veicoli commerciali [...]"*<sup>241</sup>. Tale riduzione dei prezzi, la cui natura è comunque transitoria, non sembra affrontare in modo specifico i profili di eccessività e iniquità ampiamente illustrati, essendo esclusivamente connessa al ricevimento dei sussidi compensativi relativi alla crisi pandemica; infatti, come affermato da

---

<sup>241</sup> Cfr. doc. n. 93, pag. 56.

C&T: *“Questa riduzione dei prezzi è frutto della scelta imprenditoriale della Società di destinare a beneficio della propria clientela le compensazioni previste dal decreto-legge n. 104 del 2020 per i danni subiti dal settore del trasporto marittimo”*<sup>242</sup>

Le evidenze agli atti non consentono di valutare se tale misura possa mettere al riparo l'operatore dal rischio di ricaduta nell'abuso, non solo perché la riduzione annunciata è comunque temporanea, ma anche perché il reale impatto della riduzione dovrebbe tener conto del nuovo scenario economico, al momento ignoto.

Spetta dunque a C&T, alla luce dell'analisi di iniquità svolta nel triennio 2017/2019, attrezzarsi adeguatamente al fine di evitare di incorrere, per il futuro, nella medesima condotta abusiva accertata dal provvedimento.

## VI. CRITERI PER LA QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

**313.** L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria, fino al dieci per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida adottata ad esito di un procedimento istruttorio.

**314.** Ciò premesso, al fine di quantificare la sanzione occorre tenere presente, oltre a quanto previsto dall'articolo 15, comma 1, sopra citato, anche il disposto dell'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/90, nonché i criteri interpretativi dettagliati nelle sopra richiamate Linee Guida.

**315.** In particolare, il punto 7 e seguenti delle Linee Guida, richiedono di prendere a riferimento il valore delle vendite di beni o servizi interessate dall'infrazione, realizzate dall'impresa nel/i mercato/i rilevante/i nell'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione. Tuttavia, il punto 9, chiarisce che *“Qualora il dato relativo al fatturato, riferito all'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione, non sia reso disponibile dall'impresa oppure non sia attendibile ovvero sufficientemente rappresentativo o, comunque, altrimenti non determinabile, l'Autorità prenderà in considerazione qualsiasi altra informazione che essa ritenga pertinente o appropriata, quale ad esempio: la media del valore delle vendite nell'intero periodo di durata dell'infrazione oppure un altro anno di tale periodo di riferimento o, ancora, una percentuale del fatturato totale realizzato in Italia”*.

**316.** Nel caso di specie, il valore delle vendite è considerato pari alla media del fatturato annuale realizzato nell'arco temporale 2017-2020 da Caronte & Tourist S.p.A. rispetto ai servizi di traghettamento passeggeri con autoveicolo al seguito sullo Stretto di Messina e, in particolare, sulla rotta Villa San Giovanni – Messina Rada San Francesco. Infatti, la società ancora non dispone del fatturato relativo al 2021 e, inoltre, il solo anno 2020 non risulta rappresentativo alla luce degli effetti della crisi pandemica da COVID-19 descritti nella Sezione II.2. Pertanto, il valore delle vendite rilevante nel presente procedimento per C&T risulta pari a *[31-100 milioni di euro]*<sup>243</sup>.

---

<sup>242</sup> Cfr. doc. n. 89, pag. 1.

<sup>243</sup> Media aritmetica del fatturato annuale realizzato sulla rotta VSG-MRSF nel periodo 2017-2020, così come comunicato da C&T. Cfr. doc. n. 100.



**317.** Per la determinazione dell'importo base della sanzione, al valore delle vendite come sopra determinato dovrà essere applicata una specifica percentuale individuata in funzione della gravità della violazione, per la quale si rinvia integralmente a quanto rappresentato alla Sezione V (*supra*). Secondo le Linee Guida, in particolare, la proporzione considerata deve essere fissata ad un livello che può raggiungere il 30% del valore delle vendite (punto 11). Al riguardo, si evidenzia che risulta infondata e del tutto generica l'eccezione sollevata dalla Parte in ordine alla non gravità della infrazione in quanto, come già esposto nella CRI (e ribadito nella precedente Sezione V), l'Autorità ha considerato grave l'infrazione alla luce della sua natura, delle condizioni di concorrenza nel mercato rilevante e del pregiudizio arrecato ai consumatori.

**318.** A questo proposito, si rileva che i comportamenti posti in essere integrano una fattispecie di abuso di sfruttamento e, per le valutazioni già espresse alla precedente Sezione V, una grave violazione dell'articolo 102 del TFUE. Pertanto, si ritiene di individuare una percentuale del valore delle vendite in funzione della gravità dell'infrazione pari al [15-20%] del valore delle vendite.

**319.** Secondo le Linee Guida, la durata dell'infrazione ha un impatto sulle conseguenze pregiudizievoli della condotta e, dunque, risulta meritevole di valorizzazione nella determinazione dell'ammontare appropriato della sanzione. Inoltre, le Linee Guida prevedono che *“per le frazioni di anno, la durata sarà calcolata in funzione dei mesi e dei giorni effettivi di partecipazione all'infrazione”*. In proposito, sulla base della chiara documentazione in atti, la condotta di C&T assume rilievo ai fini del presente procedimento almeno a partire dal 1° gennaio 2017, periodo rispetto al quale si rinvencono le iniziali evidenze dell'infrazione e risulta tuttora in corso.

**320.** Inoltre, come illustrato nella precedente Sezione V, la riduzione tariffaria prevista per il 2022, essendo di natura transitoria e non affrontando in modo adeguato i profili di eccessività e iniquità ampiamente illustrati, non può identificare un termine indicativo della data di interruzione della condotta abusiva contestata. Ne discende, quindi, che la durata dell'infrazione è pari a 3 anni.

**321.** L'importo base della sanzione calcolato moltiplicando il valore delle vendite per la percentuale individuata in funzione della gravità dell'infrazione pari al [15-20%] e per il coefficiente di durata, pari a 3, è pari a [10-31 milioni di euro].

**322.** La sanzione base è superiore al massimo edittale pari al 10% del fatturato totale realizzato dalla società C&T nell'ultimo esercizio disponibile. Si deve, dunque, procedere a una sua riduzione per ricondurla al massimo edittale previsto dalla legge n. 287/90 (cfr. tabella sotto, ultima colonna).

Impresa	Fatturato totale 2020	Sanzione base come % del fatturato totale	Sanzione finale con <i>cap</i> del 10%
C&T	[31-100 milioni di euro]	31,519%	[1- 10 milioni di euro]

**323.** Viene poi in rilievo il paragrafo 34 delle Linee Guida, per cui *“Le specifiche circostanze del caso concreto o l'esigenza di conseguire un particolare effetto deterrente possono giustificare motivate deroghe dall'applicazione delle presenti Linee Guida”*. In questo senso, l'Autorità ritiene che nel caso di specie venga in rilievo la profonda crisi economica che ha interessato il settore in esame, soprattutto in virtù delle misure di contenimento necessarie per affrontare la crisi pandemica

---

In merito alla possibilità di utilizzare la media dei fatturati qualora l'ultimo esercizio non risulti rappresentativo, si veda AGCM, I742 – Tondi per cemento armato, provv. n. 26686, del 19/7/2017, §§338 -346.

da COVID-19. Infatti, nel corso del 2020 e 2021 sono state adottate misure emergenziali che hanno significativamente ridotto la libertà di movimento dei cittadini. Si ritiene, pertanto, congruo ridurre l'importo della sanzione in misura pari al [50-55%].

**324.** In considerazione di quanto sopra, l'importo della sanzione irrogata è fissato nella misura di 3.719.370 euro.

Tutto ciò premesso e considerato:

#### DELIBERA

a) che la condotta posta in essere dalla società Caronte & Tourist S.p.A., attuata dal 1° gennaio 2017 al 31 dicembre 2019, consistente nell'applicazione di prezzi ingiustificatamente gravosi nei confronti dei passeggeri che si imbarcano con il proprio autoveicolo al seguito sulle rotte servite dalla società per l'attraversamento dello Stretto di Messina, costituisce un comportamento abusivo della posizione dominante della stessa Caronte & Tourist S.p.A., in violazione dell'art. 3, lettera a), della legge n. 287/90;

b) che l'applicazione da parte della società Caronte & Tourist S.p.A. di un prezzo indifferenziato rispetto al numero di viaggiatori su ciascun autoveicolo imbarcato sulle rotte servite non costituisce un comportamento abusivo della posizione dominante della stessa Caronte & Tourist S.p.A., in violazione dell'art. 3, lettera a), della legge n. 287/90;

c) che la società Caronte & Tourist S.p.A. si astenga in futuro e, nello specifico, al venire meno dello stato di emergenza sanitaria nazionale, dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli dell'infrazione accertata al punto a), adottando ogni iniziativa idonea ad evitare il ripetersi della condotta illecita;

d) di irrogare alla società Caronte & Tourist S.p.A., in ragione della gravità e della durata dell'infrazione, una sanzione amministrativa pecuniaria complessiva pari a 3.719.370 € (tremilionesettecentodiciannovemilatrecentosettanta euro);

e) che la società Caronte & Tourist S.p.A. dia comunicazione all'Autorità delle iniziative poste in essere per ottemperare a quanto richiesto alla precedente lettera c), trasmettendo una specifica relazione scritta entro il 30 giugno 2022, nonché provveda a fornire, entro il 15 marzo degli anni 2023, 2024 e 2025, una relazione scritta relativa, rispettivamente, agli anni 2022 (anno intero, con dettaglio relativo al periodo 1° aprile 2022-31 dicembre 2022), 2023 (anno intero) e 2024 (anno intero).

La sanzione amministrativa di cui alla precedente lettera d) deve essere pagata entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o

da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell’Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito *internet* [www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it), ovvero tramite bonifico (in euro) a favore del Bilancio dello Stato, utilizzando il codice IBAN IT04A0100003245348018359214 (codice BIC: BITAITRRENT), che corrisponde alla terna contabile 18/3592/14.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell’adempimento, ai sensi dell’articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all’Autorità, attraverso l’invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Ai sensi dell’articolo 26 della medesima legge, le imprese che si trovano in condizioni economiche disagiate possono richiedere il pagamento rateale della sanzione.

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

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell’articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di comunicazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all’articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica ai sensi dell’articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

### Appendice 1 – Il livello di ‘ROI adeguato’ utilizzato nel *Cost Plus*

1. La presente analisi è volta ad individuare un range di valori per l’indicatore ROI (*Return on Investment*) da utilizzare come *benchmark* (‘ROI adeguato’) per il servizio traghettamento passeggeri e merci sullo Stretto di Messina effettuato da Tourist Caronte (Procedimento A541, avviato, ai sensi dell’articolo 3 della legge 287/90, il 28 luglio 2020).

2. L’individuazione del *benchmark* più appropriato richiede che vengano individuati e trattati una serie di fattori che potrebbero limitare la confrontabilità tra le attività considerate nel *benchmark* e quelle di Caronte & Tourist (“C&T”). Ciò andrebbe inevitabilmente a riflettersi sull’equa redditività del capitale investito da considerare nel *test* di eccessività dei prezzi di C&T. Tra i principali fattori di differenziazione di cui occorre tenere conto ai fini della presente analisi risultano quantomeno i seguenti:

- differenze nelle attività di trasporto;
- qualità del servizio svolto;
- grado di concorrenzialità nel mercato in cui operano gli asset; e
- presenza di attività sovvenzionate, che il mercato non fornirebbe in assenza di sovvenzione.

3. Il modo più semplice per evitare che tali possibili differenze diano luogo alla costruzione di un *benchmark* distorto per le attività di C&T è di fare riferimento, anziché ad un numero ristretto di imprese *comparator*, a un campione sufficientemente ampio di imprese che svolgono attività di trasporto marittimo merci/passeggeri. Ciò consente di costruire un indicatore sintetico del ROI (media o mediana) nel quale i possibili fattori di differenziazione sopra citati avranno comunque un’incidenza limitata, conferendo maggiore robustezza all’esercizio di costruzione del *benchmark*. Ovviamente, da tale campione andranno escluse imprese che presentano significative (ed osservabili) differenze con C&T, altrimenti il *benchmark* risulterà comunque distorto. Questo è, ad esempio, il caso delle imprese di trasporto che operano su rotte strutturalmente non profittevoli e che ricevono pertanto sussidi pubblici piuttosto significativi<sup>1</sup>, dato che le attività di C&T sullo stretto di Messina non ricevono sussidi pubblici.

4. In quest’ottica sono stati raccolti i dati sul ROI per 23 società che svolgono prevalentemente attività di trasporto marittimo di merci e passeggeri tramite traghetti, quasi tutte attive in Italia e in Europa. Detto campione è stato costruito considerando tutte le società incluse nello studio di *benchmarking* delle tariffe applicabili su rotte comparabili depositato agli atti del fascicolo dalla stessa C&T<sup>2</sup>. In particolare, sono stati considerati i vettori per cui è stato possibile reperire il bilancio d’esercizio per gli anni 2017-2019 (14 società), aggiungendo le ulteriori principali compagnie di traghettamento/navigazione attive su tratte europee per le quali è stato possibile reperire il bilancio d’esercizio, sempre per gli anni 2017-2019 (Laziomar, Liberty lines, CIN (Tirrenia), Grimaldi Euromed, Forship, Destination Gotland, Tallink Grupp, DFDS e Irish Ferries). La lista delle società considerate nell’analisi è riportata negli Allegati. I risultati dell’analisi sono riportati nelle Figure 2-4, rispettivamente per il 2017, 2018 e 2019.

---

<sup>1</sup> Detti sussidi sono giustificati dal fatto che, in loro assenza, il mercato non fornirebbe il servizio di trasporto oppure il servizio verrebbe fornito soltanto con standard qualitativi inferiori.

<sup>2</sup> Cfr. doc. n. 39.1 all’indice.

5. L'analisi condotta mostra come le compagnie di navigazione che ricevono sussidi pubblici abbiano dei valori del ROI mediamente inferiori a quelli delle società non sussidiate e si è ritenuto ragionevole escludere tali società dalla costruzione di un *benchmark* per il ROI di C&T, ad eccezione di Medmar S.p.A., società per la quale i sussidi appaiono del tutto marginali, non superando il 3% del fatturato.

6. In secondo luogo, appare ragionevole escludere dal *benchmark* anche la società Forship S.p.A. in quanto ha realizzato perdite operative in ciascuno dei tre anni considerati (Cfr. Figure 1-3) e per tali motivi, ai fini di questa analisi, è stata assimilata ad una società operante su rotte strutturalmente non profittevoli.

7. Una volta escluse tutte le società strutturalmente non profittevoli dall'analisi rimangono nel campione ben 14 società di navigazione: Blueferries, Medmar, MOBY (escluso CIN/Toremara)<sup>3</sup>, Grimaldi Euromed, SNAV, Scandilines (Danimarca), Destination Gotland (Ferries, Svezia), Tallink Grupp (Finlandia), DFDS (Ferries, Danimarca), Irish Ferries division (Irlanda), TESO (Olanda), Sealink (Australia), Fjord Line (Norvegia) e Wightlink (Regno Unito).

8. Il valore medio del ROI delle 14 società considerate è stato pari a 7.8% nel 2019, 7.6% nel 2018 e 11.1% nel 2017. Il valore mediano del ROI si attesta invece su livelli leggermente più bassi: 7.6% nel 2019, 5.5% nel 2018 e 9.1% nel 2017, soprattutto nel 2018 e 2017<sup>4</sup>.

9. Considerando il triennio nel suo complesso, le società analizzate hanno registrato un valore mediano del ROI del 6.9% e un valore medio dell'8.9%.

#### **Repliche alle obiezioni sollevate da C&T**

10. Secondo C&T, sono stati commessi diversi errori nella stima del ROI *benchmark* ('ROI adeguato')<sup>5</sup>. In particolare, C&T rileva come il ROI sarebbe un indicatore distorto delle *performance* d'impresa quando il ciclo di investimenti (come nel caso delle aziende del settore in oggetto) non comporta il reintegro ogni anno del valore contabile del capitale investito con investimenti pari agli ammortamenti. Si può quindi avere un ROI molto più elevato del costo del capitale anche quando il capitale investito non genera alcun *extra*-reddito. In particolare, il ROI sarebbe un indicatore distorto in quanto – a parità di condizioni (ossia di EBIT *margin*) - evidenzia una redditività più elevata per l'azienda con capitale investito con maggiore anzianità.

11. Al riguardo, si rileva come il ROI rappresenta un indice *standard* nelle analisi di redditività aziendale e che le osservazioni di C&T – poco solide per le ragioni sotto illustrate – non smentiscono, in ogni caso, le evidenze elaborate. Infatti, proprio al fine di fornire un'indicazione della redditività economica (e non meramente contabile) del capitale investito in C&T, le analisi sono state svolte anche al 'valore di rimpiazzo', che indica essenzialmente il valore (economico) del capitale per l'impresa e, pertanto, non risente dell'anzianità della flotta e dei criteri contabili di ammortamento dei cespiti.

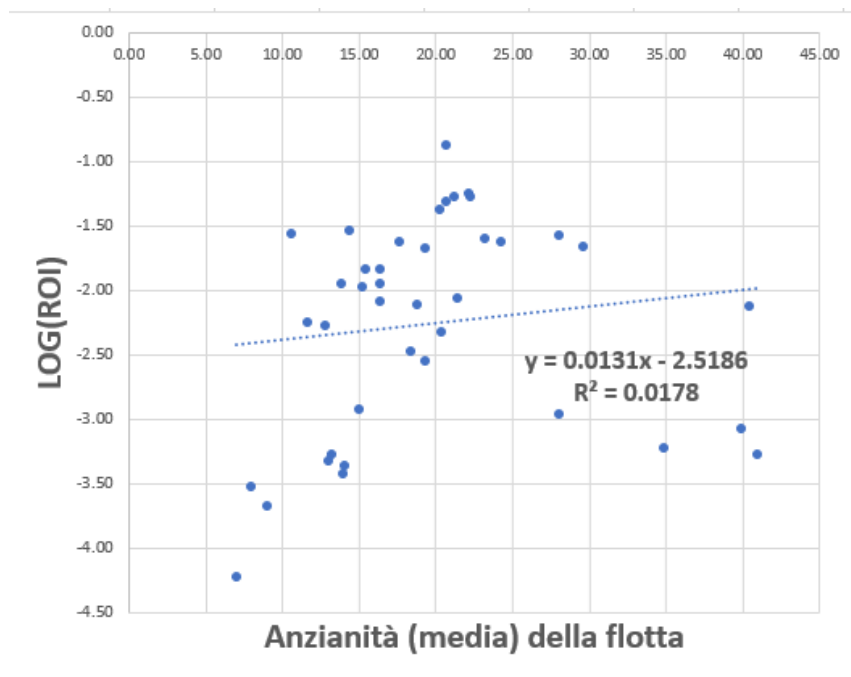
<sup>3</sup> La società Moby S.p.A. è stata esclusa dall'analisi per il solo 2019 in quanto in tale anno ha realizzato un ROI pari a -38%, valore che avrebbe comportato un elevato rischio di distorsione (verso il basso) del valore medio del ROI per tale anno.

<sup>4</sup> Ciò è principalmente dovuto dall'elevato valore del ROI realizzato da Irish Ferries nel 2018 e 2017, rispettivamente pari al 31% nel 2018 e al 41% nel 2017, che, come noto, influenza la stima del valore medio ma non quello mediano.

<sup>5</sup> Cfr. doc. n. 93 e allegati e, in particolare, doc. n. 93.2.

**12.** Inoltre, l'analisi svolta da C&T sulla relazione tra valore del ROI e anzianità della flotta contiene vizi ed imprecisioni tali da invalidare totalmente i risultati a cui giunge. In primo luogo, si osserva come la relazione stimata, ovvero la correlazione (statisticamente significativa) tra il livello del ROI e l'anzianità della flotta, dipenda largamente dal campione considerato nell'analisi e, in particolare, dalla scelta di C&T di escludere quattro compagnie di traghetti dal campione considerato per la stima del 'ROI adeguato'. In particolare, si tratta in particolare di Sealink, Moby, Medmar e SNAV, compagnie considerate nel campione analizzato dagli Uffici in quanto incluse nello studio di *benchmarking* proposto da C&T<sup>6</sup>. Ripetendo l'analisi di C&T sull'intero campione, e includendo quindi anche le quattro compagnie escluse, l'anzianità della flotta non costituisce una variabile che ha una relazione statisticamente significativa con il ROI (Figura 1 - *infra*). Ciò significa appunto che, sulla base di *standard* statistici convenzionalmente accettati, l'analisi di regressione proposta da C&T non è in grado di dimostrare che l'anzianità della flotta abbia un impatto sul livello del ROI.

**Figura 1: regressione proposta da C&T sul campione completo**



Fonte: informazioni inviate da C&T in data 4/2/2022, doc. n. 97 e allegati

**13.** Si rileva, inoltre, come quand'anche il ragionamento di Parte avesse merito (e, per le considerazioni svolte in precedenza questo non sembra essere il caso), la variabile esplicativa da utilizzare nella regressione dovrebbe essere l'anzianità della flotta rispetto alla vita contabile degli *asset* (che varia significativamente da impresa a impresa come evidenziato dai dati prodotti da C&T) e non la mera anzianità della flotta. Ciò in quanto la (presunta) distorsione verso l'alto della

<sup>6</sup> Cfr. doc. n. 39.1

redditività d'impresa dovrebbe verificarsi in presenza di *asset* il cui valore economico supera il proprio valore contabile e ciò tende a verificarsi verso la fine della vita contabile dei cespiti in funzione della lunghezza di quest'ultima.

**14.** In aggiunta, la regressione presentata da C&T fornisce un valore previsionale per il 'ROI adeguato' al di fuori del campione (stima *'out of sample'*), fattore che, come noto, comporta che le stime ottenute siano caratterizzate da un elevato grado di incertezza. Tale aspetto risulta altresì amplificato dalla forma funzionale prescelta per la regressione (esponenziale), che presenta la peculiarità di far variare di molto l'indice ROI a fronte di piccole variazioni della variabile di anzianità della flotta, il che comporta una sovrastima del ROI a parità di anzianità della flotta.

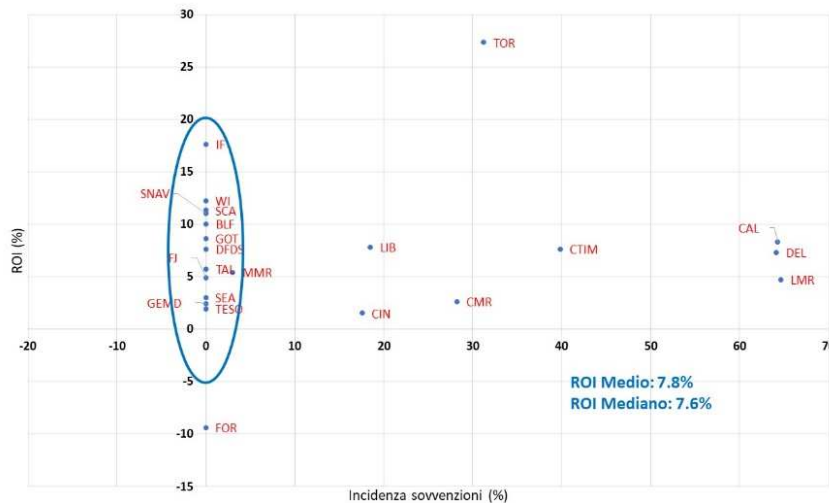
**15.** A riprova di ciò si può notare come il ROI previsto per C&T dalla regressione di Parte, pari al 54,6%, appaia del tutto disallineato con il ROI delle società nel campione, in particolare quelle con la flotta più anziana di C&T. Infatti, il valore del ROI stimato da C&T è circa il doppio del ROI più elevato del campione analizzato. Inoltre, secondo il modello di Parte, società con flotta più anziana di quella di C&T (Medmar, MOBY e SNAV) dovrebbero registrare un ROI superiore al 54,6%, ma ciò non si verifica (Figura 1, che illustra i dati così come forniti dalla Parte).

**16.** L'insieme di tali elementi mostra chiaramente come tutte le obiezioni sollevate dalla Parte che si fondano sulla relazione crescente tra ROI e anzianità della flotta risultano, nel loro complesso, prive di pregio. Infatti, in primo luogo, tale relazione non è statisticamente significativa e, inoltre, il valore predittivo del modello proposto da C&T non risulta assolutamente soddisfacente (società con flotta più anziana di quella di C&T hanno ROI significativamente inferiori al 54,6% proposto dalla Parte).

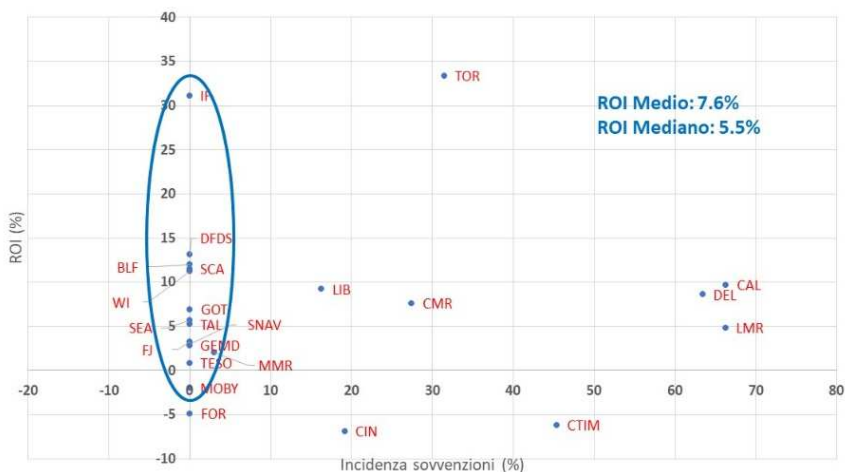
**17.** In conclusione, secondo la Parte il confronto proposto dagli Uffici fra costo medio ponderato del capitale (WACC) e ROI risulterebbe viziato. In particolare, secondo C&T, il WACC sarebbe espresso nella sua versione *'post-tax'* mentre, il 'ROI adeguato', non sarebbe omogeneo in quanto del tipo *'pre-tax'*.

Contrariamente a quanto sostenuto da C&T, come emerge nella Sezione II.2.3 del provvedimento, si evidenzia come sia la misura del WACC di C&T che tutti i ROI considerati siano nella versione *'pre-tax'*. Tali grandezze, pertanto, risultano omogenee e comparabili.

**Figura 2: ROI realizzato dalle compagnie di trasporto marittimo merci e passeggeri in funzione dei sussidi ricevuti (2019)**

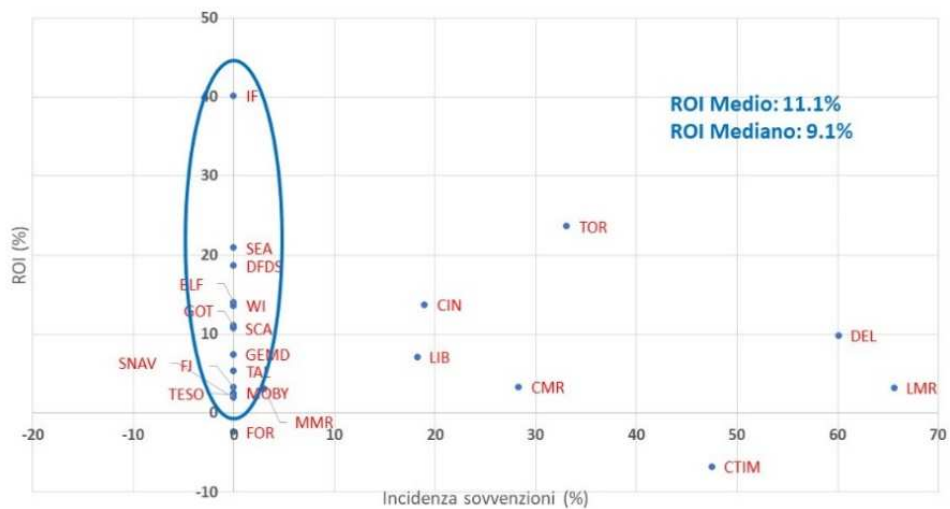


**Figura 3: ROI realizzato dalle compagnie di trasporto marittimo merci e passeggeri in funzione dei sussidi ricevuti (2018)**





**Figura 4: ROI realizzato dalle compagnie di trasporto marittimo merci e passeggeri in funzione dei sussidi ricevuti (2017)**



## Appendice 1 - Allegati

### I dati utilizzati nell'analisi del ROI

2019

\*valori in migliaia di euro

Società	ROI (%)	Ricavi	Sovvenzioni (Importo annuo)	Sovvenzioni/Ricavi (%)
Caremar	2,6	42.020	11.857	28
Medmar	5,4	25.082	760	3
Laziomar	4,7	21.690	14.027	65
Delcomar	7,3	26.487	16.980	64
Caronte&T Isole minori	7,6	82.284	32.778	40
Liberty Lines	7,8	90.626	16.777	19
CIN (Tirrenia)	1,5	413.220	72.659	18
Toremar	27,3	46.938	14.667	31
Grimaldi Euromed	2,4	1.396.865	0	0
SNAV	11,0	43.129	0	0
FORSHIP	-9,4	185.660	0	0
Scandilines – Danimarca	11,3	475.000	0	0
Destination Gotland (Ferries) - Svezia	8,6	268.458	0	0
Tallink Grupp - Finlandia	5,7	949.100	0	0
DFDS (Ferries) - Danimarca	7,6	1.608.000	0	0
<i>Irish Ferries division</i>	17,6	212.400	0	0
TESO - Olanda	1,9	29.191	0	0
Calmac - Regno Unito/Scozia	8,3	240.590	154.631	64
Sealink - Australia	3	85.157	0	0
Fjord Line - Norvegia	4,9	161.258	0	0
Wightlink - Regno Unito	12,2	79.543	0	0
Bluferrries	10	24.472	0	0

2018

\*valori in migliaia di euro

Società	ROI (%)	Ricavi	Sovvenzioni (Importo annuo)	Sovvenzioni/Ricavi (%)
Caremar	7,6	43.208	11.857	27
Medmar	2	24.992	760	3
Laziomar	4,8	21.156	14.027	66
Delcomar	8,6	26.754	16.980	63
Caronte&T Isole minori	-6,2	72.203	32.778	45
Liberty Lines	9,2	102.926	16.777	16
CIN (Tirrenia)	-6,9	378.942	72.659	19
Toremar	33,4	46.635	14.667	31
MOBY S.p.A. (exc. CIN/Toremar)	-2	285.922	0	0
Grimaldi Euromed	2,8	1.392.012	0	0
SNAV	3,0	46.850	0	0
FORSHIP	-4,9	182.928	0	0
Scandilines – Danimarca	11,5	477.000	0	0
Destination Gotland (Ferries) - Svezia	6,9	245.860	0	0
Tallink Grupp - Finlandia	5,2	949.700	0	0
DFDS (Ferries) - Danimarca	13,1	2.109.000	0	0
Irish Ferries division	31,1	196.200	0	0
TESO - Olanda	0,8	27.205	0	0
Calmac - Regno Unito/Scozia	9,7	237.916	157.740	66
Sealink - Australia	5,7	81.504	0	0
Fjord Line - Norvegia	3,2	152.893	0	0
Wightlink - Regno Unito	11,2	76.239	0	0
Blufferries	12	27.940	0	0

2017

\*valori in migliaia di euro

Società	ROI (%)	Ricavi	Sovvenzioni (Importo annuo)	Sovvenzioni/Ricavi (%)
Caremar	3,3	41.876	11.857	28
Medmar	3	25.017	760	3
Laziomar	3,2	21.365	14.027	66
Delcomar	9,8	28.234	16.980	60
Caronte&T Isole minori	-6,8	69.002	32.778	48
Liberty Lines	7,1	91.977	16.777	18
CIN (Tirrenia)	13,7	383.341	72.659	19
Toremar	23,6	44.371	14.667	33
MOBY S.p.A. (exc. CIN/Toremar)	2,5	280.923	0	0
Grimaldi Euromed	7,4	1.328.424	0	0
SNAV	2,0	57.930	0	0
FORSHIP	-2,4	197.496	0	0
Scandilines - Danimarca	10,7	487.000	0	0
Destination Gotland (Ferries) - Svezia	11,1	238.017	0	0
Tallink Grupp - Finlandia	5,3	967.000	0	0
DFDS (Ferries) - Danimarca	18,6	1.925.000	0	0
Irish Ferries division	40,1	196.200	0	0
TESO - Olanda	2,3	25.994	0	0
Sealink - Australia	20,9	63.243	0	0
Fjord Line - Norvegia	3,3	135.868	0	0
Wightlink - Regno Unito	13,6	73.696	0	0
Blufferies	14	21.580	0	0

**CONTRATTI DI SERVIZIO REGIONALE<sup>7</sup>****TABELLA 1:**

Ente Affidante	Ambito territoriale	Impresa di Navigazione	Importo annuo	Inizio contratto	Scadenza contratto
Regione Campania	Procida, Ischia, Capri	Caremar spa	11.856.786,70 €	16.07.2015	15.07.2024
	Procida, Monte di Procida	Lauro.it spa	82.162,30 €	01.09.2012	15.06.2020
	Ischia, Procida, Pozzuoli (notturno)	Medmar Navi spa	759.990,00 €	01.09.2012	31.03.2022
Regione Lazio	Pontine	Laziomar spa	14.027.281,40 €	01.09.2012	15.01.2024
Regione Autonoma della Sardegna	Asinara	Delcomar spa	1.650.000,00 €	14.02.2014	13.02.2020
	San Pietro, La Maddalena	Delcomar spa	12.859.853,49 €	24.10.2012	31.03.2022
	La Maddalena (notturno)	Delcomar spa	2.470.152,92 €	24.10.2012	31.03.2022
	San Pietro (notturno)	Ensamar srl	1.784.125,67 €	26.07.2012	31.03.2022
Regione Siciliana	Eolie	Caronte & Tourist Isole Minori spa	19.828.700,66 €	31.12.2015	31.12.2020
	Egati	Caronte & Tourist Isole Minori spa	10.204.437,13 €	31.12.2015	31.12.2020
	Ustica	Caronte & Tourist Isole Minori spa	2.744.470,48 €	31.12.2015	31.12.2020
	Ustica	Liberty Lines spa	2.578.881,67 €	11.04.2016	31.12.2020
	Pantelleria	Liberty Lines spa	4.947.017,46 €	11.04.2016	31.12.2020
	Pelagie	Liberty Lines spa	2.129.934,40 €	11.04.2016	31.12.2020
	Pelagie	Liberty Lines spa	926.218,33 €	11.04.2016	31.12.2020
	Eolie	Liberty Lines spa	5.238.918,76 €	11.04.2016	31.12.2020
	Egadi	Liberty Lines spa	956.057,17 €	11.04.2016	31.12.2020
	Pantelleria	Traghetti dalle Isole spa	1.858.478,42 €	n.d.	31.12.2020
Pelagie	Traghetti dalle Isole spa	5.570.214,30 €	n.d.	31.12.2020	
Regione Toscana	Arcipelago toscano	Toremar spa	14.666.650,00 €	02.01.2012	31.12.2023
MIT	Sardegna, Sicilia, Tremiti	Compagnia Italiana di Navigazione spa	72.685.642,00 €	18.07.2012	17.07.2020
	Eolie, Egadi, Pelagie, Ustica, Pantelleria	Società di Navigazione Siciliana spa	55.694.859,00 €	11.04.2016	10.04.2028
	Stretto di Messina	n.d.	7.004.828,00 €	n.d.	n.d.

<sup>7</sup> Fonte: *Settimo Rapporto Annuale* – Autorità Regolazione Trasporti (2020).

**SINTESI DATI DI BILANCIO (dati in migliaia di euro)**

2019	EBIT	C. INVESTITO	ROI (%)
Caronte & Tourist S.p.A. - Capogruppo	27.624	193.372	14,2
Cartour S.r.l.	2.664	59.765	5,0*
Gruppo Caronte & Tourist - Isole Minori S.p.A.	4.903	63.874	7,6
Gruppo Caronte & Tourist - Risultato del Gruppo	39.514	252.063	15,6
CAREMAR S.p.A.	626	23.588	2,6*
MEDMAR S.p.A	2.188	40.260	5,4*
LAZIOMAR S.p.A.	576	12.333	4,7*
DELCOMAR S.r.l.	1.731	23.704	7,3*
LIBERTY LINES S.p.A.	5.461	113.982	7,8*
CIN - TIRRENIA S.p.A.	3.601	237.974	1,5*
TOREMAR S.p.A.	1.076	7.859	27,3*
MOBY S.p.A. (exc. CIN/TIRRENIA)	-143.903	375.669	-38,3
GRIMALDI GROUP S.p.A.	347.000	nd	6,3*
GRIMALDI EUROMED	51.000	nd	2,4*
SNAV S.p.A.	1.881	17.340	11,0*
FORSHIP S.p.A.	-14.213	151.134	-9,4*
Bluferries S.r.l.	3.616	35.669	10,0*
Scandilines - Danimarca	142.000	1.256.0000	11,3
Destination Gotland - Svezia	nd	nd	8,6*
Tallink Grupp - Finlandia	nd	nd	5,7*
DFDS - Danimarca	nd	nd	7,6*
Irish Ferries - Irlanda	nd	nd	17,6*
TESO - Olanda	2.665	141.658	1,9
CALMAC - Regno Unito/Scozia	5.611	67.522	8,3
SEALINK Travel Group - Australia	11.597	380.296	3,0
Fjord Line - Norvegia	18.961	381.491	4,9
Wightlink Limited - Regno Unito	19.615	159.637	12,2*

2018	EBIT	C. INVESTITO	ROI (%)
Caronte & Tourist S.p.A. - Capogruppo	27.306	173.230	15,7
Cartour S.r.l.	1.312	60.386	39,0*
Gruppo Caronte & Tourist - Isole Minori S.p.A.	-3.760	60.858	-6,2
Gruppo Caronte & Tourist - Risultato del Gruppo	24.887	233.926	10,6
CAREMAR S.p.A.	1.897	24.956	7,6*
MEDMAR S.p.A	799	38.866	2,0*
LAZIOMAR S.p.A.	782	16.069	4,8*
DELCOMAR S.r.l.	1.836	21.371	8,6*
LIBERTY LINES S.p.A.	6.919	125.519	9,2*
CIN - TIRRENIA S.p.A.	-22.809	332.774	-6,9*
TOREMAR S.p.A.	1.299	6.593	33,4*
MOBY S.p.A. (exc. CIN/TIRRENIA)	-9.533	460.171	-2,0
GRIMALDI GROUP S.p.A.	258.000	nd	4,9*
GRIMALDI EUROMED	56.000	nd	2,8*
SNAV S.p.A.	608	20.488	3,0*
FORSHIP S.p.A.	-12.362	248.048	-4,9*
Bluferries S.r.l.	3.747	36.669	12,0*
Scandilines - Danimarca	148.000	1.277.000	11,5
Destination Gotland - Svezia	nd	nd	6,9*
Tallink Grupp - Finlandia	nd	nd	5,2*
DFDS - Danimarca	nd	nd	13,1*
Irish Ferries - Irlanda	nd	nd	31,1*
TESO - Olanda	1.156	138.209	0,8
CALMAC - Regno Unito/Scozia	5.294	54.378	9,7
SEALINK Travel Group - Australia	11.405	200.835	5,7
Fjord Line - Norvegia	12.931	381.232	3,2
Wightlink Limited - Regno Unito	17.904	159.380	11,2*

2017	EBIT	C. INVESTITO	ROI (%)
Caronte & Tourist S.p.A. - Capogruppo	26.253	147.550	17,8
Cartour S.r.l.	nd	31.180	2,3*
Gruppo Caronte & Tourist - Isole Minori S.p.A.	-4.024	58.885	-6,8
Gruppo Caronte & Tourist - Risultato del Gruppo	30.118	199.290	15,1
CAREMAR S.p.A.	917	27.432	3,3*
MEDMAR S.p.A	294	17.018	3,0*
LAZIOMAR S.p.A.	530	16.509	3,2*
DELCOMAR S.r.l.	1.629	16.700	9,8*
LIBERTY LINES S.p.A.	4.927	125.037	7,1*
CIN - TIRRENIA S.p.A.	38.239	282.621	13,7*
TOREMAR S.p.A.	1.392	3.397	23,6*
MOBY S.p.A. (exc. CIN/TIRRENIA)	13.014	510.433	2,5
GRIMALDI GROUP S.p.A.	348.000	nd	6,7*
GRIMALDI EUROMED	128.000	nd	7,4*
SNAV S.p.A.	-1.826	9.445	2,0*
FORSHIP S.p.A.	-3.071	127.077	-2,4*
Blufferries S.r.l.	3.452	27.520	14,3*
Scandilines - Danimarca	140.000	1.307.000	10,7
Destination Gotland - Svezia	nd	nd	11,1*
Tallink Grupp - Finlandia	nd	nd	5,3*
DFDS - Danimarca	nd	nd	18,6*
Irish Ferries - Irlanda	nd	nd	40,1*
TESO - Olanda	3.119	133.600	2,3
CALMAC - Regno Unito/Scozia	nd	nd	nd
SEALINK Travel Group - Australia	11.341	54.238	20,9
Fjord Line - Norvegia	12.270	368.233	3,3
Wightlink Limited - Regno Unito	nd	nd	13,6*

*\*valore del ROI stimato dalla società e riportato in bilancio.*



## Appendice 2 – La metodologia utilizzata per i test di eccessività

1. La presente appendice espone le modalità con cui sono stati effettuati i test di eccessività delle condizioni economiche applicate da Caronte & Tourist (C&T) ai servizi di traghettamento sulle rotte bidirezionali dello Stretto di Messina (VSG-MRSF e VSG-MTR).

