



AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Bollettino

Settimanale

Anno XXXI - n. 15

**Publicato sul sito www.agcm.it
12 aprile 2021**

SOMMARIO

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE	5
C12359 - BANCA POPOLARE DI PUGLIA E BASILICATA/RAMO DI AZIENDA DI UBI-UNIONE DI BANCHE ITALIANE	
<i>Provvedimento n. 28613</i>	5
C12364 - MARR/NEWCO-ANTONIO VERRINI & FIGLI	
<i>Provvedimento n. 28614</i>	16
C12365 - DGB BIDCO HOLDINGS LIMITED/CEDACRI	
<i>Provvedimento n. 28615</i>	19
C12366 - CASTOR/CERVED GROUP	
<i>Provvedimento n. 28616</i>	22
C12358 - CELLNEX ITALIA/CK HUTCHISON NETWORKS ITALIA	
<i>Provvedimento n. 28619</i>	26
ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA	43
AS1732 – COMUNE DI GENOVA - REGOLAMENTO PER L'ESERCIZIO DELLA ATTIVITÀ FUNEBRE	43
PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE	46
PS11575 - WIND TRE-RICARICA CREDITO TELEFONICO	
<i>Provvedimento n. 28617</i>	46

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

C12359 - BANCA POPOLARE DI PUGLIA E BASILICATA/RAMO DI AZIENDA DI UBI-UNIONE DI BANCHE ITALIANE

Provvedimento n. 28613

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 23 marzo 2021;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

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

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione di Banca Popolare di Puglia e Basilicata S.C.p.A., pervenuta in data 4 febbraio 2021;

VISTO il parere dell'IVASS, pervenuto in data 10 marzo 2021;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Banca Popolare di Puglia e Basilicata S.C.p.A. (di seguito, anche 'BPPB') è una società il cui azionariato è composto da oltre 30.000 azionisti, non soggetta al controllo di alcuna persona fisica o giuridica. Essa opera a livello nazionale nell'offerta di servizi e prodotti bancari tradizionali, finanziari, creditizi, di servizi di pagamento, nonché assicurativi, con un *focus* specifico sull'offerta di carattere *retail*.

Nel 2019, il fatturato realizzato da BPPB, interamente in Italia, calcolato ai sensi dell'art. 16, comma 2, della l. n. 287/90, è stato pari a [100-504]* milioni di euro.

2. Oggetto di acquisizione è un ramo d'azienda costituito da 17 filiali e relativi 9 punti operativi, privi di autonomia contabile (di seguito, anche Ramo di Azienda UBI). In particolare, il Ramo di Azienda UBI è costituito dall'insieme dei contratti con la clientela, dei rapporti di lavoro e dei contratti di locazione di pertinenza di ciascuna filiale e di ciascun punto operativo ed è attivo principalmente nel settore bancario tradizionale (raccolta del risparmio ed erogazione del credito), nonché in altri settori tra cui quello del risparmio gestito e amministrato, dei servizi di pagamento e della distribuzione di prodotti assicurativi. Il Ramo di Azienda UBI è controllato in via esclusiva da

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

UBI, a sua volta soggetta al controllo esclusivo da parte della società Intesa Sanpaolo S.p.A.; quest'ultima non è soggetta al controllo di alcuna persona fisica o giuridica.

Il fatturato realizzato dal Ramo di Azienda UBI è stato stimato, conformemente all'art. 16, comma 2, della l. n. 287/90, superiore a [31-100] milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione in esame consiste nell'acquisizione, da parte di BPPB del controllo esclusivo del Ramo di Azienda UBI, come sopra descritto.

Tale operazione si inserisce nell'ambito dell'Offerta Pubblica di Scambio promossa da Intesa Sanpaolo S.p.A. (di seguito, ISP) sul capitale sociale di UBI – Unione di Banche Italiane S.p.A. (di seguito, UBI). In particolare, la cessione dei suddetti sportelli, da parte di ISP, rappresenta l'attuazione di una parte delle misure imposte dall'Autorità con provvedimento del 14 luglio 2020. In data 15 gennaio 2021, BPPB ha sottoscritto un contratto con ISP, finalizzato all'acquisto di 17 filiali bancarie dotate di autonomia contabile e radicamento dei rapporti giuridici con la clientela e di 9 punti operativi privi di autonomia contabile. L'operazione potenzierà la rete di BPPB, soprattutto nelle regioni limitrofe a quelle di insediamento storico della banca acquirente, con particolare riferimento all'attività svolta nel settore bancario tradizionale.

4. In base a quanto dichiarato dalle Parti, l'operazione prevede altresì una clausola di non concorrenza, per cui il venditore si impegna, per un periodo di 24 mesi, a non aprire nuove filiali bancarie nei comuni nei quali attualmente si trovino le filiali *target*, nonché a non effettuare campagne promozionali direttamente e specificatamente rivolte alla clientela delle filiali *target*.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di una parte d'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 l. 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 stessa legge (come modificato dall'articolo 1, comma 177, della legge 4 agosto 2017, n. 124, in vigore dal 29 agosto 2017), in quanto il fatturato totale, calcolato ai sensi dell'articolo 16, comma 2, della l. n. 287/90, realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 504 milioni di euro e il fatturato realizzato individualmente, a livello nazionale, da almeno due di esse è superiore a 31 milioni di euro.

6. Per quel che concerne la clausola di non concorrenza sopra descritta, la stessa può essere qualificata come accessoria nella misura in cui contiene restrizioni direttamente connesse alla realizzazione dell'operazione comunicata e ad essa necessarie. In particolare, nel caso di specie, la clausola è funzionale ad assicurare e tutelare il valore dei cespiti trasferiti, nonché l'avviamento costituito attraverso le filiali *target*, a beneficio dell'acquirente.

IV. IL PARERE DELL'IVASS

7. Con parere pervenuto in data 10 marzo 2021, l'IVASS non ha evidenziato nell'operazione la sussistenza di elementi in grado di alterare l'equilibrio concorrenziale nell'ambito della distribuzione assicurativa nei mercati interessati.