2. Il test di eccessività confronta i ricavi di navigazione al c.d. *cost plus*, corrispondente alla somma di tutti i costi sostenuti per l'erogazione del servizio (variabili e fissi, diretti e indiretti). A tali costi, in coerenza con il concetto di *cost plus*, viene aggiunta una congrua remunerazione del capitale investito che, nel caso di specie, è rappresentata da un tasso di remunerazione del capitale (ROI<sup>1</sup>) dell'8% (al riguardo, si veda Appendice 1).

3. La formula utilizzata per il calcolo dell'eccessività è la seguente:

$$EXC\% = (Ricavi\ delle\ vendite - Cost\ Plus) / (Cost\ Plus)$$

Il risultato del test (EXC%) indica la misura dell'eventuale sproporzione tra ricavi e *cost plus*. Ad esempio, un risultato pari a EXC%=10% implica che i ricavi risultano maggiori del *cost plus*. Tale differenza tra ricavi e *cost plus* risulta pari al 10% del *cost plus* stesso.

4. I test sono svolti utilizzando esclusivamente i dati forniti da C&T nel corso del procedimento che, in particolare, sono contenuti nei seguenti documenti al fascicolo: docc. n. 13, 20, 24, 37, 39, 45, 46, 50, 60, 66 e 67 e relativi allegati.

In particolare, la contabilità per rotta (costi e ricavi) sia al 'costo storico' che al valore di rimpiazzo, è stata rettificata, da ultimo, in data 29/7/2021 (doc. 67 e allegati all'indice del fascicolo). Il capitale investito al 'valore di rimpiazzo' è anch'esso stato rettificato nella medesima data. Viceversa, i dati relativi al capitale investito al 'costo storico', sono stati trasmessi in data 10/6/2021 (doc. 60 e allegati all'indice del fascicolo).

5. Tutte le versioni dei test proposti, che sostanzialmente si distinguono per le diverse modalità con cui sono stati allocati i costi attribuibili al segmento passeggeri e al segmento merci sulla rotta bidirezionale promiscua VSG-MRSF, sono stati svolti utilizzando il capitale investito (e gli ammortamenti) sia al c.d. 'costo storico' ma anche al c.d. 'valore di rimpiazzo'. Anche tali informazioni sono state fornite da C&T<sup>2</sup>.

In particolare, la contabilità per rotta (costi e ricavi) sia al 'costo storico' che al valore di rimpiazzo, è stata rettificata, da ultimo, in data 29/7/2021 (doc. n. 67 e allegati all'indice del fascicolo). In tale documentazione viene specificato da C&T come modificare gli ammortamenti al 'costo storico' per ottenere il corrispondente dato al 'valore di rimpiazzo'.

Il capitale investito al 'valore di rimpiazzo' è anch'esso stato rettificato nella medesima data (doc. n. 67). Viceversa, i dati relativi al capitale investito al 'costo storico', sono stati trasmessi in data 10/6/2021 (doc. n. 60 e allegati all'indice del fascicolo).

---

<sup>1</sup> Il Return On Investment/redditività del capitale investito (ROI) è un indice di bilancio che indica la redditività e l'efficienza economica della gestione caratteristica a prescindere dalle fonti utilizzate: esprime, cioè, quanto rende il capitale investito in quell'azienda. La formula di calcolo del ROI è la seguente: ROI=Risultato Operativo/Capitale Investito.

<sup>2</sup> Rileva osservare che, per l'anno 2020, la Parte non ha trasmesso il valore del capitale investito al 'costo storico' in quanto ha utilizzato previsioni della legge 13 ottobre 2020 n. 126 in materia di rivalutazione dei beni d'impresa per esprimere contabilmente, al 31 dicembre 2020 il valore latente della propria flotta e, con riferimento a C&T, anche del marchio "Caronte & Tourist". La disomogeneità di tale grandezza per l'anno 2020 non altera le valutazioni in quanto, tale anno, non risulta significativo per effettuare le opportune analisi concorrenziali. Cfr. doc. n. 60.

6. I *test* sono svolti su base annuale per il periodo che va dal 2017 al 2020. Alcuni dati necessari per svolgere le simulazioni non sono disponibili nel fascicolo istruttorio relativamente al 2020. Nello specifico, si tratta delle seguenti informazioni: capitale investito al ‘valore di rimpiazzo’; numero di veicoli (passeggeri e merci) imbarcati sulla VSG-MRSF; metri lineari annuali complessivi trasportati sulla rotta VSG-MRSF.

Al riguardo si osserva che:

- con riferimento al capitale investito al ‘valore di rimpiazzo’ per il 2020, è stato utilizzato l’analogo dato fornito da C&T relativamente al primo semestre del 2020<sup>3</sup>. Infatti, si ritiene che tale grandezza, per sua natura, non si modifichi nel corso dell’anno;

- con riferimento al rapporto tra metri lineari attribuibili al segmento passeggeri e a quello merci, è stata utilizzata la medesima proporzione rilevata nel 2019 che, tra l’altro, risulta analoga a quella rilevata nel 2018 e 2017. Considerando il drastico calo di auto imbarcate nel 2020, tale scelta è favorevole alla Parte;

- con riferimento al numero di veicoli (passeggeri e merci) imbarcati sulla VSG-MRSF sono state utilizzate le analoghe informazioni rilevate nel 2019. Anche in questo caso, tale scelta è favorevole alla Parte in considerazione del calo passeggeri con auto del 2020.

7. Tuttavia, si sottolinea che il 2020 viene incluso per mera completezza d’analisi, in quanto le informazioni relative a tale anno non appaiono significative al fine di effettuare le opportune valutazioni concorrenziali in tema di prezzi ingiustificatamente gravosi.

#### **Test 1 – dettaglio rotte**

8. Il primo *test* effettuato, il più generale, misura l’eccessività distinguendo la rotta VSG-MRSF dalla VSG-MTR. Con specifico riferimento alla VSG-MRSF non viene distinto il segmento passeggeri da quello merci. I risultati sono riportati nelle tabelle che seguono.

---

<sup>3</sup> Cfr doc. n. 45.

**Test 1 – Dettaglio delle singole rotte (Costo Storico)\***

<i>MRSF-VSG (pass+merci), TRM-VSG (merci)_ Costo Storico</i>									
		MRSF-VSG (Pass+Merci)				TRM-VSG (Merci)			
		2020	2019	2018	2017	2020	2019	2018	2017
A)	Ricavi	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}
B)	Costi Totali	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}
	EBIT	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}
K)	Capitale Investito	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}
	ROI	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}				
C)	Cost Plus = B+D	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}				
D)	ROI 8% = 0,08*K	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}				
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	{omissis}	{omissis}	{omissis}	{omissis}				
	<b><i>EXC%= E/C</i></b>	<b><i>[10-15%]</i></b>	<b><i>[40-45%]</i></b>	<b><i>[45-50%]</i></b>	<b><i>[55-60%]</i></b>				

**Test 1 – Dettaglio delle singole rotte (Valore di rimpiazzo)**

<i>MRSF-VSG (pass+merci), TRM-VSG (merci)_ Valore Rimpiazzo</i>									
		MRSF-VSG (Pass+Merci)				TRM-VSG (Merci)			
		2020	2019	2018	2017	2020	2019	2018	2017
A)	Ricavi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B)	Costi Totali	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	EBIT	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
K)	Capitale Investito	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	ROI	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
C)	Cost Plus = B+D	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
D)	ROI 8% = 0,08*K	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]				
	<b><i>EXC%= E/C</i></b>	<b><i>[5-10%]</i></b>	<b><i>[25-30%]</i></b>	<b><i>[30-35%]</i></b>	<b><i>[40-45%]</i></b>				

**Test 2 – VSG-MRSF: allocazione costi in base ai metri lineari**

9. Una prima modalità di allocazione dei costi tra segmenti sulla VSG-MRSF può essere sviluppata considerando la lunghezza media (metri lineari) occupata complessivamente dai veicoli utilizzati per il trasporto passeggeri rispetto a quella occupata dai veicoli per il trasporto merci. Conoscendo il valore dei metri lineari complessivamente trasportati da C&T sulla VSG-MRSF (nei vari anni), risulta possibile allocare i costi tra segmenti di mercato in proporzione alla quota di metri lineari occupati (in media) dai mezzi con cui viaggiano i passeggeri e dai mezzi per il trasporto merci.

10. Quanto alle informazioni necessarie per effettuare tali stime, rileva quanto segue:

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

- i metri lineari complessivamente trasportati sulla VSG-MRSF (per ciascuno degli anni ricompresi nel triennio 2017-2019) sono stati forniti da C&T;
- il numero veicoli commerciali (distinto per ciascuna categoria di veicolo commerciale imbarcato sull'area Stretto), il numero di veicoli privati e il numero di autobus. Anche tali dati sono stati forniti da C&T;
- la lunghezza media dei veicoli commerciali della categoria '<3,5 T' è stata stimata sulla base dei modelli di veicoli leggeri più venduti, così come rilevati dall'ICCT<sup>4</sup>. La lunghezza media delle altre categorie di veicoli merci è facilmente desumibile dal criterio di bigliettazione applicato da C&T;
- i metri lineari occupati dagli autobus sulla VSG-MRSF (lunghezza media pari a 12m) sono stati attribuiti al segmento passeggeri;
- la lunghezza media delle automobili è stata stimata in modo residuale, ottenendo un risultato pari a [4-5] metri per autoveicolo.

**11.** Entrando nello specifico, i dati forniti da C&T indicano i metri lineari complessivamente trasportati sulla rotta VSG-MRSF. Tale valore complessivo, disponibile per l'arco temporale 2017-2019, può essere allocato tra segmento merci e passeggeri conoscendo il numero di veicoli che hanno viaggiato nei due segmenti, che andrà moltiplicato per i metri lineari occupati da ciascuna categoria di veicolo<sup>5</sup>. Con tali informazioni è possibile conoscere la percentuale di metri lineari occupata dal segmento passeggeri con auto e dal segmento merci.

**12.** La lunghezza media di un veicolo commerciale può essere ricavata partendo dai dati relativi al numero di biglietti per ciascuna tipologia di veicolo commerciale venduta annualmente da C&T<sup>6</sup>: biglietti per veicoli <3,5T; biglietti per veicoli lunghi 11-12metri (lunghezza media 11,5m); biglietti per veicoli lunghi 15-16 metri (lunghezza media 15,5m); biglietti per veicoli lunghi 17-19 metri (lunghezza media 18m).

La lunghezza media della categoria di veicoli commerciali '<3,5T' è stata calcolata effettuando una media ponderata dei dati resi disponibili da ICCT – *International Council of Clean Transportation*<sup>7</sup>. ICCT indica le quote di mercato dei veicoli <3,5T più venduti. Pertanto, conoscendo la lunghezza dei veicoli più venduti<sup>8</sup>, è possibile calcolare la lunghezza media degli stessi, che può essere ponderata rispetto alle quote di mercato: [4-5] metri di lunghezza del singolo veicolo <3,5T.

<sup>4</sup> Cfr. ICCT – European Vehicle Market Statistics / Pocket Book (2018, 2019), pag. 21.

[https://theicct.org/sites/default/files/publications/ICCT\\_Pocketbook\\_2018\\_Final\\_20181205.pdf](https://theicct.org/sites/default/files/publications/ICCT_Pocketbook_2018_Final_20181205.pdf)

<sup>5</sup> Ad esempio, moltiplicando il numero di veicoli commerciali (dato annuale) per la lunghezza media di un veicolo appartenente a tale categoria, si conoscono i metri lineari complessivamente occupati nell'anno dal segmento merci. Rapportando tale grandezza al numero complessivo di metri lineari trasportati annualmente sulla VSG-MRSF, si ottiene la quota percentuale di metri lineari occupata dal segmento merci. La stessa analisi può essere fatta il segmento passeggeri, che ricomprende mezzi privati e autobus.

<sup>6</sup> I dati relativi al numero di biglietti venduti per ciascuna categoria di veicolo commerciale sono disponibili per l'insieme delle due rotte servite, ossia VSG-MRSF e VSG-MTR. Sulla base dei dati trasmessi dall'AdSP è possibile calcolare le tonnellate di merci trasportate dal singolo mezzo pesante sulla VSG-MRSF e sulla VSG-MTR. Per il triennio 2017-2018, il rapporto tra le tonnellate di merci complessivamente trasportate e il numero di mezzi commerciali è analogo nel tempo e tra le due rotte, attestandosi a circa [7-8] tonnellate per singolo veicolo. Tale evidenza mostra chiaramente che, in media, sulla VSG-MRSF vengono imbarcati mezzi commerciali analoghi a quelli sulla VSG-MTR. Cfr. doc. n. 4, 23, 62, 63 e relativi allegati.

<sup>7</sup> Già citato.

<sup>8</sup> Ford Transit – lunghezza media 5,1m, 13% market share; Mercedes Sprinter – 5,2m, 5% market share; Citroen Berlingo – 4,55m, 5% market share; Peugeot Partner – 4,55 metri, 4% market share; VW Transporter – 4,8m, 4% market share; Renault Kangoo – 4,2m, 4% market share; Fiat Ducato – 5,6m, 4% market share; Renault Master – 5,6m, 4% market share; Renault Trafic –

**13.** Grazie alla lunghezza media dei veicoli commerciali per ciascuna categoria di biglietti venduta da C&T, è possibile calcolare la lunghezza media del veicolo commerciale imbarcato da C&T, ponderata per il numero di biglietti venduta per ciascuna categoria di veicolo: [10-12] metri nel 2017, [10-12] metri nel 2018 e [10-12] metri nel 2019<sup>9</sup>.

**14.** Oltre ai veicoli ad uso privato/automobile, nel segmento passeggeri sono stati ricompresi, in modo favorevole alla Parte, anche gli autobus, la cui lunghezza è pari a 12 metri. Con tali informazioni è possibile calcolare, per differenza, la lunghezza media delle automobili imbarcate da C&T, pari a circa [4-5] metri<sup>10</sup>. Come fatto per i veicoli commerciali, moltiplicando la lunghezza media di autobus e automobili per i biglietti venduti, si trovano i metri lineari complessivamente occupati dal segmento passeggeri.

**15.** Sulla base di tali elaborazioni emerge che il rapporto tra metri lineari occupati dal segmento passeggeri rispetto al segmento merci sulla VSG-MRSF è il seguente: [75-80%]-[25-30%] per il 2019<sup>11</sup>; [70-75%]-[25-30%] per il 2018<sup>12</sup>; [75-80%]-[20-25%] per il 2017<sup>13</sup>. Pertanto, la *test* 3 utilizza tali proporzioni per allocare nei vari anni i costi (e il capitale investito) tra segmento passeggeri e merci sulla VSG-MRSF. Come anticipato, per l'anno 2020 è stata utilizzata la proporzione rilevata per il 2019, seguendo un approccio favorevole a C&T.

**16.** Nel seguito, le tabelle riportano i risultati relativi ai *test* di eccessività.

---

5,1m, 4% market share; VW Caddy – 4,5m, 4% market share. La lunghezza media di tali veicoli è stata calcolata considerando i differenti modelli disponibili nel catalogo.

I vari modelli elencati possono essere disponibili in varie lunghezze. Consultando i siti *web* delle case produttrici è stata considerata la lunghezza minima e massima disponibile e, successivamente, si è ricavata la lunghezza media: Ford Transit (4,9m-min, 5,3m-max; 5,1m-media); Mercedes Sprinter (5,2m; 5,2m; 5,2m); Citroen Berlingo (4,4m; 4,7m; 4,55); Peugeot Partner (4,4m; 4,7m; 4,55); VW Transporter (4,8m; 4,8m; 4,8m); Renault Kangoo (4,2m; 4,2m; 4,2m); Fiat Ducato (4,9m; 6,3m; 5,6m); Renault Master (5m; 6,2m; 5,6m); Renault Trafic (4,9m; 5,3m; 5,1m); VW Caddy (4,5m; 4,5m; 4,5m). Ne risulta una lunghezza media ponderata (per le quote di mercato) dei veicoli commerciali '<3,5T' pari a 4,95m.

<sup>9</sup> I dati inviati dall'Autorità Portuale mostrano che le tonnellate mediamente trasportate dal singolo mezzo commerciale sulla VSG-MTR e VSG-MRSF sono del tutto analoghe e, nello specifico, pari a circa [7-8] tonnellate per veicolo (totale merci (tonnellate)/n. mezzi pesanti). Cfr. dati *AdSP* (doc. n. 4, 23, 62, 63 e relativi allegati)

<sup>10</sup> Riviste specializzate riportano i dati relativi ai 50 modelli di auto più venduti nel 2021 (gen-ott). Per ogni modello è possibile considerare la lunghezza massima disponibile e, successivamente, calcolare la lunghezza media delle auto più vendute, ponderata per il numero di automobili vendute per ciascun modello. Ne risulta una lunghezza media pari a 4,08 metri.

Cfr. [https://www.quotidianomotori.com/automobili/auto-piu-vendute-classifica/#classifica\\_auto\\_2021](https://www.quotidianomotori.com/automobili/auto-piu-vendute-classifica/#classifica_auto_2021).

<sup>11</sup> Su circa [10-15] milioni di metri lineari trasportati, [2,5-3] milioni sono riconducibili al segmento merci e [7,5-8] milioni a quello passeggeri

<sup>12</sup> Su circa [10-15] milioni di metri lineari trasportati, [2,5-3] milioni sono riconducibili al segmento merci e [7-7,5] milioni a quello passeggeri.

<sup>13</sup> Su circa [10-15] milioni di metri lineari trasportati, [2-2,5] milioni sono riconducibili al segmento merci e [7,5-8] milioni a quello passeggeri.

**Test 2 – Allocazione dei costi in base ai metri lineari (Costo Storico)**

VSG-MRSF con allocazione costi calcolata su metri lineari occupati_ Costo Storico									
		VSG-MRSF							
		2020		2019		2018		2017	
		Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci
A)	Ricavi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B)	Costi Totali	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	EBIT	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
K)	Capitale Investito	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	ROI	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
C)	Cost Plus = B+D	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
D)	ROI 8% = 0,08*K	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
	$EXC\% = E/C$	[20-25%]		[50-55%]		[55-60%]		[65-70%]	

**Test 2 – Allocazione dei costi in base ai metri lineari (Valore di rimpiazzo)**

VSG-MRSF con allocazione costi calcolata su metri lineari occupati_ Valore Rimpiazzo									
		VSG-MRSF							
		2020		2019		2018		2017	
		Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci
A)	Ricavi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B)	Costi Totali	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	EBIT	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
K)	Capitale Investito	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	ROI	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
C)	Cost Plus = B+D	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
D)	ROI 8% = 0,08*K	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
	$EXC\% = E/C$	[15-20%]		[35-40%]		[40-45%]		[45-50%]	

**Test 3 – VSG-MRSF: allocazione ‘mista’**

17. Tale versione dei test di eccessività proposti, nell’allocare i costi tra segmento passeggeri e merci sulla VSG-MRSF, considera che differenti voci di costo possono essere allocate utilizzando driver differenti: i costi di navigazione e il capitale, ad esempio, sulla base dei metri lineari (metodologia del test 2), mentre, i costi indiretti, prendendo come riferimento la proporzione tra il numero di veicoli (indicativi del numero di biglietti) del segmento passeggeri e quelli del segmento merci<sup>14</sup> sulla rotta VSG-MRSF. Naturalmente, le informazioni relative all’ammontare dei costi di navigazione e dei costi indiretti sono state fornite da C&T.

18. Nello specifico, secondo i dati forniti da C&T (doc. n. 13.3 all’indice), sulla VSG-MRSF hanno viaggiato circa [1-2] milioni di veicoli (veicoli commerciali, bus e veicoli privati) in totale

<sup>14</sup> Il rapporto tra numero di veicoli nel segmento passeggeri e merci è il seguente: [85-90%]-[10-15%] (2019), [85-90%]-[10-15%] (2018), [90-95%]-[10-15%] (2017). Per il 2020, come esposto, sono stati utilizzati i dati relativi al 2019.

nel 2019. Di questi, [200.000-300.000] sono mezzi commerciali ([10-15%]), mentre [1-2] milioni ([85-90%]) circa sono relativi al segmento passeggeri (veicoli privati e bus). Per il 2018, i dati sono i seguenti: [1-2] milioni di veicoli totali; [200.000-300.000] ([10-15%]) mezzi commerciali; [1-2] milioni ([85-90%]) di veicoli passeggeri (mezzi privati e bus). Infine, per il 2017: [1-2] milioni di veicoli totali sulla rotta; [200.000-300.000] ([10-15%]) camion; [1-2] milioni ([90-95%]) di mezzi per passeggeri. Sulla base di tali proporzioni possono essere allocati i costi indiretti.

19. Sulla base di tale modalità allocativa, il rapporto tra i costi del segmento passeggeri e quelli del segmento merci sulla VSG-MRSF è, nel complesso, il seguente: [80-85%]-[20-25%] per il 2019; [75-80%]-[20-25%] per il 2018; [80-85%]-[15-20%] per il 2017.

20. Nel seguito, le tabelle riportano i risultati relativi ai *test* di eccessività.

### Test 3 – Allocazione dei costi c.d. ‘mista’ (Costo Storico)

VSG-MRSF con allocazione costi 'mista' _ Costo Storico									
		VSG-MRSF							
		2020		2019		2018		2017	
		Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci
A)	Ricavi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B)	Costi Totali	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	EBIT	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
K)	Capitale Investito	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	ROI	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
C)	Cost Plus = B+D	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
D)	ROI 8% = 0,08*K	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
	<u>EXC%= E/C</u>	[10-15%]		[40-45%]		[45-50%]		[55-60%]	

### Test 3 – Allocazione dei costi c.d. ‘mista’ (Valore di rimpiazzo)

VSG-MRSF con allocazione costi 'mista' _ Valore Rimpiazzo									
		VSG-MRSF							
		2020		2019		2018		2017	
		Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci
A)	Ricavi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B)	Costi Totali	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	EBIT	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
K)	Capitale Investito	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	ROI	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
C)	Cost Plus = B+D	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
D)	ROI 8% = 0,08*K	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
	<u>EXC%= E/C</u>	[5-10%]		[30-35%]		[30-35%]		[40-45%]	

***Test 4 – VSG-MRSF: allocazione costi in base ai ricavi***

**21.** Un'ultima modalità di allocazione dei costi registrati sulla VSG-MRSF, volta a distinguere il segmento passeggeri (con auto) da quello merci, è la distribuzione dei costi proporzionale ai ricavi generati dai distinti segmenti di mercato. Nello specifico, il segmento merci sulla VSG-MRSF genera il [20-25%] dei ricavi complessivamente registrati sulla medesima rotta. Pertanto, il *test 4* considera che il [20-25%] dei costi sulla rotta di interesse sia attribuibile al segmento merci e il restante [80-85%] al segmento passeggeri con veicolo al seguito; la stessa modalità di ripartizione dei costi viene applicata al capitale investito nei diversi segmenti.

**22.** Con riferimento a tale ultima modalità di allocazione dei costi rileva evidenziare come la stessa risulti viziata da un certo grado di endogeneità e, pertanto, non attendibile. Infatti, la fattispecie in analisi ipotizza che i prezzi applicati da C&T al segmento passeggeri risultino eccessivi e, conseguentemente, che vi sia una sproporzione tra i costi sostenuti e i ricavi realizzati. Ciò implica che l'allocazione dei costi basata sui ricavi registrati nei segmenti di domanda può condurre a una sovrastima dei costi attribuibili al segmento passeggeri con veicoli al seguito.

**23.** Nel seguito, le tabelle riportano i risultati relativi ai *test* di eccessività.

***Test 4 – Allocazione dei costi in base ai ricavi (Costo Storico)***

<i>Costi di C&amp;T: VSG-MRSF allocazione in base ai ricavi_Costo Storico</i>									
		MRSF-VSG							
		2020		2019		2018		2017	
		Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci
A)	Ricavi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B)	Costi Totali	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	EBIT	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
K)	Capitale Investito	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	ROI	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
C)	Cost Plus = B+D	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
D)	ROI 8% = 0,08*K	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
	<b><i>EXC%= E/C</i></b>	<b><i>[10-15%]</i></b>		<b><i>[40-45%]</i></b>		<b><i>[40-45%]</i></b>		<b><i>[60-65%]</i></b>	



**Test 4 – Allocazione dei costi in base ai ricavi (Valore di rimpiazzo)**

<i>Costi di C&amp;T: VSG-MRSF allocazione in base ai ricavi_ Valore Rimpiazzo</i>									
		MRSF-VSG							
		2020		2019		2018		2017	
		Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci	Pass	Merci
A)	Ricavi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
B)	Costi Totali	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	EBIT	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
K)	Capitale Investito	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	ROI	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
C)	Cost Plus = B+D	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
D)	ROI 8% = 0,08*K	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
E)	EXC = P*Q-Cost Plus = A-C	[omissis]		[omissis]		[omissis]		[omissis]	
	<b><i>EXC% = E/C</i></b>	<b><i>[5-10%]</i></b>		<b><i>[25-30%]</i></b>		<b><i>[25-30%]</i></b>		<b><i>[40-45%]</i></b>	

## OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

### **C12207B - SKY ITALIA/R2 - REVISIONE MISURE**

*Provvedimento n. 30100*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 12 aprile 2022;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n.287;

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

VISTA la propria delibera n. 27784 del 20 maggio 2019 con cui l'Autorità ha concluso il procedimento, autorizzando l'operazione e imponendo misure ai sensi dell'articolo 18, comma 3, della legge 10 ottobre 1990, n. 287 atte a ripristinare le condizioni di concorrenza effettiva;

VISTA l'istanza di revisione di Sky delle misure imposte con il provvedimento n. 27784 del 20 maggio 2019, pervenuta in data 30 novembre 2021;

VISTE le richieste di partecipazione al procedimento presentate da Telecom Italia S.p.A., in data 30 dicembre 2021, e da Lega Nazionale Professionisti Serie A, in data 24 gennaio 2021, accolte con comunicazioni rispettivamente del 10 gennaio e del 28 gennaio 2022;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa in data 3 marzo 2022;

VISTA la memoria conclusiva presentata in data 11 marzo 2022 da Sky Italia S.r.l. e Sky Italia Holdings S.p.A.;

VISTA la richiesta di parere inviata all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni in data 17 marzo 2022, ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249.

VISTO il parere ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni pervenuto in data 8 aprile 2022;

VISTI gli atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

### **I. LE PARTI**

**1.** Sky Italia S.r.l. (nel seguito, "SI") è un operatore televisivo attivo nell'offerta di servizi di *pay-tv* – offerti con diversi mezzi di trasmissione e, in particolare, via satellite (DTH<sup>1</sup>) e attraverso il digitale terrestre (DTT<sup>2</sup>), nonché via cavo e *Internet* – e nell'offerta di servizi televisivi gratuiti. SI è controllata dalla Sky Italian Holdings S.p.A. (nel seguito, "SIH") e indirettamente dalla società

---

<sup>1</sup> *Direct To Home* (DTH) indica la televisione digitale satellitare che permette la ricezione di segnali televisivi tramite apparecchi satellitari.

<sup>2</sup> *Digital Terrestrial Television* (DTT) indica la televisione digitale terrestre che permette la trasmissione di segnali televisivi mediante reti frequenziali terrestri.

britannica Sky plc (“Gruppo Sky”) e, a sua volta, da Comcast Corporation<sup>3</sup>. SI è altresì attiva nell’offerta di servizi di telecomunicazione su rete fissa, con la propria offerta Sky Wifi. Nel seguito, SI e SIH saranno indicate congiuntamente come “Sky” o “Sky Italia”. Secondo l’ultimo bilancio depositato, nell’esercizio concluso il 31 dicembre 2020, il fatturato realizzato da SI è di circa 2,88 miliardi di euro.

## II. I TERZI INTERVENIENTI

2. Telecom Italia S.p.A. (di seguito anche “TIM”) è una società attiva nell’installazione e nella fornitura di infrastrutture di telecomunicazioni, nonché nell’offerta dei relativi servizi. In particolare, TIM è attiva nei mercati: (i) dei servizi di accesso all’ingrosso alla rete fissa a banda larga e ultra-larga; (ii) dei servizi di telecomunicazioni al dettaglio su rete fissa a banda larga e ultra-larga; (iii) dei servizi al dettaglio di telecomunicazione mobile; (iv) dell’accesso all’ingrosso alla rete di telecomunicazione mobile. TIM è altresì attiva nel mercato dei servizi al dettaglio di televisione a pagamento, con la propria offerta denominata TIM Vision.

3. La Lega Nazionale Professionisti Serie A (nel seguito, “Lega Calcio”) è l’associazione a carattere privatistico delle società calcistiche iscritte ai Campionati di calcio di Serie A. La sua funzione istituzionale è rappresentata dall’organizzazione e gestione amministrativa dei Campionati nazionali di calcio di Serie A, del torneo di Coppa Italia, di alcuni campionati a carattere giovanile e della squadra di calcio rappresentativa della stessa Lega, nonché di un c.d. evento “di coppa” (gara di Supercoppa di Lega). La Lega Calcio, in qualità di organizzatore delle competizioni suddette, ai sensi del Decreto Legislativo 9 gennaio 2008, n. 9 (c.d. Decreto Melandri), è contitolare, insieme alle società sportive che partecipano agli eventi, dei diritti audiovisivi relativi alle competizioni che organizza.

## III. IL CONTESTO DI FATTO E DI DIRITTO

### III.1. Il procedimento C12207

4. In data 28 novembre 2018, Sky Italia comunicava l’operazione di concentrazione consistente nell’acquisizione del controllo esclusivo di R2 S.r.l. (nel seguito, “R2”), ramo *operation pay* di Mediaset Premium S.p.A. (di seguito, “Mediaset Premium”), società del gruppo MFE – Media For Europe N.V. (già Mediaset S.p.A., nel seguito, “Mediaset”).

5. Il 7 marzo 2019, l’Autorità avviava un procedimento<sup>4</sup> ai sensi dell’articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Sky Italia S.r.l., Sky Italian Holdings S.p.A., R2 S.r.l. e Mediaset S.p.A., concluso con delibera del 20 maggio 2019, n. 27784<sup>5</sup> (nel seguito anche “Provvedimento”).

6. Nel predetto provvedimento, l’Autorità rilevava come con l’operazione di concentrazione, Sky acquisiva la piattaforma tecnologica R2 – vale a dire i mezzi tecnico-amministrativi necessari alla predisposizione di un’offerta televisiva a pagamento sul digitale terrestre – di Mediaset Premium, unico concorrente di Sky nel mercato della *pay-tv*. In particolare, la cessione di R2 si

<sup>3</sup> Cfr. Decisione della Commissione Europea del 15 giugno 2018, caso COMP/M.8861 – Comcast/Sky.

<sup>4</sup> Cfr. Provvedimento AGCM n. 27579 del 7 marzo 2019, caso C12207 – Sky Italia/R2 in Boll. n. 10/2019.

<sup>5</sup> Cfr. Provvedimento AGCM n. 27784 del 20 maggio 2019, caso C12207 – Sky Italia/R2 in Boll. n. 21/2019.

innestava in un più ampio insieme di accordi commerciali stipulati in data 30 marzo 2018 tra Sky Italia e le società del gruppo Mediaset, che presentavano legami tecnico-funzionali ed economico-contrattuali con la stessa acquisizione di R2 tali da configurare una unica operazione di concentrazione.

7. Il complessivo assetto negoziale era il frutto della volontà delle Parti e, nella sostanza, comportava i medesimi effetti restrittivi della concorrenza dell'acquisizione dell'intera Mediaset Premium e dunque la scomparsa, anche in chiave prospettica, della pressione competitiva del gruppo Mediaset sul mercato della televisione a pagamento.

8. Dal punto di vista dei legami economici, infatti, le conseguenze economico-finanziarie del complesso di accordi in termini di ricavi aveva comportato, di fatto, un incentivo per Mediaset Premium all'uscita dal mercato.

9. La concentrazione veniva realizzata nelle more del procedimento, producendo alcuni effetti anticoncorrenziali, e in particolare portando alla sostanziale scomparsa di Mediaset Premium sul digitale terrestre.

10. In merito al mercato della *pay-tv*, Sky deteneva una quota di mercato in valore del 75-80% negli anni 2017 e 2018. Mediaset Premium rappresentava il principale concorrente, mentre altri operatori presentavano una quota di mercato in valore congiunta del 5-10% nel periodo gennaio-novembre. La piattaforma di R2 era necessaria alla predisposizione di un'offerta al dettaglio di televisione a pagamento – e a raggiungere i clienti finali – sul digitale terrestre.

11. Con l'acquisto di R2, Sky era stata in grado di raggiungere con costi di acquisizione estremamente ridotti tutti gli attuali e i precedenti clienti di Mediaset Premium, consentendo loro di attivare le offerte a pagamento di Sky sul digitale terrestre mediante la comunicazione del solo numero seriale della *smart card* di Mediaset Premium. Ciò era dimostrabile andando ad analizzare le sottoscrizioni di abbonamenti Sky via fibra e via digitale terrestre: con R2, Sky era riuscita ad acquisire un numero di abbonati sul digitale terrestre 10-20 volte superiore a quelli acquisiti utilizzando l'offerta *Internet*, sebbene le due offerte avessero contenuti paragonabili.

**Tabella 1 - Quote di mercato degli operatori pay-tv<sup>6</sup>, \***

	Anno 2017 (milioni di Euro, %)		gennaio-novembre 2018 (milioni di Euro, %)	
	<b>Sky</b>	[2.000-3.000]	[75-80%]	[2.000-3.000]
<b>Mediaset</b>	[495-700]	[15-20%]	[100-495]	[10-15%]
<b>Netflix</b>	[30-100]	[1-5%]	[100-495]	[5-10%]
<b>Altri</b>	[30-100]	[inferiore all'1%]	[30-100]	[1-5%]
<b>Totale</b>	<b>3.083</b>		<b>2.904</b>	

<sup>6</sup> Cfr. Provvedimento AGCM n. 27579 del 7 marzo 2019, caso C12207 – Sky Italia/R2 in Boll. n. 10/2019.

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

**12.** L'indagine statistica svolta dall'Autorità aveva mostrato la presenza di una migrazione di utenti da Mediaset Premium a Sky, che non si era limitata ai soli soggetti che acquistavano i contenuti calcistici della Serie A, ma alla generalità degli abbonati Mediaset Premium.

**13.** Oltre alla migrazione dei clienti e al rafforzamento della posizione di dominanza di Sky, un effetto estremamente rilevante era rappresentato dalla contrazione della domanda, intesa come la riduzione del numero degli abbonati. Si era infatti riscontrato un tipico effetto della c.d. “*perdita secca da monopolio*”, vale a dire una contrazione della domanda dovuta ai prezzi maggiori rispetto a un controfattuale concorrenziale: sebbene vi fossero soggetti disposti ad acquistare un determinato bene o servizio, l'incremento dei prezzi non permetteva loro l'acquisto.

**14.** Inoltre, nell'istruttoria era emerso che le offerte via *Internet* veicolate dagli operatori *over-the-top* (OTT) non costituivano un vincolo concorrenziale efficace per disciplinare il rafforzato potere di mercato di Sky nel mercato della *pay-tv*. Le offerte via *Internet* costituivano, infatti, una parte minoritaria del mercato, compresa tra il 5% e il 10% dei ricavi totali. Le offerte OTT erano veicolate su un mezzo con minore penetrazione rispetto al digitale terrestre e apparivano porsi in un rapporto di complementarità, e non di sostituibilità, con le offerte tradizionali (del digitale terrestre e del digitale satellitare), esercitando quindi una limitata concorrenza.

**15.** L'operazione di concentrazione, inoltre, aveva avuto l'effetto di rafforzare il potere di mercato di Sky quale acquirente di canali e contenuti, e quindi, di compromettere la concorrenza nei mercati della fornitura all'ingrosso di canali televisivi preconfezionati per la televisione a pagamento (e i possibili *sub-segmenti*) e della licenza dei diritti di trasmissione di contenuti audiovisivi (e i possibili *sub-segmenti*). Sky, rimanendo di fatto a oggi l'unico operatore con un'offerta televisiva a pagamento presente nelle piattaforme tradizionali (DTT e DTH), era divenuta controparte necessaria per i fornitori di canali e di diritti audiovisivi. L'incrementato potere dal lato acquirente (*buyer power*) poteva quindi determinare effetti di natura escludente, consistenti in particolare nell'accaparramento dei contenuti a danno dei concorrenti di ridottissime dimensioni.

**16.** La concentrazione avrebbe altresì potuto determinare effetti di natura preclusiva degli sbocchi, consistenti nel diniego all'accesso alla piattaforma R2.

**17.** Nel corso del procedimento istruttorio, Sky e Mediaset informavano l'Autorità della risoluzione dell'opzione di vendita, delle azioni intraprese per la restituzione di R2 a Mediaset e della scelta di Sky di non utilizzare più le numerazioni LCN di Mediaset.

**18.** Secondo le conclusioni dell'Autorità<sup>7</sup>, l'operazione di concentrazione –realizzata nelle more della valutazione *antitrust* – aveva rafforzato la posizione dominante di Sky sul mercato della vendita al dettaglio dei servizi televisivi a pagamento (mercato della *pay-tv*), con effetti pregiudizievoli e duraturi in tale mercato e nei mercati rilevanti a esso collegati. Inoltre, in ragione della circostanza che la restituzione parziale di R2 non permetteva il ristabilimento dello *status quo ante* e l'eliminazione degli effetti restrittivi della concorrenza già prodotti, l'Autorità decideva di imporre, misure ai sensi dell'articolo 18, comma 3, della legge 10 ottobre 1990, n. 287 (nel seguito, “Misure”), in relazione agli effetti prodotti dalla concentrazione e non eliminabili dalla risoluzione dell'opzione di vendita e dalla restituzione di R2.

**19.** Tali Misure, valide per tre anni dalla notifica del provvedimento di conclusione dell'istruttoria sull'operazione di concentrazione (vale a dire il 21 maggio 2022), prevedono:

---

<sup>7</sup> Cfr. Provvedimento AGCM n. 27784 del 20 maggio 2019, caso C12207 – *Sky Italia/R2* in Boll. n. 21/2019.

- i. il divieto per il Gruppo Sky di stipulare nuovi contratti di acquisizione di contenuti audiovisivi e di canali lineari di editori terzi per il territorio italiano con clausole di esclusiva per la piattaforma Internet o con clausole aventi effetti equivalenti;
- ii. l'obbligo in capo al Gruppo Sky, in caso di costituzione di una nuova piattaforma proprietaria digitale terrestre che sia compatibile con gli *asset* di R2 S.r.l. ("R2") modificati durante il periodo di controllo della stessa, di accesso a tale piattaforma proprietaria a condizioni eque, ragionevoli, non discriminatorie e orientate ai costi e, in generale, divieto di utilizzo di informazioni e *asset* detenuti da R2 e già acquisiti ai fini della proposizione di offerte commerciali televisive a pagamento del Gruppo Sky;
- iii. la nomina, entro due mesi dal Provvedimento, di un fiduciario incaricato di verificare e controllare l'adempimento delle Misure, sottoposto ad approvazione dell'AGCM, secondo le *best practice* in tema di rimedi della concentrazione.

**20.** Le Misure sono state imposte per rimuovere esclusivamente gli effetti di natura orizzontale che si erano già verificati, ormai irreversibili in quanto non eliminati mediante la restituzione di R2 e la mancata acquisizione della numerazione LCN da parte di Sky. Tali misure, dunque, sono state imposte con l'obiettivo di ripristinare il compromesso livello di concorrenzialità nel mercato della televisione a pagamento, che ha di fatto visto il ridimensionamento e l'abbandono dell'offerta digitale terrestre del principale concorrente di Sky nel mercato della televisione a pagamento, vale a dire Mediaset Premium.

**21.** In particolare, la misura di cui al punto i) è stata ritenuta necessaria per ripristinare una concorrenza potenziale nel mercato della *pay-tv* evitando l'accaparramento dei contenuti da parte di Sky, con l'obiettivo di medio periodo di ampliare i contenuti a disposizione di operatori alternativi che operano via *Internet*. La misura si prefiggeva l'obiettivo di ridurre la complementarità delle offerte OTT rispetto alla *pay-tv* tradizionale mediante l'ampliamento dei contenuti e, conseguentemente, di permettere agli OTT di esercitare una maggiore pressione concorrenziale che limitasse il rafforzato potere di mercato di Sky.

**22.** La misura era quindi volta a stimolare la concorrenza, ancora embrionale, degli operatori OTT in modo tale da contrastare gli effetti anticoncorrenziali già realizzati e irreversibili dell'operazione di concentrazione. La misura si prefiggeva di incrementare la loro capacità di determinare un effettivo vincolo concorrenziale per Sky. La misura appariva proporzionata in quanto incideva solo sui futuri contratti e limitava Sky soltanto nell'acquisizione di esclusive per la piattaforma *Internet*.

### ***III.2. L'istanza di revisione di Sky***

**23.** In data 30 novembre 2021, Sky ha trasmesso una istanza volta a richiedere la revisione delle misure imposte con il Provvedimento<sup>8</sup>. Secondo Sky, gli eventi successivi al procedimento hanno di fatto modificato il contesto di mercato, rendendo non più necessaria l'applicazione delle Misure imposte. In particolare, la pandemia di Covid-19 avrebbe causato consolidati e irreversibili cambiamenti nel settore della *pay-tv*, mutando radicalmente le abitudini degli utenti e accelerando la crescita della piattaforma Internet a vantaggio delle offerte degli operatori OTT e degli operatori *telco*.

---

<sup>8</sup> Cfr. doc. 1.

**24.** Secondo Sky, le piattaforme tradizionali (satellite e digitale terrestre) non conferirebbero più una posizione di vantaggio tecnologico e non rappresenterebbero più gli unici mezzi di trasmissione degli eventi *live*, inclusi quelli di natura sportiva e calcistica, in quanto la pandemia avrebbe determinato un decisivo incremento dell'adozione dei servizi OTT da parte dei consumatori. In particolare, *“nel 2018, il satellite era la prima piattaforma trasmissiva in termini di penetrazione per la pay-tv (44%), con un leggero vantaggio rispetto alla piattaforma internet (38%), mentre il digitale terrestre si attestava sul 18%. A distanza di due anni, la piattaforma internet ha invece raggiunto una penetrazione addirittura più che doppia rispetto al satellite (61% rispetto al 30%) e pari a oltre sei volte quella del digitale terrestre (10%)”*<sup>9</sup>.

**25.** Anche dal punto di vista delle infrastrutture di telecomunicazione, negli ultimi anni si sarebbe registrato un significativo incremento dell'adozione di servizi a banda larga e ultra-larga. Dal 2019 a oggi, infatti, si sarebbe assistito: (i) all'avvio operativo del piano banda ultra-larga nelle aree a fallimento di mercato (con 2.897 comuni in commercializzazione, variazione di 1.166 in più rispetto a dicembre 2020, e 1.551 comuni collaudati positivamente); (ii) alla copertura FTTH di Open Fiber nelle aree a investimento privato, che è di almeno 6,2 milioni di unità immobiliari a fine 2020; (iii) al consolidamento della concorrenza infrastrutturale, anche mediante accordi di coinvestimento; (iv) allo sviluppo di reti 5G Fixed Wireless Access proprietarie nelle aree in *digital divide* da parte di Fastweb e Linkem; (v) all'incremento delle *smart-tv* del 17,5% nel 2020 rispetto al 2019.

**26.** Inoltre, Sky osserva che l'assegnazione dei diritti della Serie A, che hanno un significativo richiamo per il pubblico, è stata aggiudicata a DAZN, in collaborazione con TIM, mentre solo tre partite in co-esclusiva sono assegnate a Sky. Quindi, DAZN è l'unico operatore a poter trasmettere l'intero Campionato della Serie A.

**27.** A ciò si aggiungono l'ingresso in Italia di Disney+ e il maggior impegno di Amazon nell'offerta di contenuti televisivi (con la trasmissione di un evento a settimana della Champions League). Secondo Sky, in generale, gli operatori OTT hanno registrato un notevole incremento dei loro abbonati e del loro fatturato.

**28.** Secondo Sky, *“Il mercato nel 2020 è cresciuto più di quanto avesse mai fatto negli anni precedenti, arrivando ad un livello che nelle previsioni precedenti era stimato per il 2023. La tv ha fatto insomma un salto di due anni [...] l'Italia è il paese che è cresciuto di più” tra i paesi dell'Europa occidentale, per cui “nel 2021 l'online video dominerà realmente la grande industria tv e video” e la crescita a doppia cifra continuerà nei prossimi anni”*<sup>10</sup>.

**29.** Ciò avrebbe determinato altresì un significativo ridimensionamento di Sky nel mercato della vendita al dettaglio dei servizi televisivi a pagamento (*pay-tv*) rispetto alla posizione al momento dell'adozione del Provvedimento, sia in termini di ricavi, che di abbonati. In definitiva, Sky ritiene sussistenti i presupposti per procedere alla revisione delle misure imposte dal Provvedimento, anticipandone il termine rispetto alla data del 21 maggio 2022.

---

<sup>9</sup> Cfr. doc. 1.

<sup>10</sup> Cfr. doc.1.

#### IV. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

**30.** In data 21 dicembre 2021, l’Autorità ha avviato la presente istruttoria nei confronti delle società Sky Italia S.r.l. e Sky Italian Holdings S.p.A.

**31.** Successivamente, TIM e la Lega Calcio hanno presentato istanza di intervento nel procedimento, rispettivamente in data 30 dicembre 2021<sup>11</sup> e 24 gennaio 2021<sup>12</sup>. Le istanze sono state accolte il 10 gennaio 2022<sup>13</sup> e il 28 gennaio 2022<sup>14</sup>.

**32.** Nel corso del procedimento sono state richieste informazioni a diversi operatori attivi nell’offerta di servizi al dettaglio di televisione a pagamento e, nello specifico, a: Sky Italia, Chili S.p.A. (“Chili”), DAZN Limited e DAZN Media Services (congiuntamente “DAZN”), Discovery Italia (“Discovery”), Mediaset, Netflix Services Italy S.r.l. (“Netflix”), TIM, Vodafone Italia S.p.A. (“Vodafone”), The Walt Disney Company Italia S.r.l. (“Disney”), Amazon.com Inc., Amazon EU S.à. r.l. e Amazon Italia Services S.r.l. (congiuntamente, “Amazon”), Apple Inc. e Apple Italia S.r.l. (congiuntamente, “Apple”)<sup>15</sup>. Sky è stata audita in data 19 gennaio 2022<sup>16</sup>. Le Parti e i terzi intervenienti hanno altresì avuto accesso al fascicolo in diverse occasioni<sup>17</sup>.

**33.** In data 1° marzo 2022, l’Autorità, verificata la non manifesta infondatezza della comunicazione delle risultanze istruttorie, ne ha autorizzato l’invio, avvenuto in data 2 marzo 2022.

**34.** L’Audizione finale, fissata per il giorno 4 aprile 2022, non si è tenuta per rinuncia e in assenza di richiesta delle Parti.

**35.** In particolare, Sky ha rinunciato all’audizione con comunicazione pervenuta in data 8 marzo 2022. La Lega Calcio ha trasmesso in data 9 marzo 2022 una comunicazione di espressa rinuncia all’audizione innanzi al Collegio. TIM non ha formulato istanza di essere sentita in audizione entro il termine dell’11 marzo 2022, fissato nella comunicazione delle risultanze istruttorie.

**36.** In data 11 marzo 2022, Sky ha fatto pervenire una nota con alcune considerazioni sul contenuto della Comunicazione delle Risultanze Istruttorie.

**37.** [Omissis].

#### V. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

##### *V.1. La distribuzione dei servizi di televisione a pagamento*

**38.** La trasmissione televisiva avviene mediante l’utilizzo di diversi mezzi (tecnologie trasmissive)<sup>18</sup>. Per quanto concerne l’Italia, i mezzi trasmissivi utilizzati per veicolare i segnali

---

<sup>11</sup> Cfr. doc. 16.

<sup>12</sup> Cfr. doc. 41.

<sup>13</sup> Cfr. doc. 21, 23.

<sup>14</sup> Cfr. doc. 48, 49.

<sup>15</sup> Cfr. doc. 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 30, 33, 34, 36, 37, 38, 39, 40, 44, 45, 49.

<sup>16</sup> Cfr. doc. 46.

<sup>17</sup> Cfr. doc. 42, 43, 50.

<sup>18</sup> Cfr. Provvedimento AGCM n. 26258 del 30 novembre 2016, caso *IC41 – Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo*.



televisivi sono il digitale terrestre (DTT), il digitale satellitare (DTH) e *Internet* (con modalità IPTV<sup>19</sup> o OTT<sup>20</sup>).

**39.** Dal punto di vista della diffusione delle varie tecnologie trasmissive utilizzate per la televisione a pagamento, nel corso degli ultimi anni, si è osservato un incremento del tasso di penetrazione della piattaforma *Internet* (dal 38% nel 2018 al 61% nel 2020%, cfr. Figura 1), con una riduzione della penetrazione delle piattaforme DTT e DTH.

**40.** Con particolare riferimento al digitale terrestre, dopo la conclusione dell'offerta commerciale Mediaset Premium sul DTT, Sky è rimasto di fatto l'unico operatore con un'offerta sul digitale terrestre<sup>21</sup>. Sul punto, si osserva tuttavia che Sky ha annunciato che, dal 1° aprile 2022, la sua offerta sul digitale terrestre cesserà di essere operativa<sup>22</sup>.

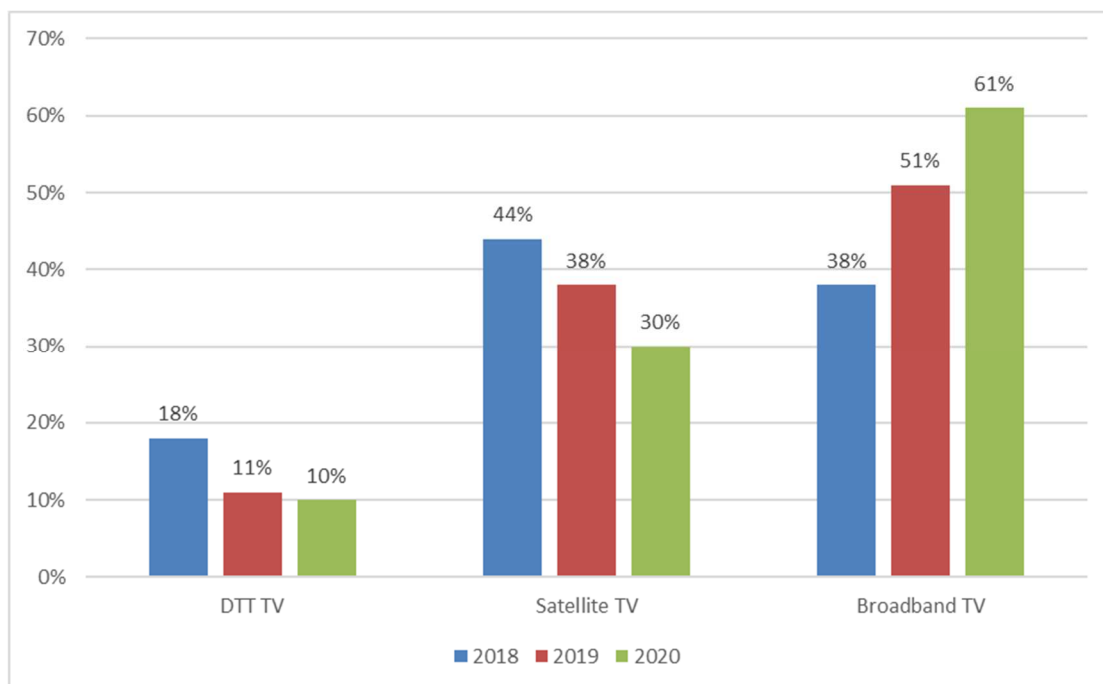
---

<sup>19</sup> *Internet Protocol Television* (IPTV) indica un servizio audiovisivo gestito direttamente dal fornitore di connettività *Internet*. La veicolazione delle immagini non avviene utilizzando la rete *Internet* pubblica ma seguendo canali preferenziali, così da poter garantire agli utenti degli *standard* di qualità minimi che consentono una visione del tutto simile a quella ottenibile sulle piattaforme trasmissive tradizionali terrestri o satellitari.

<sup>20</sup> *Over The Top* (OTT) è la categoria che riguarda servizi audiovisivi trasmessi sulla rete *Internet* pubblica e tendenzialmente destinati a una fruizione su uno schermo televisivo connesso. I fornitori di tali servizi predispongono anche una interfaccia grafica di navigazione, così da consentire un accesso agevole al contenuto richiesto. A differenza dei servizi IPTV, si tratta di piattaforme che non utilizzano reti IP chiuse e, dunque, sono disponibili a tutti gli utenti che dispongono di un accesso a *Internet* a banda larga. Non sono previsti livelli minimi di qualità del servizio, che è erogato in *best effort*, benché i servizi a pagamento utilizzino solitamente tecnologie in grado di limitare i fenomeni di ritardo e interruzione del flusso audiovisivo.

<sup>21</sup> DAZN opera un canale di *back-up* sul digitale terrestre per veicolare i contenuti della Serie A per i consumatori non serviti da connessioni fisse con adeguata capacità. Tuttavia, il servizio DAZN si concentra primariamente sulla trasmissione attraverso *Internet* dei contenuti sportivi in modalità OTT.

<sup>22</sup> Cfr. doc. 44, 46.

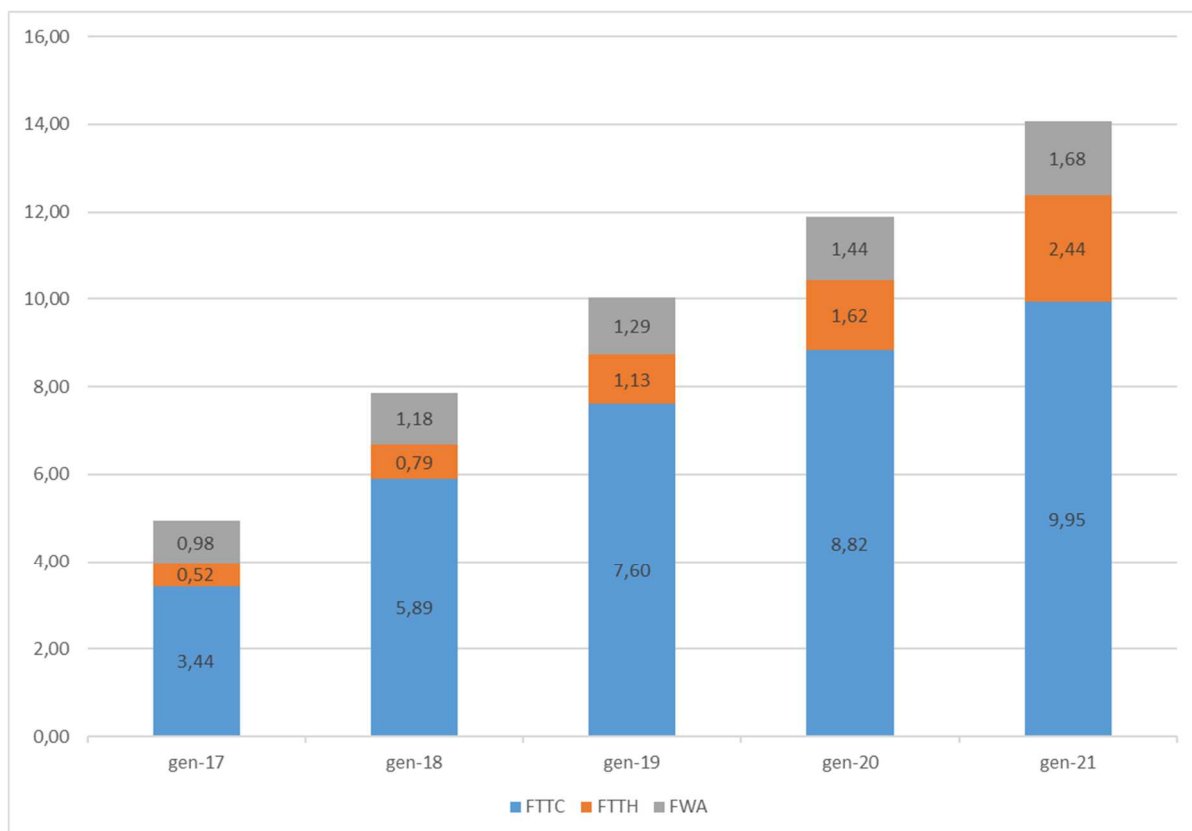
**Figura 1 - Penetrazione delle piattaforme distributive a pagamento in Italia (2018-2020)<sup>23</sup>**

**41.** Per ciò che concerne le infrastrutture di telecomunicazione fissa, che costituiscono un importante fattore abilitante per i servizi televisivi a pagamento tramite piattaforma *Internet*, negli ultimi anni si è assistito a un deciso aumento delle connessioni a banda ultra-larga. Tuttavia, sebbene il numero di linee con fibra fino alla sede dell'utente (FTTH) siano aumentate di oltre il 50% (Figura 2), si deve registrare che esse rappresentano meno del 20% degli accessi a banda ultra-larga. La parte quasi totalitaria degli accessi è, infatti, ancora basata su tecnologie fibra misto rame (FTTC), che rappresentano circa il 70% degli accessi a banda ultra-larga.

**42.** Con riferimento a un ulteriore fattore abilitante ai servizi televisivi a pagamento via *Internet*, vale a dire i dispositivi riceventi, occorre osservare che, secondo un'indagine svolta nel 2021, il 72% dei rispondenti ha dichiarato di possedere un televisore abilitato alle funzionalità di *smart-tv*<sup>24</sup>.

<sup>23</sup> Cfr. doc. 48, pag. 3. Fonte: Statista.

<sup>24</sup> Cfr. doc. 48, pag. 23. Fonte: Statista.

**Figura 2 – Accessi di telefonia fissa a banda ultra-larga per tecnologia (mln, di linee)<sup>25</sup>**

43. Negli ultimi anni, il tasso di adozione dei servizi televisivi a pagamento veicolati via *Internet* (in modalità *on-demand*) appare essere incrementato significativamente. In particolare, la spesa dei consumatori in Italia per i servizi televisivi a pagamento in modalità *on-demand* ha subito una variazione dal 2018 al 2020 del 20% (Tabella 2).

**Tabella 2 – Spesa dei consumatori in Italia per i servizi televisivi a pagamento *on-demand*<sup>26</sup>**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Spesa <i>pay-tv</i> VOD (mln €)	48,8	48	50,2	52,7	67,2	78	87,9	93,7
Variazione annual (%)		-2%	5%	5%	28%	16%	13%	7%

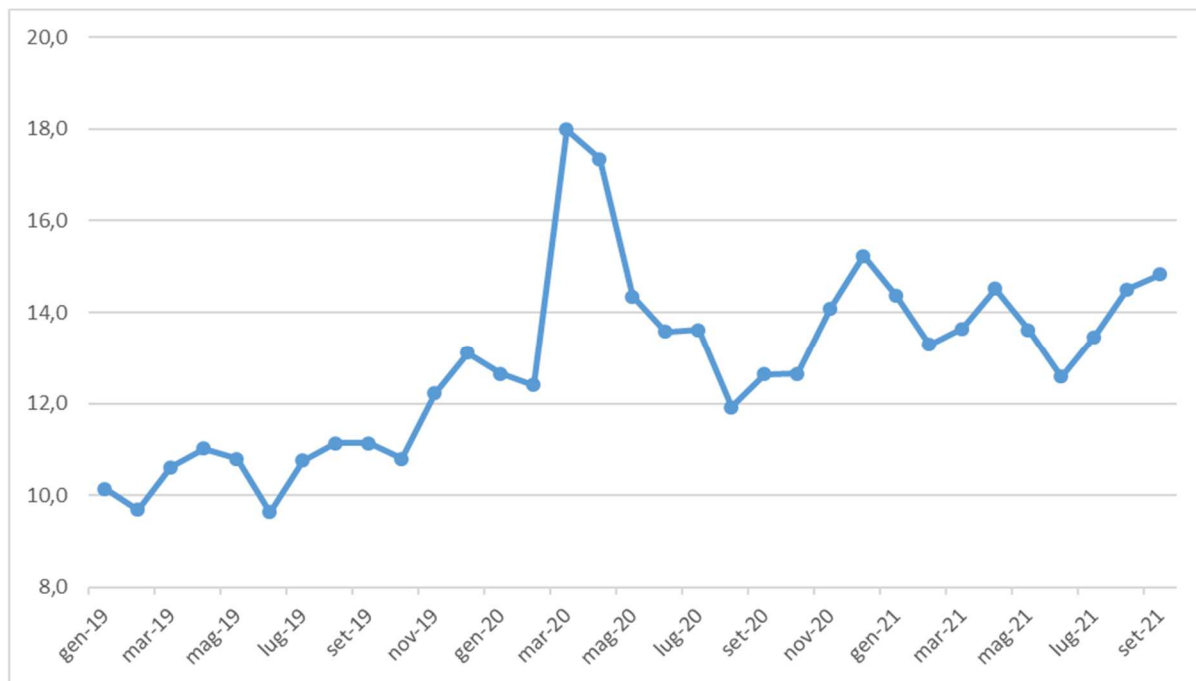
44. Quanto ai volumi, gli utenti unici dei servizi televisivi a pagamento *on-demand* sono aumentati del 33% nel settembre 2021 rispetto al settembre 2019 (Figura 3) e tutti i principali servizi

<sup>25</sup> Cfr. Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, Osservatorio delle Comunicazioni n. 4/2021.

<sup>26</sup> Cfr. doc. 48, pag. 28. Elaborazioni su dati Statista.

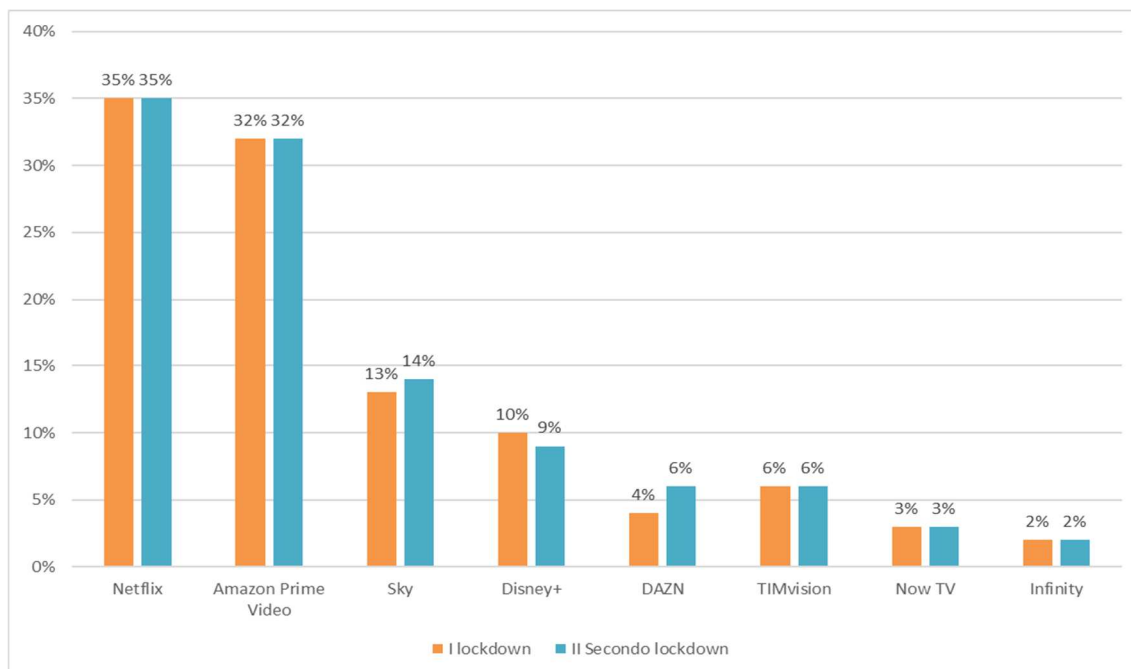
OTT presenti in Italia hanno osservato un incremento nell'utilizzo, compreso tra il 2% e il 35% (Figura 4).

**Figura 3 – Utenti unici dei servizi televisivi a pagamento video-on-demand su Internet (mln di utenti)<sup>27</sup>**



<sup>27</sup> Cfr. Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, Osservatorio delle Comunicazioni n. 4/2021.

**Figura 4 – Incremento nell’uso dei principali servizi video-on-demand basati su sottoscrizione in Italia durante la crisi pandemica (2020)<sup>28</sup>**



45. Tuttavia, andando nel dettaglio dei singoli servizi, si osserva un andamento estremamente differente tra fornitori di servizi televisivi a pagamento via *Internet*: sebbene i principali operatori OTT (Netflix, Amazon, Disney) abbiano registrato un incremento elevato degli utenti unici nel periodo settembre 2021-settembre 2019, gli utenti unici per altri servizi sono significativamente diminuiti (Tabella 3).

46. I dati sui volumi, pertanto, confermano quanto già rilevato nel Provvedimento circa la maggiore mutabilità delle basi utenti dei servizi OTT rispetto ai servizi di *pay-tv* tradizionali in considerazione dell’assenza (salvo alcune eccezioni) di vincoli contrattuali e di costi di uscita, della presenza di periodi di prova gratuiti e della significativa riduzione dei costi amministrativi e tecnologici di sottoscrizione e di cessazione dei servizi OTT<sup>29</sup>.

<sup>28</sup> Cfr. doc. 48, pag. 6. Fonte: Statista.

<sup>29</sup> Sul punto, si veda, ad esempio il doc. 49.

**Tabella 3 – Utenti unici dei principali servizi televisivi a pagamento on-demand (mln di utenti)<sup>30</sup>**

	set-19	set-20	set-21	Variazione Set. 2021- Set. 2019 <sup>31</sup>
Netflix	5,949	7,690	8,839	48,6%
Amazon (Prime Video)	3,171	4,237	6,821	115,1%
DAZN	3,369	1,810	3,375	0,2%
Disney Digital	0,000	1,659	2,880	73,6%
Chili	1,141	1,121	0,937	-17,9%
Discovery	1,685	1,147	0,866	-48,6%
TIM (Timvision)	0,857	0,667	0,774	-9,7%
Fininvest/Mediaset (Infinity)	1,240	0,768	0,107	-91,4%
Comcast/Sky (Nowtv)	0,119	0,093	0,065	-45,8%

**47.** Quanto all'effetto della pandemia da Covid-19 sugli stili di consumo degli utenti di prodotti audiovisivi, secondo una *survey* condotta in Italia nell'aprile 2020 su circa 1.000 rispondenti, il 63% degli intervistati ha dichiarato di non aver sottoscritto un nuovo abbonamento *on-demand* di servizi digitali, mentre il 15% ha dichiarato di aver sottoscritto un nuovo servizio di video *on-demand* a pagamento<sup>32</sup>. Andando a osservare il tasso di utilizzo e non le nuove sottoscrizioni, emerge che il 41% e il 17% degli intervistati ha dichiarato, rispettivamente, di aver incrementato e di aver significativamente incrementato l'utilizzo di servizi digitali *on-demand* a pagamento<sup>33</sup>.

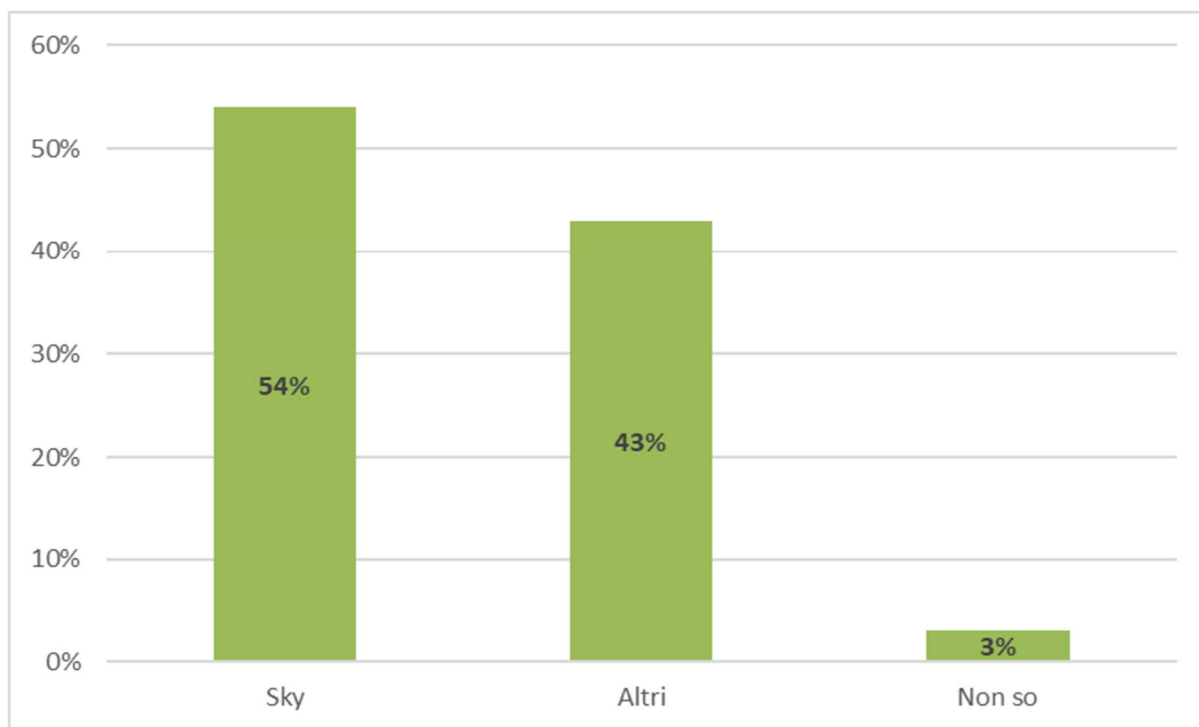
**48.** Nel 2021, Sky rappresenta il 54% delle sottoscrizioni dei servizi televisivi a pagamento in Italia (Figura 5).

<sup>30</sup> Cfr. Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, Osservatorio delle Comunicazioni n. 4/2021.

<sup>31</sup> Per il servizio Disney, la variazione è calcolata su settembre 2020 in considerazione dell'assenza del servizio nel 2019.

<sup>32</sup> Cfr. doc. 48, pag. 130.

<sup>33</sup> Cfr. doc. 48, pag. 134.

**Figura 5 – Sottoscrizione dei servizi televisivi a pagamento in Italia (2021)<sup>34</sup>****V.2. Le considerazioni di Sky**

49. Sky ritiene che le misure imposte dal Provvedimento non siano più giustificate alla luce del mutato contesto di mercato della televisione a pagamento, il quale è stato modificato radicalmente e in maniera evidentemente imprevedibile dalla pandemia del Covid-19, e dalla conseguente modificazione delle abitudini degli utenti. Tali mutamenti avrebbero accelerato la crescita della piattaforma *Internet* a vantaggio delle offerte degli operatori OTT e degli operatori *telco*<sup>35</sup>.

50. Quanto alle piattaforme, Sky ritiene che la piattaforma *Internet* sia adeguata alla diffusione dei contenuti audiovisivi, come dimostrerebbe il recente esito della gara per i diritti di Serie A, oggi diffusa integralmente solo su *Internet*, che quindi rappresenterebbe una chiara alternativa alle piattaforme tradizionali, mentre le altre piattaforme (DTT e DTH) sarebbero in contrazione a vantaggio di *Internet*. La stessa Sky ha dichiarato di essere in procinto di abbandonare la piattaforma digitale terrestre dal 1° aprile 2022<sup>36</sup>.

51. Dal punto di vista delle reti, la copertura a banda ultra-larga (FTTC e FTTH) avrebbe raggiunto il 92,7% delle abitazioni, al di sopra della media dell'Unione Europea. Allo stesso tempo, si sarebbe osservato un forte incremento della copertura in FTTH che, a fine 2020, ha raggiunto il 34% delle abitazioni, in ulteriore crescita esponenziale grazie ai piani di *roll-out* previsti per i

<sup>34</sup> Cfr. doc. 48, pag. 30.

<sup>35</sup> Cfr. doc. 1, 46.

<sup>36</sup> Cfr. doc 46.

prossimi anni e i nuovi bandi aree grigie secondo il piano Italia a 1 Giga<sup>37</sup>. Parimenti, l'Italia avrebbe registrato un incremento nei tassi di adozione da parte dei consumatori delle reti ad alta capacità, nonché delle tv connesse.

**52.** Il modello di vendita OTT, si starebbe affermando come modello commerciale di successo, sostituibile con l'offerta tradizionale Sky. In particolare, Sky osserva che, secondo diversi studi di mercato, l'Italia rappresenta il principale Paese europeo per crescita degli OTT. Secondo Sky, la pandemia e l'accelerazione del processo di digitalizzazione del Paese, avrebbe determinato un profondo effetto sui consumi audiovisivi in Italia, favorendo in particolare i *player* OTT. La posizione di Sky si sarebbe quindi ridimensionata a favore degli stessi<sup>38</sup>.

**53.** I *player* OTT rappresenterebbero un forte elemento di discontinuità del mercato, modificandone profondamente le dinamiche grazie a: (i) significative economie di scala dovute alla presenza in svariati mercati; (ii) notevole capacità di investimento sia in produzioni originali che nell'acquisizione di contenuti; (iii) distribuzione diretta dei servizi in modalità "*Direct to consumer*" tramite applicazioni via *Internet* in sostituzione dell'utilizzo delle piattaforme di distribuzione.

**54.** Oltre a ciò, Sky osserva che una ulteriore novità è rappresentata dall'accordo tra TIM e DAZN, avente a oggetto i diritti per la visione delle gare del Campionato di Serie A alla luce della posizione detenuta da TIM e dei possibili effetti sulla concorrenza nei mercati delle telecomunicazioni fisse (all'ingrosso e al dettaglio). Al riguardo va considerata la rilevanza delle offerte *triple play* nell'attuale contesto concorrenziale del mercato delle telecomunicazioni.

**55.** L'assenza di parte significativa degli eventi della Serie A sulle piattaforme DTH e DTT costituirebbe, a parere di Sky, una radicale e imprevedibile (al tempo dell'imposizione delle Misure) modificazione della realtà che ne giustificherebbe di per sé la loro rimozione<sup>39</sup>.

**56.** Alla luce di tali considerazioni, Sky ritiene che – con la perdita del vantaggio tecnologico legato alle piattaforme tradizionali e della disponibilità dei contenuti reputati più appetibili per gli utenti italiani e l'avvento di nuovi *player* del mercato – sia evidente la necessità di un intervento urgente dell'Autorità di revoca delle misure imposte dal Provvedimento.

**57.** Successivamente al ricevimento della Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, nell'insistere per la completa rimozione anticipata delle Misure, Sky ritiene che, alla luce di recenti analisi di mercato condotte dall'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (delibera n. 210/21/CONS e provvedimento AGCOM 235/21/CONS), nello scenario di convergenza telco-media, sia ormai venuta meno anche la stessa posizione dominante di Sky. Oltre a rilevare il prepotente ingresso degli operatori OTT, ad avviso di Sky, diviene ormai cruciale la titolarità di infrastrutture di accesso alla rete. Le quote di mercato pertanto fornirebbero solo una prima indicazione, laddove insieme ad esse vanno considerate le condizioni e le dinamiche dei mercati rilevanti.

---

<sup>37</sup> Cfr. doc. 46.

<sup>38</sup> Cfr. doc. 1, 46.

<sup>39</sup> Cfr. doc. 1, 46.



### **V.3. Le considerazioni dei soggetti terzi**

#### **V.3.a. Le condizioni della rete**

**58.** DAZN ritiene che negli ultimi anni vi siano stati significativi miglioramenti relativi alle trasmissioni di contenuti televisivi su Internet in Italia che, sebbene non sia ancora ai livelli dei Paesi con migliori *performance* (ad esempio Germania e Giappone), ha recuperato il differenziale in termini di qualità che era presente rispetto al passato. Tale risultato non sarebbe esclusivamente dovuto alle reti di telecomunicazione, ma anche agli investimenti in termini di interconnessioni, al miglioramento delle *content delivery network* (CDN)<sup>40</sup> e all'utilizzo di alcune tecnologie di trasmissione dei contenuti televisivi via *Internet*<sup>41</sup>.

**59.** Secondo Mediaset, lo sviluppo della rete a banda ultra-larga ha favorito un incremento dell'offerta dei servizi di televisione a pagamento via *Internet* (OTT). Tale piattaforma, a parere di Mediaset, si sta affermando anche per i contenuti audiovisivi calcistici e per gli eventi *live*. Sul punto, Mediaset ritiene che la crisi pandemica abbia modificato considerevolmente le abitudini degli spettatori. Inoltre, con riferimento ai contenuti cinematografici, alcune piattaforme OTT avrebbero iniziato a offrire le prime visioni dei film destinati alle sale cinematografiche<sup>42</sup>.

**60.** Discovery ritiene che lo sviluppo delle reti di telecomunicazione a banda ultra-larga abbia decisamente migliorato il livello medio di qualità audio-video e di stabilità dei servizi erogati via *Internet* ai consumatori finali, consentendo di incrementare la platea degli utenti. Tuttavia, Discovery osserva che, la tecnologia *broadband* risulta ancora avere una penetrazione significativamente inferiore alle altre tecnologie consolidate<sup>43</sup>. Inoltre, *“le piattaforme trasmissive tradizionali, il DTT e il satellite, sono tuttora percepite come quelle che garantiscono maggiore stabilità, qualità video e sicurezza, certamente valori chiave almeno per la visione dei contenuti live quali gli eventi sportivi”*<sup>44</sup>.

**61.** TIM osserva che la qualità audio-video dei servizi televisivi a pagamento dipende da molteplici fattori e, sebbene una maggiore disponibilità di infrastrutture di telecomunicazioni a banda ultra-larga abbia reso possibile una fruizione dei servizi televisivi a pagamento con un migliore livello di qualità, i miglioramenti nella trasmissione di prodotti audiovisivi su *Internet* sono dovuti anche ad accorgimenti di tipo tecnologico, quali l'adeguamento delle reti di trasporto e di accesso, l'investimento in termini di CDN e l'adozione di tecnologie trasmissive che riducono la duplicazione dei flussi audio-video trasportati (*multicast*)<sup>45</sup>.

---

<sup>40</sup> CDN *Content Delivery Network*. Infrastruttura creata per consegnare o distribuire contenuti statici o multimediali agli utenti, su richiesta, con prestazioni, in termini di ritardo d'accesso e di larghezza di banda utilizzata, di gran lunga superiori rispetto alle soluzioni che non fanno uso di esse. Le CDN – chiamate anche *Enterprise Content Delivery Network* (ECDN) – sono, in particolare, reti di trasmissione aggiuntive e *server*, poste in corrispondenza dei tratti della rete *Internet* con maggiori probabilità di congestione, che consentono di beneficiare di capacità di trasmissione dedicata e di spazio per copiare e archiviare le informazioni presenti sui *server* originari. Cfr. Provvedimento AGCM n. 26258 del 30 novembre 2016, caso IC41 – *Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo*.

<sup>41</sup> Cfr. doc. 33.

<sup>42</sup> Cfr. doc. 34.

<sup>43</sup> Cfr. doc. 36.

<sup>44</sup> Cfr. doc. 36.

<sup>45</sup> Cfr. doc. 38.

**62.** Disney osserva che, nel periodo 2019-2021<sup>46</sup>, a fronte di un aumento contenuto del numero di accessi fissi e mobili, il traffico dati sia aumentato di oltre il 60% (con picchi dell'85%). Tuttavia, all'aumento del traffico dati non sarebbe corrisposto un altrettanto significativo sviluppo delle reti a banda ultra-larga, con il risultato che, *“con il diffondersi della pandemia la velocità media di download su rete fissa in Italia è diminuita di circa l'8,5% passando da 61 Mbps (periodo 16 dicembre 2019 – 1 marzo 2020) a 56 Mbps durante la prima fase di lockdown (periodo 2 marzo – 17 maggio 2020)”*<sup>47</sup>. Inoltre, proprio per alleggerire questo traffico, i principali operatori OTT hanno messo in atto azioni di mitigazione del traffico, con conseguente degradazione della qualità audio-video del servizio.

**63.** Nell'esaminare i dati del Digital Economy and Society Index 2021, Vodafone rileva che l'Italia si colloca agli ultimi posti in Europa in termini di copertura delle unità abitative con reti a banda ultra-larga<sup>48</sup> e, con riferimento al tasso di penetrazione dei servizi di telecomunicazione a banda larga e ultra-larga, le linee *broadband* e *ultra-broadband* sono in media 30,4 linee ogni 100 abitanti. Considerando le linee fisse con capacità di almeno 30 Mbit/s, il tasso di penetrazione è pari a 20,4 linee per 100 abitanti, in lieve aumento rispetto al 16% nel 2019. Con riferimento a linee con capacità pari o superiore a 100 Mbit/s, il tasso di penetrazione a fine 2020 è pari al 15,6%, in aumento rispetto all'11,7% nel 2019<sup>49</sup>. Secondo Vodafone, pertanto, *“l'incremento registrato da fine 2020 a oggi non è stato tale da determinare cambiamenti medi tanto significativi, tanto da poter essere percepiti nella fruizione del livello medio di qualità audio-video dei servizi televisivi a pagamento”*<sup>50</sup>. A fronte di tali lievi cambiamenti nelle infrastrutture, il traffico dati gestito dalle reti fisse è cresciuto rispetto al periodo gennaio/settembre 2019 di circa il 75%.