V. VALUTAZIONE

8. L'operazione in esame interessa una pluralità di mercati ricompresi nei settori bancario tradizionale, del risparmio amministrato e gestito, dei servizi di pagamento e della distribuzione assicurativa

1) *Attività bancaria tradizionale*

a) Mercato della raccolta bancaria

9. Il mercato della raccolta bancaria identifica l'insieme della raccolta diretta bancaria da clientela ordinaria mediante conti correnti liberi e vincolati, depositi a risparmio, buoni fruttiferi, nonché certificati di deposito. In tale definizione del mercato della raccolta non è compresa la raccolta postale, in quanto sulla base delle analisi svolte in passato dall'Autorità è emerso come per i consumatori i servizi erogati da Poste Italiane nel settore della raccolta non siano pienamente sostituibili con quelli erogati dalle banche tradizionali, sebbene si debba ritenere che gli stessi esercitino comunque una qualche forma di pressione concorrenziale¹.

10. In considerazione della scarsa mobilità dal lato della domanda, il mercato della raccolta bancaria ha rilevanza territoriale locale che, di prassi, l'Autorità ha ritenuto corrispondere in prima approssimazione ai confini provinciali, svolgendo, ove lo *screening* preliminare effettuato su base provinciale lo rendesse opportuno, un'analisi anche a livello di bacini di utenza (cd *catchment area*)².

11. Con specifico riguardo a tale mercato, ma anche con riferimento agli altri mercati bancari, le informazioni acquisite in occasione delle più recenti istruttorie di concentrazione svolte dall'Autorità che hanno interessato il settore bancario³, hanno evidenziato come l'attività bancaria *online* non sia esattamente riconducibile al mercato in esame. Tuttavia, è stata registrata una pressione concorrenziale sugli operatori bancari tradizionali da parte delle banche *online*, in quanto una porzione non trascurabile della popolazione – specialmente nelle fasce più giovani e con più elevato livello di istruzione/reddito – si rivolgerebbe a queste ultime a fronte di un aumento generalizzato dei prezzi dei conti correnti tradizionali.

12. Nel caso di specie, le Parti verranno a detenere una posizione *post merger* nel mercato della raccolta inferiore al [10-15]% in tutte le province interessate, segnatamente Chieti, Isernia e Matera con la sola eccezione di Vibo Valentia, dove la quota detenuta sarà intorno al [20-25]% (dati forniti dalle Parti).

¹ Cfr. procedimento C12287 – *Intesa Sanpaolo/UBI Banca-Unione di Banche Italiane*, in Boll. 29/2020, procedimento C12231 - *BPER Banca/Unipol Banca*, in Boll. 29/2019 e procedimento C12138 - *Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige/Gruppo Bancario Cooperativo delle Casse Raiffeisen*, in Boll. 22/2018.

² Cfr. procedimento C12287 – *Intesa Sanpaolo/UBI Banca-Unione di Banche Italiane*, in Boll. 29/2020, procedimento C12231 - *BPER Banca/Unipol Banca*, in Boll. 29/2019 e procedimento C12138 - *Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige/Gruppo Bancario Cooperativo delle Casse Raiffeisen* in Boll. 22/2018.

³ Cfr. nota precedente.

13. Considerato quanto sopra, anche alla luce della presenza di numerosi e qualificati concorrenti, si ritiene che l'operazione non sia idonea a determinare effetti ostativi alle dinamiche concorrenziali nei mercati della raccolta.

b) Mercati degli impieghi

14. Nell'ambito degli impieghi sono compresi, nelle diverse e possibili forme tecniche, il credito a breve, medio e a lungo termine. Dal punto di vista della domanda, gli impieghi possono essere distinti in base alla tipologia di soggetti a favore dei quali vengono effettuati, e segnatamente: (a) famiglie consumatrici; (b) famiglie produttrici-imprese di piccole dimensioni; (c) imprese di medie e grandi dimensioni; e (d) enti pubblici. Queste diverse categorie di soggetti, infatti, esprimono differenti esigenze di finanziamento, in relazione alle quali le banche offrono prodotti/servizi diversificati, e costituiscono, per tali ragioni, altrettanti mercati del prodotto rilevanti.

15. Le diverse forme di domanda espressa sembrano caratterizzate anche da differenze in termini di mobilità e, quindi, di disponibilità a sostituire l'offerta attraverso la ricerca di altri impieghi su aree geografiche più o meno ampie. In particolare, i mercati degli impieghi alle famiglie e alle piccole imprese presentano una dimensione territoriale locale, che nella prassi dell'Autorità è stata valutata in prima approssimazione a livello provinciale, svolgendo, ove opportuno, in analogia con la raccolta bancaria, anche un'analisi a livello di *catchment area*. Diversamente, i mercati degli impieghi alle imprese di medie e grandi dimensioni appaiono avere una dimensione regionale mentre il mercato degli impieghi agli enti pubblici appare avere una dimensione tendenzialmente nazionale. Nel caso in esame, le Parti operano in tutti i mercati degli impieghi elencati.

Impieghi alle famiglie consumatrici e impieghi alle famiglie produttrici-imprese di piccole dimensioni

16. Nei mercati degli impieghi alle famiglie consumatrici e alle famiglie produttrici-imprese di piccole dimensioni, nelle quattro Province interessate, l'entità *post merger* deterrà quote inferiori al 15% (dati forniti dalle Parti).

17. Pertanto, in considerazione della contenuta quota di mercato che le Parti verranno a detenere *post merger*, nonché della presenza di qualificati concorrenti, l'operazione in esame non appare idonea a sollevare criticità concorrenziali nei mercati degli impieghi alle famiglie consumatrici e degli impieghi alle famiglie produttrici-imprese di piccole dimensioni.

Impieghi alle imprese medio-grandi

18. Come anticipato, il mercato degli impieghi alle imprese medio-grandi ha dimensione territoriale valutata in prima approssimazione a livello regionale, data la maggiore mobilità di tali soggetti rispetto ai precedenti segmenti della domanda. Tale definizione della dimensione geografica è stata confermata anche da recenti approfondimenti svolti dall'Autorità⁴, che hanno ribadito come sussista una prassi di mercato, quasi univoca, nel non adottare una politica di *pricing* a livello nazionale, ma nel riconoscere ampie possibilità di deroga, all'interno del territorio nazionale, per lo meno a livello regionale⁵.

⁴ Cfr. da ultimo procedimento C12231 - *BPER Banca/Unipol Banca*, in Boll. 29/2019 e procedimento C12287 - *Intesa Sanpaolo/UBI Banca – Unione di Banche Italiane*, in Boll. 29/2020.

⁵ Analogamente, nella definizione e valutazione di tale mercato è stata confermata la bontà del ricorso al criterio c.d. "localizzazione sportello" per il calcolo delle masse erogate dalle banche alle imprese di medie e grandi dimensioni.