**64.** Apple ritiene che una migliore larghezza di banda migliori l'esperienza di visualizzazione dei clienti<sup>51</sup>.

### *V.3.b. Le considerazioni dei terzi relative alla rimozione delle misure*

**65.** DAZN ritiene che le misure adottate con il Provvedimento, in particolare il divieto di esclusive per la piattaforma *Internet*, fossero necessarie alla luce di quello specifico contesto di mercato delineatosi a seguito della concentrazione realizzata. Ciò avrebbe contribuito, a parere di DAZN, a incrementare il livello di concorrenza nelle procedure di acquisizione dei diritti nazionali inerenti al Campionato di Serie A per il triennio 2021/24, *“interrompendo il quasi-monopolio di Sky proprio grazie al rinnovato contesto di mercato, figlio anche della decisione contenuta nel Provvedimento”*<sup>52</sup>. DAZN, quindi, ritiene che le misure assumano minor rilievo con riferimento ai diritti relativi alle competizioni nazionali, ma sottolinea che tali profili non potrebbero valere con riferimento alle competizioni internazionali<sup>53</sup>.

---

<sup>46</sup> Cfr. doc. 44.

<sup>47</sup> Cfr. doc. 44.

<sup>48</sup> Cfr. doc. 49.

<sup>49</sup> Cfr. doc. 49.

<sup>50</sup> Cfr. doc. 49.

<sup>51</sup> Cfr. doc. 30.

<sup>52</sup> Cfr. doc. 33.

<sup>53</sup> Cfr. doc. 33.

**66.** Secondo Mediaset, le misure imposte in capo a Sky hanno contribuito al consolidamento di offerte televisive a pagamento su piattaforma *Internet*. La società ritiene che le misure dovrebbero essere mantenute fino alla scadenza naturale del 21 maggio 2022, in quanto la presenza sul mercato di una pluralità di offerte a pagamento garantisce un elevato livello di concorrenza tra diversi operatori con benefici ai consumatori in termini di accesso alla visione di contenuti a condizioni più vantaggiose<sup>54</sup>.

**67.** Discovery concorda nel ritenere che le misure imposte a Sky abbiano favorito l'ingresso nel mercato della *pay-tv* di nuovi operatori, prevalentemente OTT che offrono i propri servizi tramite rete *broadband*. Le misure, quindi, avrebbero determinato una dinamica di sviluppo della concorrenza, sia sul lato dell'acquisto di diritti di trasmissione, sia nella rivendita dei contenuti al consumatore finale o alle piattaforme di distribuzione. Dal lato dei consumatori si è assistito al “*moltiplicarsi delle offerte televisive, che si presentano adesso molto targettizzate sugli interessi dei potenziali abbonati, consentendo l'accesso ai contenuti preferiti a livelli di prezzo diversi e anche più bassi rispetto ai costi medi di Sky*”<sup>55</sup>.

**68.** Tuttavia, Discovery osserva che il cambiamento nella fruizione dei contenuti via *Internet* è molto recente, sicché gli effetti non sono ancora consolidati in modo stabile. In tale contesto, i diritti di trasmissione degli eventi sportivi assumono un ruolo cruciale in questo cambiamento ma questi sono fruibili pienamente su reti *Internet* solo da settembre 2021, in quanto Sky deteneva i diritti in esclusiva su tutte le piattaforme per un'ampia parte del Campionato di Serie A fino a quella data<sup>56</sup>.

**69.** Discovery ritiene che i tempi di sviluppo della piattaforma *Internet* sono troppo recenti per poter considerare il cambiamento irreversibile. In particolare, secondo Discovery, Sky è “*di gran lunga l'operatore principale con più di 3 milioni di abbonati solo sul satellite, con i costi di abbonamento più alti del mercato. Se invece vediamo la distribuzione delle tecnologie, il satellite ed il digitale terrestre rimangono ancora largamente dominanti con i 3 milioni telespettatori Tivusat che si vanno ad aggiungere agli abbonati Sky e gli oltre 40 milioni di telespettatori che quotidianamente fruiscono della tv via digitale terrestre. Numeri nemmeno lontanamente comparabili al numero totale di accessi ai servizi tv (anche gratuiti) attraverso la rete IP che, stando alle stime su base Auditel, si attestano intorno ai 13 milioni, meno di un terzo del digitale terrestre*”<sup>57</sup>.

**70.** TIM si dichiara perplessa e preoccupata rispetto alla rimozione anticipata delle misure in quanto ritiene che Sky sia ancora un soggetto dominante nel mercato dei servizi televisivi a pagamento e, inoltre, osserva che il periodo di durata residua delle stesse è brevissimo. TIM ritiene che le misure abbiano consentito agli operatori alternativi di fruire di una finestra di opportunità nell'acquisizione dei diritti audiovisivi su piattaforma *Internet*, ma ciò non avrebbe comunque scalfito in maniera significativa la posizione di dominanza detenuta da Sky. Secondo TIM, “*un anticipo del termine delle misure consentirebbe a Sky di perseguire, in logica escludente, una politica di ulteriore rafforzamento di tale posizione attraverso la conclusione di accordi in esclusiva per la piattaforma Internet in Italia, minando così l'unico comparto nel quale la concorrenza ha*

---

<sup>54</sup> Cfr. doc. 34.

<sup>55</sup> Cfr. doc. 36.

<sup>56</sup> Cfr. doc. 36.

<sup>57</sup> Cfr. doc. 36.

*cominciato, soltanto quest'anno, a muovere i primi passi significativi*"<sup>58</sup>. Per tali motivi, TIM non ritiene che sussistano i presupposti per una riduzione del termine di vigenza delle misure imposte dal Provvedimento.

**71.** Vodafone ritiene che le misure imposte con il Provvedimento – e specificatamente il divieto di esclusiva su *Internet* – non possano essere revocate in anticipo rispetto alla data di scadenza del 21 maggio 2022, in quanto perdurano alcune condizioni strutturali identificate nel Provvedimento. Infatti, Sky: (i) appartiene a uno dei principali gruppi attivi nel settore medio-audiovisivo e, dopo la fusione con Comcast, attivi nell'offerta di servizi di telecomunicazioni; (ii) detiene diritti audiovisivi su un catalogo di contenuti *pay* che per ampiezza, varietà e qualità non è paragonabile a quello di altri fornitori di contenuti a pagamento; (iii) offre prodotti/servizi non-sostituibili con altre offerte ed è in grado di esercitare un elevato potere contrattuale nell'acquisizione di contenuti *premium*; (iv) dispone di ampia capacità trasmissiva ed esercita il pieno controllo della piattaforma satellitare per la *pay-tv*, in cui è l'unico soggetto a operare.

**72.** Con riguardo ai servizi televisivi a pagamento emergenti (OTT), Vodafone osserva che, sebbene i volumi degli OTT appaiano in crescita, il loro peso in termini di fatturato è estremamente ridotto. Inoltre, le offerte *pay-tv* OTT si connotano per un ARPU (ricavo medio per utente) ridotto e per l'assenza di vincoli contrattuali che consente ai clienti di attivare e disattivare il servizio senza barriere all'uscita, in base alle proprie necessità<sup>59</sup>. Di conseguenza, Vodafone ritiene che Sky detenga ancora una posizione dominante tale da poter eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nel mercato della *pay-tv* e nei mercati a esso connessi in virtù di legami di tipo verticale e conglomerale e che, quindi, non vi siano le condizioni per la revoca delle misure imposte dal Provvedimento<sup>60</sup>.

**73.** Disney osserva che – sebbene possano essere mutati, in parte, gli stili di consumo dei prodotti audiovisivi da parte dei consumatori – potrebbe essere considerato ragionevole il mantenimento delle misure per il breve periodo di vigenza rimanente. A tal proposito ricorda che, dopo la chiusura del servizio del digitale terrestre di Mediaset Premium, Sky è rimasta comunque l'unica offerta tradizionale. Inoltre, Sky si sta apprestando a dismettere il servizio digitale terrestre dal 1° aprile 2022, fornendo gratuitamente ai clienti DTT un dispositivo SkyQ abilitato alla ricezione dell'offerta *pay-tv* di Sky tramite piattaforma *Internet*. Nell'offerta Sky, inoltre, saranno inclusi, senza costi aggiuntivi, nuovi servizi audiovisivi, quali ad esempio Paramount+ di ViacomCBS e Peacock di NBCUniversal. Infine, Disney, alla luce delle lamentele dei consumatori e delle associazioni rappresentative degli stessi, sulla qualità dei servizi OTT che trasmettono la Serie A, rimarca la necessità di una verifica puntuale circa lo stato delle reti di telecomunicazione e dell'eventuale vantaggio ancora detenuto da Sky sulle piattaforme tradizionali.

**74.** Amazon ritiene che, sebbene vi siano stati recenti mutamenti del contesto di mercato, Sky mantenga la stessa posizione di preminenza nel mercato e la stessa influenza esistente al momento dell'introduzione delle misure in esame e, pertanto, non ritiene che vi siano motivi a sostegno di una revoca delle misure del Provvedimento.

---

<sup>58</sup> Cfr. doc. 38.

<sup>59</sup> Cfr. doc. 49.

<sup>60</sup> Cfr. doc. 49.

75. Apple, al contrario, ha affermato di non nutrire preoccupazioni in merito alla revoca anticipata delle misure rispetto alla data di scadenza del 21 maggio 2022<sup>61</sup>.

## VI. IL PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

76. In data 17 marzo 2022, è stato richiesto all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (AGCom), ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, recante *"Istituzione dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e norme sui sistemi delle telecomunicazioni e radiotelevisivo"*, di esprimere un parere, in vista dell'adozione del provvedimento finale.

77. In data 8 aprile 2022 è pervenuta la delibera n. 101/22/CONS con cui l'AGCom ha espresso parere favorevole in merito allo schema di provvedimento finale relativo al procedimento in esame alla luce dei propri profili di competenza e considerato altresì il brevissimo periodo residuo di vigenza delle misure.

78. L'AGCom, oltre a condividere l'individuazione dei mercati rilevanti operata nello schema di provvedimento trasmesso, ha richiamato gli esiti dell'istruttoria avviata con Delibera n. 663/20/CONS, ai sensi del Decreto-legge 7 ottobre 2020, n. 125, come convertito con modificazioni dalla legge 27 novembre 2020, n. 159, all'articolo 4-bis, rubricato *"Disposizioni in materia di poteri di istruttoria dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni"*.

79. Nell'ambito di tale procedimento, l'AGCom ha ritenuto che la posizione detenuta dalle società riconducibili al Gruppo Sky, in ragione delle attività svolte contemporaneamente nei mercati delle comunicazioni elettroniche e in quelli del sistema integrato delle comunicazioni, non determinasse effetti lesivi del pluralismo. L'attività di verifica è stata quindi conclusa con un'archiviazione disposta con Delibera n. 210/21/CONS.

## VII. VALUTAZIONI

### VII.1. Premessa

80. Il presente procedimento è stato avviato per valutare se l'evoluzione del complessivo contesto del mercato dei servizi televisivi a pagamento e quello dei mercati a esso verticalmente collegati sia tale da giustificare la revoca, totale o parziale, delle Misure imposte dal Provvedimento, prima della naturale data di scadenza del 21 maggio 2022.

81. Al riguardo, occorre puntualizzare che le Misure sopra indicate sono state imposte dall'Autorità, in ragione della circostanza che le azioni intraprese per la restituzione parziale di R2 incidevano solo parzialmente sulla concentrazione realizzata, essendo inidonee a ripristinare le condizioni di concorrenza effettiva e a eliminare degli effetti restrittivi della concorrenza prodotti nei mercati interessati.

82. In particolare, le Misure erano volte a evitare che Sky, in posizione dominante ad esito della concentrazione, si accaparrasse i principali contenuti audiovisivi, ostacolando la crescita degli operatori OTT. L'obiettivo prefissato era quindi quello di stimolare la concorrenza potenziale e ripristinare una forza competitiva che sostituisse quella esercitata da Mediaset Premium, la cui capacità di competere era pressoché nulla dopo la realizzazione dell'operazione di concentrazione.

---

<sup>61</sup> Cfr. doc. 30.

**83.** Il presente procedimento, quindi, è volto a verificare se l'attuale contesto di mercato e i mutamenti determinati dalla pandemia da Covid-19 sull'intera filiera audiovisiva abbiano reso maggiormente efficaci le Misure volte a stimolare la concorrenza da parte di nuovi operatori nel mercato nella *pay-tv*, permettendo di raggiungere i risultati attesi prima della data di scadenza del 21 maggio 2022.

#### **VII.2. I mercati rilevanti**

**84.** Ai fini del presente procedimento, come indicato in premessa, appare utile individuare, dal punto di vista merceologico, il mercato della vendita al dettaglio dei servizi televisivi a pagamento (mercato della *pay-tv*), di dimensione geografica nazionale. Tale mercato coincide con il mercato complessivo dei servizi televisivi a pagamento, che possono essere erogati con diversi mezzi di trasmissione, e in particolare via satellite (DTH) e attraverso il digitale terrestre (DTT), nonché via cavo e Internet (IPTV e OTT).

**85.** Nella prassi nazionale ed europea<sup>62</sup>, il mercato della *pay-tv* è tradizionalmente considerato distinto dal mercato della televisione in chiaro e, più specificamente, dal mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo, benché tra questi intercorrano collegamenti derivanti da relazioni orizzontali. Ciò, in primo luogo, in quanto i programmi e i contenuti "premium" normalmente distribuiti attraverso la *pay-tv* non sono di norma sostituibili con i programmi e i contenuti trasmessi dai canali in chiaro.

**86.** Inoltre, la principale fonte di ricavi degli operatori attivi nella *pay-tv* è rappresentata in misura quasi totalitaria dagli abbonamenti e dalla vendita di programmi in *pay-per-view*; invece, i ricavi degli operatori attivi nel mercato della televisione in chiaro derivano invece dalla pubblicità e/o dai contributi statali. Pertanto, le caratteristiche della domanda e dell'offerta sono profondamente diverse nei due mercati e risulta limitata anche la sostituibilità dal lato dell'offerta tra televisione *free-to-air* e *pay-tv*.

**87.** Sotto il profilo geografico, il mercato della *pay-tv* ha dimensione nazionale in considerazione del regime normativo e regolatorio, delle barriere linguistiche, di fattori culturali, nonché in ragione del fatto che i diritti audiovisivi per i contenuti trasmessi attraverso il mezzo televisivo sono generalmente limitati al solo territorio nazionale.

**88.** In merito alle fonti di finanziamento, si osserva che gli introiti degli operatori televisivi a pagamento continuano a essere rappresentati in misura quasi totalitaria dagli abbonamenti e dalla vendita di programmi in *pay-per-view*. Nel corso del tempo, infatti, l'incidenza della pubblicità sui ricavi degli operatori televisivi a pagamento è perfino diminuita nel tempo, mentre al contrario i ricavi da abbonamento sono aumentati dal 90,7% del 2017 al 94,7% del 2020 (Tabella 4).

---

<sup>62</sup> Cfr. Cfr. Provvedimento AGCM n. 27784 del 20 maggio 2019, caso *C12207 – Sky Italia/R2* in Boll. n. 21/2019; Provvedimento AGCM n. 18932 del 2 ottobre 2008, caso *A407 – Conto TV/Sky Italia*; Provvedimento AGCM n. 15632 del 28 giugno 2006, caso *A362 – Diritti calcistici*; Provvedimento AGCM n. 24206 del 6 febbraio 2013, caso *A418C – Procedure selettive Lega calcio 2010/11 e 2011/12*; Decisione della Commissione del 25 giugno 2008, caso *COMP/M.5121 – News Corp/Premiere*; Decisione della Commissione Decisione della Commissione del 2 aprile 2003, caso *COMP/M.2876 – Newscorp/Telepiù*.

**Tabella 4 – Ripartizione dei ricavi della televisione a pagamento (mili di euro, %)<sup>63</sup>**

	2017		2018		2019		2020	
<b>Ricavi da offerte a pagamento</b>	3.113	90,7%	3.231	91,5%	3.019	93,0%	3.003	94,7%
<b>Ricavi da pubblicità</b>	320	9,3%	302	8,5%	228	7%	168	5,3%

**89.** Il mercato della televisione a pagamento esprime un fatturato totale di circa tre miliardi nel 2020 (Tabella 4). Quanto alla posizione detenuta da Sky, si deve osservare che dal 2019 al novembre 2021 si è registrata una decisiva riduzione della quota di mercato, la quale era superiore all'80% nel 2019 ed è recentemente scesa al di sotto del 55% nel periodo luglio – novembre 2021 (successivamente all'avvio del nuovo Campionato di Serie A - Tabella 5). Quanto all'indice di concentrazione, si deve osservare che l'indice HHI nel 2019 è pari a oltre 8.900 punti<sup>64</sup> e si è ridotto a meno di 4.000 punti nel periodo luglio – novembre 2021. Analogo andamento si è osservato per l'indice di concentrazione CR2 (Tabella 5).

**Tabella 5 - Quote di mercato degli operatori pay-tv<sup>65</sup>**

	2019		2020		gen. - giu. 2021		lug. - nov. 2021	
<b>Sky Italia</b>	[2-3] mld	[80-85%]	[2-3] mld	[75-80%]	[1-2] mld	[65-70%]	[500-1.000] mln	[50-55%]
<b>Netflix</b>	[250-500] mln	[10-15%]	[250-500] mln	[10-15%]	[250-500] mln	[15-20%]	[100-250] mln	[15-20%]
<b>Dazn</b>	[100-250] mln	[1-5%]	[100-250] mln	[1-5%]	[100-250] mln	[5-10%]	[250-500] mln	[20-25%]
<b>Altri</b>	[50-100] mln	[1-5%]	[100-250] mln	[5-10%]	[100-250] mln	[5-10%]	[50-100] mln	[5-10%]
<b>Totale</b>	[2-3] mld		[2-3] mld		[1-2] mld		[1-2] mld	
<b>Indici di concentrazione</b>								
<b>Indice HHI</b>	8932		7884		5119		3613	
<b>Indice CR2</b>	93%		89%		86%		75%	

**90.** I dati relativi alle quote di mercato confermano quindi che la concentrazione aveva innescato una significativa monopolizzazione del mercato, come riscontrato nel Provvedimento, nonché la

<sup>63</sup> Cfr. doc. 48, pag. 2.

<sup>64</sup> Si osservi che nel Provvedimento di conclusione del procedimento si riscontrava che l'indice di concentrazione HHI nel 2017 e nel periodo gennaio-novembre 2018 era estremamente elevato, in particolare rispettivamente pari a 6.281 e 6.578 punti. Dopo la concentrazione, l'indice HHI è ulteriormente cresciuto fino a superare gli 8.900 punti.

<sup>65</sup> Elaborazioni su doc. 30, 33, 34, 36, 37, 38, 39, 40, 44, 45, 64. Si precisa che, quando i servizi OTT sono intermediati, il fatturato è attribuito a ciascun operatore secondo la ripartizione dei ricavi tra fornitore del servizio e distributore del servizio.

scomparsa sostanziale nel mercato della televisione a pagamento di Mediaset Premium, la cui quota di mercato è inferiore all'1% negli anni 2019-2020 e nel periodo gennaio-novembre 2021<sup>66</sup>.

**91.** I miglioramenti in termini di riduzione del potere di mercato di Sky e di riduzione della concentrazione si sono avuti solo in tempi recenti. In particolare, solo a partire dal gennaio – giugno 2021 si è registrato un indice di concentrazione HHI inferiore a quello registrato nel periodo gennaio-novembre 2018 (pari a oltre 6.500 punti)<sup>67</sup>. Tuttavia, si riscontra che il mercato in esame risulta ancora oggi significativamente concentrato.

**92.** Inoltre, Sky detiene attualmente una quota di mercato superiore al 50%, pari a più del doppio rispetto a quella del secondo concorrente (DAZN). Oltre a ciò, Sky è l'unico operatore che dispone di un'offerta multiplatforma, sia su digitale satellitare che su piattaforma *Internet*. Quanto a tale ultima piattaforma, si sottolinea che Sky offre altresì servizi al dettaglio di telecomunicazioni fisse a banda larga e ultra-larga. Si deve, quindi, ritenere che la posizione dominante di Sky persista.

### **VII.3. Valutazioni in merito alla revoca delle misure**

**93.** Come indicato in premessa, lo scopo del presente procedimento è quello di verificare se – alla luce delle modifiche intervenute negli stili di consumo di prodotti audiovisivi determinate dall'emergenza Covid-19 – le misure imposte dal Provvedimento al fine di ovviare agli effetti restrittivi dell'operazione di concentrazione possano essere revocate in anticipo rispetto alla ravvicinata scadenza del 21 maggio 2022 in ragione del mutato contesto di mercato.

**94.** I dati di mercato confermano che la concentrazione tra Sky Italia e R2, ha determinato un maggior grado di concentrazione e una riduzione dei vincoli concorrenziali rappresentati da Mediaset Premium nei confronti di Sky. Infatti, la concentrazione di mercato, rappresentata dall'indice HHI era rispettivamente di 6.281 e 6.578 punti nel 2017 e nel periodo gennaio-novembre 2018. Nel 2019, dopo la realizzazione dell'operazione di concentrazione, l'indice di concentrazione ha registrato un incremento raggiungendo 8.961 punti.

**95.** Le analisi svolte nel corso di questo procedimento mostrano quindi che le misure hanno permesso di invertire il processo di concentrazione legato alla sostanziale riduzione della pressione concorrenziale di Mediaset Premium, grazie allo stimolo di operatori nuovi entranti nella piattaforma *Internet*.

**96.** Sul punto, sebbene il mercato della televisione a pagamento sia ancora concentrato e Sky detenga tuttora una posizione dominante, occorre osservare che le misure appaiono aver determinato un effetto di stimolo della concorrenza, permettendo – a partire dal periodo gennaio-giugno 2021 – una riduzione della concentrazione di mercato sotto i livelli che erano presenti nel mercato prima della realizzazione dell'operazione di concentrazione tra Sky Italia e R2.

**97.** Si osserva al riguardo che una significativa riduzione della concentrazione di mercato si è osservata a partire da luglio 2021. Tale effetto appare essere ascrivibile, oltre che al mutamento degli stili di consumo dei prodotti audiovisivi, all'aggiudicazione dei diritti audiovisivi della Serie A (sette eventi settimanali in esclusiva e tre eventi settimanali in co-esclusiva) a DAZN. Infatti, se nel periodo gennaio-giugno 2021 DAZN deteneva meno del 10% della quota di mercato, a partire dal mese di luglio la quota di mercato è almeno raddoppiata, attestandosi al di sopra del 20% (Tabella

---

<sup>66</sup> Cfr. doc. 34.

<sup>67</sup> Cfr. Provvedimento AGCM n. 27784 del 20 maggio 2019, caso *C12207 – Sky Italia/R2* in Boll. n. 21/2019.



5). Tale dinamica di mercato conferma la natura di contenuto *premium* dei diritti della Serie A in grado di determinare in misura significativa le scelte di una porzione rilevante di consumatori dei servizi di televisione a pagamento.

**98.** Alla luce degli elementi esposti *supra* e segnatamente: (i) del ridottissimo lasso di tempo di vigenza residua delle misure; (ii) della riduzione della concentrazione di mercato a livelli inferiori rispetto a quanto prevalente nel mercato della televisione a pagamento precedentemente all'operazione realizzata tra Sky e R2; (iii) dell'assenza di contenuti significativi, al pari di quelli del Campionato di Serie A, da attribuire nel periodo residuo di vigenza delle misure, non si rinvencono motivi ostativi alla rimozione delle misure imposte con il provvedimento dell'Autorità n. 27784 del 20 maggio 2019.

### VIII. CONCLUSIONI

**99.** L'istruttoria in oggetto ha permesso di appurare che non vi sono motivi ostativi alla rimozione integrale delle misure imposte con delibera n. 27784 del 20 maggio 2019, in considerazione del ridotto tempo residuo di vigenza degli impegni, dell'assenza di contenuti audiovisivi di natura *premium* da acquisire durante la vita residua di tali misure, nonché dei livelli di concentrazione di mercato che, anche in considerazione degli effetti innescati dal cambiamento degli stili di consumo di prodotti audiovisivi dovuti alla pandemia da Covid-19, hanno raggiunto livelli inferiori a quelli precedenti all'operazione di concentrazione.

RITENUTO, pertanto che siano venute meno le ragioni di fatto e di diritto che avevano giustificato l'imposizione a Sky Italia S.r.l., Sky Italian Holdings S.p.A., R2 S.r.l. e Mediaset S.p.A. delle misure di cui al dispositivo della delibera n. 27784 del 20 maggio 2019;

### DELIBERA

di revocare le misure imposte con delibera n. 27784 del 20 maggio 2019;

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

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104) 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

**C12422B - MONDADORI MEDIA-ARTONI GROUP-SRH/PRESS-DI DISTRIBUZIONE  
STAMPA E MULTIMEDIA**

*Provvedimento n. 30101*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 12 aprile 2022;

SENTITO il Relatore, Presidente Roberto Rustichelli;

VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio, del 20 gennaio 2004, relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione delle società Mondadori Media S.p.A. e Artoni Group S.p.A. pervenuta in data 14 gennaio 2022 e integrata nelle date del 19, 26 e 31 gennaio 2022;

VISTA la richiesta di informazioni inviata in data 10 febbraio 2022 alle società Mondadori Media S.p.A., Artoni Group S.p.A. e SRH S.r.l., con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le informazioni aggiuntive prodotte dalle società Mondadori Media S.p.A., Artoni Group S.p.A. e SRH S.r.l. e pervenute in data 14 marzo 2022;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

***I.1. Mondadori Media e Press-Di***

**1.** Mondadori Media S.p.A. (di seguito, "Mondadori Media") è la società del Gruppo Mondadori che sviluppa i marchi nei diversi canali di vendita e si occupa delle attività relative al *business* "Periodici Italia", *print* e *digital*, nonché i relativi *shared services*. Mondadori Media è interamente controllata da Arnoldo Mondadori Editore S.p.A. (di seguito, "Mondadori").

**2.** Mondadori è attiva nei settori dell'editoria di libri e di periodici. Mondadori è quotata al Mercato MTA, segmento STAR organizzato e gestito dalla Borsa Italiana S.p.A., e controllata dalla società Finanziaria d'Investimento Fininvest S.p.A. (di seguito, Fininvest), con una partecipazione al capitale sociale pari al 53,299%. Fininvest è a capo di un gruppo attivo, oltre che nel settore dell'editoria libraria e periodica, anche in quello del cinema, della raccolta pubblicitaria e della televisione commerciale.

**3.** Nel 2020 Fininvest ha realizzato, a livello mondiale, un fatturato di 3,46 miliardi di euro, di cui [2-3]\* in Italia. Mondadori, nel 2020, ha realizzato, a livello mondiale, un fatturato consolidato pari a 744 milioni di euro, di cui [511-700] in Italia.

---

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

4. Mondadori Media detiene l'intero capitale sociale di Press-Di Distribuzione Stampa e Multimedia S.r.l. (di seguito, "Press-Di"). Press-Di è attiva nella distribuzione nazionale di stampa quotidiana e periodica, sia per Mondadori che per editori terzi.

5. Press-Di detiene il controllo congiunto di DI2 S.r.l. (di seguito, "DI2") unitamente a So.Di.P Società di diffusione periodici Angelo Patuzzi S.p.A. (di seguito, "SODIP")<sup>1</sup>. DI2 svolge attività di logistica esclusivamente a favore delle società madri.

6. Press-Di detiene, inoltre, le seguenti partecipazioni in imprese attive nella distribuzione di prodotti editoriali:

- il 29% del capitale sociale di GD Media Service S.r.l. (di seguito, "GD Media"), attiva nel settore della distribuzione di periodici e quotidiani per il canale della GDO. GD Media è altresì partecipata da M-Dis Distribuzione Media S.p.A. (di seguito, "M-Dis") e SODIP, che detengono ciascuna il 29%, e da Emmelibri S.r.l. che detiene il restante (13%);

- il 22% del capitale sociale di MDM Milano Distribuzione Media S.r.l. (di seguito, "MDM"), attiva nel settore della distribuzione locale di periodici e quotidiani nell'area di Milano. Il socio di maggioranza di MDM è M-Dis, con una partecipazione del 56%, mentre il restante 22% è detenuto da SODIP.

L'attuale amministrazione delegata di Press-Di siede nei consigli di amministrazione di GD Media e MDM.

7. Nel 2020 Press-Di ha realizzato, quasi esclusivamente in Italia, un fatturato di 41,5 milioni di euro. Tale valore comprende il 50% del fatturato realizzato da DI2.

## ***1.2. Artoni e SRH***

8. Artoni Group S.p.A. (di seguito, "Artoni") è la società *holding* di un gruppo che opera nella distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica. Il capitale sociale di Artoni è detenuto per il 96% da A.G. S.r.l., che è posseduta da tre persone fisiche, e per la restante parte dalle medesime tre persone fisiche (ciascuna con l'1%) e dalla stessa Artoni (1% di quote proprie).

9. Artoni controlla, tra le altre, le seguenti società attive nella distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica:

- Adriatica Press S.p.A. (di seguito, "Adriatica Press"), della quale detiene il 99% del capitale sociale;

- Tirreno Press S.p.A. (di seguito, "Tirreno Press"), della quale detiene il 99% del capitale sociale;

- R.G. Stampa S.r.l. (di seguito, "RG Stampa"), attraverso Adriatica Press, che ne detiene l'intero capitale sociale;

- Agenzia Romana Distribuzione Giornali e Riviste S.r.l. (di seguito, "Agenzia Romana"), attraverso Tirreno Press, che ne detiene l'intero capitale sociale<sup>2</sup>;

- Centro Diffusione e Logistica S.r.l. (di seguito, "CDL"), attraverso RG Stampa, che ne detiene l'intero capitale sociale<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Press-Di e SODIP posseggono ciascuna il 50% del capitale sociale di DI2.

<sup>2</sup> A far data dal 1° maggio 2021, l'Agenzia Romana ha cessato le attività di distribuzione con il passaggio dei mandati a Tirreno Press e, attualmente, si occupa solo di logistica.

<sup>3</sup> L'acquisizione di CDL è stata perfezionata in data 13 gennaio 2022.

**10.** Artoni controlla altresì, tra le altre, le seguenti società attive nel settore della logistica della distribuzione locale di prodotti editoriali: Services & Services S.r.l., Lazio Logistica S.r.l. (di seguito, “Lazio Logistica”), Italogistica S.r.l. e Edilog S.r.l. Queste società svolgono la propria attività esclusivamente (o quasi esclusivamente) a favore di imprese del Gruppo Artoni.

**11.** Nel 2020 il fatturato complessivo realizzato, interamente in Italia, dalle società del Gruppo Artoni è stato pari a 275,4 milioni di euro. Tale valore si riferisce al perimetro delle imprese controllate da Artoni nell’anno di riferimento.

**12.** SRH S.r.l. (di seguito, “SRH”) è una società *holding* che controlla due società attive nella distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica, segnatamente, Martini Dumas S.p.A. (di seguito, “Martini Dumas”)<sup>4</sup> e MD S.r.l. (di seguito, “MD”)<sup>5</sup>; MD controlla, a sua volta, la società I Platani S.r.l. (di seguito, “I Platani”) che gestisce due edicole.

**13.** Il capitale sociale di SRH è interamente detenuto da ARES S.r.l. il cui capitale sociale è interamente detenuto (in intestazione fiduciaria) dalla società fiduciaria Partecipazioni & Investimenti S.r.l.. [Omissis]. Nel 2020 SRH e le società dalla stessa controllate hanno realizzato, interamente in Italia, un fatturato di 49,7 milioni di euro.

## II. DESCRIZIONE DELL’OPERAZIONE

**14.** In data 5 agosto 2021, Mondadori Media, Artoni e SRH hanno sottoscritto un accordo quadro avente ad oggetto (i) la cessione da parte di Mondadori Media ad Artoni e SRH di una partecipazione complessiva pari al 51% del capitale sociale di Press-Di, (ii) il riconoscimento reciproco di un articolato insieme di diritti di opzione di acquisto e vendita di ulteriori quote del capitale sociale di Press-Di e (iii) la definizione delle regole di *governance* di Press-Di.

**15.** [Omissis]. Pertanto, Artoni e SRH costituiscono un’unica parte.

**16.** Per effetto dell’accordo quadro sottoscritto da Mondadori Media, Artoni e SRH, Press-Di passerà dal controllo esclusivo di Mondadori Media, che attualmente detiene la totalità del capitale sociale, al controllo congiunto di Mondadori Media e di Artoni e SRH, come di seguito illustrato.

**17.** A seguito della cessione di una partecipazione del 51% da Mondadori Media a Artoni e SRH, il capitale sociale di Press-Di sarà diviso tra questi soggetti con quote rispettivamente pari al 49% e al 51%. Questa suddivisione potrà in seguito cambiare per effetto dell’esercizio dei diritti di opzioni pattuiti secondo due scenari [omissis]: nel senso di un aumento della quota detenuta da Artoni e SRH, che potrebbe arrivare a coprire l’intero capitale sociale di Press-Di, e della corrispondente riduzione della quota di Mondadori Media, che potrebbe portare ad una uscita di quest’ultima dal capitale sociale di Press-Di, ovvero nel senso di [omissis]<sup>6</sup>.

**18.** Per quanto concerne la *governance* di Press-Di, le parti hanno convenuto che il consiglio di amministrazione sarà composto da [omissis] membri di cui [omissis] nominati da Artoni e SRH e [omissis] nominati da Mondadori Media<sup>7</sup>. Il primo consiglio di amministrazione resterà in carica fino [omissis].

---

<sup>4</sup> Il capitale sociale di Martini Dumas è detenuto per il 75% da SRH e per il restante 25% da una persona fisica.

<sup>5</sup> Il capitale sociale di MD è interamente detenuto da SRH.

<sup>6</sup> [Omissis].

<sup>7</sup> [Omissis].

**19.** Fino all'approvazione del bilancio relativo all'esercizio che si chiuderà il [omissis], l'amministratore delegato sarà nominato da Mondadori Media mentre, successivamente alla suddetta approvazione, l'amministratore delegato sarà nominato da Artoni e SRH. L'amministratore delegato sarà investito di tutti i poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione, ad eccezione delle "Materie Consiliari Riservate", che saranno riservate alla competenza esclusiva del consiglio di amministrazione.

**20.** Il consiglio di amministrazione sarà validamente riunito se sarà presente la maggioranza dei consiglieri in carica. Le deliberazioni del consiglio di amministrazione saranno prese a maggioranza assoluta dei consiglieri, ad eccezione delle decisioni sulle Materie Consiliari Riservate per le quali sarà altresì necessario il voto favorevole del consigliere d'amministrazione nominato da Mondadori Media, [omissis]. Fino al [omissis], tra le Materie Consiliari Riservate figureranno (i) l'approvazione dei *budget* annuali e la modifica o l'aggiornamento del piano industriale e (ii) la modifica dei poteri conferiti all'amministratore delegato nominato da Mondadori Media.

**21.** Sulla base delle regole di *governance* convenute, Artoni e SRH, deterranno la maggioranza dei diritti di voto nel consiglio di amministrazione di Press-Di, maggioranza senza la quale nessuna deliberazione potrà essere assunta. Parimenti, Mondadori Media deterrà un diritto di veto sulle deliberazioni che riguardano il *budget* e il piano industriale, fino al [omissis], e, indicherà l'amministratore delegato, fino all'approvazione del bilancio relativo all'esercizio che si chiuderà il [omissis]. Ciascuna di tali prerogative di Mondadori Media è idonea a consentirle di esercitare un'influenza determinante in relazione alla determinazione degli indirizzi strategici di Press-Di<sup>8</sup>. Pertanto, la *governance* di Press-Di, convenuta tra le parti dell'accordo quadro, determinerà una situazione di controllo congiunto di Mondadori Media e di Artoni e SRH, destinata a durare fino all'approvazione del bilancio relativo all'esercizio che si chiuderà il [omissis].

**22.** La modifica delle quote del capitale sociale di Press-Di detenute da Mondadori Media e da Artoni e SRH che potrebbe derivare dall'esercizio dei diritti di opzioni che queste società si sono reciprocamente riconosciute, non è idonea a modificare la descritta *governance* di Press-Di, a meno che non comporti la fuoriuscita dal capitale sociale di Press-Di [omissis]. In ogni caso, l'esercizio dei diritti di opzione costituisce un atto solo eventuale<sup>9</sup> e anche in caso di esercizio di tali diritti Mondadori Media potrebbe mantenere una partecipazione in Press-Di<sup>10</sup>. Pertanto, non è possibile prevedere se, prima dell'approvazione del bilancio relativo all'esercizio che si chiuderà il [omissis], verranno esercitate le opzioni *put e/o* le opzioni *call*, con i diversi esiti sul controllo di Press-Di sopra riportati.

**23.** In conclusione, la cessione di una partecipazione del 51% del capitale sociale di Press-Di, da Mondadori Media ad Artoni e SRH, comporterà una modifica strutturale del controllo di Press-Di dal controllo esclusivo di Mondadori Media al controllo congiunto di Mondadori Media e Artoni e SRH. Il nuovo assetto di controllo è destinato a durare fino all'approvazione del bilancio relativo all'esercizio che si chiuderà il [omissis] a meno che non intervengano, in un momento antecedente,

---

<sup>8</sup> Si veda "Comunicazione consolidata della Commissione sui criteri di competenza giurisdizionale a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese", con particolare riferimento ai paragrafi 62 e 63 ("Controllo congiunto") e 65 e ss. ("Diritti di veto").

<sup>9</sup> [Omissis].

<sup>10</sup> [Omissis].

modifiche nella compagine sociale di Press-Di tali da determinare la fuoriuscita *[omissis]*. Dette modifiche sono però incerte e, comunque, non univoche circa l'assetto di controllo di Press-Di (*[omissis]*). Tutto ciò considerato, si deve ritenere che l'assetto di controllo di Press-Di, che si verrà a determinare a seguito dell'iniziale cessione di partecipazione, poiché permarrà almeno sino all'approvazione del bilancio di esercizio *[omissis]*, è duraturo.

**24.** Mondadori Media e Artoni e SRH hanno altresì concordato un patto di non concorrenza e un divieto di storno dei dipendenti di Press-Di in capo a Mondadori Media. In particolare, Mondadori Media non potrà, fino al *[omissis]*, relativamente al territorio italiano, *(i)* svolgere, direttamente o indirettamente, l'attività di distribuzione nazionale di stampa quotidiana e periodica; *(ii)* assumere o detenere, direttamente o indirettamente, partecipazioni in società o imprese che svolgano la suddetta attività, ad eccezione di partecipazioni non eccedenti il 5% del capitale di società quotate; *(iii)* assumere personale di Press-Di e compiere attività di distrazione e storno di dipendenti di Press-Di, fermo restando che *[omissis]*.

### III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

**25.** L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione, ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b)*, della legge n. 287/90. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1, del Regolamento CE n. 139/04, 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 511 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

**26.** Il patto di non concorrenza e il divieto di storno di dipendenti sopra descritti saranno oggetto di approfondimento nel corso dell'istruttoria per valutarne l'accessorietà rispetto all'operazione notificata.

### IV. VALUTAZIONI

#### IV.1. I mercati rilevanti

##### IV.1.a. Individuazione e definizione dei mercati rilevanti

**27.** In ragione dell'attività svolta da Press-Di, il cui assetto di controllo viene modificato, e da Artoni e SRH, che acquisiscono il controllo di Press-Di affiancandosi a Mondadori Media, l'operazione in esame interessa *(i)* il mercato della distribuzione nazionale di stampa quotidiana e periodica (di seguito, anche indicato come mercato della distribuzione nazionale di prodotti editoriali) e *(ii)* molteplici mercati della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica (di seguito, anche indicati come mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali) da individuare dal punto di vista geografico in funzione dell'ambito di attività di (delle società di distribuzione controllate da) Artoni e SRH.

**28.** Per quanto concerne i servizi di logistica per la distribuzione di stampa quotidiana e periodica, nel caso in esame, DI2 e alcune società del Gruppo Artoni svolgono l'attività di logistica esclusivamente (o quasi esclusivamente) a favore, rispettivamente, delle società madri e di altre

società del Gruppo Artoni. Si precisa che Lazio Logistica realizza una parte marginale del proprio fatturato verso soggetti terzi rispetto alle società del Gruppo Artoni: in particolare, Lazio Logistica ha in appalto da SODIP e Press-Di (società madri di DI2) la gestione di un magazzino sito in Roma, nel quale vengono smistati i prodotti editoriali stampati al Centro-Sud per il successivo invio alla struttura gestita da DI2<sup>11</sup>. In ragione della natura *captive* delle attività di logistica svolte a DI2 e da alcune società del gruppo Artoni, a prescindere dalla questione se si possa individuare un distinto mercato della logistica per la distribuzione di stampa quotidiana e periodica, questo non costituirebbe un mercato interessato dall'operazione in esame.

**29.** La presenza di SRH nella gestione di edicole è del tutto marginale in considerazione del numero assoluto di rivendite gestite (due, attraverso la controllata I Platani). Pertanto, a prescindere dalle questioni strettamente afferenti alla definizione merceologica e geografica, nel caso di specie, non viene individuato alcun mercato rilevante in relazione alla gestione di rivendite di quotidiani e periodici.

**30.** La distribuzione è il complesso di attività volte a rifornire le rivendite (edicole e altri esercizi) dei prodotti editoriali, quotidiani e periodici. Nella filiera della distribuzione di quotidiani e periodici si distinguono il livello nazionale e il livello locale. I quotidiani ed i periodici vengono inseriti nella medesima categoria merceologica, poiché la distribuzione di tali prodotti è usualmente congiunta, sia a livello nazionale che a livello locale.

**31.** A livello locale, i distributori locali distribuiscono i prodotti editoriali alle rivendite. I distributori locali svolgono, tra le altre, la funzione diffusoria e definiscono il piano qualitativo di distribuzione delle diverse pubblicazioni ai punti vendita.

**32.** A livello nazionale, gli editori affidano i prodotti editoriali ai distributori nazionali affinché li facciano arrivare alle rivendite tramite i distributori locali; in taluni casi, gli editori si interfacciano direttamente con i distributori locali<sup>12</sup>.

**33.** Il mercato della distribuzione nazionale di stampa quotidiana e periodica ha dimensione geografica nazionale in quanto i lettori di tali prodotti sono per lo più residenti in tutto il territorio nazionale.

**34.** La dimensione geografica dei mercati della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica è strettamente correlata alla peculiarità del prodotto distribuito, che deve essere reso disponibile alle rivendite in un breve lasso di tempo rispetto alla sua finalizzazione, nonché dalle condizioni morfologiche e logistiche del territorio in cui si effettua la distribuzione e della densità di popolazione/rivendite nel territorio. Pertanto, la necessità di consegnare il prodotto in un lasso di tempo limitato determina, di volta in volta, l'esatta dimensione geografica del mercato locale rilevante, in funzione della distanza intercorrente dai depositi/centri di smistamento dei distributori locali<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> Si veda doc. B12 (risposta di Mondadori Media, Artoni e SRH del 14 marzo 2022).

Sul sito *internet* di DI2 viene indicata tra i poli di spedizione una struttura logistica sita in Roma "in collaborazione con il Centro Operativo Artoni di Roma" (si veda sito *internet*, sezione "Cosa facciamo"). Al riguardo, è stato precisato che la suddetta struttura logistica è nella disponibilità di Tirreno Press e che presso di essa opera altresì Lazio Logistica; inoltre, la struttura, che viene utilizzata come *hub* per le attività di distribuzione delle imprese madri di DI2, non è gestita da DI2 (si veda, doc. B12, risposta di Mondadori Media, Artoni e SRH del 14 marzo 2022).

<sup>12</sup> Si veda C12337 - RCS MEDIAGROUP/M-DIS DISTRIBUZIONE MEDIA.

<sup>13</sup> Si vedano, tra gli altri, C12337 - RCS MEDIAGROUP/M-DIS DISTRIBUZIONE MEDIA, C11824 - M-DIS DISTRIBUZIONE MEDIA-SERVIZI STAMPA LIGURIA-SOCIETÀ DI EDIZIONI E PUBBLICAZIONI/GE-DIS,

**35.** Fermo restando quanto sopra rilevato con riguardo all'esatta dimensione geografica dei mercati locali della stampa quotidiana e periodica, nel caso in esame, in via di prima approssimazione – e come sostenuto dalle società notificanti – si può ritenere che l'ambito locale rilevante abbia dimensione provinciale ovvero di aggregazioni di province contigue.

**36.** Conseguentemente, tenuto conto delle aree di attività dei distributori locali controllati da Artoni e SRH, i mercati della distribuzione locale interessati dall'operazione in esame possono essere individuati, in via di prima approssimazione, con riferimento alle 29 province di seguito indicate:

- Teramo, Pescara, Chieti e L'Aquila (intera regione Abruzzo) nelle quali opera Adriatica Press;
- Ascoli Piceno, Ancona, Macerata e Fermo, Pesaro Urbino (intera regione Marche), nelle quali operano Adriatica Press e RG Stampa<sup>14</sup>;
- Rimini, Ravenna, Parma, Piacenza, Reggio Emilia, Modena, Bologna e Ferrara (regione Emilia Romagna), nelle quali operano RG Stampa, MD e CDL<sup>15</sup>;
- Viterbo, Rieti e Roma (regione Lazio) nelle quali opera Tirreno Press; Tirreno Press opera altresì in quattro comuni della provincia di Frosinone e nel comune di Aprilia (provincia di Latina);
- Pistoia, Lucca, Massa-Carrara, Pisa e Siena (regione Toscana) nelle quali opera Martini Dumas;
- Mantova, Cremona e Lodi (regione Lombardia) nelle quali opera MD;
- Rovigo (regione Veneto), nella quale opera CDL.

**37.** Le società notificanti hanno evidenziato come il settore della stampa quotidiana e periodica sia attraversato da una crisi sistemica che ha portato ad una contrazione dei fatturati a tutti i livelli della filiera. La dimensione di tale declino può essere valutata guardando al numero di distributori locali in Italia, passato dai 63 del 2016 ai 43 del settembre 2021 a seguito dell'uscita dal mercato di taluni operatori nonché di alcune operazioni di acquisizione.

#### *IV.1.b. La normativa settoriale*

**38.** Nonostante viga una pervasiva e stringente normativa in materia di distribuzione di prodotti editoriali a tutela del pluralismo (legge n. 416 del 1981), concernente, tra l'altro, il rapporto editore-distributore e il rapporto distributore-rivendite, si evidenzia che la suddetta normativa non appare delineare norme concernenti il rapporto tra distributori nazionali e distributori locali.

**39.** Con riferimento al rapporto tra editori e distributori, infatti, è disposto che i distributori devono garantire i servizi di distribuzione agli editori che ne facciano richiesta, a parità di condizioni rispetto ai punti vendita serviti e alle copie distribuite (articolo 16, comma 1, della Legge n. 416 del 1981<sup>16</sup>).

C10370 - MILANO PRESS/AGENZIA LOMBARDA DISTRIBUZIONE GIORNALI E RIVISTE e A525 - MERCATO DISTRIBUZIONE QUOTIDIANI E PERIODICI NELL'AREA DI GENOVA E TIGULLIO.

<sup>14</sup> In particolare, Adriatica Press opera nelle province di Ascoli Piceno, Ancona, Macerata e Fermo, mentre RG Stampa opera nella provincia di Pesaro Urbino.

<sup>15</sup> In particolare, RG Stampa opera a Rimini, Ravenna, Modena; MD opera a Parma, Piacenza, Reggio Emilia e Modena; CDL opera a Bologna e Ferrara;

<sup>16</sup> "Le imprese di distribuzione devono garantire, a parità di condizioni rispetto ai punti di vendita serviti e al numero di copie distribuite, il servizio di distribuzione a tutte le testate giornalistiche che ne facciano richiesta".



**40.** Per quanto concerne il rapporto tra distributori (locali) e rivendite è disposto che<sup>17</sup>: (i) la mancata fornitura, ovvero la fornitura in eccesso o difetto, da parte del distributore, senza una ragionevole giustificazione, costituiscono casi di pratica commerciale sleale (articolo 5, lettera d-*quater*, D. Lgs. n. 170/2001<sup>18</sup>); (ii) i distributori locali devono garantire l'accesso alla fornitura di prodotti editoriali a tutte le rivendite a parità di condizioni economiche e commerciali e non possono condizionare le medesime forniture a servizi, costi o prestazioni aggiuntive a carico delle rivendite (articolo 5, lettera d-*sexies*, D. Lgs. n. 170/2001<sup>19</sup>); (iii) i distributori locali devono garantire alle rivendite forniture adeguate, per tipologia e quantitativi delle pubblicazioni, a soddisfare le esigenze degli utenti (articolo 5, lettera d-*septies*, D. Lgs. n. 170/2001<sup>20</sup>).

*IV.1.c. Dimensione e struttura del mercato della distribuzionale nazionale di stampa quotidiana e periodica*

**41.** La dimensione del mercato della distribuzione nazionale di prodotti editoriali è stata, nel 2020, di circa [1-2] miliardi di euro (in termini di valore del liquidato, vale a dire valore di copertina delle copie vendute, al netto dei resi). Il *trend* del mercato è decrescente: il liquidato è stato di oltre [1-2] miliardi nel 2018 e di [1-2] nel 2019 (Tabella 1). Una stima della dimensione del mercato può essere altresì tratta dal numero di copie diffuse (Tabella 2), che nel 2020 sono state circa 859,7 milioni, di cui 592, 2 milioni di quotidiani e 267,5 milioni di periodici.

**Tabella 1 – Dimensione del mercato (liquidato, milioni di euro)<sup>21</sup>**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Totale mercato	[1.000-2.000]	[1.000-2.000]	[1.000-2.000]

**Tabella 2 – Dimensione del mercato nazionale (numero di copie diffuse, anno 2020)<sup>22</sup>**

<b>Quotidiani</b>	<b>Settimanali</b>	<b>Mensili</b>	<b>Totale (quotidiana e periodica)</b>
592.229.254	233.553.378	33.893.995	859.676.627

**42.** I principali distributori nazionali, in ordine di rilevanza sul mercato (quote) sono M-Dis, Press-Di, SODIP, GEDI Distribuzione S.p.A. (di seguito, GEDI) e MEPE Distribuzione Editoriale

<sup>17</sup> Le disposizioni rilevanti ai fini del rapporto distributore-rivendita sono contenute nell'articolo 5 del D. Lgs. n. 170/2001 dove viene specificato che le clausole contrattuali contrarie alle medesime disposizioni sono nulle (lettera d-*quinquies*).

<sup>18</sup> “[F]ermi restando gli obblighi previsti per gli edicolanti a garanzia del pluralismo informativo, la ingiustificata mancata fornitura, ovvero la fornitura ingiustificata per eccesso o difetto, rispetto alla domanda da parte del distributore costituiscono casi di pratica commerciale sleale ai fini dell'applicazione delle vigenti disposizioni in materia”.

<sup>19</sup> “[L]e imprese di distribuzione territoriale dei prodotti editoriali garantiscono a tutti i rivenditori l'accesso alle forniture a parità di condizioni economiche e commerciali; la fornitura non può essere condizionata a servizi, costi o prestazioni aggiuntive a carico del rivenditore”.

<sup>20</sup> “[L]e imprese di distribuzione territoriale assicurano ai punti vendita forniture di quotidiani e di periodici adeguate, per tipologia e per quantitativi, a soddisfare le esigenze dell'utenza del territorio; le pubblicazioni fornite in eccesso rispetto alle esigenze dell'utenza del territorio o quelle che non sono oggetto della parità di trattamento possono essere rifiutate ovvero restituite anticipatamente dagli edicolanti senza alcuna limitazione temporale”.

<sup>21</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

<sup>22</sup> Elaborazioni su dati pubblici, Accertamenti Diffusione Stampa. (cfr. doc. B8).

S.p.A. (di seguito, MEPE). Come è possibile osservare nella Tabella 3, M-Dis è il primo operatore di mercato con una quota superiore al 30% nel periodo 2018-2020. Press-Di è il secondo operatore con una quota che nel 2020 ha superato il 20% mostrando nel triennio considerato un andamento costantemente crescente.

**Tabella 3 – Quote di mercato dei principali operatori (percentuale)<sup>23</sup>**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
M-Dis	[30-35%]	[30-35%]	[30-35%]
Press-Di	[15-20%]	[15-20%]	[20-25%]
SODIP	[20-25%]	[20-25%]	[15-20%]
GEDI	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]
MEPE	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
Altri distributori	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
Altri quotidiani	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]

**43.** Press-Di trae il [25-50%] circa dei propri ricavi dalla distribuzione dei periodici editi da Mondadori e il restante [50-75%] circa dalla distribuzione di quotidiani e periodici editi da soggetti terzi. Tra gli editori di periodici che hanno affidato a Press-Di la distribuzione dei propri prodotti figurano Sergio Bonelli Editore e RBA. Tra i quotidiani (tutti editi da soggetti terzi rispetto a Mondadori) la cui distribuzione è affidata a Press-Di figurano Corriere dello Sport, Tuttosport, Il Giornale, Libero, La Verità e il Fatto Quotidiano.

#### *IV.1.d. Dimensione e struttura dei mercati della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica*

##### *a) Premessa*

**44.** Le parti hanno fornito stime della dimensione, in termini di liquidato (ovvero di copie vendute e, dunque, al netto delle rese), dei mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali nei quali sono attive. Dette stime si basano sulla conoscenza che le parti hanno dei singoli mercati in virtù della loro attività di distributori locali<sup>24</sup>.

**45.** La dimensione dei singoli mercati locali può altresì essere stimata utilizzando i dati di Accertamenti Diffusione Stampa S.r.l. – ADS (di seguito, ADS)<sup>25</sup>.

<sup>23</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

<sup>24</sup> Ne consegue che, in taluni casi, le stime fornite restituiscono una visione parziale dei mercati, sia perché i distributori locali possono non avere i mandati di tutti i distributori nazionali (o quanto meno dei principali) per una determinata area, sia perché i medesimi distributori possono coprire solo una parte di un dato ambito geografico provinciale (essendo la dimensione geografica dei mercati definita, in via di prima approssimazione, provinciale).

<sup>25</sup> La rilevazione di ADS riguarda la diffusione dei prodotti editoriali (quotidiani e periodici) e, pertanto, considera non solo le vendite presso le rivendite (e cioè il liquidato) ma anche le vendite dirette e in abbonamento (che non rientrano nel liquidato). Per altri versi, la rilevazione di ADS non copre tutte le pubblicazioni di quotidiani e periodici ma solo quelle che chiedono (ad ADS) la certificazione dei dati di diffusione.

**46.** Poiché entrambe le stime presentano dei limiti, nei punti che seguono si riporteranno forcelle di valori, con un valore inferiore e un valore superiore, ricavati dai dati del liquidato (forniti dalle parti) e del diffuso (di fonte ADS), relativamente al 2020. In alcuni casi, segnatamente per i mercati nei quali opera Tirreno Press, e operava Agenzia Romana, e per alcuni dei mercati nei quali opera MD, si riportano solo i dati del diffuso in quanto i dati di liquidato forniti dalle parti danno una visione parziale, tenuto conto del complesso delle pubblicazioni distribuite dai distributori locali controllati da Artoni e SRH e dell'estensione geografica dell'attività dei medesimi distributori.

**47.** Per quanto concerne la struttura dei mercati e, in particolare, la posizione detenuta da Artoni e SRH attraverso le società controllate, si evidenzia che siffatta posizione è anche il frutto di una serie di acquisizioni di mandati di distribuzione da distributori locali concorrenti e di quote di controllo di imprese concorrenti (crescita esterna), oltre che dell'affidamento diretto di mandati di distribuzione da distributori nazionali (crescita interna). In particolare, Adriatica Press ha effettuato dieci acquisizioni di mandati da altri distributori locali, nel periodo che va dal 2013 al 2017; inoltre, Adriatica Press ha acquisito (la totalità del capitale sociale di) RG Stampa nel 2019 e Tirreno Press ha acquisito (la totalità del capitale sociale di) Agenzia Romana tra il 2019 e il 2020; infine, nel 2022 RG Stampa ha acquisito CDL<sup>26</sup>. SRH ha acquisito, nel 2019, il distributore locale concorrente Adg Menta S.r.l.<sup>27</sup>.

*b) Mercati locali presenti in Abruzzo*

**48.** Adriatica Press svolge l'attività di distribuzione di prodotti editoriali nella regione Abruzzo e nello specifico, nelle province di Teramo, Pescara, Chieti e L'Aquila. Nella Tabella 4 sono riportate le stime dei valori inferiore e superiore della dimensione in volume dei corrispondenti mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali, relativamente al 2020.

**Tabella 4 – Dimensione in volume dei mercati della regione Abruzzo nei quali è attiva Adriatica Press (numero di copie diffuse/liquidate, anno 2020)<sup>28</sup>**

	Valore inferiore	Valore superiore
Pescara	[2.500.000-3.000.000]	[5.000.000-5.500.000]
Chieti	[2.000.000-2.500.000]	[5.500.000-6.000.000]
Teramo	[2.000.000-2.500.000]	[4.500.000-5.000.000]
L'Aquila	[2.500.000-3.000.000]	[5.000.000-5.500.000]

**49.** Nelle suddette aree non operano altri distributori locali e, pertanto, Artoni (per il tramite di Adriatica Press e RG Stampa) detiene una posizione di monopolio. Tra i distributori locali che operano in aree confinanti figurano Tirreno Press (nelle province di Roma e Rieti), che è anch'essa parte del Gruppo Artoni e la stessa Adriatica Press (nelle Marche) che sono parte del medesimo gruppo di imprese al quale appartiene Adriatica Press (Artoni). Sono altresì confinanti Diffusione

<sup>26</sup> Cfr. doc. B12 (risposta di Mondadori Media, Artoni e SRH del 14 marzo 2022).

<sup>27</sup> Cfr. doc. B12 (risposta di Mondadori Media, Artoni e SRH del 14 marzo 2022) e articolo su La Repubblica "Parma, Menta lascia la distribuzione dei giornali" del 6 marzo 2019.

<sup>28</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

Terra di Lavoro S.r.l. (in entrambe le province della regione Molise), Zamparelli Leopoldo S.r.l. (nella provincia di Frosinone) e Conti Distribuzione Stampa S.r.l. (in entrambe le province della regione Umbria).

*c) Mercati locali presenti nelle Marche*

**50.** Adriatica Press svolge l'attività di distribuzione di prodotti editoriali nella regione Marche e, nello specifico, nelle province di Ascoli Piceno, Ancona, Macerata e Fermo. Inoltre, RG Stampa (controllata al 100% da Adriatica Press) svolge attività di distribuzione di prodotti editoriali nella provincia di Pesaro Urbino. Nella Tabella 5 sono riportate le stime dei valori inferiore e superiore della dimensione in volume dei corrispondenti mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali, relativamente al 2020.

**Tabella 5 – Dimensione in volume dei mercati della regione Marche nei quali è attiva Adriatica Press (numero di copie diffuse/liquidate, anno 2020)<sup>29</sup>**

	Valore inferiore	Valore superiore
Ancona	[7.500.000-8.000.000]	[8.000.000-8.500.000]
Ascoli Piceno	[3.000.000-3.500.000]	[3.000.000-3.500.000]
Fermo	[2.000.000-2.500.000]	[2.000.000-2.500.000]
Macerata	[3.500.000-4.000.000]	[4.500.000-5.000.000]
Pesaro Urbino	[6.500.000-7.000.000]	[11.500.000-12.000.000]

**51.** Nelle suddette aree non operano altri distributori locali e, pertanto, Artoni (per il tramite di Adriatica Press e RG Stampa) detiene una posizione di monopolio. Tra i distributori locali che operano in aree confinanti figurano Martini Dumas (nella provincia di Pistoia), che è controllata da SRH, Tirreno Press (nelle province di Roma e Rieti), che è parte del medesimo Gruppo Artoni, la stessa Adriatica Press (nella regione Abruzzo) e la stessa RG Stampa (in Emilia Romagna). Sono altresì confinanti: Conti Distribuzione Stampa S.r.l. (in entrambe le province della regione Umbria), Giorgio Giorgi S.r.l. (nelle province di Firenze e Prato) e S/D Siena Distribuzione S.r.l. (nella provincia di Arezzo).

*d) Mercati locali presenti in Emilia Romagna e aree limitrofe*

**52.** Artoni opera in Emilia Romagna con diverse società. In particolare, RG Stampa svolge attività nelle province di Rimini, Forlì Cesena, Ravenna e Modena<sup>30</sup>. CDL è attiva nelle province di Bologna, Ferrara e (alcuni comuni della provincia di) Ravenna<sup>31</sup>. Inoltre, MD svolge attività di distribuzione di prodotti editoriali nelle zone di Parma, Piacenza, Modena (Sassuolo e alcuni comuni nelle zone montane), Reggio Emilia. Le stime dei valori inferiore e superiore della dimensione in volume dei corrispondenti mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali, relativamente al 2020, sono riportate nella Tabella 6.

<sup>29</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

<sup>30</sup> Nella provincia di Modena è attiva anche MD. Nella provincia di Ravenna è attiva anche CDL.

<sup>31</sup> Nella provincia di Ravenna è attiva anche RG Stampa.

**Tabella 6 – Dimensione in volume dei mercati locali dell’Emilia Romagna (RG Stampa, CDL e MD) (numero di copie diffuse/liquidate, anno 2020)<sup>32</sup>**

	Valore inferiore	Valore superiore
Modena	[12.000.000-12.500.000]	[18.500.000-19.000.000]
Ravenna	[8.000.000-8.500.000]	[9.000.000-9.500.000]
Rimini- Forlì Cesena	[7.500.000-8.000.000]	[19.500.000-20.000.000]
Parma	[12.500.000-13.000.000]	[15.000.000-15.500.000]
Piacenza	[7.500.000-8.000.000]	[9.000.000-9.500.000]
Reggio Emilia	[10.500.000-11.000.000]	[11.000.000-11.500.000]
Bologna	[12.500.000-13.000.000]	[23.500.000-24.000.000]
Ferrara	[7.500.000-8.000.000]	[7.500.000-8.000.000]

**53.** Nelle suddette aree non operano altri distributori locali e, pertanto, RG Stampa, MD e CDL detengono una posizione di monopolio<sup>33</sup>. Tra i distributori locali che operano in aree confinanti figurano Martini Dumas (Toscana) e Adriatica Press (Marche) che sono riconducibili al medesimo soggetto che acquisisce il controllo (vale a dire, Artoni, unitamente a SRH). Sono altresì confinanti Giorgio Giorgi S.r.l. (nelle province di Firenze e Prato), Casmon S.a.s. di Lorenzo Mantovani (nella provincia di La Spezia), Liguria Press S.r.l. (nella provincia di Genova), SEAL S.p.A. (in parte della provincia di Alessandria), Macri Distribuzione Stampa S.p.A. (nella provincia di Pavia e in parte della provincia di Alessandria), Canesi Diffusione S.r.l. (nelle province di Lodi e Cremona) e Diffusione@Logistica Brescia S.p.A. (nella provincia di Mantova).

**54.** Con riferimento alle aree limitrofe alla regione Emilia Romagna, si deve osservare che MD svolge attività di distribuzione solo in alcuni comuni di Mantova, Cremona e Lodi confinanti con i territori dell’Emilia Romagna, in cui è attivo come distributore locale. Nella Tabella 7 sono riportate stime della dimensione in volume basate sui dati diffusionali di fonte ADS<sup>34</sup>. In un solo comune è presente, oltre a MD, un altro distributore locale (non riconducibile ad Artoni o SRH)<sup>35</sup>. Pertanto, MD detiene una posizione di quasi monopolio nelle aree di attività in questione.

<sup>32</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

<sup>33</sup> Nella provincia di Modena è attiva anche MD, del medesimo gruppo Artoni.

<sup>34</sup> Per quanto riguarda il mercato della distribuzione locale di prodotti editoriali nella provincia di Modena, si veda la Tabella 4.

<sup>35</sup> Si tratta di Canesi Diffusione S.r.l. nel Comune di Casalasco (provincia di Cremona).

**Tabella 7 - Dimensione in volume dei mercati delle province di Mantova, Cremona e Lodi (numero di copie diffuse, anno 2020)<sup>36</sup>**

	Numero copie diffuse
Mantova	[10.000.000-10.500.000]
Cremona	[9.000.000-9.500.000]
Lodi	[2.500.000-3.000.000]

*e) Mercati locali presenti in Veneto*

**55.** CDL è attiva nel mercato della distribuzione di prodotti editoriali nella regione Veneto e, in particolare, nella provincia di Rovigo. Nella Tabella 8 sono riportate stime dei valori inferiore e superiore della dimensione in volume del corrispondente mercato della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica.

**Tabella 8- Dimensione in volume dei mercati della provincia di Rovigo (numero di copie diffuse/liquidate, anno 2020)<sup>37</sup>**

	Valore inferiore	Valore superiore
Rovigo	[3.000.000-3.500.000]	[5.000.000-5.500.000]

**56.** Nelle aree di competenza di CDL non operano altri distributori locali e, pertanto, CDL detiene una posizione di monopolio. Tra i distributori locali che operano nelle aree confinanti figurano la stessa CDL e MD (entrambe in Emilia Romagna), società riconducibili al medesimo soggetto che acquisisce il controllo (vale a dire, Artoni, unitamente a SRH). Sono altresì confinanti Chiminelli S.p.A. (nelle province di Padova e Verona) e DIS-PE Distribuzione Prodotti Editoriali S.r.l. (nella provincia di Venezia).

*f) Mercati locali in Toscana*

**57.** Martini Dumas svolge l'attività di distributore locale di prodotti editoriali nella regione Toscana e, nello specifico, nelle zone di Pistoia, Lucca, Massa-Carrara, Pisa e Chianciano (provincia di Siena). Nella Tabella 9 sono riportate le stime dei valori inferiore e superiore della dimensione in volume dei corrispondenti mercati locali della distribuzione di prodotti editoriali, relativamente al 2020.

<sup>36</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

<sup>37</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

**Tabella 9 – Dimensione in volume dei mercati nei quali è attiva Martini Dumas (numero di copie diffuse/liquidate, anno 2020)<sup>38</sup>**

	<i>Valore inferiore</i>	<i>Valore superiore</i>
Pistoia	[4.000.000-4.500.000]	[6.500.000-7.000.000]
Lucca	[7.500.000-8.000.000]	[10.500.000-11.000.000]
Massa-Carrara	[2.500.000-3.000.000]	[3.500.000-4.000.000]
Pisa	[3.000.000-3.500.000]	[6.000.000-6.500.000]
Siena	[1.500.000-2.000.000]	[4.000.000-4.500.000]

**58.** In soli tre comuni, oltre a Martini Dumas, è presente un altro distributore locale (non riconducibile ad Artoni o SRH)<sup>39</sup>. Pertanto, Martini Dumas detiene una posizione di quasi monopolio nelle aree di attività. Tra i distributori locali che operano nelle aree confinanti figurano Tirreno Press (Lazio), CDL e MD (Emilia Romagna) che possono essere ricondotte al medesimo soggetto che acquisisce il controllo, (vale a dire, Artoni, unitamente a SRH). Sono altresì confinanti Conti Distribuzione Stampa S.r.l. (in entrambe le province della regione Umbria), Giorgio Giorgi S.r.l. (nelle province di Firenze e Prato) e S/D Siena Distribuzione S.r.l. (nelle province di Arezzo e Grosseto e in parte della provincia di Siena), Masini & Santini Distribuzione S.r.l. (nella provincia di Livorno) e Casmon S.a.s. di Lorenzo Mantovani (nella provincia di La Spezia).

*g) Mercati locali nel Lazio*

**59.** Tirreno Press svolge attività di distribuzione di prodotti editoriali nella regione Lazio e, nello specifico, nelle province di Viterbo, Rieti e Roma. Tirreno Press è altresì attivo in quattro comuni della provincia di Frosinone (Filettino, La Forma, Serrone e Trevi nel Lazio) e nel comune di Aprilia (provincia di Latina). Nella Tabella 10 sono riportate le stime della dimensione dei relativi mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali basate sui dati (di ADS) di diffusione delle pubblicazioni nel 2020.

**Tabella 10 – Dimensione in volume dei mercati nei quali è attiva Tirreno Press e Agenzia Romana (numero di copie diffuse, anno 2020)<sup>40</sup>**

	<b>Numero copie diffuse</b>
Roma	[54.000.000-54.500.000]
Rieti	[1.500.000-2.000.000]
Viterbo	[3.000.000-3.500.000]

<sup>38</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

<sup>39</sup> Si tratta di Giorgio Giorgi S.r.l., nei comuni di Quarrata e Lamporecchio (provincia di Pistoia), e di Casmon S.a.s. di Lorenzo Mantovani, nel comune di Carrara.

<sup>40</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

**60.** Nell'area di attività di Tirreno Press operano quattro distributori locali:

- Servizi Italia 15 S.r.l., che è parte del Gruppo Caltagirone Editore, distribuisce Il Messaggero e gli altri quotidiani del suddetto gruppo, nell'area urbana di Roma;

- S/D Siena Distribuzione S.r.l., Zamparelli Leopoldo S.r.l. e Zeta S.r.l., che secondo le società notificanti sono riconducibili ad un unico gruppo di imprese<sup>41</sup>, distribuiscono le pubblicazioni gestite da M-Dis; in particolare, Zeta S.r.l. distribuisce le pubblicazioni gestite da M-Dis nell'area urbana di Roma a partire dal 2020, a seguito della disdetta dei mandati al precedente distributore locale (Eagle Press); S/D Siena Distribuzione S.r.l. e Zamparelli Leopoldo S.r.l. distribuiscono le pubblicazioni gestite da M-Dis nelle restanti aree di attività di Tirreno Press a partire dal 1° giugno 2021, a seguito della disdetta dei mandati a Tirreno Press da parte di M-Dis.

**61.** Tirreno Press distribuisce le pubblicazioni gestite da Press-Di e GEDI. Al di fuori dell'area urbana di Roma, il Gruppo Caltagirone Editore, che pubblica (tra gli altri) il quotidiano Il Messaggero, affida la distribuzione locale delle proprie pubblicazioni per lo più a Tirreno Press; solo nella provincia di Viterbo la distribuzione dei quotidiani in questione è affidata a S/D Siena Distribuzione S.r.l. I distributori nazionali SODIP e MEPE affidano la distribuzione locale delle pubblicazioni gestite, in talune aree, a Tirreno Press e in altre aree a S/D Siena Distribuzione S.r.l. e Zamparelli Leopoldo S.r.l.

**62.** Sulla base della descritta allocazione dei mandati dei distributori nazionali e tenuto conto delle quote di mercato dei distributori nazionali si può, pertanto, ritenere che Tirreno Press sia il principale distributore locale nelle aree di riferimento. Tra i distributori locali che operano nelle aree confinanti figura Adriatica Press, che è parte del medesimo gruppo di Tirreno Press (Artoni).

**63.** Nella Tabella 11 si riportano le quote di mercato congiunte di Tirreno Press e Agenzia Romana, nel 2020, stimate sulla base dei dati di liquidato di tali operatori e della dimensione dei mercati (in termini di diffuso). Dette stime, confermano che Tirreno Press (che dal 1° maggio 2021 è subentrata nei mandati che erano di Agenzia Romana) è il primo operatore e, inoltre, evidenziano l'assoluta rilevanza delle relative quote di mercato che superano il 45% nel mercato della distribuzione locale di prodotti editoriali della provincia di Viterbo e vanno oltre il 70% e l'85% rispettivamente nei mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali delle provincie di Roma e Rieti.

---

<sup>41</sup> Il capitale sociale delle società in questione risulta detenuto, in via totalitaria o largamente maggioritaria da tra persone fisiche: Zamparelli Alessandro, Zamparelli Marco e Zamparelli Nadia.

Zamparelli Alessandro, Zamparelli Marco, Zamparelli Matteo e Zamparelli Nadia detengono rispettivamente il 39%, 24,5%, 24,5% e 10% del capitale sociale di Zeta S.r.l.; il restante capitale è detenuto da S/D Siena Distribuzione S.r.l. (1%) e Zamparelli Leopoldo S.r.l. (1%).

Zamparelli Alessandro e Zamparelli Nadia detengono rispettivamente il 68% e il 15% del capitale sociale di S/D Siena Distribuzione S.r.l.; il restante capitale sociale è detenuto da due persone fisiche che non detengono altre partecipazioni. Zamparelli Marco detiene l'80% di Zamparelli Leopoldo S.r.l.; il restante 20% è detenuto da I&SE S.r.l. il cui capitale sociale è detenuto in parti uguali da Zamparelli Marco e Zamparelli Leopoldo S.r.l.



**Tabella 11 – Quota di mercato in volume congiunta di Tirreno Press e di Agenzia Roma, anno 2020<sup>42</sup>**

	Quota di mercato
Roma	[70-75%]
Rieti	[85-90%]
Viterbo	[45-50%]

**64.** La posizione di mercato di Tirreno Press nel Lazio è il frutto di una fase di espansione cominciata nel 2016. In particolare, tra il 2016 e il 2017, Tirreno Press ha acquisito mandati di distribuzione da tre imprese concorrenti e ha acquisito Agenzia Romana<sup>43</sup> (crescita esterna); successivamente, Tirreno Press ha ottenuto i mandati di distribuzione per l'area urbana di Roma dai distributori nazionali Press-Di (maggio 2019) e GEDI (marzo 2020) nonché per il quotidiano Il Tempo (aprile 2020)<sup>44</sup>.

*h) I mercati locali interessati*

**65.** In definitiva, come risulta dalla Tabella 12, gli ambiti locali in cui Artoni-SRH operano come distributori locali coprono buona parte dell'Italia centro-settentrionale. In tali ambiti locali Artoni e SRH detengono posizioni di monopolio (o quasi monopolio), ad eccezione delle province della regione Lazio, nelle quali le quote detenute risultano comunque molto elevate e, in ogni caso, superiori al 45%.

<sup>42</sup> Cfr. doc. B1 (formulario di notifica).

<sup>43</sup> Dal 1° maggio 2021, Tirreno Press gestisce i mandati dell'Agenzia Romana che coprivano l'area metropolitana di Roma. Agenzia Romana, dopo aver cessato le attività di distribuzione con il passaggio dei mandati a Tirreno Press, si occupa solo di logistica.

<sup>44</sup> Si veda doc. B12 ((risposta di Mondadori Media, Artoni e SRH del 14 marzo 2022).

**Tabella 12 – Ambiti provinciali di operatività di Artoni e SRH e posizione detenuta**

<b>Provincia</b>	<b>Regione</b>	<b>Società presente</b>	<b>Monopolista</b>
Pescara	Abruzzo	Adriatica Press	Sì
Chieti	Abruzzo	Adriatica Press	Sì
Teramo	Abruzzo	Adriatica Press	Sì
L'Aquila	Abruzzo	Adriatica Press	Sì
Ancona	Marche	Adriatica Press	Sì
Ascoli Piceno	Marche	Adriatica Press	Sì
Fermo	Marche	Adriatica Press	Sì
Macerata	Marche	Adriatica Press	Sì
Pesaro Urbino	Marche	RG Stampa	Sì
Modena	Emilia Romagna	RG Stampa e MD	Sì
Ravenna	Emilia Romagna	RG Stampa e CDL	Sì
Rimini, Forlì Cesena	Emilia Romagna	RG Stampa	Sì
Parma	Emilia Romagna	MD	Sì
Piacenza	Emilia Romagna	MD	Sì
Reggio Emilia	Emilia Romagna	MD	Sì
Bologna	Emilia Romagna	CDL	Sì
Ferrara	Emilia Romagna	CDL	Sì
Mantova	Lombardia	MD	Sì (presente in un numero limitato di comuni della provincia)
Cremona	Lombardia	MD	Sì (presente in un numero limitato di comuni della provincia)
Lodi	Lombardia	MD	Sì (presente in un numero limitato di comuni della provincia)
Rovigo	Veneto	CDL	Sì
Pistoia	Toscana	Martini Dumas	Sì
Lucca	Toscana	Martini Dumas	Sì
Massa-Carrara	Toscana	Martini Dumas	Sì
Pisa	Toscana	Martini Dumas	Sì (presente in un numero ridotto di comuni della provincia)
Siena	Toscana	Martini Dumas	Sì (presente in un numero ridotto di comuni della provincia)
Roma	Lazio	Tirreno Press	No (quota di mercato superiore al 70%)
Rieti	Lazio	Tirreno Press	No (quota di mercato superiore all'85%)
Viterbo	Lazio	Tirreno Press	No (quota di mercato superiore al 45%)

**66.** Fermo restando che il potere di mercato di cui godono Artoni e SRH dipende dalla loro posizione nei singoli mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali, grazie alla presenza e alla posizione di mercato nei diversi mercati locali sopra indicati, Artoni e SRH arrivano ad intermediare circa il [20-30%] del liquidato a livello nazionale<sup>45</sup>. In particolare, il liquidato complessivo dei distributori locali controllati da Artoni e SRH rappresentava il [20-25%] del liquidato totale nel 2018, il [20-25%] nel 2019 e il [25-30%] nel 2020 (Tabella 13). Queste percentuali possono essere considerate una misura della rilevanza che l'attività di distribuzione locale di prodotti editoriali svolta da Artoni e SRH ha, nel complesso, sull'attività dei distributori nazionali e/o editori.

**Tabella 13 – Liquidato di Artoni e SRH rispetto al liquidato totale (percentuale)<sup>46</sup>**

2018	2019	2020
[20-25%]	[20-25%]	[25-30%]

**67.** Occorre, infine, osservare che l'operazione di concentrazione potrebbe determinare effetti anche in altri mercati locali della distribuzione di stampa quotidiana e periodica, sia limitrofi che non limitrofi alle aree in cui operano Artoni e SRH, in quanto l'operazione di concentrazione potrebbe rafforzare Artoni e SRH e consentire l'esercizio del potere negoziale e della posizione di mercato per espandere l'ambito geografico di operatività. In tal senso, appaiono interessati dall'operazione di concentrazione tutti i mercati locali della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica.

#### **IV.2. Gli effetti dell'operazione**

**68.** L'operazione in esame determina l'acquisizione del controllo (congiunto) di un distributore nazionale di stampa quotidiana e periodica, Press-Di, da parte di un soggetto che controlla diversi distributori locali (Artoni e SRH). Press-Di non è attiva nella distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica e Artoni e SRH non sono attive nella distribuzione nazionale di stampa quotidiana e periodica. Pertanto, l'operazione in esame presenta effetti di natura essenzialmente verticale, rinvenibili nel rapporto tra i distributori nazionali e distributori locali di periodici e quotidiani.

**69.** Artoni e SRH detengono, attraverso i distributori controllati, posizioni dominanti nei mercati della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica nei quali sono attivi. Infatti, come sopra evidenziato i distributori locali in questione si trovano, di norma, in posizione di monopolio e quasi monopolio, con quote del 100% o molto prossime a tale valore, essendo gli unici attivi nelle rispettive aree di operatività.

**70.** Alla descritta struttura di mercato si sottrarre solo Tirreno Press (che gestisce anche i mandati affidati fino al maggio 2021 ad Agenzia Romana) che si confronta, nelle aree di competenza, con altri distributori locali. Ciò posto, Tirreno Press è, nelle aree di competenza, il principale distributore,

<sup>45</sup> Si veda Tabella 1.

<sup>46</sup> Elaborazioni su dati contenuti nel doc. B1 (formulario di notifica) e nel doc. B12 (risposta di Mondadori Media, Artoni e SRH del 14 marzo 2022).

con quote di assoluto rilievo sia nel mercato della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica della provincia di Viterbo (quota superiore al 45%), sia nei mercati delle province di Roma (quota superiore al 70%) e Rieti (quota superiore all'85%). Inoltre, Tirreno Press detiene nell'area di Roma una struttura logistica di sicura rilevanza ai fini delle attività di distribuzione dei prodotti editoriali, al punto da essere (anche) utilizzata quale centro di smistamento dai distributori nazionali Press-Di e SODIP.

**71.** L'acquisizione del controllo (congiunto) di Press-Di appare *prima facie* idonea a determinare un rafforzamento delle suddette posizioni dominanti in ambito locale. Infatti, Press-Di è il secondo distributore nazionale per liquidato, che distribuisce (tra le altre pubblicazioni) quotidiani di rilievo nazionale quali Corriere dello Sport, Tuttosport, Il Giornale, Libero, La Verità e il Fatto Quotidiano. La possibilità di influire in maniera determinante sull'allocazione dei mandati di Press-Di rappresenterebbe una importante leva competitiva per Artoni e SRH nei confronti dei distributori locali terzi e nei confronti dei distributori nazionali (diversi da Press-Di).

**72.** L'operazione di concentrazione potrebbe, pertanto, determinare due tipi di effetti preclusivi di natura verticale: il primo con riguardo ai distributori locali presenti in ambiti territoriali in cui Artoni e SRH non sono ancora operativi, il secondo con riguardo ai distributori nazionali concorrenti di Press-Di. Detti effetti si aggiungerebbero a quello più immediato, consistente nella drastica riduzione della concorrenza potenziale dei distributori locali terzi, i quali non sarebbero in grado di contendere ad Artoni e SRH i mandati di Press-Di.