19. Nel caso di specie, l'operazione interessa le regioni dell'Abruzzo, del Molise, della Basilicata e della Calabria, nella quali le Parti verranno a detenere una quota *post merger* sempre inferiore al 5% (dati forniti dalle parti).

20. In ragione della contenuta quota di mercato detenuta dalle Parti a seguito della presente operazione, non appaiono sussistere i presupposti per ritenere che, nel mercato degli impieghi alle imprese medio-grandi, l'operazione possa dare luogo a preoccupazioni di natura concorrenziale.

Impieghi agli enti pubblici

21. In relazione al mercato degli impieghi agli enti pubblici, alla luce degli approfondimenti svolti di recente dall'Autorità⁶, è possibile ritenere che tale mercato abbia un'estensione geografica tendenzialmente nazionale, fermo restando che, data l'eterogeneità degli enti pubblici (per natura e dimensioni), in talune specifiche circostanze potrebbe doversi ricorrere a un'individuazione più ristretta dell'ambito geografico interessato.

22. In particolare, nel corso di tali approfondimenti è stato verificato che Cassa Depositi e Prestiti S.p.A. (di seguito anche "CDP") ha assunto un ruolo crescente sia nei servizi di cassa/tesoreria⁷, sia nei finanziamenti a medio-lungo termine, ossia le due forme di impieghi alle quali è tradizionalmente riconducibile la domanda di finanziamento degli enti pubblici⁸.

23. Ciò considerato, al fine di integrare il ruolo di CDP nell'analisi del posizionamento di mercato degli operatori attivi negli impieghi agli enti pubblici, in ragione del fatto che l'unico sportello fisico di CDP è situato nel Lazio, è stato adottato il criterio della "residenza controparte". Poiché, nel caso di specie, le quote di mercato congiunte delle Parti a livello nazionale, integrando il ruolo di CDP, si posizionano su un valore inferiore all'1%, in tale mercato l'operazione non appare sollevare criticità di natura concorrenziale. Anche ove non si considerasse CDP quale concorrente effettivo degli operatori bancari tradizionali (ricorrendo quindi al criterio "localizzazione sportello"), rileva sottolineare come il posizionamento a livello nazionale dell'entità *post merger* sarebbe comunque inferiore all'1%.

Pertanto, con riferimento a tale mercato, l'operazione non appare determinare significativi ostacoli alla concorrenza.

2) Mercato del risparmio amministrato

24. I servizi del risparmio amministrato ricomprendono l'attività di raccolta, trasmissione e negoziazione di ordini in strumenti finanziari per conto di un investitore che ha effettuato il

⁶ Cfr. procedimento C12231 - *BPER Banca/Unipol Banca*, in Boll. 29/2019 e procedimento C12287 - *Intesa Sanpaolo/UBI Banca - Unione di Banche Italiane*, in Boll. 29/2020.

⁷ In particolare, le modalità di affidamento tipiche dei servizi di tesoreria, tramite gara, inducono a ritenere che tale segmento del mercato degli impieghi abbia tendenzialmente un'estensione geografica nazionale. Tali considerazioni in ordine all'estensione del mercato valgono anche per quanto riguarda gli enti locali di minori dimensioni, posto che dagli approfondimenti svolti è emerso che questi possono rivolgersi direttamente a CDP, la quale opera sulla base di condizioni trasparenti e omogenee.

⁸ Per quanto riguarda i servizi di finanziamento a medio-lungo termine, da diversi anni le modifiche al quadro normativo che disciplina il finanziamento degli enti pubblici e la crisi del sistema bancario hanno concorso nel determinare una riduzione complessiva dei flussi di finanziamento erogati dal sistema delle banche agli enti pubblici; al contempo CDP ha assunto un ruolo crescente nell'offerta di finanziamenti, rendendo così le proprie condizioni economiche sempre più un punto di riferimento per il mercato, peraltro anch'esso assoggettato a specifici limiti normativi. Il sistema delle banche e CDP operano, in tale ambito, nel rispetto di regole comuni a entrambi i canali di credito, anche per quanto riguarda i casi e le modalità di ricorso all'indebitamento.

conferimento di singoli ordini ai medesimi intermediari. L'erogazione dei servizi relativi al mercato del risparmio amministrato risulta strettamente legata con l'attività bancaria tradizionale e, in particolare, con il mercato della raccolta bancaria, in considerazione dell'elevata correlazione tra la detenzione di un conto corrente e di un conto titoli presso il medesimo istituto bancario⁹. Il mercato del risparmio amministrato ha dimensione provinciale, vista la limitata disponibilità alla mobilità da parte della clientela finale.

25. Data la stretta connessione che sussiste tra risparmio amministrato e raccolta, come evidenziata poc'anzi, è possibile sostenere che qualora un soggetto necessiti di servizi di risparmio amministrato e debba quindi aprire un conto titoli, questi ricorra alla banca presso la quale ha già un conto corrente bancario. Per questa ragione, e vista la stretta connessione che sussiste tra il risparmio amministrato e la raccolta, anche per tali mercati valgono le considerazioni sopra svolte in merito ai mercati della raccolta interessati, alle quali si rinvia.

3) Settore del risparmio gestito

26. Nell'ambito del settore del risparmio gestito sono ricomprese diverse attività, che corrispondono a distinti mercati del prodotto, e che sono connesse alla: (a) gestione di fondi comuni d'investimento mobiliare; (b) gestione su base individuale di patrimoni mobiliari (GPM) e in fondi (GPF); (c) gestione di prodotti della previdenza complementare.

27. Inoltre, i servizi offerti nell'ambito del risparmio gestito hanno tipicamente una fase della gestione a monte e una fase della distribuzione a valle, ciascuna delle quali porta a individuare mercati distinti lungo la filiera, sia in termini geografici che di prodotto. La fase della produzione, secondo prassi costante dell'Autorità, ha una dimensione geografica nazionale, essendo di norma centralizzata e omogenea su tutto il territorio italiano. Per quanto riguarda il mercato della distribuzione, invece, considerando la ridotta mobilità della domanda, la dimensione geografica è stata per prassi definita dall'Autorità, in prima approssimazione, a livello provinciale; con riferimento al settore previdenziale, sussistono differenze tra i fondi pensione negoziali, i fondi pensione aperti e i PIP che possono influire sulla definizione del mercato geografico, il quale può avere un'estensione più ampia, tendenzialmente nazionale, ma, pure in funzione dalla rilevanza delle adesioni individuali, può richiedere uno *screening* esteso anche ad aree locali di minor dimensione¹⁰.