*IV.2.a. Effetti preclusivi nei confronti dei distributori locali in aree diverse da quelle in cui operano Artoni e SRH*

**73.** Negli ultimi anni, i mercati della distribuzione locale e nazionale di stampa quotidiana e periodica stanno registrando una continua contrazione dei livelli di attività. In tale contesto, la disdetta del mandato di un distributore nazionale nei confronti di un distributore locale può comportare la compromissione della redditività di quest'ultimo, qualora il distributore nazionale abbia una posizione significativa.

**74.** Nel caso di specie, alla luce del controllo che sarà acquisito da Artoni, unitamente a SRH, su Press-Di, l'entità risultante dalla concentrazione potrebbe revocare (o minacciare di revocare) i mandati di Press-Di nei confronti dei distributori locali terzi. Ciò allo scopo di supportare l'espansione territoriale di Artoni e SRH ovvero per evitare che distributori locali terzi entrino o si rafforzino nelle aree in cui operano (o intendono operare) Artoni e SRH.

**75.** La revoca, effettiva o minacciata, dei mandati di Press-Di potrebbe avvenire sia con riferimento alle aree limitrofe a quelle in cui Artoni e SRH sono attualmente presenti, sia con riguardo ad aree non limitrofe. La strategia preclusiva ipotizzata dipende, infatti, dalla circostanza che il venir meno dei quotidiani e periodici distribuiti da Press-Di sia sufficiente a determinare uno squilibrio economico per i distributori locali.

**76.** La nuova entità avrebbe sia la capacità (legata all'incidenza dei prodotti di stampa distribuiti da Press-Di) sia l'incentivo (legato all'espansione dell'attività di distributore locale) ad attuare una simile strategia preclusiva degli approvvigionamenti.

**77.** L'attuazione della strategia preclusiva ipotizzata determinerebbe un pregiudizio per le dinamiche competitive nei mercati della distribuzione locale in quanto farebbe venire meno una concorrenza basata sui meriti. Inoltre, si ridurrebbe ancor più la concorrenza potenziale

rappresentata dai distributori locali terzi, le cui possibilità di contendere ad Artoni e SRH i mercati della distribuzione locale risulterebbero già diminuite dal rafforzamento della posizione dominante di questi ultimi.

*IV.2.b. Effetti preclusivi nei confronti dei distributori nazionali concorrenti di Press-Di*

**78.** Con riguardo al secondo profilo di natura verticale, occorre osservare che i distributori nazionali concorrenti di Press-Di si affidano ad Artoni e SRH in svariati ambiti locali, in cui tali distributori locali sono essenzialmente monopolisti o comunque detengono una posizione di mercato di assoluto rilievo, come nel caso delle aree servite da Tirreno Press nel Lazio.

**79.** L'entità risultante dall'operazione di concentrazione potrebbe avere sia la capacità che l'incentivo ad implementare una condotta preclusiva degli sbocchi, parziale o totale, nei confronti dei distributori nazionali concorrenti di Press-Di rifiutando loro la distribuzione locale o applicando condizioni meno vantaggiose nelle aree servite da Artoni e SRH.

**80.** Con riferimento alla capacità, basti osservare che, in ampie aree dell'Italia centrale e settentrionale, Artoni e SRH sono essenzialmente gli unici distributori locali o, comunque, detengono posizioni di assoluto rilievo.

**81.** Con riguardo all'incentivo ad attuare una condotta preclusiva degli sbocchi per i distributori nazionali, si osserva che la nuova entità potrebbe giovare di un indebolimento dei distributori nazionali concorrenti, sia acquisendo nuovi mandati dagli editori sia ottenendo maggiori ricavi e/o minori costi (richiedendo compensi più elevati per i servizi di distribuzione locale e/o riducendo la qualità dei medesimi servizi).

**82.** La strategia preclusiva degli sbocchi ipotizzata, totale o parziale, potrebbe determinare un danno per la concorrenza nel mercato della distribuzione nazionale facendo venire meno una concorrenza basata sui meriti con conseguente affievolimento del vincolo competitivo rappresentato dai distributori nazionali diversi da Press-Di.

*IV.2.c. Conclusioni*

**83.** In conclusione, l'operazione di concentrazione in esame appare *prima facie* idonea a rafforzare la posizione dominante di Artoni e SRH nei mercati della distribuzione locale di prodotti editoriali nei quali i suddetti operatori sono presenti, con effetti anticoncorrenziali nel mercato nazionale della distribuzione di stampa quotidiana e periodica e nei mercati della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica su tutto il territorio nazionale.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame sia suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica nei quali sono presenti Artoni e SRH tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nel mercato nazionale della distribuzione di stampa quotidiana e periodica e nei mercati della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica su tutto il territorio nazionale;

**DELIBERA**

- a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Mondadori Media S.p.A., Artoni Group S.p.A., SRH S.r.l. e Press-Di Distribuzione Stampa e Multimedia S.r.l.;
- b) la fissazione del termine di giorni dieci, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle Parti, ovvero da persone da esse delegate, del diritto di essere sentiti, ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/90, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Comunicazioni della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità almeno tre giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;
- c) che il responsabile del procedimento è la dott.ssa Livia Calabrese;
- d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Comunicazioni della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità dai rappresentanti legali delle Parti, nonché dai soggetti aventi un interesse giuridicamente rilevante o da persona da essi delegata;
- e) che il procedimento deve concludersi entro quarantacinque giorni decorrenti dalla data di delibera del presente provvedimento.

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*

---

## PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE

### PS12059 - OSAR-MANUTENZIONE ASCENSORI

*Provvedimento n. 30096*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 marzo 2022;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante “*Codice del Consumo*” e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il “*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*” (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015, n. 25411;

VISTA la comunicazione, pervenuta in data 14 gennaio 2022, con la quale la società Osar S.r.l. ha presentato impegni ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento;

VISTI gli atti del procedimento;

### I. LA PARTE

1. La società Osar S.r.l. in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, lettera *b*), del Codice del Consumo.

La società è attiva nel settore della manutenzione, riparazione e installazione di ascensori e montacarichi.

### II. LA PRATICA COMMERCIALE

2. Il procedimento concerne il comportamento posto in essere dal professionista, consistente nella imposizione nei confronti dei consumatori (ivi inclusi i condomini) del rinnovo automatico del contratto di manutenzione con un termine per la disdetta eccessivamente anticipato rispetto alla scadenza e con l'applicazione di una penale corrispondente a tutte le quote previste fino al termine del contratto, non rispettando il foro del consumatore per le relative controversie.

### III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO: LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI

#### *1) L'iter del procedimento*

3. In relazione alle condotte sopra descritte, in data 30 novembre 2021 è stato comunicato al professionista l'avvio del procedimento istruttorio PS12059. In tale sede è stato ipotizzato che la condotta della società Osar S.r.l. fosse suscettibile di integrare una violazione degli articoli 20, 21, 22, 24 e 25 del Codice del Consumo, in quanto idonea a indurre in errore il consumatore medio riguardo ai diritti di cui è titolare, omissiva di informazioni rilevanti indispensabili per il

consumatore medio al fine di assumere una decisione di natura commerciale consapevole e idonea a indebitamente condizionarlo limitandone considerevolmente la libertà di scelta o di comportamento.

4. Contestualmente alla comunicazione di avvio, al fine di acquisire elementi conoscitivi utili alla valutazione della pratica commerciale in esame, è stato chiesto al professionista, ai sensi dell'art. 27, commi 3 e 4, del Codice del Consumo e dell'art. 12, comma 1, del Regolamento, di fornire informazioni e relativa documentazione circa le condotte contestate.

5. In data 21 dicembre 2021 il professionista ha fornito la risposta alla richiesta di informazioni formulata con l'avvio del procedimento e trasmesso una memoria difensiva.

6. In data 17 gennaio 2022 il professionista ha formulato una proposta di impegni.

7. In data 25 febbraio 2022 è stata comunicata alla Parte la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento.

### ***2) Gli elementi acquisiti e gli impegni del professionista***

8. Con nota pervenuta in data 17 gennaio 2022, il professionista ha presentato una proposta di impegni, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento.

9. In particolare, la prima parte di tali impegni – che sono allegati al presente provvedimento e ne costituiscono parte integrante – riguarda la modifica delle clausole del modello contrattuale adottato dal professionista in materia di durata e rinnovo tacito, di risoluzione anticipata e di foro competente per le controversie.<sup>1</sup>

8. In questo modo il professionista intende assicurare l'applicazione del nuovo contenuto delle clausole contrattuali modificate anche a tutti i rapporti contrattuali esistenti.

9. Negli impegni è, inoltre, prevista la rinuncia a ogni richiesta di pagamento di clausole penali nella misura dell'intero canone residuo e la notifica di tale rinuncia anche nei giudizi pendenti<sup>2</sup>.

## **IV. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI**

10. L'Autorità ritiene che gli impegni proposti dal professionista siano idonei a sanare i possibili profili di illegittimità della pratica commerciale contestati nella comunicazione di avvio del 30 novembre 2021, anche considerato che, stando agli elementi acquisiti, le richieste di penali per cessazione anticipata dei contratti risulterebbero del tutto sporadiche, oltre che risalenti nel tempo.

---

<sup>1</sup> Impegno n. 1:

- periodo di preavviso di 30 giorni prima della data di scadenza per tutti i tipi di contratto;
- Foro Competente del Consumatore ("ROMA" quando il Condominio è sito nel comune di Roma);
- quantificazione della penale per risoluzione anticipata:
  - 40% dei canoni residui per mensilità fino a 12;
  - 35% dei canoni residui per mensilità da 12 a 24;
  - 30% dei canoni residui per mensilità superiori a 24.

<sup>2</sup> Impegno n. 2:

- rinuncia alla quota parte di penale non dovuta dall'unico condominio rispetto al quale risulta in corso una azione legale per il pagamento della penale per risoluzione anticipata in misura eccedente quella prevista dalle proprie nuove condizioni contrattuali.



**11.** In particolare, le misure proposte consistono, da un lato, nella eliminazione della pur esigua residua conseguenza sui consumatori/condomini dell'addebito di una penale eccessiva per la interruzione del rapporto di fornitura di servizi e, dall'altro, nella predisposizione di misure volte ad assicurare l'adozione delle stesse condizioni di fornitura nei confronti di tutta la propria clientela di consumatori/condomini già acquisita.

**12.** La proposta di impegni appare, pertanto, accoglibile alla luce sia della parvità di materia della possibile pratica scorretta posta in essere dal professionista che del contenuto delle misure proposte, finalizzate sia ad interrompere i – limitati – effetti della pratica oggetto del procedimento che ad escludere una possibile ripetizione delle condotte contestate nel futuro.

**13.** Alla luce delle suesposte considerazioni, si ritiene che gli impegni presentati soddisfino i requisiti previsti dall'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo.

RITENUTO, pertanto, che gli impegni presentati dalla società Osar S.r.l., nei termini sopra esposti, siano idonei a far venir meno i possibili profili di scorrettezza della pratica commerciale oggetto di istruttoria;

RITENUTO, di disporre l'obbligatorietà dei suddetti impegni nei confronti della società Osar S.r.l.;

RITENUTO, pertanto, di poter chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione;

#### DELIBERA

a) di rendere obbligatori, nei confronti della società Osar S.r.l., ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 2, lettera a), del Regolamento, gli impegni presentati dalla stessa società in data 17 gennaio 2022, come descritti nella dichiarazione allegata al presente provvedimento, che costituisce parte integrante del provvedimento;

b) di chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 2, lettera a), del Regolamento;

c) che la società Osar S.r.l., entro sessanta giorni dalla data di notifica della presente delibera, informi l'Autorità dell'avvenuta attuazione degli impegni.

Ai sensi dell'articolo 9, comma 3, del Regolamento, il procedimento potrà essere riaperto d'ufficio, laddove:

a) il professionista non dia attuazione agli impegni;

b) si modifichi la situazione di fatto rispetto ad uno o più elementi su cui si fonda la decisione;

c) la decisione di accettazione di impegni si fondi su informazioni trasmesse dalle Parti che siano incomplete, inesatte o fuorvianti.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza alla presente delibera l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

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*

---

**PS12059 - OSAR-MANUTENZIONE ASCENSORI**

*Allegato al provvedimento n. 30096*

**DICHIARAZIONE DI IMPEGNI**

Nell'ambito del procedimento PS12059 avviato dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in data 30 novembre 2022 e avente ad oggetto le condotte commerciali di Osar S.r.l. in materia di in materia di pratiche commerciali scorrette, la società Osar S.r.l., ai sensi e per gli effetti dell'art. 27, comma 7, del "Codice del Consumo" (Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206 e successive modificazioni) si impegna, a decorrere dalla data di comunicazione del provvedimento dell'Autorità, a dare attuazione alle seguenti misure con le modalità e nei tempi di seguito indicati:

1. Impegno a divulgare in azienda apposita circolare che informi tutti gli attori (particolarmente gli uffici amministrativi dediti all'emissione delle fatture) che le condizioni contrattuali di tutti i clienti sono state uniformate nell'anno 2020 con apposita comunicazione e che pertanto le clausole originali di tutti i contratti in essere non sono più valide in quanto sostituite dalle successive ovvero:

- periodo di preavviso di 30 giorni prima della data di scadenza per tutti i tipi di contratto;
- Foro Competente del Consumatore (abbiamo indicato "ROMA" quando il Condominio era sito nel comune di Roma);
- quantificazione della penale per risoluzione anticipata:
  - 40% dei canoni residui per mensilità fino a 12;
  - 35% dei canoni residui per mensilità da 12 a 24;
  - 30% dei canoni residui per mensilità superiori a 24.

2. Impegno a rinunciare alla quota parte di penale non dovuta da un Condominio in relazione alla fattura della penale per risoluzione anticipata emessa in data 31-12-2018 oggetto di recupero forzoso tramite azione legale promossa all'inizio del 2021, che è l'unica in corso da parte della scrivente azienda.

---

**PS12117 - AJO' ENERGIA-OFFERTE COMMERCIALI**

*Provvedimento n. 30097*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 marzo 2022;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il “*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*” (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015, n. 25411;

VISTA la comunicazione del 22 luglio 2021, con cui è stato avviato il procedimento PS12117 nei confronti della società Ajò Energia S.r.l.;

VISTA la propria decisione del 18 gennaio 2022, con la quale, prendendo atto della richiesta avanzata dall'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente (di seguito anche ARERA) in relazione al rilascio del proprio parere sul caso, è stata disposta una proroga del termine di conclusione del procedimento;

VISTI gli atti del procedimento;

**I. LE PARTI**

1. La società Ajò Energia S.r.l. (di seguito, anche solo la Società oppure “Ajò”), in qualità di professionista ai sensi dell'art. 18, comma 1, lettera *b*), del Codice del Consumo, opera nel settore della fornitura di energia elettrica e gas naturale. Il bilancio della società, relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020, presenta ricavi per circa 3,7 milioni di euro.

2. Le associazioni dei consumatori AECI e CO.DI.CI. Onlus, in qualità di segnalanti.

**II. LA PRATICA COMMERCIALE**

3. Il procedimento concerne le condotte poste in essere da Ajò fin dal 2020, in relazione alle offerte commerciali di servizi di fornitura di energia elettrica e gas erogati dallo stesso sul mercato libero, consistenti nella:

*a)* mancanza di un'informativa completa e trasparente circa le condizioni economiche di fornitura di energia elettrica e/o gas naturale, con specifico riferimento agli oneri di commercializzazione, in quanto l'ammontare complessivo degli stessi (PCV, QVD, CCR) non veniva precisato nella documentazione contrattuale né negli *script* di vendita, se non mediante rinvio alle delibere ARERA, che fissano l'entità di tali oneri unicamente per gli utenti del mercato tutelato, né nell'ambito del materiale promozionale;

b) previsione di costi di commercializzazione aggiuntivi fissati discrezionalmente dal professionista, la cui corresponsione veniva richiesta ai clienti interamente per il primo anno di fornitura, anche in caso di recesso prima dei 12 mesi;

c) incongrua incidenza percentuale, pari al 4%, dei costi di commercializzazione sulla stima della spesa annua di una famiglia tipo, riportata in una tabella di cui alle Condizioni Tecniche ed Economiche (di seguito anche CTE), in considerazione della significativa entità di tali corrispettivi;

d) omissione della clausola prevista nell'offerta "FISSO GAS AJO", in base alla quale Ajò Energia si riservava di modificare unilateralmente l'ordinaria tariffazione a consumo con una modalità omnicomprendiva, senza tuttavia specificare le condizioni di attivazione di tale facoltà.

### III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

#### 1) *L'iter del procedimento*

4. Sulla base delle denunce dei consumatori e delle Associazioni loro rappresentative<sup>1</sup>, inerenti alle condotte sopra descritte, in data 22 luglio 2021 è stato comunicato al professionista l'avvio del procedimento istruttorio PS12117 per possibile violazione degli artt. 20, 21, 22, 24 e 25 del Codice del Consumo ed è stata contestualmente formulata al professionista, una richiesta di informazioni e relativa documentazione in ordine alle fattispecie contestate, al fine di acquisire elementi conoscitivi utili alla valutazione della pratica commerciale in esame.

5. In data 16 settembre 2021, si è svolta l'audizione dei rappresentanti del professionista.

6. Il 23 settembre 2021 è giunta, da parte dell'associazione di consumatori CO.DI.CI. Onlus, un'istanza di partecipazione al procedimento istruttorio<sup>2</sup>, l'accoglimento della quale è stato comunicato alle parti il 6 ottobre successivo<sup>3</sup>.

8. Ajò ha avuto accesso al fascicolo ed estratto la documentazione non riservata in data 11 agosto e 22 dicembre 2021.

7. In data 15 dicembre 2021 è stata comunicata alle parti la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento<sup>4</sup> e in data 24 dicembre 2021 è pervenuta la memoria finale di Ajò<sup>5</sup>.

8. In data 4 gennaio 2022 sono stati richiesti i pareri ai sensi dell'art. 27, comma 1-bis, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206 e successive modificazioni, all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni<sup>6</sup> (di seguito anche AGCOM) e all'ARERA<sup>7</sup> - la quale ha richiesto in

---

<sup>1</sup> Cfr. segnalazioni del 5 luglio 2021 (prot. n. 56788) e del 12 luglio 2021 (prot. n. 58417), quest'ultima contenente una bolletta relativa al mese di maggio 2021, nella quale gli oneri di commercializzazione aggiuntivi sono stati addebitati interamente sotto la voce "Altre partite".

<sup>2</sup> Prot. 73479/2021.

<sup>3</sup> Prot. 76170/2021.

<sup>4</sup> Prot. n. 93105/2021.

<sup>5</sup> Prot. n. 95452/2021.

<sup>6</sup> Prot. n. 10477/2022.

<sup>7</sup> Prot. n. 10500/2022.

data 13 gennaio 2022 una proroga di 45 giorni del termine per il rilascio del proprio parere - pervenuti rispettivamente in data 4 febbraio 2022<sup>8</sup> e 14 marzo 2022<sup>9</sup>.

## 2) *Le evidenze acquisite*

9. Sulla base delle evidenze acquisite nel corso dell'istruttoria, relative alle segnalazioni dei consumatori<sup>10</sup>, alle informazioni fornite dal Professionista<sup>11</sup>, nonché ai riscontri documentali acquisiti d'ufficio<sup>12</sup>, è emerso quanto segue.

*La condotta sub a): le modalità di rappresentazione delle informazioni relative alle condizioni economiche di fornitura*

10. Le modalità di rappresentazione delle componenti della spesa per i servizi di vendita risultavano, ad esito della verifica effettuata, carenti, sia nella documentazione contrattuale, sia negli *script* adottati dalle agenzie di vendita (perlopiù *teleseller*), sia, infine, nel materiale promozionale disponibile sul sito aziendale, in quanto non veniva fornita l'indicazione inerente all'entità dei costi di commercializzazione previsti per la fornitura di energia elettrica e gas naturale, né tantomeno una corretta descrizione della maggiorazione dovuta per le offerte sottoscritte tramite *teleseller*.

11. Infatti, le CTE relative alle offerte per la fornitura di energia elettrica e di gas naturale, commercializzate da Ajò sin dal 2020<sup>13</sup>, prevedevano un corrispettivo per la commercializzazione e vendita pari alle componenti fissate dall'ARERA per il mercato tutelato, omettendo di specificare il valore di tale contributo.

12. In particolare, nel caso dell'energia elettrica, nelle CTE relative ai contratti stipulati tramite il canale agenziale<sup>14</sup>, i costi di commercializzazione e vendita venivano indicati come pari al "valore della componente (PCV) prevista per il mercato tutelato di cui alla Delibera ARERA n. 156/07 e s.m.i. e un onere aggiuntivo pari a 114 euro/pod/anno, fatturato mensilmente e interamente dovuto per il primo anno, anche in caso di recesso antecedente ai 12 mesi dalla data di attivazione della fornitura"<sup>15</sup>.

---

<sup>8</sup> Prot. n. 17365/2022.

<sup>9</sup> Prot. n. 26464/2022.

<sup>10</sup> Oltre alle segnalazioni citate nella comunicazione di avvio (vedi *supra*), sono successivamente pervenute ulteriori denunce riguardanti le carenze informative circa i costi applicati dal professionista, nonché in merito al mancato invio della documentazione contrattuale (prot. 62917/2021; prot. 64273/2021; prot. 69632/2021; prot. 81368/2021; prot. 87436/2021; prot. 89290/2021; prot. 94625/2021).

<sup>11</sup> Prot. 69083/2021.

<sup>12</sup> Cfr. tra l'altro, Figura 1 riportata nella comunicazione di avvio del 22 luglio 2021 (prot. 61087) estratta dal sito aziendale di Ajò ([ajoenergia.it](http://ajoenergia.it)) e relativa all'offerta denominata "Ajò Web Mono".

<sup>13</sup> Cfr. tra l'altro le CTE relative all'offerta *Fisso Gas Ajò* valide dall'ottobre 2020, allegate alla segnalazione del 18 giugno 2021, cit..

<sup>14</sup> Come emerso dalle citate segnalazioni (vedi nota 1, *supra*), nei contratti sottoscritti tramite il canale agenziale nel periodo 2020-2021, Ajò applicava un onere aggiuntivo, pari a 104,50 euro/pod/anno, fatturato mensilmente in rate da 9,50 euro, interamente dovuto per il primo anno di fornitura, anche in caso di recesso antecedente ai 12 mesi dalla data di attivazione, a titolo di "Maggiorazione costi di commercializzazione vendita", incrementato poi a 114 euro/pod/anno dal maggio 2021.

<sup>15</sup> Tale onere aggiuntivo, previsto solo nel caso di contratti sottoscritti tramite il canale agenziale (principalmente via *teleselling*), era indicato nella documentazione contrattuale (CTE), che tuttavia non veniva recapitata alla gran parte della clientela, nonché in bolletta sotto la voce "Altre partite", con fatturazione mensile, oppure interamente a conguaglio in caso di recesso (cfr. CTE relative all'offerta *Ajò Flex Casa*, valida dal 10/01/2021, prot. 53571/2021, cit.).

**13.** Analogamente nel caso del gas naturale, i costi di commercializzazione e vendita erano indicati come pari al “valore delle componenti QVD e CCR previste per il mercato tutelato di cui alla Delibera ARG/gas 64/09 e s.m.i. (TIVG) e un contributo fisso per la Commercializzazione e Vendita dello stesso valore della componente QVD di cui al TIVG, maggiorato di 60 euro/pdr/anno, fatturato mensilmente e interamente dovuto per il primo anno, anche in caso di recesso antecedente ai 12 mesi di fornitura”<sup>16</sup>.

**14.** Sempre con riferimento al canale agenziale (tramite *teleselling*), gli *script* di vendita predisposti dal professionista risultavano carenti in relazione alla indicazione delle condizioni economiche di fornitura, poiché non consentivano al consumatore di comprendere tutte le partite effettivamente previste, considerate in particolare le modalità di enunciazione dei prezzi applicati dal professionista da parte degli agenti incaricati della sottoscrizione dei contratti via telefono. Secondo quanto emerso dall’ascolto di un ordine vocale registrato per la sottoscrizione di un contratto via *teleselling*, infatti, i costi relativi al contributo di commercializzazione e vendita e all’onere aggiuntivo venivano riportati rapidamente e senza adeguata distinzione dai costi regolamentati<sup>17</sup>.

**15.** Risulta, altresì, dalle segnalazioni pervenute, che il professionista non forniva ai clienti contrattualizzati copia della documentazione contrattuale, né della registrazione del consenso alla sottoscrizione dell’offerta, neanche a seguito di specifica richiesta<sup>18</sup>.

**16.** Infine, nel materiale promozionale disponibile *online*<sup>19</sup>, acquisito agli atti del fascicolo, veniva riportato esclusivamente il prezzo della componente energia (pari a 0,059 €/kwh), senza alcuna indicazione in ordine agli ulteriori costi di commercializzazione (PCV, QVD, Oneri aggiuntivi) imputati da Ajò alla clientela, né si rinveniva alcun documento sul dettaglio di tali costi nel collegamento denominato “Documentazione e modulistica”, che risultava vuoto (Figura 1, relativa all’offerta commercializzata via *web* e denominata *Ajò Web Mono*).

---

<sup>16</sup> Cfr. CTE relative all’offerta *Fisso Gas Ajò*, valida dal 10/10/2020 (prot. 53571/2021, cit.).

<sup>17</sup> Come risulta dall’ascolto del *vocal order* agli atti del fascicolo, nel quale la descrizione dei prezzi occupa meno di 5 secondi rispetto a un ordine vocale di oltre 9 minuti (cfr. segnalazione prot. n. 53571/2021, cit.).

<sup>18</sup> Cfr. in particolare le segnalazioni di cui ai prot. 64273/2021; prot. 69632/2021; prot. 81368/2021; prot. 94625/2021.

<sup>19</sup> Come, ad esempio nel caso dell’offerta commerciale *Ajò Web Mono* in vigore nel luglio 2021, per la quale è indicato che “il prezzo della componente energetica è bloccato per 12 mesi a 0,059 €/kwh” senza specificare alcuno degli altri costi di commercializzazione applicati dal professionista.

Figura 1

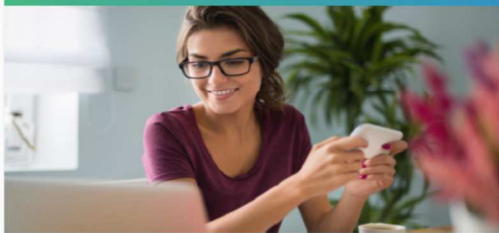
PER LA CASA  
**LE NOSTRE OFFERTE**

**AJÒ WEB MONO** ti permette di consumare la tua energia elettrica liberamente in tutte le fasce orarie della giornata: il prezzo della componente energetica è bloccato per 12 mesi a 0.059€/kw.

- ✔ Prezzo garantito e bloccato per 12 mesi
- ✔ Nessun deposito cauzionale
- ✔ Nessun vincolo contrattuale
- ✔ Assistenza dedicata online, telefonica e fisica

Offerta valida solo per pagamenti tramite addebito su cc

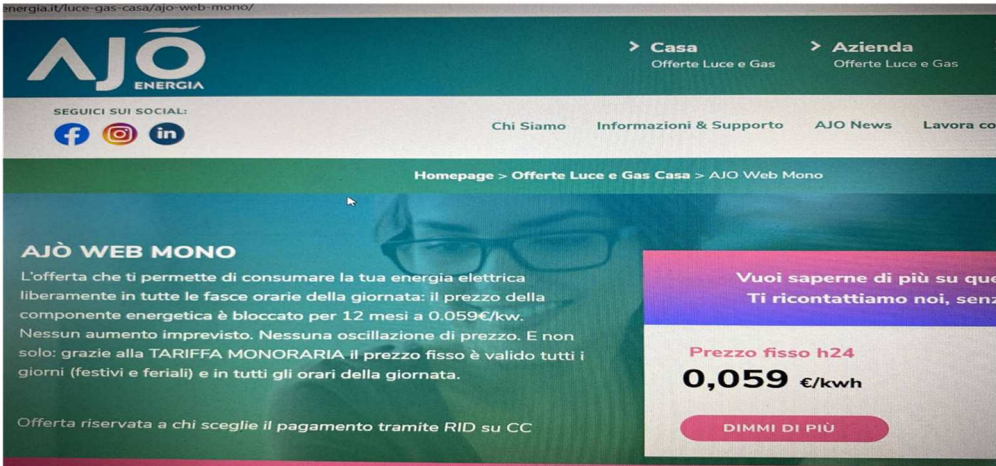
**Ajò Web Mono**



PREZZO FISSO H24

0,059 €/kwh

VEDI DETTAGLI

The screenshot shows the website header with the AJÒ ENERGIA logo and navigation links for 'Casa' and 'Azienda'. Below the header, there are social media icons and a breadcrumb trail: 'Homepage > Offerte Luce e Gas Casa > AJÒ Web Mono'. The main content area features the 'AJÒ WEB MONO' offer with a detailed description: 'L'offerta che ti permette di consumare la tua energia elettrica liberamente in tutte le fasce orarie della giornata: il prezzo della componente energetica è bloccato per 12 mesi a 0.059€/kw. E non solo: grazie alla TARIFFA MONORARIA il prezzo fisso è valido tutti i giorni (festivi e feriali) e in tutti gli orari della giornata.' A call-to-action button 'DIMMI DI PIÙ' is visible on the right side of the offer card.

*La condotta sub b): l'addebito di costi di commercializzazione aggiuntivi nel primo anno di fornitura in assenza di adeguata specificazione, richiesti dal professionista interamente per il primo anno di fornitura anche in caso di recesso anticipato*

17. Secondo quanto emerso nel corso del procedimento, nel caso di contratti per la fornitura di energia elettrica stipulati attraverso il canale *teleselling*, Ajò applicava un onere aggiuntivo, pari a 104,50 euro/pod/anno, fatturato mensilmente e interamente dovuto per il primo anno, anche in caso di recesso prima dei 12 mesi di fornitura (e analogamente per la fornitura di gas naturale). Le segnalazioni agli atti rivelano inoltre che i consumatori contrattualizzati tramite *teleselling* non erano



consapevoli dell'esistenza di tale onere aggiuntivo, nonché delle modalità di addebito in un'unica soluzione, dell'intera quota annuale, in caso di recesso anticipato<sup>20</sup>.

**18.** Sulla base delle evidenze raccolte<sup>21</sup>, le modalità di rappresentazione dei costi di fornitura mediante il canale *teleselling* non consentivano ai consumatori di comprendere l'entità complessiva dei costi di commercializzazione previsti dall'offerta e in particolare le condizioni di applicabilità, inerenti all'addebito dell'intero importo annuale anche in caso di recesso contrattuale anticipato. Peraltro, la maggior parte dei segnalanti lamenta di non aver avuto cognizione dell'esistenza di tali oneri e condizioni, non avendo ricevuto copia della registrazione dell'ordine vocale né della documentazione contrattuale, nonostante le specifiche richieste<sup>22</sup>.

**19.** L'addebito integrale di un costo di commercializzazione dovuto per l'intero anno di fornitura, anche in caso di recesso prima dei 12 mesi di fornitura, in assenza di una chiara specificazione sulla sua natura di costo di attivazione, è assimilabile a una penale per recesso anticipato, in quanto suscettibile di condizionare le scelte economiche del consumatore al momento della sottoscrizione del contratto.

**20.** Nel corso del procedimento è emerso poi che la previsione di un costo aggiuntivo di commercializzazione, dovuto integralmente anche in caso di recesso anticipato, è stata inserita da Ajò nelle condizioni economiche dei contratti sottoscritti tramite i canali agenziali (via *teleselling*) a partire dal mese di ottobre 2020 (con addebito effettivo dal dicembre 2020), al fine di coprire i costi di acquisizione dei clienti tramite agenzia di vendita esterna.

**21.** Dalle informazioni fornite dal professionista, risulta che al canale agenziale spettano circa il [90-100%]\* delle acquisizioni complessive di Ajò nel periodo considerato<sup>23</sup>. A fronte di tali contratti, risulta che Ajò ha incassato complessivamente circa [500.000-1.000.000] euro, derivanti dagli oneri aggiuntivi applicati ai contratti di fornitura di energia elettrica per clienti domestici e *business* nel periodo dicembre 2020-giugno 2021; analogamente la Società ha incassato circa [100.000-200.000] euro per gli oneri aggiuntivi applicati ai contratti di fornitura di gas naturale per clienti domestici e *business* nel periodo febbraio-giugno 2021. In precedenza la Società fatturava un corrispettivo di commercializzazione mensile più elevato durante il primo anno di fornitura (denominato PCVP - Prezzo di Commercializzazione e Vendita Previsto), il cui importo era calcolato esclusivamente su base mensile e la cui fatturazione è proseguita anche oltre il 2020, per i clienti che avevano ancora attivi i listini risalenti al biennio 2019/2020. Con riferimento al PCVP, Ajò ha complessivamente incassato per i contratti di fornitura di energia elettrica circa [400.000-500.000] euro, nel periodo febbraio 2020-giugno 2021, mentre per i contratti di fornitura di gas, non è mai stato applicato il PCVP.

---

<sup>20</sup> Tale posizione è confermata anche (cfr. PACK\_TELESELLING\_CASA\_FLEX, in offerta Ajò *Flex Casa*, allegato alla segnalazione prot. 53571/2021, cit.).

<sup>21</sup> Cfr. in particolare, la registrazione dell'ordine vocale allegata alla segnalazione prot. n. 53571/2021, cit..

<sup>22</sup> Cfr. segnalazione prot. 62917/2021.

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

<sup>23</sup> Cfr. Allegato D alla memoria della Società del 3 settembre 2021, cit..

*La condotta sub c): incongrua incidenza percentuale, pari al 4%, dei costi di commercializzazione sulla stima della spesa annua di una famiglia tipo (tabella nelle CTE)*

**22.** Nella documentazione contrattuale utilizzata da Ajò, fino al settembre 2021, nell'ambito della commercializzazione tramite il *teleselling*<sup>24</sup>, l'incidenza percentuale dei costi di commercializzazione sui costi totali previsti nella "bolletta tipo" veniva indicata pari al 4%. Tale dato risultava incongruo a fronte del valore ingente dei predetti oneri, che in effetti risultava, pari al 25%, come emerso nel corso del procedimento, con riferimento specifico all'offerta Ajò *Flex Casa*<sup>25</sup>.

*La condotta sub d): omissività della clausola prevista nell'offerta "FISSO GAS AJO", con modifica unilaterale delle condizioni economiche senza specificazione delle condizioni di applicazione*

**23.** La documentazione contrattuale dell'offerta "*Fisso Gas Ajò*", prevedeva una clausola in base alla quale il professionista si riservava la facoltà di modificare l'ordinaria modalità di tariffazione a consumo con una modalità omnicomprensiva (cosiddetta *Flat*), senza specificare le condizioni in base alle quali avrebbe potuto essere attivato tale meccanismo a partire dal 3° mese di fornitura.

**24.** In particolare, come si evince dalle CTE della citata offerta (in vigore da ottobre 2020 a gennaio 2021), "*al fine di mettere al riparo il Cliente dalle oscillazioni dei prezzi e dei consumi, a partire dal terzo mese di fornitura*" il professionista si riservava di "*applicare un costo complessivo di tutte le componenti tariffarie riportate nelle presenti CTE, di 65,00 €/mese, in luogo dell'ordinaria modalità di fatturazione*", nonché la facoltà di "*addebitare il conguaglio al cliente e procedere ad un allineamento della rata alla spesa effettiva, previa comunicazione in fattura*".

**25.** Tale clausola comportava la facoltà per il venditore di modificare l'ordinaria modalità di tariffazione a consumo con una modalità omnicomprensiva (cosiddetta *Flat*), previa la mera comunicazione al cliente in fattura e senza specificare le nuove condizioni di fornitura, contravvenendo, quindi, all'obbligo che sussiste per i fornitori di servizi energetici di comunicare le modifiche contrattuali unilaterali con 90 giorni di preavviso e tramite note distinte dalle bollette.

**26.** Secondo quanto emerso nel corso del procedimento tale clausola è stata eliminata dalle offerte commercializzate da Ajò già a partire dal marzo 2021 e non ha mai avuto applicazione.

### **3) Le argomentazioni difensive del professionista**

**27.** Il professionista ha svolto molteplici osservazioni difensive nel corso dell'istruttoria, che vengono di seguito sinteticamente riportate<sup>26</sup>.

*Condotta sub a)*

**28.** Per quanto concerne la completezza e trasparenza delle condizioni economiche nella documentazione contrattuale, il professionista ha precisato che "*la scelta di indicare il valore delle sole componenti PCV, QVD, CCR degli oneri di commercializzazione attraverso il semplice richiamo alle delibere ARERA è stata interpretata dalla Società come assolutamente neutra sotto i*

<sup>24</sup> Cfr. in particolare le Condizioni Tecnico-Economiche dell'offerta Ajò *Flex Casa* (in segnalazione prot. 62917/2021).

<sup>25</sup> Cfr. risposta alla richiesta di informazioni della Società del 3 settembre 2021, cit..

<sup>26</sup> Cfr. prot. 69078/2021, prot. 69083/2021, prot. 73548/2021, prot. 87541/2021, prot. 91855/2021.

*profili della completezza e della chiarezza contrattuale, anche alla luce dell'accessibilità e della pubblicità dei provvedimenti del regolatore settoriale, liberamente consultabili sul sito internet di quest'ultimo*". A questo proposito, il professionista ha anche fatto appello a quello che era la prassi di mercato ampiamente condivisa, prima degli interventi dell'Autorità avviati nel 2020.

**29.** Nello specifico, il professionista ha sottolineato che l'esatto valore quantitativo delle componenti PCV, QVD, CCR degli oneri di commercializzazione e vendita risulta facilmente reperibile sul sito del regolatore di settore e che il consumatore può agevolmente ricostruire gli importi dovuti, sommare tra loro il valore diffuso pubblicamente dall'ARERA e la maggiorazione fissata discrezionalmente dal professionista, puntualmente indicata sia nelle condizioni tecnico-economiche di fornitura.

*Condotta sub b)*

**30.** Ajò rigetta integralmente l'assimilabilità dell'addebito *una tantum* a una penale per recesso anticipato, in quanto tale costo risulterebbe necessario ad assicurare la seppur parziale copertura dei costi effettivamente sostenuti per l'acquisizione dei clienti tramite agenzia di vendita esterna.

**31.** Con riferimento alla presunta inconsapevolezza dei consumatori circa tale addebito, il professionista ha sottolineato che la velocità di lettura dell'ordine vocale lamentato da alcuni consumatori, non può ritenersi indicativa, poiché, in ogni caso, la registrazione degli ordini vocali avviene soltanto a valle di una precedente interlocuzione telefonica, in cui il cliente è reso edotto di tutte le condizioni e gli oneri contrattuali di cui si compone l'offerta prescelta e che ha il tempo di valutare prima di procedere alla registrazione del proprio consenso.

**32.** Per quanto concerne poi le motivazioni che hanno indotto la Società a prevedere un onere aggiuntivo a carico dei propri utenti, per i contratti sottoscritti tramite *teleselling*, il professionista ha sottolineato l'esigenza di coprire almeno parzialmente i costi di acquisizione della clientela, considerato che circa il [30-40%] dei nuovi clienti interrompe il rapporto di fornitura entro i primi tre mesi. In particolare, il professionista ha dichiarato che, per ciascuna acquisizione andata a buon fine, la Società è tenuta a corrispondere alla propria rete di vendita una provvigione di oltre [100] euro, cifra che non viene coperta dall'onere aggiuntivo richiesto ai clienti domestici rispettivamente per le forniture di energia elettrica – pari a 114 euro - e per quelle di gas – pari a 54 euro.

*Condotta sub c)*

**33.** Il professionista ha ammesso che l'indicazione dell'incidenza percentuale dei costi di commercializzazione dell'energia elettrica sulla stima della spesa annua di una famiglia tipo pari al 4% era errata, poiché frutto di un refuso. In realtà, l'esatta incidenza percentuale è pari al 25%, come risultava in altre parti della documentazione contrattuale<sup>27</sup>.

*Condotta sub d)*

**34.** Il professionista ha specificato che la clausola prevista nell'offerta "*Fisso Gas Ajò*", attraverso la quale la Società si riservava la facoltà di modificare le modalità di tariffazione relative alla fornitura di gas, non ha mai prodotto alcun pregiudizio per i consumatori, poiché il suddetto potere

---

<sup>27</sup> Cfr. Allegato A alla memoria del 3 settembre 2021, cit.

di variazione non è mai stato esercitato da Ajò. Peraltro, l'offerta in esame è terminata nel marzo 2021 e la clausola non è stata riproposta nelle offerte successive.