28. Tale definizione merceologica è stata confermata anche da recenti approfondimenti svolti dall'Autorità¹¹, che hanno ribadito come sussistano ancora differenze nelle modalità di distribuzione e nei canali distributivi dei prodotti che rientrano nel risparmio gestito tali da confermare la sussistenza di differenti mercati del prodotto¹².

29. Nel caso di specie, in base alle informazioni fornite dalle Parti, l'operazione determinerà sovrapposizioni orizzontali solo nella fase distributiva dal momento che il Ramo di Azienda oggetto

⁹ Si veda, in proposito, procedimento C8660 – *Unicredito Italiano/Capitalia*, in Boll. 33/2007.

¹⁰ Cfr. *inter alia* procedimento C10053 - *Società Cattolica di Assicurazione/BCC Vita*, in Boll. 24/2009.

¹¹ Cfr. da ultimo procedimento C12231 - *BPER Banca/Unipol Banca*, in Boll. 29/2019 e procedimento C12287 - *Intesa Sanpaolo/UBI Banca – Unione di Banche Italiane*, in Boll. 29/2020.

¹² Analogamente, nella definizione e valutazione di tale mercato è stata confermata la bontà del ricorso al criterio c.d. "localizzazione sportello" per il calcolo delle masse erogate dalle banche alle imprese di medie e grandi dimensioni.

di acquisizione non è attivo nella produzione di alcuno dei prodotti che rientrano nel settore del risparmio gestito.

30. In particolare, per quel che concerne la gestione dei fondi comuni di investimento, si rappresenta che un fondo è un patrimonio autonomo, suddiviso in quote, di pertinenza di una pluralità di partecipanti, gestito in monte. Come anticipato, l'attività connessa ai fondi comuni di investimento presenta due fasi che individuano due mercati distinti: la produzione e la distribuzione; tuttavia nel caso di specie, viene in rilievo unicamente la fase distributiva posto che il Ramo di Azienda UBI non è attivo nella fase produttiva.

31. Diversamente, la gestione su base individuale di patrimoni mobiliari (GPM), è un'attività svolta da banche, da imprese di investimento e da società di gestione del risparmio, sulla base di un incarico conferito dal cliente. Rispetto alle gestioni collettive, il patrimonio di ogni cliente resta distinto da quello degli altri. Le gestioni patrimoniali in fondi (GPF) hanno, inoltre, la peculiarità che le disponibilità finanziarie del cliente sono investite in quote di fondi comuni d'investimento. Le GPF sono assimilate alle gestioni collettive anche se, dal punto di vista contrattuale, hanno un elemento in comune con le gestioni individuali, potendo il cliente richiedere al gestore di modificare la composizione del portafoglio, sempre, tuttavia, scegliendo tra quote di fondi comuni.

32. Infine, la previdenza integrativa ha l'obiettivo di soddisfare l'esigenza di reddito dei lavoratori nella fase del loro pensionamento. Tale finalità viene perseguita in Italia attraverso una struttura previdenziale basata su due diverse modalità di intervento: (a) la previdenza obbligatoria; (b) la previdenza complementare, realizzata attraverso il ricorso ai fondi pensione negoziali (o chiusi), fondi pensione aperti e polizze individuali pensionistiche (PIP).

Come anticipato, sussistono differenze tra i fondi pensione negoziali, i fondi pensione aperti e i PIP che possono influire sulla definizione del mercato geografico. In particolare, i fondi pensione negoziali sono istituiti per singola azienda o gruppi di aziende, per categorie di lavoratori, talvolta per raggruppamento territoriale; essi sono oggetto di un contratto collettivo nazionale, oppure di accordi o regolamenti aziendali e sono gestiti, sulla base dei contributi, da SGR, compagnie di assicurazione o banche. I fondi pensione aperti, invece, sono istituiti e gestiti direttamente da banche, società di assicurazione e SGR e possono essere sia ad adesione collettiva (come i fondi negoziali) che individuale. Infine, i PIP sono contratti di previdenza complementare ad adesione individuale.

33. In questo contesto, è interessato dall'operazione il solo livello distributivo. Vista la stretta connessione che sussiste tra i mercati del risparmio gestito e la raccolta, che costituisce un *driver* di riferimento fondamentale per gli operatori, al fine di apprezzare il posizionamento delle Parti, risulta possibile utilizzare come *proxy* le quote relative ai mercati della raccolta, alle cui valutazioni si rinvia.

4) Altri mercati creditizi e sistemi di pagamento

a) Mercato del credito al consumo

34. L'operazione interessa, altresì, il settore del credito al consumo, che ha per oggetto la concessione di credito sotto forma di dilazione di pagamento, di finanziamento o di altra analoga forma di facilitazione a favore di una persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale o professionale svolta.

35. Secondo il consolidato orientamento dell'Autorità, all'interno del settore del credito al consumo è possibile distinguere due tipologie di finanziamenti: (a) il credito diretto, erogato nella

forma di prestito personale senza vincolo di destinazione, e (b) il credito finalizzato, ossia destinato all'acquisto di beni specifici (autoveicoli, motocicli, mobili, etc.). Tali due tipologie di credito al consumo presentano differenze sostanziali quanto a servizio prestato, modalità di collocamento del finanziamento e relative condizioni commerciali, e rapporto tra domanda e offerta; pertanto, come già affermato dall'Autorità, è possibile considerarli quali due segmenti, se non proprio quali due mercati, diversi tra loro, in ragione del servizio prestato e delle relative condizioni commerciali¹³.

36. Quanto al credito al consumo diretto, elemento peculiare è il contatto diretto tra finanziatore e consumatore, che dà vita ad un rapporto bilaterale. In tale ambito sono ricompresi i finanziamenti effettuati principalmente attraverso prestiti personali, mediante carte di credito *revolving* (vale a dire, carte utilizzabili presso tutti i negozi convenzionati, cui è associata una linea di credito che consente di rateizzare i pagamenti a fronte dell'impegno del cliente di restituire gli importi sulla base di una rata minima mensile concordata), nonché quelli mediante cessione del quinto dello stipendio. Sotto il profilo geografico, la dimensione del mercato del credito al consumo diretto è locale ed è tipicamente circoscritta ai confini regionali.