#### **IV. LE MODIFICHE ALLE CONDOTTE ADOTTATE DAL PROFESSIONISTA NEL CORSO DELL'ISTRUTTORIA**

**35.** Nel corso del procedimento, il professionista ha spontaneamente assunto alcune misure, di seguito esposte, volte al superamento delle criticità contestate in avvio.

##### ***Condotta sub a)***

**36.** Successivamente all'avvio del presente procedimento, a partire dal 1° settembre 2021, con riferimento alle offerte commercializzate tramite il canale *web* per la fornitura di elettricità e gas, Ajò ha esplicitato nelle CTE il valore della componente PCV (e analogamente i valori delle componenti QVD e CCR per il gas), maggiorato di un "corrispettivo fisso aggiuntivo", precisando altresì il valore complessivo annuo del costo di commercializzazione e vendita, inclusivo del corrispettivo fisso aggiuntivo.

**37.** Pertanto, per le offerte di energia elettrica via *web*, il Corrispettivo di Commercializzazione e Vendita per ciascun punto di fornitura indicato nelle CTE, in vigore dal 1° settembre 2021, è definito pari a 65,4364 euro/anno maggiorato di un corrispettivo fisso aggiuntivo pari a 5 euro/mese, per un totale di 125,4364 euro/anno. E analogamente per il gas naturale, tale corrispettivo è indicato pari a 60,74 euro/anno in quota fissa, più 0,03 euro/mc in quota variabile, maggiorato di un corrispettivo fisso aggiuntivo pari a 3 euro/mese, per un totale di 98,74 euro/anno in quota fissa<sup>28</sup>.

**38.** Inoltre, il professionista si è adoperato immediatamente, dopo l'avvio del procedimento, per integrare i documenti disponibili sul sito, come risulta dagli allegati alla prima risposta alla richiesta di informazioni fornita all'Autorità. In particolare, a partire dal 29 novembre 2021, dall'intera documentazione contrattuale disponibile sul sito del professionista è stato espunto ogni riferimento al mercato tutelato e alle componenti di costo fissate dall'ARERA (PCV, QVD e CCR). Le CTE relative alle offerte di Ajò riportano attualmente, oltre al prezzo della componente energia, l'ammontare annuo complessivo dovuto da ciascun cliente per la remunerazione delle attività di commercializzazione, anche con ripartizione mensile.

**39.** Ajò sottolinea infine che, anche sul sito, già a partire dal dicembre 2021, i costi di commercializzazione risultano presentati unitamente al prezzo della componente energia, con la medesima evidenza grafica di quest'ultimo e senza qualsivoglia riferimento né al mercato tutelato né alle componenti di costo fissate dall'ARERA per quest'ultimo. Ciò al fine di rendere chiaramente visibile e, pertanto, immediatamente confrontabili le condizioni economiche delle proprie offerte con quelle dagli altri concorrenti.

**40.** Come si vede nella Figura 2 seguente<sup>29</sup>, la pagina *web* di Ajò è stata altresì integrata nel corso del procedimento e, a partire dal dicembre 2021, risulta comprendere le seguenti voci di costo: prezzo materia energia (ad esempio, 0,17 euro/kwh), costi di commercializzazione e vendita (ad

---

<sup>28</sup> Cfr. CTE allegate alla memoria del 3 settembre 2021, cit..

<sup>29</sup> L'estratto della pagina del sito di Ajò riguarda l'offerta denominata *Ajò Web Mono*, che è stata presa ad esempio poiché il prezzo praticato per la componente energetica è unico.

esempio, 15 euro/mese pari a 180 euro/anno), ulteriori costi regolati dall'ARERA, non specificati (oneri di dispacciamento e oneri di trasporto).

**Figura 2 – Estratto dalla pagina web [ajoenergia.it/luce-e-gas-casa/offerte-luce/ajo-web-mono](https://ajoenergia.it/luce-e-gas-casa/offerte-luce/ajo-web-mono)<sup>30</sup>**

**AJÒ WEB MONO**

L'offerta che ti permette di consumare la tua energia elettrica liberamente in tutte le fasce orarie della giornata: il prezzo della componente energetica è bloccato per 12 mesi a:

**0.17 €/kWh**

Nessun aumento imprevisto. Nessuna oscillazione di prezzo. E non solo: grazie alla **TARIFFA MONORARIA** il prezzo fisso è valido tutti i giorni (festivi e feriali) e in tutti gli orari della giornata.

Offerta riservata a chi sceglie il pagamento tramite RID su CC

**ATTIVA ONLINE**      **RICHIEDI CONSULENZA**

**I DETTAGLI DELL'OFFERTA**

PREZZO MATERIA ENERGIA	COSTI COMMERCIALIZZAZIONE VENDITA	ULTERIORI COSTI
Prezzo bloccato 12 mesi/h24*	Quota fissa a copertura dei servizi erogati	Oneri di dispacciamento Oneri di trasporto
<b>0.17 €/kWh</b>	<b>15 €/MESE</b> PARI A 180 €/ANNO	<b>STABILITI DALL'ARERA</b>

\*Il Prezzo della materia energia è fissato per 12 mesi, ed è valido 7 giorni su 7 e 24 ore su 24. Il prezzo (al netto delle imposte e dell'iva), già inclusivo delle perdite di rete pari al 10,2% dei consumi rilevati, verrà applicato all'energia attiva prelevata sul punto di prelievo.

#### **Condotta sub b)**

**41.** Nel caso dei prodotti commercializzati tramite il canale agenziale (cosiddette *Flex*), sempre a partire dal 1° settembre 2021, il professionista ha esplicitato nelle CTE che, per il primo anno, il costo di commercializzazione e vendita è pari a 65,4364 euro/anno maggiorato di un corrispettivo fisso aggiuntivo pari a 114 euro/anno, fatturato mensilmente e dovuto interamente anche per fornitura di durata inferiore a 12 mesi<sup>31</sup>. Una previsione analoga è stata introdotta anche per le offerte di gas.

**42.** Sempre con riferimento alle offerte tramite agenzia, a partire dal 29 novembre 2021, Ajò ha ulteriormente modificato la documentazione contrattuale, esplicitando, la voce riferita ai costi di commercializzazione e vendita, che prevede una remunerazione delle attività di commercializzazione, pari a 15 euro/mese per punto di fornitura, a cui deve aggiungersi in prima

<sup>30</sup> Cfr. anche le altre pagine relative a ulteriori offerte tramite *web*: Ajò Web fasce – casa ([ajoenergia.it/luce-gas-casa/ajo-web-fasce](https://ajoenergia.it/luce-gas-casa/ajo-web-fasce)); Ajò All'ingrosso - casa ([ajoenergia.it/luce-gas-casa/ajo-allingrosso](https://ajoenergia.it/luce-gas-casa/ajo-allingrosso)); Ajò Web fasce – azienda ([ajoenergia.it/luce-gas-azienda/ajo-web-fasce](https://ajoenergia.it/luce-gas-azienda/ajo-web-fasce)); Ajò All'ingrosso – azienda ([ajoenergia.it/luce-gas-azienda/ajo-all'ingrosso](https://ajoenergia.it/luce-gas-azienda/ajo-all'ingrosso)).

<sup>31</sup> Cfr. CTE allegate alla memoria del 3 settembre 2021, cit.

fattura un corrispettivo *una tantum* di 95 euro per punto di fornitura<sup>32</sup>. Analogamente per il gas, il corrispettivo di commercializzazione e vendita è pari a 10 euro/mese e il corrispettivo *una tantum* addebitato in prima fattura è pari a 50 euro per punto di fornitura.

**43.** Tale onere aggiuntivo risulta tuttora previsto per i soli prodotti commercializzati esclusivamente tramite canale agenziale (quali ad esempio quelli denominati “*Flex*”), mentre non è mai stato previsto per gli altri prodotti commercializzati tramite il canale *online* (quali ad esempio quelli denominati “All’ingrosso” o “Web”), per i quali non sussistono i suddetti costi provvigionali.

**44.** La Società ha infine sottolineato di aver modificato a partire dal dicembre 2021 il proprio sistema di fatturazione, introducendo l’obbligo di corrispondere la maggiorazione del contributo di commercializzazione *una tantum* in prima fattura, alla stregua di un vero e proprio costo di attivazione, proprio al fine di eliminare ogni dubbio sull’effettiva finalità dell’addebito.

**45.** Anche il testo degli *script* utilizzati dagli agenti di vendita è stato in un primo tempo integrato, a partire al 1° settembre 2021, con l’aggiunta di un testo informativo nel quale viene indicato sia il corrispettivo di commercializzazione e vendita, sia l’onere aggiuntivo dovuto per il primo anno da corrispondere mensilmente e interamente anche per forniture di durata inferiore a dodici mesi<sup>33</sup>. Successivamente, a decorrere dal 29 novembre 2021, tale testo è stato nuovamente aggiornato come segue: “*E’ previsto un onere di commercializzazione complessivo pari a 275 euro – per punto di prelievo – per il primo anno (di cui 95 euro in prima fattura per le attività commerciali e 15 euro al mese per le attività di gestione della fornitura) che si riduce a 180 euro – per punto di prelievo – a partire dal secondo anno, fatturato mensilmente in rate da 15 euro.*”<sup>34</sup>. A partire dal dicembre 2021, quindi, l’addebito dell’onere *una tantum* dovuto interamente per il primo anno di fornitura è stato pertanto esplicitato alla stregua di un costo di attivazione.

**46.** A conferma delle integrazioni apportate agli *script* di vendita, Ajò ha inoltre prodotto una serie di registrazioni, c.d. *vocal order*, effettuate nel dicembre 2021 relative alla conclusione di altrettanti contratti di fornitura via *teleselling*, nelle quali viene effettivamente riprodotta la suddetta informativa circa i costi di commercializzazione previsti in quota mensile, nonché l’onere *una tantum* di attivazione<sup>35</sup>.

#### **Condotta sub c)**

**47.** Per quanto concerne poi l’erronea indicazione dell’incidenza percentuale dei costi di commercializzazione sulla stima della spesa annua di una famiglia tipo (pari al 4%), a partire dal 1° settembre 2021, la Società ha corretto tale indicazione riportando l’effettiva incidenza del 25% nelle condizioni economiche delle offerte di energia elettrica, come risulta dalla documentazione prodotta in allegato alla memoria difensiva<sup>36</sup>.

<sup>32</sup> Cfr. CTE allegate alla memoria del 24 dicembre 2021 (prot. 95452).

<sup>33</sup> Cfr. Allegato C-ter alla memoria del 3 settembre 2021, cit..

<sup>34</sup> Cfr. Allegato I, *Informativa prodotti 1121*, memoria del 23 novembre 2021 (prot. 87841); nonché le registrazioni di cinque contratti conclusi via *teleselling* relativi al dicembre 2021 e trasmesse in data 10 dicembre 2021 (prot. 91886).

<sup>35</sup> Cfr. registrazioni, Allegato I alla memoria del 24 dicembre 2021, cit..

<sup>36</sup> Cfr. CTE allegato A alla memoria del 3 settembre 2021, cit..

#### IV. PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

48. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento è stata diffusa anche a mezzo *teleselling* e via internet, il 4 gennaio 2022, è stato richiesto il parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ai sensi dell'art. 27, comma 6, del Codice del Consumo<sup>37</sup>.

49. Con comunicazione giunta il 4 febbraio 2022<sup>38</sup>, la suddetta Autorità ha espresso il parere richiesto limitando le proprie valutazioni all'attitudine dello specifico mezzo di comunicazione utilizzato per diffondere le pratiche commerciali a incidere e amplificare l'eventuale ingannevolezza e/o scorrettezza della medesima pratica.

50. Con riferimento alla pratica in esame, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ha considerato che le comunicazioni attuate da Ajò sono state veicolate tramite *teleselling* e Internet. In particolare, il canale del *teleselling* è da ritenersi uno "*strumento particolarmente invasivo della vita privata, basato su una rete di comunicazione telefonica su postazione fissa e mobile con copertura di tutta la popolazione, in grado di offrire velocemente all'utente una vasta sequenza di informazioni atte a influenzarne il comportamento; in particolare tale modalità sottopone spesso il soggetto contattato, virtuale fruitore dei servizi offerti, a una sollecitazione non richiesta sia rispetto al contenuto che al momento in cui essa avviene*"; inoltre, "*Internet è una rete di comunicazione globale, in grado di offrire velocemente all'utente una vasta sequenza di informazioni atte a influenzarne il comportamento*".

51. Con riferimento al caso di specie, quindi, i mezzi di comunicazione utilizzati, in relazione al servizio offerto da Ajò, risultano idonei a influenzare significativamente la realizzazione delle pratiche commerciali in esame.

#### V. PARERE DELL'AUTORITÀ DI REGOLAZIONE PER ENERGIA RETI E AMBIENTE

52. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento riguarda il settore energetico, in data 4 gennaio 2022 è stato richiesto il parere all'Autorità di regolazione per l'Energia, Reti e Ambiente, ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 27, comma 1-bis, del Codice del Consumo<sup>39</sup>.

53. Con parere pervenuto in data 14 marzo 2022, la suddetta Autorità ha preliminarmente rappresentato che tali condotte coinvolgono tematiche rilevanti dal punto di vista regolatorio, relative:

- a) agli obblighi informativi nella fase di offerta e di stipula del contratto di fornitura;
- b) al divieto di prevedere penali per il recesso.

##### *Il Codice di Condotta commerciale*

54. Con riguardo alla regolazione di settore interessata, l'ARERA ha estesamente richiamato le previsioni del "*Codice di Condotta commerciale per la vendita di energia elettrica e di gas naturale ai clienti finali*"<sup>40</sup>, che rappresenta una specificazione settoriale della normativa generale in tema di

---

<sup>37</sup> .Prot. 10477/2022.

<sup>38</sup> Prot. 17365/2022.

<sup>39</sup> Prot. 10500/2022.

<sup>40</sup> Cfr. all'allegato A della deliberazione 28 giugno 2018, 366/2018/R/COM come modificato ed integrato dalla deliberazione 27 ottobre 2020, 426/2020/R/COM (di seguito: 426/2020/R/COM), le cui previsioni sono entrate in vigore a

tutela dei consumatori, adottato con l'obiettivo generale di prevenire condotte pregiudizievoli per i clienti finali (inclusi i clienti non domestici di piccole dimensioni), nel momento in cui ricevono offerte per la conclusione di contratti di fornitura di energia elettrica e/o gas naturale di mercato libero.

**55.** Gli obblighi in capo ai venditori riguardano la fase precontrattuale e specifici aspetti della fase contrattuale, nell'ambito del rapporto che intercorre tra le parti in seguito alla stipula del contratto. Il Codice di Condotta commerciale, di cui si richiamano di seguito, in estrema sintesi, le principali disposizioni, prevede che i venditori forniscano in modo trasparente, completo e non discriminatorio le informazioni relative alle proprie offerte contrattuali e adottino ogni ragionevole misura per soddisfare le esigenze di informazione e assistenza dei clienti nella valutazione di tali offerte.

***Il nuovo testo (vigente dal 1° luglio 2021)***

**56.** Il nuovo testo del Codice di Condotta commerciale introduce, a partire dal 1° luglio 2021, una revisione dei criteri di comunicazione dei prezzi di fornitura, di cui all'art. 5, prevedendo l'obbligo per i venditori di indicare i corrispettivi dovuti dai clienti finali per la prestazione del servizio nel loro valore unitario al lordo delle perdite di rete, specificando inoltre che i corrispettivi unitari dovuti in proporzione al consumo di energia elettrica o di gas naturale debbano essere indicati esclusivamente in €/kWh o €/Smc mentre i corrispettivi unitari dovuti in misura fissa sono indicati esclusivamente in €/POD/anno o €/PdR/anno, quelli in proporzione alla potenza impegnata esclusivamente in €/kW mentre quelli per eventuali prelievi di energia reattiva esclusivamente in €/kvarh.

**57.** Sempre all'art. 5, è precisato che i corrispettivi non possono avere la stessa denominazione dei corrispettivi unitari, componenti o elementi definiti dall'Autorità ad eccezione del caso in cui i valori dei suddetti corrispettivi siano fissati pari a quelli vigenti definiti dall'Autorità medesima.

**58.** Inoltre, dal 1° luglio 2021, il venditore assolve gli obblighi informativi preliminari alla sottoscrizione del contratto, fornendo al cliente finale, in occasione della proposta e in ogni caso prima della conclusione del contratto di fornitura, la Scheda sintetica (di cui all'Allegato 4 al nuovo testo)<sup>41</sup>.

**59.** Per quanto attiene alla fatturazione impropria di penali per il recesso, nel parere dell'ARERA si ricorda quanto stabilito dalla regolazione in materia di recesso dai contratti di fornitura di energia elettrica e gas naturale per i clienti di piccola dimensione. In particolare, con riferimento ai casi di cambio del fornitore, l'ARERA ha richiamato la disciplina con la quale le tempistiche del recesso sono state allineate alle procedure di *switching* previste dal Sistema Informativo Integrato (di seguito SII)<sup>42</sup>; in generale, il diritto di recesso, esercitato nei termini di cui sopra, non può essere sottoposto a penali né a spese comunque denominate.

---

partire dal 1° luglio 2021 (ad eccezione delle innovazioni in materia di variazioni unilaterali ed evoluzioni automatiche di cui agli artt. 13 e 14, efficaci a partire dall'1° ottobre 2021, come disposto dalla deliberazione 97/2021/R/COM).

<sup>41</sup> La Scheda sintetica, in sostituzione della Nota informativa, è un nuovo strumento che riassume tutti gli obblighi informativi, in capo al venditore, relativi all'offerta, in formato standardizzato e comprensibile per il cliente finale, da consegnare a tutti i clienti alimentati in bassa tensione e/o con consumi di gas naturale complessivamente non superiori a 200.000 Smc/anno.

<sup>42</sup> Sulla base delle nuove tempistiche, pertanto, per tutti i clienti domestici e non domestici, il recesso può essere notificato dal venditore entrante entro il giorno 10 del mese precedente la data di cambio venditore; nel di recesso per cessazione della fornitura, il termine di preavviso non potrà invece essere superiore a 1 mese dal ricevimento, da parte del venditore uscente, della comunicazione di recesso.



**Considerazioni in merito alle condotte contestate al professionista**

**60.** ARERA ha specificato che le valutazioni espresse nel parere non entrano nel merito dell'eventuale mancato rispetto delle disposizioni del Codice del consumo, ma attengono esclusivamente a possibili profili di presunta non conformità di tali condotte rispetto alle disposizioni regolatorie ritenute maggiormente significative anche in ragione della specificità settoriale.

**61.** Con riferimento alla pratica commerciale scorretta in esame, ricadente nel periodo 2019-2021, ARERA ha confermato che le suddette disposizioni del Codice sembrerebbero disattese dal professionista, *“in tutte le fattispecie nelle quali Ajò Energia abbia previsto, sia in fase precontrattuale sia in fase contrattuale, l'applicazione al cliente di importi non preventivamente comunicati e determinati secondo i criteri sopra illustrati”*. Infatti, è necessario che le spese e i corrispettivi relativi agli oneri fatturati ai clienti finali trovino specifico e adeguato riscontro all'interno del materiale promozionale e nella documentazione contrattuale e che, nel caso di clienti domestici, siano riepilogati e correttamente inquadrati nella Scheda di confrontabilità secondo i citati criteri definiti nel Codice di condotta commerciale.

**62.** In particolare, secondo il parere di ARERA, le disposizioni del Codice di condotta commerciale appaiono disattese da parte di Ajò laddove:

- *“l'illustrazione di alcuni corrispettivi (quali l'onere una tantum e il corrispettivo a remunerazione delle attività di gestione della fornitura) nella documentazione contrattuale e nel materiale promozionale, relativamente alle modalità e ai vincoli di applicazione, sia frammentaria e poco trasparente;*

- *il materiale promozionale non rispetti le disposizioni di cui all'art. 7 del Codice di condotta commerciale che richiedono la comunicazione delle informazioni relative alle condizioni di fornitura oggetto di una o più offerte contrattuali con modalità idonee ad assicurare una chiara percezione delle offerte medesime, riportando, tra l'altro, l'indicazione delle caratteristiche dell'offerta”*.

**63.** Infine, per quanto attiene alla fatturazione impropria di penali per il recesso, ARERA ha ricordato nel parere quanto stabilito dalla regolazione in materia<sup>43</sup>, la quale prevede espressamente che il diritto di recesso, anche nel caso di cambio dell'operatore (cosiddetto *switching*), *“non possa essere sottoposto a penali né a spese comunque denominate e che eventuali clausole in tal senso devono considerarsi non apposte”*. Pertanto, con riferimento alla condotta contestata, l'addebito di “oneri aggiuntivi” anche nel caso di recesso prima dello scadere dei 12 mesi di fornitura, quindi a prescindere dal periodo di permanenza in fornitura, configura in realtà una penale, come tale vietata dalla regolazione citata.

**VI. VALUTAZIONI**

**64.** Il procedimento in esame concerne i comportamenti posti in essere da Ajò, a far data dal 2020, in relazione alle modalità di prospettazione delle caratteristiche e delle condizioni economiche di fornitura, sia nell'ambito della documentazione contrattuale che del materiale promozionale e degli *script* di vendita utilizzati dalle agenzie, inerenti alle offerte commerciali proposte dalla Società.

---

<sup>43</sup> Cfr. deliberazione 9 giugno 2016 302/2016/R/com24, come da ultimo modificata dalla deliberazione 783/2017/R/com.

Ciò, in particolare, con riguardo alla trasparenza dei costi di commercializzazione; all'addebito di oneri aggiuntivi di commercializzazione, interamente dovuti per il primo anno di fornitura, anche in caso di recesso prima dei 12 mesi; all'incidenza percentuale dei costi di commercializzazione sulla bolletta della famiglia-tipo; alle modalità di comunicazione delle modifiche unilaterali delle condizioni economiche.

**65.** In base alle considerazioni di seguito esposte, i comportamenti sopra descritti al paragrafo II, sono riconducibili a distinte pratiche commerciali scorrette in contrasto con il Codice del Consumo, ad eccezione della pratica *sub d)*, consistente nell'omissione della clausola prevista nell'offerta "Fisso Gas Ajò" per il passaggio automatico dalla modalità di tariffazione cosiddetta *flat* alla modalità a consumo, la quale, essendo stata eliminata, come sopra esposto, dalle offerte commercializzate dal professionista già dal marzo 2021, senza essere mai applicata alla clientela, non risulta aver prodotto effetti pregiudizievoli per i consumatori.

**Pratica sub a)**

**66.** La pratica *sub a)*, concerne la scarsa trasparenza delle condizioni economiche di fornitura rappresentate, sulla documentazione contrattuale, sugli *script* di vendita e nell'ambito dei messaggi promozionali, circa i costi di commercializzazione e vendita applicati alla clientela.

**67.** Come già evidenziato dall'Autorità nei vari precedenti sul settore, nell'attuale fase di transizione dal mercato tutelato al mercato libero è necessario superare l'asimmetria informativa sussistente tra il proponente e il cliente. In particolare, l'entità degli oneri di commercializzazione connessi alla fornitura dei prodotti energetici, che nel mercato libero sono fissati discrezionalmente dal venditore, rappresenta una voce di costo, anche significativa, che deve essere indicata nel suo valore unitario nelle condizioni economiche di fornitura, negli *script* utilizzati dalla forza vendita e nel materiale pubblicitario, in quanto influisce in maniera rilevante sulla spesa complessiva per l'energia, soprattutto nel caso della clientela domestica.

**68.** In tale contesto, il mero riferimento al valore dei corrispettivi di commercializzazione fissati dall'ARERA per il mercato tutelato non costituisce un valido indicatore per i consumatori, che si trovano a dover reperire le relative delibere al fine di conoscere l'entità di tali oneri. Si osserva al riguardo che, nel mercato libero dei prodotti energetici, il corrispettivo di commercializzazione e vendita rappresenta un'importante leva competitiva che i fornitori possono utilizzare per caratterizzare le proprie offerte. Proprio a tal fine, tale onere deve essere indicato con chiarezza dal venditore sin dal primo contatto con il consumatore, in modo da consentire a quest'ultimo di effettuare una scelta di acquisto consapevole.

**69.** L'aver omesso di indicare il valore degli oneri di commercializzazione dell'energia elettrica e del gas nella documentazione contrattuale (CTE) e negli *script* di vendita, limitandosi a far riferimento ai valori fissati nelle delibere ARERA relative al mercato tutelato o omettendo del tutto l'esistenza di tali oneri nelle comunicazioni pubblicitarie, rappresenta una grave carenza informativa. Tali partite, costituiscono, infatti, come evidenziato, una rilevante parte della spesa per energia, pari al 25% nel caso di Ajò, (con riferimento, ad esempio, alle offerte denominate *Ajò Web Mono, Ajò Web Fasce*), in merito alla quale il consumatore deve essere edotto sin dal primo contatto con la proposta commerciale del professionista.

**70.** Il predetto onere informativo non è stato assolto dalla Società almeno dall'ottobre 2020 – data di inizio validità delle offerte di Ajò esaminate nel presente procedimento – poiché nella

documentazione contrattuale (CTE) all'epoca vigente Ajò si limitava a far riferimento ai valori fissati dal regolatore per il mercato tutelato, peraltro difficilmente reperibili o consultabili da parte della clientela, poiché contenuti in documenti non destinati all'informazione dei consumatori.

**71.** A questo proposito occorre, inoltre, sottolineare che l'indicazione dei corrispettivi di commercializzazione tramite rinvio ai valori regolamentati induce il consumatore a formulare la propria scelta di acquisto nella convinzione che si tratti di costi regolati e quindi indipendenti dalla proposta commerciale del professionista. Laddove, in realtà, tali partite costituiscono proprio la base per lo sviluppo di un'offerta concorrenziale tra i vari operatori del mercato libero.

**72.** Pertanto, l'indicazione dei costi di commercializzazione e vendita dell'energia e del gas tramite il rinvio rispettivamente ai valori PCV, QVD e CCR fissati nelle delibere ARERA per il mercato tutelato, nelle comunicazioni commerciali relative alle offerte di Ajò fin dall'ottobre 2020, non ha consentito ai consumatori di conoscere con immediatezza l'effettivo importo di tale onere.

**73.** Tale omissione ha caratterizzato anche le comunicazioni informative rese dagli agenti di vendita, nonché i messaggi pubblicitari diffusi tramite il sito societario. La condotta in esame costituisce pertanto una violazione degli artt. 20, 21 e 22 del Codice del Consumo.

**74.** Come emerso dalle evidenze sopra esposte, la condotta in esame è cessata solo a partire dal dicembre 2021, quando Ajò ha modificato sia le condizioni contrattuali, sia gli *script* di vendita effettivamente utilizzati per gli ordini vocali e - come si vede nella Figura 2 precedente - le informazioni disponibili sulla pagina *web*, riportando tutti i costi di commercializzazione previsti per le proprie offerte (ovvero il prezzo della materia energia, il corrispettivo di commercializzazione e vendita e gli ulteriori costi regolati) con pari evidenza grafica.

#### **Pratica sub b)**

**75.** La pratica *sub b)*, concerne l'addebito ai clienti acquisiti tramite il canale agenziale di "oneri aggiuntivi di commercializzazione" interamente dovuti anche in caso di cessazione del rapporto contrattuale prima del decorso del 12° mese dall'attivazione.

**76.** Per quanto concerne l'addebito da parte di Ajò, nei casi di conclusione dei contratti tramite il canale agenziale, di oneri aggiuntivi di commercializzazione, interamente dovuti per il primo anno di fornitura, anche in caso di cessazione del rapporto contrattuale prima del decorso del 12° mese dall'attivazione, si rileva, in primo luogo, come le attività sottese alla previsione di tale onere non siano state indicate dal professionista nella documentazione contrattuale, negli *script* di vendita e nel materiale promozionale.

**77.** Infatti tramite la rappresentazione vocale delle condizioni economiche di fornitura, i consumatori non hanno la possibilità di acquisire un sufficiente livello di consapevolezza circa il prezzo effettivo della spesa per l'energia, ovvero di tutte le voci di costo applicate tra le quali, in particolare, gli "oneri aggiuntivi", dovuti peraltro anche in caso recesso anticipato.

**78.** Inoltre, si osserva che l'applicazione di tale contributo, qualificato nella documentazione contrattuale e negli *script* di vendita, come "*onere aggiuntivo di commercializzazione*", in assenza di una specificazione circa la sua finalità di compenso per le operazioni di attivazione di un nuovo contratto, non giustificava l'addebito dell'intera quota annuale, in un'unica soluzione, in caso di recesso anticipato prima dei dodici mesi.

**79.** Considerato che si tratta di un corrispettivo applicato da Ajò ai contratti stipulati tramite il canale agenziale a seguito dell'attivazione della fornitura, il consumatore deve essere reso

consapevole della finalità di tale contributo nell'ambito delle condizioni economiche contrattuali. La circostanza che i consumatori abbiano segnalato di non aver compreso l'esistenza di un tale onere, né l'obbligo di corrisponderlo integralmente anche in caso di recesso prima dei 12 mesi di fornitura, conferma la non adeguatezza dell'informativa fornita da Ajò al momento della conclusione del contratto.

**80.** Pertanto, l'applicazione da parte del professionista di un onere di commercializzazione aggiuntivo, dovuto interamente anche in caso di recesso prima dei 12 mesi, senza adeguata specificazione circa la sua finalità di costo di attivazione, risulta a tutti gli effetti configurabile a una penale per recesso, idonea a condizionare indebitamente le scelte economiche dei consumatori, inducendoli ad assumere comportamenti non ottimali, ostacolando il diritto degli stessi di risolvere un contratto senza dover sostenere oneri aggiuntivi.

**81.** La condotta in esame si configura, pertanto, come una condotta aggressiva in violazione degli artt. 24 e 25 del Codice del Consumo.

**82.** Tale condotta si è protratta dall'ottobre 2020 fino almeno a dicembre 2021, quando la modulistica contrattuale predisposta per il canale agenziale è stata modificata da parte del professionista, con l'introduzione di un corrispettivo *una tantum* per l'attivazione del contratto da corrispondere integralmente nella prima fattura, e quando tale specifica descrizione è stata riportata anche negli *script* di vendita predisposti per il canale agenziale, dal quale, come evidenziato, derivano la maggior parte delle acquisizioni del professionista (oltre il 90%).

#### ***Pratica sub c)***

**83.** La pratica *sub c)*, consiste nell'incongrua indicazione dell'incidenza percentuale dei costi di commercializzazione sulla stima della spesa annua di una famiglia tipo, riportata nella tabella di cui alle CTE pubblicate dal gennaio 2021.

**84.** Tale erronea indicazione dell'incidenza dei costi di commercializzazione delle offerte di Ajò, si configura altresì come una pratica ingannevole, in quanto può indurre il consumatore a modificare le proprie scelte economiche, in virtù dell'incidenza minima di tali oneri sulla spesa per l'energia. In particolare, nel caso di specie, considerato che i costi di commercializzazione assumono un peso relativo ben superiore e pari al 25%, che rappresenta una importante voce di costo per i consumatori, l'esatta individuazione della loro incidenza sulla bolletta costituisce un importante indicatore in merito alla convenienza dell'offerta commerciale considerata. Anche sotto tale profilo, quindi, la condotta costituisce una violazione degli artt. 20, 21 e 22 del Codice del Consumo.

**85.** Sulla base delle risultanze istruttorie, tale pratica, rinvenibile almeno dall'ottobre 2020, si è protratta fino al settembre 2021, quando, a seguito dell'avvio del procedimento, la tabella delle CTE contenente il peso delle varie voci di costo in bolletta è stata emendata da Ajò.

### **VII. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE**

**86.** Ai sensi dell'art. 27, comma 9, del Codice del Consumo, con il provvedimento che vieta la pratica commerciale scorretta, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 5.000.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

**87.** In caso di procedimento che abbia ad oggetto una pluralità di illeciti amministrativi accertati, la giurisprudenza ha avuto modo di chiarire come in presenza di una pluralità di condotte dotate di autonomia strutturale e funzionale, ascritte alla responsabilità dei professionisti, si applica il criterio

del cumulo materiale delle sanzioni, in luogo del cumulo giuridico (cfr. tra le altre, Consiglio di Stato, Sezione VI, sentenza n. 209 del 19 gennaio 2012).

**88.** In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'articolo 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'articolo 27, comma 13, del Codice del Consumo: in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

**89.** Con riguardo alla gravità delle violazioni, nel caso di specie, si tiene conto: *i)* della dimensione economica del Professionista; *ii)* dell'ampia diffusione della pratica commerciale – idonea a ledere i diritti di tutti i clienti di Ajò e dell'entità del pregiudizio economico derivante ai consumatori – nonché *iii)* del comportamento tenuto dal professionista, in merito all'adozione, nel corso dell'istruttoria, di misure correttive di alcuni profili di criticità contestati nella comunicazione di avvio del procedimento.

**90.** Con specifico riferimento alla pratica commerciale *sub a)*, nel valutare la gravità della violazione, si tiene conto altresì della specificità del settore, nel quale il consumatore acquirente si trova in una posizione di inevitabile asimmetria informativa rispetto al professionista; della modalità di diffusione dell'offerta realizzata anche attraverso il sito *internet*, strumento suscettibile di raggiungere una molteplicità di consumatori; dell'entità complessiva del pregiudizio economico potenzialmente derivante ai consumatori.

**91.** Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi disponibili in atti risulta che la pratica commerciale *sub a)* è stata posta in essere da Ajò dall'ottobre 2020 fino al mese di dicembre 2021, quando con l'adozione di una versione aggiornata delle CTE, sono stati specificati tutti i corrispettivi di commercializzazione e vendita per la fornitura di energia elettrica e gas naturale e sono stati conformemente integrati i messaggi promozionali delle offerte sul *web*, nonché gli *script*.

**92.** Alla luce di quanto esposto si ritiene congruo determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile ad Ajò Energia S.r.l. nella misura base di 100.000 € (centomila euro) che si riduce a 80.000 € (ottantamila euro) tenuto conto delle misure adottate nel corso del procedimento che hanno portato alla cessazione della condotta.

**93.** Con specifico riferimento alla pratica commerciale *sub b)*, nel valutare la gravità della violazione, si tiene conto altresì del condizionamento volto a disincentivare gli utenti in fase di recesso derivante dall'addebito ingiustificato di oneri aggiuntivi.

**94.** Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi disponibili in atti risulta che la pratica commerciale *sub b)* è stata posta in essere dall'ottobre 2020 fino al dicembre 2021, in quanto il professionista ha previsto l'addebito ai clienti acquisiti tramite il canale agenziale di “oneri aggiuntivi di commercializzazione” interamente dovuti anche in caso di cessazione del rapporto contrattuale prima del decorso del 12° mese di fornitura, senza adeguata specificazione circa la loro natura di costi di attivazione. Al riguardo, il comportamento di Ajò consistente nell'applicazione integrale di tali oneri anche in caso di cessazione contrattuale prima dei 12 mesi di fornitura, senza la specificazione che si tratta di oneri connessi con l'attivazione, è assimilabile a una penale per recesso anticipato e in quanto tale integra una pratica commerciale connotata da profili di evidente aggressività stante l'indebito condizionamento che la previsione di tali oneri comporta per il consumatore. Tale pratica è cessata solo nel dicembre 2021 quando la documentazione contrattuale e gli *script* di vendita per i contratti acquisiti via *teleselling*, è stata modificata mediante

l'introduzione della specifica previsione di un onere aggiuntivo di commercializzazione applicabile *una tantum* in fase di attivazione della fornitura.

**95.** Pertanto, si ritiene congruo determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile ad Ajò Energia S.r.l. nella misura base di 60.000 € (sessantamila euro) che si riduce a 48.000 € (quarantottomila euro) tenuto conto delle misure adottate nel corso del procedimento che hanno portato seppure in tempi differenziati alla cessazione dell'infrazione.

**96.** Con specifico riferimento alla pratica commerciale *sub c)*, nel valutare la gravità della violazione, si tiene conto altresì della specificità del settore, nel quale il consumatore acquirente si trova in una posizione di inevitabile asimmetria informativa rispetto al professionista e della rilevanza della tipologia di informazioni contenute nella documentazione contrattuale, in particolare con riguardo ai costi determinati discrezionalmente dal professionista.

**97.** Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi disponibili in atti risulta che la pratica commerciale *sub c)* è stata posta in essere dall'ottobre 2020 fino al mese di settembre 2021, quando, a seguito dell'adozione di una versione aggiornata delle CTE relative alle offerte commercializzate via web, è stata corretta l'erronea indicazione sull'incidenza percentuale dei costi di commercializzazione pari al 4% sulla bolletta di una famiglia-tipo e riportando l'effettiva incidenza pari al 25%.

**98.** Alla luce di quanto esposto si ritiene congruo determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile ad Ajò Energia S.r.l. nella misura base di 25.000 € (venticinquemila euro) che si riduce a 20.000 € (ventimila euro) tenuto conto delle misure adottate nel corso del procedimento che hanno portato alla cessazione dell'infrazione.

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni suesposte e tenuto conto del parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e in conformità al parere dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente, , che la pratica commerciale *sub A)* risulta scorretta ai sensi degli artt. 20, 21 e 22 del Codice del Consumo in quanto idonea, mediante prospettazione ingannevole e omissione di informazioni rilevanti in merito a tutte le componenti di prezzo delle offerte commercializzate, a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico del consumatore medio in relazione ai servizi offerti dal professionista;

RITENUTO, pertanto, tenuto conto del parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e in conformità al parere dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale *sub B)* risulta scorretta ai sensi degli artt. 24 e 25 del Codice del Consumo in quanto idonea a ingenerare un indebito condizionamento in esito alla mancata indicazione dell'esistenza di oneri di commercializzazione da corrispondersi interamente anche in caso di recesso prima dei 12 mesi alla stregua di un costo di attivazione;

RITENUTO, pertanto, tenuto conto del parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e in conformità al parere dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale *sub C)* risulta in contrasto con artt. 20, 21 e 22 del Codice del Consumo in quanto idonea, mediante indicazione erronea dell'incidenza dei costi commerciali sulla bolletta di una famiglia tipo, a ingenerare un'errata percezione sulla convenienza delle offerte del professionista;

## DELIBERA

a) che la pratica commerciale descritta al punto II, lett. a), del presente provvedimento, posta in essere dalla società Ajò Energia S.r.l., costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 20, 21 e 22 del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o reiterazione;

b) di irrogare alla società Ajò Energia S.r.l. una sanzione amministrativa pecuniaria di 80.000 € (ottantamila euro);

c) che la pratica commerciale descritta al punto II, lett. b), del presente provvedimento, posta in essere dalla società Ajò Energia S.r.l., costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 24 e 25 del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o reiterazione;

d) di irrogare alla società Ajò Energia S.r.l. una sanzione amministrativa pecuniaria di 48.000 € (quarantottomila euro);

e) che la pratica commerciale descritta al punto II, lett. c), del presente provvedimento, posta in essere dalla società Ajò Energia S.r.l., costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 20, 21 e 22 del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o reiterazione;

f) di irrogare alla società Ajò Energia S.r.l. una sanzione amministrativa pecuniaria di 20.000 € (ventimila euro);

Le sanzioni amministrative irrogate devono essere pagate entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito *internet www.agenziaentrate.gov.it*.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'art. 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato.

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

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lett. b), del Codice del processo amministrativo (decreto legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'art. 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---



**PS12226 - AGENZIA DELLE IMPRESE-INCARICATO ALL'INCASSO**

*Provvedimento n. 30098*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 marzo 2022;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante "*Codice del Consumo*" e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il "*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*" (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015;

VISTI gli atti del procedimento;

**I. LA PARTE**

1. Agenzia delle Imprese S.r.l.s. (di seguito anche AGIMPRESE) in qualità di professionista, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, lettera *b*), del Codice del Consumo.

L'impresa presta attività di consulenza informatica e pubblicitaria ed è stata costituita in data 7 settembre 2021.

**II. LA PRATICA COMMERCIALE**

2. La pratica commerciale posta in essere da AGIMPRESE consiste *i*) nell'invio a microimprese di nuova costituzione di una comunicazione contenente una richiesta di pagamento, la quale lascia intendere che essa riguardi adempimenti richiesti dalla Camera di Commercio in relazione alla recente iscrizione nel Registro delle imprese e si tratti, pertanto, di un pagamento dovuto, mentre in realtà il fine è quello di indurre l'inconsapevole adesione delle imprese destinatarie ad un servizio informatico a pagamento rappresentato nell'inserimento di alcuni dati aziendali nella piattaforma "*AGENZIADELLEIMPRESA.IT*", peraltro ancora "*IN FASE DI SVILUPPO*"; *ii*) nell'opposizione di ostacoli all'esercizio dei diritti contrattuali.

**III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO****1) L'iter del procedimento**

3. A seguito della ricezione di segnalazioni riguardanti la pratica sopra descritta provenienti dalla Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte e da diverse microimprese, in data 16 dicembre 2021 è stato comunicato a AGIMPRESE l'avvio del procedimento istruttorio per possibile violazione degli artt. 20, 24, 25, comma 1, lettera *d*), e 26, comma 1, lettera *f*), del Codice del Consumo.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Cfr. comunicazione di avvio del procedimento del 16 dicembre 2021 prot. 93469.

In tale sede veniva ipotizzato che le condotte commerciali del professionista fossero idonee ad esercitare un indebito condizionamento delle imprese destinatarie, inducendole a ritenere che il versamento richiesto derivasse da obblighi conseguenti alla recente iscrizione al Registro delle Imprese ed ostacolandone il recesso.

4. Contestualmente alla comunicazione di avvio del procedimento è stata anche trasmessa una richiesta di informazioni formulata ai sensi dell'art. 12, comma 1, del Regolamento, alla quale la Parte non ha risposto.

5. In data 14 febbraio 2022 è stata comunicata a AGIMPRESE la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento<sup>2</sup>.

6. Il professionista non ha fatto pervenire alcuna memoria difensiva.

## 2) *Le evidenze acquisite*

7. Secondo le segnalazioni da parte della Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte<sup>3</sup> e di diverse microimprese situate su tutto il territorio nazionale (Nuoro<sup>4</sup>, Udine<sup>5</sup>, Trieste<sup>6</sup>, Milano<sup>7</sup>, Teramo<sup>8</sup>), a decorrere dai primi giorni del mese di ottobre 2021<sup>9</sup> e fino al termine del medesimo mese<sup>10</sup>, AGIMPRESE ha inviato, via posta ordinaria, una comunicazione con la quale ha richiesto il pagamento di una somma compresa tra 375,70 euro e 402,59 euro, a favore di “AGENZIA DELLE IMPRESE SRLS incaricata all'incasso per gli iscritti alla C.C.I.A.A. di [Camera di Commercio presso la quale è iscritto il destinatario della comunicazione]”. Tale comunicazione, trasmessa dal professionista a microimprese italiane di nuova costituzione, è composta da una richiesta di pagamento suddivisa in diverse sezioni che riporta sul retro le condizioni generali di contratto.

8. La comunicazione commerciale inviata dal professionista riporta l'intestazione “RICHIESTA DI PAGAMENTO: IST.NR-...”, rivolta alla microimpresa “ISCRITTA ALLA CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA, AGRICOLTURA E ARTIGIANATO (C.C.I.A.A.) di [denominazione CCIAA di iscrizione del destinatario]”.

Sotto l'intestazione compaiono due sezioni che riportano i dati del destinatario, definito “pagatore”, e i dati aziendali (denominazione sociale, sede, codice fiscale/partita iva, numero R.E.A., forma giuridica).

Segue una sezione “*dettagli dell'operazione*”, ove sono indicati mese e anno di iscrizione/variazione, i dettagli dell'importo richiesto, l'importo totale e una “*data di scadenza*”.

La comunicazione si chiude con una richiesta di pagamento inserita in una sezione intitolata “DISPOSIZIONE DI BONIFICO” nella quale è indicato, in qualità di beneficiario, “AGENZIA DELLE IMPRESE Srls INCARICATA ALL'INCASSO PER GLI ISCRITTI ALLA C.C.I.A.A. di [denominazione CCIAA di iscrizione del destinatario]”; seguono la causale (“*Richiesta di*

<sup>2</sup> Cfr. comunicazione del termine di conclusione della fase istruttoria del 14 febbraio 2022 prot. 19942.

<sup>3</sup> Cfr. segnalazione della Camera di Commercio di Monte Rosa Laghi Alto Piemonte del 22 novembre 2021 prot. n. 87484.

<sup>4</sup> Cfr. segnalazione del 18 novembre 2021 prot. 86949.

<sup>5</sup> Cfr. segnalazione del 15 novembre 2021 prot. 85674.

<sup>6</sup> Cfr. segnalazione del 12 novembre 2021 prot. 85283.

<sup>7</sup> Cfr. segnalazione del 28 ottobre 2021 prot. 81906.

<sup>8</sup> Cfr. segnalazione del 10 dicembre 2021 prot. 91973.

<sup>9</sup> Cfr. segnalazione del 15 novembre 2021 prot. 85674.

<sup>10</sup> Cfr. segnalazione del 10 dicembre 2021 prot. 91973.

*pagamento: Ist.NR-...”), l’importo richiesto e un codice IBAN su cui effettuare il versamento della somma richiesta.*

**9.** Nella medesima comunicazione sotto la sezione “*Disposizione di bonifico*”, in caratteri minuti di difficile lettura, si afferma: “*NOTIFICA RICHIESTA DI PAGAMENTO: (IST.NR- ...) INDIRIZZATA A [nome dell’impresa destinataria] PER L’ISCRIZIONE ALLA PIATTAFORMA AGENZIADELLEIMPRESE.IT, QUALE MITTENTE DELLA PRESENTE MISSIVA PROPAGANDISTICA COMPOSTA DA FOGLI UNO FORMATO A4, FRONTESPIZIO. LA PIATTAFORMA SU INDICATA É IN FASE DI SVILUPPO, SI RISERVA LA SUA MESSA ONLINE NEI TEMPI CHE RITERREMO OPPORTUNI SUCCESSIVI AL PAGAMENTO [...] LA PAGINA DUE DI DUE, CONTIENE LE CONDIZIONI GENERALI DI CONTRATTO*”.

**10.** Nel retro della comunicazione, in un documento di consultazione meramente eventuale, sono contenute le Condizioni Generali di Contratto (“CGC”) riportate con evidenza grafica notevolmente più ridotta. In tale documento è stabilito che, con il pagamento del bonifico, le CGC stesse si intendono automaticamente accettate (artt. 1, 12 e 19) e che il contraente dichiara “*di non essere stato indotto da nessuno ad accettare l’offerta ... di aver completamente compreso il contenuto e stabilito di aderire all’offerta*” (art. 12). In particolare, secondo quanto previsto dall’art.12 di tali condizioni, con il pagamento il contraente “*accetta integralmente e senza nessuna riserva le condizioni generali di contratto in ogni sua parte*”; analoga disposizione è prevista nell’art. 19, secondo cui il contraente dichiara, “*assolvendo il pagamento*”, di aver letto, compreso e accettato tutti i dati e gli articoli contrattuali.

Secondo l’art. 1 delle CGC la richiesta di pagamento riguarda l’inserimento dei dati dell’impresa destinataria “*all’interno di una pagina web pubblica*” e che la “*presente comunicazione è da considerarsi unicamente una proposta commerciale*”.

**11.** L’art. 3 ribadisce la natura commerciale della comunicazione, che integra una proposta commerciale “*non richiesta dal contraente*”. Ai sensi di tale disposizione, l’adesione a tale proposta non è obbligatoria e “*non sostituisce in alcun modo adempimenti imposti dallo Stato Italiano e/o dalla Pubblica Amministrazione*”.

L’art. 5 afferma, inoltre, che il mittente della comunicazione non ha alcun rapporto con le CCIAA, né con la Pubblica Amministrazione.

**12.** L’art. 7 riconosce il diritto di recesso che deve essere esercitato entro 14 giorni decorrenti dal giorno di pagamento dell’importo richiesto. In particolare, è previsto che il soggetto richiedente invii la richiesta di rimborso entro il citato termine via PEC, indicando i propri dati fiscali identificativi e l’IBAN, nonché documentando l’avvenuto pagamento dell’importo indicato sul bollettino.

È previsto che il “mittente” della comunicazione provvederà a rimborsare l’importo versato indicato nella comunicazione, in assenza di ogni altra ulteriore spesa sostenuta dal contraente, tramite accredito sull’IBAN comunicato da quest’ultimo, dopo aver verificato il rispetto del termine previsto per l’esercizio del diritto di recesso.

**13.** Secondo quanto stabilito dall’art. 6 il contraente, dopo aver ricevuto una fattura quietanzata relativa all’avvenuto pagamento, può richiedere “*all’indirizzo e-mail indicato in fattura username e password*” al fine di “*poter aggiornare i dati presenti sulla piattaforma personalizzando la pagina a proprio piacimento entro i termini di legge*”.

#### IV. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

**14.** In via preliminare si rileva che dalla documentazione in atti risulta che le condotte in esame hanno coinvolto le imprese che rivestono le caratteristiche di cui all'articolo 18, comma 1, lettera *d-bis*) del Codice del Consumo, pregiudicandone il comportamento economico.

**15.** La pratica commerciale posta in essere da AGIMPRESE consiste (i) nell'invio a microimprese di nuova costituzione di una comunicazione contenente una richiesta di pagamento, la quale lascia intendere che essa riguardi adempimenti richiesti dalla Camera di Commercio in relazione alla recente iscrizione nel Registro delle imprese e si tratti, pertanto, di un pagamento dovuto, mentre in realtà il fine è quello di indurre l'inconsapevole adesione delle imprese destinatarie ad un servizio informatico a pagamento rappresentato nell'inserimento di alcuni dati aziendali nella piattaforma "AGENZIADELLEIMPRESE.IT", peraltro ancora "IN FASE DI SVILUPPO"; (ii) nell'opposizione di ostacoli all'esercizio dei diritti contrattuali.

**16.** La proposta commerciale del professionista, che non è mai stata né richiesta né sollecitata dai destinatari (come peraltro esplicitamente dichiarato dal professionista nelle CGC), appare suggerire per la specifica qualifica di "Incaricata all'incasso per gli iscritti alla CCIAA" di cui il professionista si fregia, nonché per la sua complessiva presentazione, che essa provenga da una Camera di Commercio e sia correlata al versamento dovuto di diritti camerali o altri adempimenti amministrativi.

In realtà, lo scopo effettivo della comunicazione consiste nell'offerta di un servizio commerciale rappresentato dall'acquisto di "una pagina web on-line" su una piattaforma denominata "agenziadelleimprese.it", non ancora funzionante in quanto dichiarata dallo stesso professionista "ancora in fase di sviluppo".

La finalità commerciale emerge esclusivamente in un paragrafo collocato nella parte finale della richiesta di pagamento, riportato con caratteri grafici minuscoli, pressoché illeggibili, notevolmente più ridotti rispetto a tutte le altre indicazioni contenute nella comunicazione stessa.

**17.** Tale comunicazione, nella sua impostazione complessiva, risulta pertanto idonea a condizionare indebitamente il processo decisionale delle microimprese destinatarie le quali, nella convinzione che la richiesta di pagamento provenga da una Camera di Commercio, sono indotte a ritenere che si tratti di un pagamento dovuto ai fini dell'assolvimento di specifici obblighi normativamente imposti a cui non possono sottrarsi; ciò anche in ragione della loro recente iscrizione nel Registro delle Imprese. La condotta, in quanto volta a sfruttare la buona fede delle microimprese di nuova costituzione in relazione agli obblighi connessi all'iscrizione camerale, è dunque da ritenersi in violazione degli artt. 20 e 24 del Codice del Consumo.

**18.** La comunicazione include, inoltre, la richiesta di pagamento di un importo prestabilito entro una data di scadenza perentoria relativa ad un servizio non richiesto e quindi configura una pratica aggressiva *ex se* ai sensi dell'articolo 26, comma 1, lettera *f*), del Codice del Consumo.

**19.** Il carattere aggressivo della pratica va rinvenuto anche nell'ostacolo che essa pone all'esercizio del diritto di recesso concesso contrattualmente alle microimprese, in violazione dell'art. 25, comma 1, lettera *d*), del Codice del Consumo.

A riguardo, si osserva come nella pagina frontale della comunicazione il professionista non menzioni in alcun modo la facoltà di recesso, citata esclusivamente nelle Condizioni Generali di Contratto, documento posto nel retro della comunicazione e di consultazione meramente eventuale.

Infine, anche la previsione, contenuta negli articoli 12 e 19 delle medesime Condizioni Generali di Contratto, secondo cui il pagamento costituirebbe di per sé accettazione integrale delle condizioni generali di contratto e prova dell'adesione consapevole all'offerta, redatta in caratteri minuscoli e posta sul retro della comunicazione, è idonea a costituire una forma di indebito condizionamento volta a carpire l'adesione dei destinatari che, in assenza di informazioni chiare, tempestive e rilevanti in merito alla natura e alle caratteristiche della proposta commerciale, sono indotti a non esercitare i diritti loro spettanti ritenendo irrimediabile l'inganno subito.

**20.** In conclusione, alla luce di quanto sopra esposto, la condotta tenuta da AGIMPRESA costituisce una pratica commerciale aggressiva ai sensi degli artt. 24, 25, comma 1, lettera d), e 26, comma 1, lettera f), del Codice del Consumo.

La condotta del professionista comporta l'utilizzo di un espediente finalizzato a condizionare indebitamente il processo decisionale delle imprese destinatarie, inducendole ad assumere repentinamente una decisione di natura commerciale che non avrebbero altrimenti preso in ordine al pagamento di un servizio non richiesto.

## V. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

**21.** Ai sensi dell'articolo 27, comma 9 del Codice del Consumo, con il provvedimento che vieta una pratica commerciale scorretta l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 5.000.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

**22.** In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'articolo 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'articolo 27, comma 13, del Codice del Consumo: in particolare della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

**23.** Con riguardo alla gravità della violazione, si tiene conto nella fattispecie in esame della diffusione sul territorio nazionale della pratica commerciale, in quanto il professionista ha inviato le proprie comunicazioni a microimprese con sede in diverse regioni italiane.

La gravità della pratica si apprezza, inoltre, se si considerano la tipologia del mezzo impiegato per contattare le imprese, costituito da una comunicazione postale suscettibile di raggiungere direttamente e personalmente i destinatari, le modalità insidiose adottate per indurre microimprese di nuova costituzione al pagamento delle somme richieste carpandone la buona fede, nonché il significativo pregiudizio economico arrecato a destinatari che mostrano ridotte dimensioni economico-finanziarie e hanno appena intrapreso la propria attività d'impresa. Infine, si deve considerare che il servizio offerto potrebbe essere inesistente essendo qualificato dallo stesso professionista "*ancora in fase di sviluppo*".

**24.** In merito alla durata della violazione, si osserva che dagli elementi acquisiti in atti risulta che la pratica commerciale realizzata da AGIMPRESA è stata posta in essere a decorrere dai primi giorni del mese di ottobre 2021<sup>11</sup> quantomeno fino al termine del medesimo mese<sup>12</sup>.

**25.** Con riguardo alle condizioni economiche del professionista, si evidenzia che AGIMPRESA è una società a responsabilità limitata semplificata costituita in data 7 settembre 2021; non ha

<sup>11</sup> Cfr. segnalazione del 15 novembre 2021 prot. 85674.

<sup>12</sup> Cfr. segnalazione del 10 dicembre 2021 prot. 91973.

partecipato all'istruttoria e non è reperibile sui registri pubblici alcun dato contabile relativo al primo esercizio.

**26.** Sulla base di tali elementi, attesa l'efficacia prevalentemente deterrente attribuita alla sanzione amministrativa pecuniaria, si ritiene di determinarne l'importo nella misura di 20.000 € (ventimila euro).

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale in esame risulta scorretta ai sensi degli artt. 20, 24, 25, comma 1, lettera *d*), e 26, comma 1, lettera *f*), del Codice del Consumo, in quanto contraria alla diligenza professionale e idonea a condizionare indebitamente il comportamento economico delle imprese destinatarie, mediante l'invio non richiesto di una comunicazione commerciale contenente una richiesta di pagamento precompilata con cui eseguire in favore del professionista un versamento di importo compreso tra 375,70 e 402,59 euro, lasciando intendere che il pagamento richiesto sia dovuto in ragione di obblighi normativi derivanti dalla recente iscrizione nel Registro delle Imprese;

#### DELIBERA

a) che la pratica commerciale descritta al punto II del presente provvedimento, posta in essere dalla società Agenzia delle Imprese S.r.l.s., costituisce, per le ragioni e i limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 20, 24, 25, comma 1, lettera *d*), e 26, comma 1, lettera *f*), del Codice del Consumo;

b) di irrogare alla società Agenzia delle Imprese S.r.l.s. una sanzione amministrativa pecuniaria pari a 20.000 € (ventimila euro).

La sanzione amministrativa irrogata deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito internet [www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it).

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato. Il presente provvedimento sarà notificato

ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. Ai sensi dell'articolo 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

## PUBBLICITÀ PARASSITARIA-TUTELA DEL CONSUMATORE

### **PV16 - ZALANDO-CARTELLO EURO 2020**

*Provvedimento n. 30099*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 marzo 2022;

SENTITO il Relatore, Presidente Roberto Rustichelli;

VISTO il Capo III del decreto-legge 11 marzo 2020, n. 16, recante “*Disposizioni urgenti per l'organizzazione e lo svolgimento dei Giochi olimpici e paralimpici invernali Milano Cortina 2026 e delle finali ATP Torino 2021-2025, nonché in materia di divieto di attività parassitarie*”, convertito con modificazioni dalla legge 8 maggio 2020, n. 31 (di seguito, Decreto Legge o Decreto Legge 16/2020);

VISTO il Decreto Legislativo 2 agosto 2007, n. 145 (di seguito Decreto Legislativo);

VISTO il “*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*” (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015, n. 25411;

VISTA la comunicazione di avvio del procedimento PV16 dell'8 giugno 2021, volto a verificare l'esistenza di una attività di pubblicizzazione parassitaria in violazione dell'art. 10, commi 1 e 2, lettera a), del Decreto Legge 16/2020 da parte di Zalando SE;

VISTA la propria delibera del 3 dicembre 2021, con la quale, ai sensi dell'art. 7, comma 3, del Regolamento, è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, per particolari esigenze istruttorie;

VISTA la propria delibera del 1° febbraio 2022, con la quale, ai sensi dell'art. 7, comma 3, del Regolamento, è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, per particolari esigenze istruttorie;

VISTI gli atti del procedimento;

### **I. LA PARTE**

Zalando SE (di seguito “Zalando” o “Società”), in qualità di società autrice della condotta. La società è attiva nel campo del commercio elettronico. Il bilancio di Zalando SE chiuso il 31 dicembre 2020 presenta ricavi pari a 7.982,00 milioni di euro.

### **II. LA CONDOTTA**

1. Il procedimento concerne la condotta posta in essere da Zalando, segnalata dalla Guardia di Finanza (di seguito GDF) in data 8 giugno 2021, consistente nella diffusione, nella stessa piazza di Roma in cui era allestita dalla UEFA l'area *Football Village* ufficiale dell'evento calcistico internazionale “*UEFA Euro 2020*”, di una affissione di grandi dimensioni, di seguito riprodotta, in



cui era presente l'espressione “*Chi sarà il vincitore?*”, era indicato il nominativo di Zalando ed erano raffigurate le 24 bandiere delle Nazioni partecipanti all'evento ed una maglia calcistica bianca in cui compariva il logo distintivo di Zalando.



### III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

#### 1) *L'iter del procedimento*

2. In relazione alla condotta sopra descritta, in data 8 giugno 2021 è stato comunicato alla Parte l'avvio del procedimento istruttorio PV16 per possibile violazione dell'articolo 10, commi 1 e 2, lettera a), del Decreto Legge 16/2020.
3. In tale sede, veniva in particolare ipotizzata la sussistenza di una *attività pubblicitaria parassitaria* in quanto il messaggio diffuso in occasione dell'evento sportivo “*UEFA Euro 2020*” e affisso nelle immediate vicinanze dell'area commerciale allestita dalla UEFA (c.d. *Football Village*), mediante le espressioni e le raffigurazioni che vi compaiono, risulterebbe idoneo a creare un collegamento tra il marchio Zalando e l'evento sportivo “*UEFA Euro 2020*” tale da generare nel pubblico confusione sulla identità degli *sponsor* ufficiali nonché l'errata impressione che Zalando sia *sponsor* dell'evento.
4. In data 10 giugno 2021 sono pervenute due comunicazioni del Nucleo Speciale Antitrust della GDF.
5. Nelle date del 30 giugno 2021 e 6 luglio 2021 è pervenuta la memoria difensiva di Zalando comprensiva degli allegati.
6. In data 3 dicembre 2021 è stata comunicata alla Parte la proroga del termine di conclusione del procedimento in considerazione della necessità di esaminare la documentazione in atti e del contesto di prima applicazione della normativa di cui si ipotizza la violazione.
7. In data 17 gennaio 2022 è stata comunicata alla Parte la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento.

**8.** In data 1° febbraio 2022 è stata comunicata alla Parte la proroga del termine di conclusione del procedimento al fine di assicurare un adeguato contraddittorio alla parte.

**9.** In data 3 febbraio 2022 la Parte ha presentato una istanza di proroga del termine di chiusura della fase istruttoria, accolta con comunicazione del 4 febbraio 2022.

**10.** In data 21 febbraio 2022 la Parte ha presentato una istanza di accesso agli atti del procedimento, riscontrata in data 24 febbraio 2022.

**11.** In data 28 febbraio 2022 è pervenuta la memoria conclusiva di Zalando.

### **2) Le evidenze acquisite**

**12.** In primo luogo, dalla segnalazione della GDF e dalle dichiarazioni della stessa Zalando emerge che la società non faceva parte degli sponsor ufficiali dell'evento sportivo "UEFA Euro 2020".

**13.** L'affissione è stata collocata sul luogo in cui è stata rilevata dalla GDF in data 1° giugno 2021.

**14.** In data 10 giugno 2021, il Nucleo Speciale Antitrust della GDF, che aveva segnalato la condotta, ha fatto pervenire una nota nella quale si evidenziava che l'affissione oggetto del procedimento era stata rimossa.

**15.** La rimozione del cartellone è stata confermata e documentata anche dalla Società con memoria del 6 luglio 2021. In particolare, Zalando ha evidenziato di aver reso immediatamente invisibile l'immagine contestata dando istruzioni di girare il telo sin dall'8 giugno 2021.

### **3) Le argomentazioni difensive della Parte**

**16.** Con memorie pervenute nelle date del 6 luglio 2021 e del 28 febbraio 2022, Zalando ha evidenziato, in sintesi, quanto segue.

**17.** Zalando è una società attiva nel campo del commercio elettronico e da tempo conduce campagne pubblicitarie dirette a sensibilizzare la società civile su temi ed argomenti di importanza sociale. In questo contesto sono stati affrontati nel tempo, per esempio, aspetti come quello dell'inclusione sociale di minoranze di vario genere. Come è noto, il mese di giugno 2021, non solo in Italia ma in tutto il mondo, è stato anche il "pride month", caratterizzato e percepito per l'uso dei colori dell'arcobaleno.

**18.** Nello stesso mese di giugno 2021 ha avuto inizio anche il campionato europeo di calcio "EURO 2020". Molto interesse e curiosità ha suscitato l'interazione tra i due eventi: ad esempio, la decisione del capitano della squadra nazionale tedesca, che, come miglior portiere del mondo del 2020, gode di sicura attenzione mediatica, di esibire la fascia di capitano nei colori dell'arcobaleno ha suscitato un'enorme eco nella stampa.

**19.** Nello spirito di cui sopra, anche per il mese di giugno 2021 Zalando ha ideato una campagna che collegava aspetti di attualità con prese di posizione di carattere sociopolitico. Nel periodo 1-8 giugno 2021 la campagna pubblicitaria affissionale ha avuto ad oggetto un esemplare del messaggio oggetto di contestazione e per il periodo successivo, 8-15 giugno 2021, la campagna prevedeva la sostituzione dell'immagine precedente con quella che segue:

zalando

Chi sarà il vincitore?  
L'amore vince sempre.

#ActivistsofOptimism



CreatoridiOttimismo 

20. La risposta al quesito dell'headline del primo manifesto sarebbe stata quella di negare – con il passaggio al secondo manifesto – il conflitto, sempre insito in una competizione. Il messaggio è di rifiuto di qualsiasi ostilità e contrapposizione tra popoli e gruppi di individui e, quindi, la risposta alla domanda “*chi sarà il vincitore?*” sarebbe stata e doveva essere: “*L'amore vince sempre*”. Al di là dell'evidente richiamo al virgiliano “*Omnia vincit amor*”, diviene evidente, dalla risposta, come la domanda non fosse direttamente riferita al campionato europeo di calcio. Il messaggio piuttosto era ed è rivolto al contesto europeo (che nel mese di giugno 2021 si ritrova certamente nel momento sportivo che costituisce, come detto, un mero presupposto fattuale al pari di molti altri) per invocare un'unione – meglio una fusione – cromatica delle bandiere nazionali che si trovano già inframmezzate da elementi capricciosi, che finiranno per sostituire le individualità nazionali per colorare una *t-shirt* arcobaleno e festosa.

21. Ciò posto, la condotta contestata non integrerebbe l'illecito previsto dalla normativa citata che andrebbe interpretata in modo restrittivo sia per ragioni di diritto che di fatto.

22. Sotto il primo profilo, l'interpretazione teleologica del Decreto Legge dovrebbe indurre ad escludere dall'ambito di applicazione della normativa il campionato di calcio “*Euro 2020*”, evento nell'ambito del quale sarebbe stata realizzata la condotta illecita.

23. Il Preambolo del Decreto Legge, infatti, adottato in vista dei Giochi olimpici invernali 2026 a Milano e Cortina e del torneo di tennis finali ATP, non contiene alcun riferimento al suddetto campionato, e appare conferire importanza al rapporto di proporzionalità tra i vantaggi pubblici dell'evento interessato (sia in termini economici, sia nel “*campo sociale e culturale*”), e le momentanee restrizioni, entrambi limitati nel tempo.

24. L'evento “*EURO 2020*” non potrebbe essere paragonato ai XXV Giochi olimpici invernali e ai XIV Giochi paralimpici invernali «*Milano Cortina 2026*», oppure alle «*Finali ATP Torino 2021-2025*», in relazione ai quali la normativa è principalmente stata pensata e introdotta nel nostro Paese. Mentre i due eventi citati si svolgono, infatti, interamente nei rispettivi luoghi e comunque sul territorio italiano, il coinvolgimento dell'Italia rispetto ad “*Euro 2020*” riguarda soltanto quattro

partite (non comprendenti la finale, né le semi-finali) su un totale di 51 partite previste dal tabellone. Ne deriverebbe un numero assai più ridotto di spettatori e sembra quindi evidente che in termini di vantaggi pubblici le poche partite del campionato europeo di calcio non potrebbero essere paragonate ad eventi come quello dei Giochi olimpici, perlomeno sotto il profilo economico.

**25.** Anche l'interpretazione sistematica sembrerebbe deporre per una definizione restrittiva dell'ambito di applicazione della normativa, deponendo in tal senso un confronto con le norme a tutela del consumatore, della concorrenza e dei marchi.

**26.** Difatti, l'art. 10 comma 2, lettera *a*), del Decreto Legge 16/2020 sarebbe caratterizzato da una *eccessiva ampiezza della fattispecie* in quanto, a differenza delle norme contenute nel Codice del Consumo e nel Decreto Legislativo 145/2007, risulta privo del riferimento alla idoneità dell'errore ad *"indurre il consumatore ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso"* – ovvero alla circostanza che *"il carattere ingannevole possa pregiudicare il loro comportamento economico ovvero che, per questo motivo, sia idonea a ledere un concorrente"*. Tali elementi consentirebbero di evitare un'estensione sproporzionata dell'ambito applicativo delle disposizioni citate.

**27.** Per quanto riguarda, invece, la tutela dei marchi registrati, l'art. 20, comma 1, del Codice della proprietà industriale limita le facoltà dei titolari dei segni registrati ai casi di doppia identità, ovvero identità o somiglianza tra i segni e identità/somiglianza tra i beni/servizi.

Diversamente, il Decreto Legge n. 16/2020 non presuppone l'utilizzo di un *"segno identico"* bensì soltanto *"la creazione di un collegamento anche indiretto"*, un concetto privo di qualsivoglia limite concettuale.

Considerando l'eccezionalità strutturale e la specialità della disciplina, da un lato, e la vaghezza terminologica utilizzata dal legislatore, dall'altro, l'articolo in parola dovrebbe essere oggetto di un'interpretazione e soprattutto di una applicazione restrittiva (che conseguirebbe anche ad una necessaria lettura costituzionalmente orientata della norma in parola, come argomentato oltre).

**28.** Inoltre, i diritti fondamentali garantiti dalla Costituzione, dalla Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea e da altri strumenti (come la Convenzione europea dei diritti dell'Uomo e la Convenzione internazionale sui diritti civili e politici), in sede di attuazione della normativa, dovrebbero condurre l'interprete ad operare un bilanciamento tra gli interessi tutelati dalla norma, ossia gli interessi degli organizzatori e degli *sponsor* ufficiali a non veder vanificato il proprio investimento, e i principi fondamentali della libera concorrenza e della libertà di espressione, ricorrendo alla proporzionalità della tutela tramite la limitazione dell'applicazione della normativa agli eventi di maggior portata, talvolta tramite una valutazione *ex post* in sede di attuazione.

**29.** Occorre ribadire, secondo la Società, la centralità della libertà di espressione, libertà che verrebbe svuotata di contenuto di fronte ad un eccesso di privatizzazione, che si realizzerebbe qualora gli eventi sportivi vengano trattati alla stregua di *"cerimonie private"* su suolo pubblico – in questo caso la condotta contestata è avvenuta nella Piazza del Popolo in Roma –: il rischio sarebbe di ledere, ed anzi di estinguere, proprio quell'euforia generale e partecipazione empatica di tutti che costituiscono il presupposto emozionale dei grandi eventi sportivi.

**30.** Quanto al testo dell'art. 10 del Decreto Legge, la società evidenzia che l'iniziativa contestata sarebbe caratterizzata dall'assenza di parole come *"Euro 2020"* e di immagini protette come marchio figurativo nonché dall'assenza della riproduzione di personaggi tutelati dal diritto d'autore, e il

collegamento con la manifestazione Euro 2020 sarebbe basato su una lettura parziale e non completa del progetto pubblicitario in contestazione.

L'immagine pubblicitaria sarebbe, infatti, caratterizzata da elementi in più rispetto alla presenza di "bandiere appartenenti alle 24 Nazioni che partecipano all'evento", slegati da Euro 2020. Difatti, anche il claim "chi sarà il vincitore?" sarebbe lontano dal creare collegamenti con l'evento in quanto l'immagine contestata, come evidenziato, sarebbe stata successivamente sostituita da una seconda affissione che sotto il claim "chi sarà il vincitore?" riporta la risposta "L'amore vince sempre". Una risposta che, unitamente alla colorazione della maglietta, confermerebbe che la campagna pubblicitaria punti a tematiche connesse con l'inclusione sociale di minoranze di orientamento sessuale piuttosto che con la manifestazione sportiva.

**31.** La condotta di Zalando, inoltre, sarebbe caratterizzata da brevissima durata e minima gravità. Il messaggio pubblicitario è stato, infatti, esposto per non più di sette giorni. Tale durata andrebbe rapportata alla durata complessiva del periodo del divieto di cui all'art. 10 del Decreto Legge, sancita dall'art. 11, secondo cui "i divieti di cui all'articolo 10 operano a partire dalla data di registrazione dei loghi, brand o marchi ufficiali degli eventi di cui al comma 1 del medesimo articolo 10 fino al centottantesimo giorno successivo alla data ufficiale del termine degli stessi". Nel caso di specie, il marchio comunitario "EURO 2020" risulta essere registrato in data 4 gennaio 2013, per cui il rapporto tra la durata del comportamento contestato e il periodo di vigenza del divieto nel caso di specie sarebbe irrisorio.

**32.** Rispetto alla gravità, Zalando rileva che l'inaugurazione, ovvero il taglio del nastro per la *fan zone* di piazza del Popolo, è avvenuta in data 11 giugno 2021 e, quindi, dopo l'avvenuta rimozione dell'affissione contestata, per cui non potrebbe esserle addebitato l'indebito sfruttamento di alcun gruppo di persone, radunatesi per un determinato evento.

#### IV. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

**33.** Il presente provvedimento ha ad oggetto la condotta posta in essere da Zalando consistente nel mantenimento, dal 1° giugno all'8 giugno 2021, di una affissione di grandi dimensioni nella stessa piazza di Roma in cui era allestita dalla UEFA l'area *Football Village* ufficiale dell'evento calcistico internazionale "UEFA Euro 2020".

**34.** A riguardo, si evidenzia che il suddetto messaggio pubblicitario integra, diversamente da quanto sostenuto dalla Società nelle proprie difese, una *attività pubblicitaria parassitaria* vietata dal Decreto Legge n. 16/2020.

**35.** Il messaggio pubblicitario, infatti, non autorizzato dai soggetti organizzatori dell'evento in questione, è stato affisso nelle immediate vicinanze dell'area commerciale allestita dalla UEFA in occasione dell'evento ed è caratterizzato dall'indicazione del nominativo di Zalando e dall'immagine di una maglietta di calcio bianca in cui compare il logo distintivo di Zalando, circondata dalle "bandiere appartenenti alle 24 Nazioni che partecipano all'evento" e dal claim "chi sarà il vincitore?". Il complesso degli elementi inclusi nell'affissione è idoneo a creare un collegamento fra il nominativo e il marchio Zalando, da un lato, e l'evento calcistico, dall'altro, e ad indurre in errore il pubblico lasciando intendere, in ragione di tale collegamento, che Zalando sia, contrariamente al vero, sponsor ufficiale dell'evento.

**36.** Risultano, invece, prive di fondamento le argomentazioni difensive spese dalla Società secondo cui, nel caso di specie, la configurabilità di una *attività pubblicitaria parassitaria* vietata dal Decreto Legge 16/2020 dovrebbe considerarsi esclusa in considerazione dei tipi di evento citati nello stesso Decreto Legge piuttosto che in ragione della necessità di privilegiare una interpretazione restrittiva del dettato normativo alla luce di elementi rinvenibili in altri plessi normativi a tutela del consumatore e/o dei concorrenti/della concorrenza.

**37.** Sotto il primo profilo, si osserva che il Decreto Legge 16/2020 reca, da un lato, disposizioni urgenti concernenti “*l’organizzazione e lo svolgimento dei Giochi olimpici e paralimpici invernali Milano Cortina 2026 e delle finali ATP Torino 2021-2025*”, riportate specificamente nel Capo I e II del provvedimento, e sotto il Capo III, composto di quattro articoli (artt. 10-14<sup>1</sup>), la “*Disciplina del divieto di attività parassitarie*”, attribuendo all’Autorità la competenza all’accertamento delle violazioni e all’irrogazione di sanzioni pecuniarie.

**38.** L’ambito di applicazione della suddetta disciplina è, dunque, definito dalla clausola generale dell’art. 10 del Decreto Legge 16/2020 ai sensi del quale sono vietate tutte “*le attività di pubblicizzazione e commercializzazione parassitarie fraudolente, ingannevoli o fuorvianti*” le quali i) siano poste in essere “*in relazione alla organizzazione*” di eventi sportivi o fieristici di *rilevanza nazionale o internazionale*; ii) non siano autorizzate dai soggetti organizzatori; iii) abbiano la finalità di ricavare un vantaggio economico o concorrenziale.

**39.** La disciplina, pertanto, non è riferita unicamente “*all’organizzazione e lo svolgimento dei Giochi olimpici e paralimpici invernali Milano Cortina 2026 e delle finali ATP Torino 2021-2025*”, ma a tutti gli eventi sportivi di *rilevanza nazionale o internazionale* e, dunque, anche all’evento calcistico internazionale “*UEFA Euro 2020*”. Del resto, a differenza di quanto sostiene Zalando, lo stesso preambolo del Decreto Legge 16/2020 fa riferimento alla “*straordinaria necessità e urgenza di rafforzare, anche in relazione ad altri eventi sportivi nazionali e internazionali che avranno luogo in Italia già dall’anno 2020, il quadro regolatorio in materia di pubblicizzazione parassitaria e di tutela dei segni notori in campo sportivo*”.

**40.** Il secondo comma dell’art. 10 del Decreto Legge 16/2020 individua poi quattro condotte tipizzate che “*costituiscono attività di pubblicizzazione e commercializzazione parassitaria vietata ai sensi del comma 1*” e tra queste, sotto la lettera a) – in rilievo nel presente procedimento –, la creazione di un collegamento “*anche*” indiretto fra un marchio o altro segno distintivo e l’evento tale da “*indurre in errore il pubblico sull’identità degli sponsor*”.

**41.** Pertanto, diversamente da quanto sostenuto dalla Società, la disciplina in parola definisce in maniera puntuale gli elementi al ricorrere dei quali la fattispecie della “*attività di pubblicizzazione parassitaria*” risulta integrata, ivi compresa l’induzione in errore del pubblico su uno specifico aspetto, “*l’identità degli sponsor*”, che può discendere da un collegamento anche indiretto tra il marchio pubblicizzato e l’“*evento*”.

**42.** La riconducibilità dell’affissione oggetto del procedimento sotto l’ambito di applicazione della disciplina risulta, dunque, evidente.

---

<sup>1</sup> Si tratta, in particolare, dei seguenti articoli: art. 10, *Divieto di attività parassitarie*; art. 11 *Ambito temporale*; art. 12 *Sanzioni e tutela amministrativa e giurisdizionale*; art. 13 *Tutela diretta dei soggetti danneggiati*; art. 14 *Registrazione come marchio delle immagini che riproducono trofei*.

**43.** Anche la circostanza che la campagna pubblicitaria fosse orientata a valorizzare tematiche di rilievo sociale quali l'inclusione di minoranze di orientamento sessuale non appare idonea a far venir meno il suddetto collegamento tra il marchio Zalando e l'evento sportivo e quindi l'induzione in errore del pubblico sulla identità degli *sponsor* ufficiali, tanto più che l'obiettivo dichiarato dalla Società è risultato chiaro solo dall'affissionale che ha sostituito quello qui in esame.

**44.** In conclusione, il messaggio pubblicitario oggetto del presente provvedimento integra una *attività pubblicitaria parassitaria* vietata ai sensi dell'articolo 10, commi 1 e 2 del Decreto Legge 16/2020 in quanto idonea, in ragione del luogo in cui è stata realizzata nonché delle espressioni e raffigurazioni che compaiono nel messaggio, a creare un collegamento fra il marchio Zalando e l'evento calcistico UEFA Euro 2020 e ad indurre in errore il pubblico dei destinatari sulla identità degli *sponsor* lasciando intendere che Zalando sia, contrariamente al vero, *sponsor* dell'evento.

#### V. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

**45.** Ai sensi dell'art. 12, comma 1, del Decreto Legge 16/2020, con il provvedimento che vieta l'attività parassitaria, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 100.000 a 2.500.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

**46.** In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'art. 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'art. 8, comma 13, del Decreto Legislativo 145/2007 così come richiamato dall'art. 12, comma 2, del Decreto Legge 16/2020 e, in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

**47.** Con riguardo alla gravità della violazione, si tiene conto nella fattispecie in esame della dimensione economica del professionista, che ha realizzato nel 2020 ricavi pari a 7.982,00 milioni di euro, della circoscritta diffusione del messaggio pubblicitario affisso unicamente in una piazza di Roma, nonché del contesto di prima applicazione della normativa violata.

**48.** Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi disponibili in atti risulta che la condotta è stata posta in essere per 7 giorni dal 1° giugno 2021 all'8 giugno 2021.

**49.** Sulla base di tali elementi, si ritiene di determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile a Zalando nella misura del minimo edittale pari a 100.000 € (centomila euro).

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni suesposte, che la condotta in esame, posta in essere da Zalando SE, integra un'attività pubblicitaria parassitaria in violazione dell'articolo 10, commi 1 e 2, lettera a), del decreto-legge 11 marzo 2020, n. 16, convertito con modificazioni dalla legge 8 maggio 2020, n. 31, in quanto idonea, in ragione del luogo di diffusione del messaggio, nonché delle espressioni e raffigurazioni che vi compaiono, a creare un collegamento fra il marchio Zalando e l'evento calcistico UEFA Euro 2020 e a indurre in errore il pubblico dei destinatari sulla identità degli *sponsor*, lasciando intendere, in ragione di tale collegamento, che Zalando SE sia, contrariamente al vero, *sponsor* dell'evento;

## DELIBERA

a) che la condotta descritta al punto II del presente provvedimento, posta in essere dalla società Zalando SE, costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una attività pubblicitaria parassitaria ai sensi dell'articolo 10, commi 1 e 2, lettera *a*), del decreto-legge 11 marzo 2020, n. 16, convertito con modificazioni dalla legge 8 maggio 2020, n. 31;

b) di irrogare a Zalando SE una sanzione amministrativa pecuniaria di 100.000 € (centomila euro).

La sanzione amministrativa irrogata deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, tramite bonifico (in euro) a favore dell'Erario, utilizzando il codice IBAN IT04A0100003245348018359214 (codice BIC: BITAITRRENT), che corrisponde alla terna contabile 18/3592/14.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'art. 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato.

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

Ai sensi dell'art. 8, comma 12, del Decreto Legislativo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 150.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.



Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lettera *b*), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'art. 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

---

***Autorità garante  
della concorrenza e del mercato***

Bollettino Settimanale  
Anno XXXII- N. 14 - 2022

---

***Coordinamento redazionale***

Giulia Antenucci

***Redazione***

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

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

---

***Realizzazione grafica***

Area Strategic Design

---