37. Il credito al consumo finalizzato, invece, è caratterizzato dall'erogazione di un finanziamento basata su un rapporto trilaterale tra la banca (o società finanziaria specializzata), il cliente e il *dealer* convenzionato. Il credito finalizzato include i finanziamenti per l'acquisto di diverse tipologie di beni e/o servizi e, convenzionalmente, si distingue tra credito finalizzato all'acquisto di autoveicoli e credito finalizzato all'acquisto di altri beni o servizi. La dimensione geografica del mercato del credito al consumo finalizzato è nazionale, in considerazione dell'omogeneità delle caratteristiche di produzione e commercializzazione dei servizi in parola sull'intero territorio nazionale.

38. Nel caso di specie, occorre osservare che, sulla base delle informazioni trasmesse, le Parti verranno a detenere una quota *post merger* molto contenuta, [*inferiore all'1%*] e non richiede una ulteriore e più precisa definizione dei mercati rilevanti.

39. In definitiva, stante il posizionamento che le Parti verranno a detenere e anche in virtù della presenza di numerosi ed importanti concorrenti, si ritiene che l'operazione non sollevi preoccupazioni nel mercato del credito al consumo ai sensi della normativa sul controllo delle concentrazioni.

b) Mercati dei servizi di pagamento

40. Ulteriore settore interessato dall'Operazione è quello degli strumenti di pagamento tramite carte. Nell'ambito del settore delle carte di pagamento in passato l'Autorità ha individuato tre distinti mercati: il mercato dell'emissione di carte (*i.e. card issuing*), quello del convenzionamento degli esercenti (*i.e. merchant acquiring*) e quello del *processing* operativo ed informatico (*i.e. processing*). All'interno di tali mercati l'Autorità ha distinto tra carte di credito e carte di debito, ciascuna delle quali individuata come un diverso mercato rilevante.

41. L'attività di emissione può essere svolta sia dalla stessa banca collocatrice delle carte sia da parte di un soggetto terzo, con il quale la banca collocatrice ha un accordo commerciale. In quest'ultimo caso, la banca effettua soltanto l'attività di collocamento presso la clientela finale delle

¹³ Cfr., tra gli altri, procedimento C8660 – *Unicredito Italiano/Capitalia*, in Boll. 33/2007; procedimento C10702 – *ICCREA Holding/Soluzio Consumer Credit*, in Boll. 38/2010; procedimento C10854 – *Société des Paiements Pass/Carrefour Servizi Finanziari*, in Boll. 49/2010; procedimento C12063 - *Santander Consumer Bank/Ramo di azienda di Accedo*, in Boll. 29/2016.

carte di credito. Lo stesso avviene per l'attività di convenzionamento degli esercenti (*acquiring*). La prestazione dei servizi di emissione e gestione carta e di convenzionamento degli esercenti comporta il pagamento di costi tra gli operatori che vengono generalmente riversati sulla clientela finale.

42. Con precipuo riguardo alle carte di debito, si rappresenta come esse rientrino nei sistemi di pagamento, con la peculiarità di avere unicamente la funzione di pagamento, tra l'altro con un limite di spesa di solito molto contenuto. L'addebitamento sul conto corrente coincide di norma con la data in cui è avvenuta l'operazione di pagamento, a garanzia dei pagamenti futuri.

43. L'ambito geografico può essere definito quantomeno a livello nazionale in ragione dell'omogeneità delle condizioni di offerta dell'insieme dei descritti servizi sul territorio nazionale.

44. Per quel che concerne sia le carte di credito sia le carte di debito, dalle stime fornite dalle Parti risulta che l'entità *post merger* avrà una quota di mercato assai marginale, sensibilmente inferiore all'1%.

45. Considerate le esigue quote di mercato *post merger*, nonché la presenza di numerosi e qualificati concorrenti, non si ritiene che l'operazione sia idonea ad incidere in misura significativa sulle dinamiche concorrenziali dei mercati interessati.

c) Mercato del factoring

46. Il *factoring* è un contratto a titolo oneroso con cui una società trasferisce la titolarità dei propri crediti commerciali a un'altra società (la società di *factoring*), che ne garantisce o meno il buon fine (rispettivamente *factoring pro solvendo* o *pro soluto*), provvede alla loro riscossione e corrisponde alla società cedente una somma di denaro commisurata al valore dei crediti ceduti. Dal lato della domanda, il mercato del *factoring* è costituito essenzialmente da imprese (sia PMI che medie e grandi). Il *factoring* è un servizio ad elevato grado di personalizzazione e risulta dall'articolazione di tre componenti principali: (a) gestionale; (b) di garanzia (contro l'insolvenza del debitore); (c) creditizia (il finanziamento si manifesta nel pagamento dei crediti prima della relativa scadenza). Tale mercato ha rilevanza territoriale nazionale.

47. In base alle informazioni fornite dalle Parti, la quota congiunta è molto contenuta, inferiore all'1%. Pertanto, l'Operazione non risulta idonea ad alterare significativamente le dinamiche competitive nel mercato del *factoring*.

d) Il mercato del leasing

48. Il *leasing* è il contratto di locazione di beni necessari all'esercizio di un'attività di impresa dietro pagamento di un canone periodico. Secondo precedenti decisioni dell'Autorità, tale settore comprende i due segmenti del *leasing* operativo e del *leasing* finanziario.

49. Le due tipologie di *leasing* si differenziano tra loro in ragione della maggiore flessibilità che presenta il *leasing* operativo, che permette all'impresa di rinnovare con maggior frequenza le apparecchiature necessarie all'esercizio della propria attività, limitando i rischi dell'obsolescenza tecnologica di tali beni. Esso, inoltre, si caratterizza per il fatto che la proprietà del bene non viene trasferita in capo al locatario allo scadere del contratto, a fronte del pagamento di un prezzo di riscatto, circostanza viceversa prevista in operazioni di *leasing* finanziario.

50. Dal lato dell'offerta, si registra una sostituibilità imperfetta. Mentre il *leasing* finanziario è un'attività regolamentata e riservata alle banche e agli intermediari finanziari iscritti in apposito elenco, l'offerta di *leasing* operativo è consentita anche a società commerciali e intermediari finanziari.

51. Dal punto di vista geografico, il settore del *leasing* ha dimensione nazionale, in considerazione del fatto che il fornitore offre anche servizi di manutenzione e deve, pertanto, garantire una rete di assistenza organizzata a livello nazionale.

52. Sulla base delle informazioni rese nel Formulario, la quota *post merger* complessivamente considerata è di valore assolutamente marginale, [*inferiore all'1%*]. L'operazione, pertanto, non è suscettibile di dar luogo alla costituzione o al rafforzamento di una posizione dominante sul mercato in questione.

5) Mercati assicurativi

53. Con riferimento ai mercati dell'assicurazione vita e danni, per consolidato orientamento dell'Autorità, ciascun ramo dei comparti assicurativi vita e danni rappresenta un distinto mercato. Tale distinzione rispetto ai singoli rami assicurativi si fonda, principalmente, sull'oggetto del servizio reso, sui rischi assunti e sull'obiettivo di copertura assicurativa espresso dalla domanda di ogni singolo ramo. Inoltre, i mercati assicurativi danni e vita sono distinti, ciascuno, tra fase produttiva, avente dimensione geografica nazionale, e fase distributiva che si caratterizza per la sua dimensione locale, considerata in prima approssimazione provinciale secondo prassi dell'Autorità.

54. Sia BPPB che il Ramo di Azienda UBI sono attive unicamente nella fase della distribuzione dei prodotti assicurativi, sia del settore vita, sia del settore danni.

55. In proposito, si osserva che l'entità *post merger*, in tutte le quattro province interessate, verrà a detenere una quota inferiore al 10% nella distribuzione dei rami vita e inferiore all'1% nella distribuzione dei rami danni¹⁴. Pertanto, viste le quote di mercato congiunte, si ritiene che l'operazione non sia idonea a modificare, in modo significativo, l'assetto concorrenziale in nessuno dei mercati che rientrano nel settore assicurativo.

56. Alla luce delle considerazioni che precedono, stante l'assenza di sostanziali sovrapposizioni di natura orizzontale, nonché di possibili criticità concorrenziali di carattere verticale, l'operazione non appare determinare alternazioni significative nella struttura concorrenziale dei mercati interessati.

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

RITENUTO, altresì, che la clausola di non concorrenza sopra risulta accessoria alla presente operazione e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, tale clausola nella misura in cui si realizzi oltre quanto ivi indicato;

DELIBERA

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

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

¹⁴ Dati forniti da BPPB.

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

C12364 - MARR/NEWCO-ANTONIO VERRINI & FIGLI

Provvedimento n. 28614

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 23 marzo 2021;

SENTITO il Relatore, Dott.ssa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione effettuata dalla società Marr S.p.A., pervenuta in data 1° marzo 2021;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Marr S.p.A. (di seguito Marr) è una società attiva nella distribuzione di prodotti alimentari e attrezzature al *foodservice* (alberghi, ristoranti, comunità, ecc.), controllata dalla Cremonini S.p.A., società al vertice dell'omonimo gruppo attivo nel settore alimentare, il cui principale azionista è una persona fisica. Il gruppo Cremonini opera prevalentemente nel settore delle carni fresche e lavorate, attraverso la sub-*holding* Inalca, oltre che nel settore della ristorazione, attraverso la propria controllata e sub-*holding* Chef Express S.p.A..

Il fatturato realizzato dalla società Marr in Italia, nel 2019, è stato pari a circa 1,5 miliardi di euro.

2. La New.Co. oggetto di acquisizione è una società di nuova costituzione, nella quale la società Antonio Verrini & Figli S.p.A. (di seguito Antonio Verrini & Figli) conferirà la propria attività di commercio all'ingrosso di prodotti ittici – freschi, congelati e surgelati – comprensiva di marchi, insegne, contratti, locali, attrezzature e avviamento commerciale. La società Antonio Verrini & Figli è controllata, indirettamente, da persone fisiche appartenenti alla famiglia Verrini e ha realizzato in Italia, nel 2019, un fatturato pari a circa 54 milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione, da parte di Marr, dell'intero capitale sociale e, pertanto, del controllo esclusivo, della New.Co. nella quale la società Antonio Verrini & Figli conferirà il ramo d'azienda sopra descritto.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione comunicata costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa. Essa è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della legge n. 287/90 (come modificato dall'articolo 1, comma 177, della legge 4 agosto 2017, n. 124, in vigore dal 29 agosto 2017), in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 504 milioni di euro e in quanto il fatturato

totale realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione interessa il settore della fornitura di prodotti alimentari al c.d. *foodservice*, con particolare riferimento al segmento della commercializzazione dei prodotti ittici. Una più precisa definizione del mercato sotto il profilo merceologico, che potrebbe essere effettuata sulla base della categoria dei prodotti commercializzati (carne, pesce, ecc.) o sulla base della modalità di conservazione (prodotti freschi e refrigerati, congelati, *grocery*), come si vedrà, non appare necessaria ai fini della presente valutazione.

6. Sotto il profilo geografico, si può ritenere che la distribuzione di prodotti alimentari al settore del *foodservice* avvenga a livello locale, in un ambito territoriale di dimensione approssimativamente regionale. Mentre Marr è attiva nell'intero territorio nazionale, la società oggetto di acquisizione opera esclusivamente nelle regioni Toscana e Liguria: gli effetti dell'operazione saranno pertanto valutati in tali ambiti territoriali.

7. In particolare, nella regione Toscana le quote di mercato di Marr e del ramo d'azienda oggetto di acquisizione sono, rispettivamente, del [5-10]* circa e [inferiori all'1%]; nella regione Liguria esse sono invece, rispettivamente, del [5-10] e del [1-5]%. Nelle medesime regioni sono presenti numerosi altri operatori, tra cui il Cash&Carry Metro, che detiene, a livello nazionale, una quota del 10%. Il settore, in qualsiasi possibile segmentazione considerata, è comunque caratterizzato da un'elevata frammentazione, testimoniata sia dalla presenza di oltre 3.500 grossisti attivi a livello nazionale, sia dalla possibilità, per gli operatori del *catering*, di rivolgersi per i propri acquisti anche ad altre categorie di fornitori, quali i produttori, i Cash&Carry, i mercati generali o i punti vendita della GDO.

8. Alla luce di quanto esposto, non si ritiene che l'operazione sia idonea a determinare effetti di restrizione della concorrenza sui mercati interessati.

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

DELIBERA

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

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

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

C12365 - DGB BIDCO HOLDINGS LIMITED/CEDACRI*Provvedimento n. 28615*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 23 marzo 2021;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della Società DGB Bidco Holdings Limited, pervenuta in data 8 marzo 2021;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI***Società acquirente***

1. DGB Bidco Holdings Limited (nel seguito, "DGB") è una società per azioni di diritto irlandese con sede a Dublino, il cui capitale sociale è interamente detenuto da ION. ION è una *holding* di investimento con capitale permanente che serve numerose istituzioni finanziarie globali, banche centrali e società di capitale e investe in tre aree principali: *financial technology*, *software automation* e *data and analytics*.

Il capitale sociale di ION è, a sua volta, interamente di proprietà di un privato.

2. Nel 2020 il fatturato consolidato del Gruppo ION è stato pari a circa [1-2]* miliardi a livello mondiale, di cui circa [700-1.000] milioni realizzati a livello europeo e circa [100-504] milioni realizzati in Italia.

Società acquisita

3. Cedacri S.p.A. (nel seguito, "Cedacri"), con sede a Collecchio, Parma, è la *holding* dell'omonimo gruppo attivo nel mercato dello sviluppo di soluzioni di IT per il settore dei servizi bancari, finanziari e assicurativi.

Il capitale sociale di Cedacri è detenuto, per una quota pari a circa il 27,12% da FSI Investment First S.p.A. e per la restante quota da 15 istituti bancari.

4. Il fatturato totale realizzato da Cedacri nell'anno 2020 è stato pari a circa [100-504] milioni a livello mondiale, di cui circa [100-504] milioni in Europa; di questi, circa [100-504] milioni sono stati realizzati in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione comunicata (di seguito, "operazione comunicata") consiste nell'acquisizione, da parte di DGB, direttamente o per il tramite di una NewCo, del controllo esclusivo di Cedacri. In conseguenza del perfezionamento dell'operazione, DGB (ovvero la NewCo) acquisirà una partecipazione azionaria in Cedacri, complessivamente non inferiore all'80% del relativo capitale. I

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

termini e le condizioni dell'operazione sono disciplinati da un apposito contratto di compravendita. L'operazione è altresì subordinata ad alcune condizioni sospensive, tra le quali l'ottenimento delle autorizzazioni necessarie da parte dell'Autorità e la sottoscrizione da parte delle società del gruppo Cedacri, da un lato, e alcuni degli istituti bancari attuali azionisti che sono al contempo clienti delle società del gruppo Cedacri, dall'altro lato, di un accordo volto a estendere la durata dei contratti di servizi attualmente in essere.

Sotto un profilo sostanziale, secondo quanto comunicato dalla notificante, l'operazione rappresenta un investimento di natura finanziaria per DGB/ION che gestirà Cedacri dando continuità e, al contempo, valorizzando l'attuale progetto industriale.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

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

7. 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 504 milioni di euro e il fatturato realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

8. L'operazione di concentrazione in esame interessa i servizi di *Information Technology* (IT) e di *back office* erogati a favore di istituti di credito e assicurativi.

Secondo i precedenti nazionali e comunitari in tema di concentrazione¹, i servizi IT possono essere segmentati considerando le funzionalità dei *software* e le caratteristiche dei settori in cui i clienti operano. Nel caso di specie, Cedacri offre servizi di operatività bancaria e tecnologica destinata al settore bancario, finanziario e assicurativo che per le loro funzionalità possono essere ritenuti costituire un ambito merceologico tale da costituire un mercato rilevante. Dal punto di vista geografico, si ritiene di lasciare aperta la definizione del mercato e, in particolare, se tale mercato sia nazionale o più ampio, in quanto Cedacri opera prevalentemente in Italia e, anche nel caso della definizione più restrittiva del mercato, vale a dire quella nazionale, si ritiene che l'operazione di concentrazione non determini effetti pregiudizievoli per la concorrenza.

Quanto al secondo ambito di operatività dell'impresa acquisita, l'operazione in esame interessa altresì il mercato dei servizi di *back office*, ossia della fornitura di servizi amministrativi, contabili e gestionali destinati alle imprese. Sotto il profilo geografico, il mercato sopra individuato presenta

¹ Cfr., *ex multis*, Provvedimento dell'Autorità n. 26818 del 25 ottobre 2017, caso C12119 – *Engineering Ingegneria Informatica/Infogroup Informatica e Servizi Telematici*, in Boll. n. 43/2017; Decisione della Commissione Europea del 19 giugno 2013, caso M.6921 – *IBM Italia/UBIS*.

una dimensione nazionale, in quanto la scelta degli utenti di tali servizi si indirizza tendenzialmente verso società che dispongono di un'organizzazione stabile sul territorio nazionale².

9. Secondo le informazioni fornite dalla notificante, nel 2020 la quota di mercato di ION Group nel mercato della fornitura di servizi IT per il settore bancario, finanziario e assicurativo è pari all'incirca al [0-2%], mentre Cedacri detiene una quota di mercato pari all'incirca al [5-10%]. Pertanto, la quota di mercato congiunta ad esito dell'operazione sarebbe pari al [5-10%], mentre si stima che le quote di mercato detenute dai principali concorrenti siano: IBM Italia (12-17%), Accenture S.p.A. (10-15%), Engineering (3-5%), Gruppo Reply (3-5%), HP (1-4%).

10. Ad esito dell'operazione, pertanto, ION verrà a detenere una quota di mercato combinata del [8-12%] circa nel mercato dei servizi IT per il settore bancario, finanziario e assicurativo di riferimento, non andando, pertanto, ad acquisire una particolare posizione di forza economica idonea ad alterare l'assetto concorrenziale del mercato stesso, anche alla luce della presenza nell'ambito del mercato interessato di numerosi qualificati concorrenti.

11. Di analogo tenore sono le considerazioni in ordine al mercato dei servizi di *back office*, in quanto l'operazione, risolvendosi nella sostituzione di un operatore con un altro, non è idonea a sollevare criticità concorrenziali. Peraltro, ION verrà a detenere una quota di mercato, pari circa al [5-10%], su un mercato, anche considerando l'ambito più ristretto nazionale, caratterizzato dalla presenza di operatori qualificati con quote di mercato significative, tra cui: Mutui Online (15-20%) e Accenture (12-17%).

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

DELIBERA

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

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

² Cfr. *ex multis*, Provvedimento dell'Autorità n. 28171 del 3 marzo 2020, C12285 – *Accenture Managed Services/Fruendo*, in Boll. n. 12/2020.

C12366 - CASTOR/CERVED GROUP*Provvedimento n. 28616*

L' AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 23 marzo 2021;

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 comunicazione di Castor S.r.l. pervenuta in data 16 marzo 2021;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Castor S.r.l., è una società di diritto italiano, facente capo alla *holding* di investimento ION Investment Group Limited ("ION")^{*1}. Il gruppo ION opera in tre principali aree: *software* per *workflow automation* a supporto del *trading* sul mercato secondario di varie classi di strumenti finanziari, servizi di informazione commerciale e finanziaria e, in maniera marginale, nell'offerta di *software* per la gestione di materie prime o servizi di tesoreria, nonché di recente nei servizi di *back office*, per il settore bancario, finanziario e assicurativo; si tratta di servizi che rientrano tra i servizi c.d. *Information Technology* (IT). Il capitale sociale di ION è detenuto da una persona fisica.

Nel 2019, il fatturato consolidato di ION è stato di circa [1-2] miliardi di euro a livello mondiale, di cui circa [504-700] milioni di euro nell'Unione Europea e circa [31-100] milioni di euro realizzati in Italia.

2. La società Cerved Group S.p.A. (di seguito anche Cerved Group) è la capogruppo del Gruppo Cerved, attivo principalmente nella fornitura di servizi di fornitura di informazioni di natura societaria, commerciali ed economico-finanziarie ad istituzioni finanziarie, imprese e persone (si tratta del cd *dati ed analytics* ad esempio per il cd Risk Management) e di valutazione e gestione del credito di banche, imprese e professionisti (per il cd Credit Management). Cerved opera in maniera del tutto marginale nell'offerta di servizi di *Information Technology* (IT) destinati al *management consulting* e della consulenza specializzata per l'erogazione di servizi di *digital marketing* e potenzialmente lo sviluppo dei relativi *software*.

Cerved Group è quotata alla Borsa di Milano; il suo capitale sociale è detenuto da diversi investitori istituzionali².

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

¹ [Omissis].

² Sulla base della Comunicazione trasmessa da Cerved a Consob gli azionisti che detengono una quota del capitale sociale o dei diritti di voto di Cerved superiori al 3% Kayne Anderson Rudnick Investment Management LLC (3,064%), Broggian Giancarlo Servizi CGN S.r.l. (3,006%), Wellington Management Group LLP (5,077%), Gruppo Mutuonline S.p.A. (3,015%) e Massachusetts Financial Services Company (4,182%).

Nel 2019, il fatturato consolidato di Cerved è stato di circa 457,2 milioni di euro di cui circa 447,6 milioni di euro realizzati in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione in esame consiste nell'acquisizione da parte di Castor, anche attraverso una società di diritto italiano di nuova costituzione controllata dalla medesima Castor ("NewCo"), del controllo esclusivo di Cerved Group e delle sue controllate³. L'acquisizione si realizzerà tramite un'offerta pubblica di acquisto volontaria totalitaria⁴.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo 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. 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 504 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

I mercati rilevanti

5. Tenuto conto dell'attività svolta dalle società oggetto di acquisizione, l'operazione in esame interessa, sotto il profilo merceologico, i seguenti mercati: (i) fornitura di informazioni commerciali, (ii) fornitura di servizi di gestione e riscossione crediti per conto terzi, e in maniera del tutto marginale (iii) fornitura di servizi di cd *Information Technology* (IT).

6. Con riguardo al primo mercato, secondo la prassi decisionale dell'Autorità⁵, la fornitura di informazioni commerciali (c.d. *business information*) consiste nella raccolta ed elaborazione, con successiva distribuzione e commercializzazione, di dati e informazioni, di natura economico-finanziaria, commerciale patrimoniale e legale, funzionali alle esigenze di imprese, professionisti e Pubblica amministrazione (PA). Il mercato potrebbe essere segmentato in funzione della tipologia di clientela, quindi dell'utilizzo dei dati fatto dalla stessa, e della tipologia di prodotto fornito. Al riguardo, le Parti ritengono che le fonti di approvvigionamento delle informazioni siano le stesse, non sussistano barriere all'accesso e dal lato dell'offerta il mercato si caratterizza da un sufficiente grado di sostituibilità trattandosi di un'attività che può essere svolta da diversi operatori a

³ [Omissis].

⁴ Cfr. Comunicazione dell'8 marzo 2021 avente oggetto l'offerta pubblica di acquisto volontaria sulla totalità delle azioni di Cerved effettuata da parte di Castor, in qualità di offerente, ai sensi e per gli effetti dell'art. 102, comma 1, del Decreto Legislativo n. 58 del 24 febbraio 1998, come successivamente modificato (il "TUF"), nonché dell'art. 37 del regolamento adottato dalla CONSOB con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato.

⁵ Cfr. C11318 - Cerved Group/MF Honyvem (2011); C9863 - Bain Capital Investors/Centrale dei bilanci (2011); C11750 - Capitoulondici/Assicom (2012).

prescindere dal tipo di informazione oggetto del servizio. Nel caso di specie, comunque, non occorre addivenire ad una precisa delimitazione merceologica del mercato, in quanto quale che sia la definizione adottata l'operazione risulterà priva di effetti apprezzabili nei mercati in esame.

Per quanto riguarda la rilevanza geografica, il mercato della fornitura di servizi informativi può ritenersi di dimensione nazionale.

7. Quanto al mercato della gestione e riscossione crediti per conto terzi si tratta di una attività volta al recupero dei crediti di soggetti terzi e comprende l'insieme delle operazioni necessarie alla riscossione del credito, dal sollecito telefonico all'esercizio dell'azione legale, alla visita domiciliare, alla compilazione ed invio della lettera di messa in mora, ecc⁶. La dimensione geografica del mercato interessato è quella nazionale.

8. Infine, il mercato dei servizi di c.d. *Information Technology* (IT), in conformità con la giurisprudenza comunitaria⁷ e nazionale⁸, comprende sette categorie di servizi: 1) *IT management*; 2) *business management*; 3) sviluppo e integrazione di *software*; 4) consulenza; 5) manutenzione *software*; 6) manutenzione *hardware*; 7) istruzione e addestramento. Tali segmenti, a loro volta, possono ulteriormente essere segmentabili in gruppi di servizi. Ai fini della valutazione della presente operazione, l'esatta definizione del mercato del prodotto può essere lasciata aperta in quanto l'operazione non appare idonea a determinare criticità sotto il profilo della concorrenza.

Con riferimento alla definizione geografica del mercato, nei suoi precedenti l'Autorità ha rilevato l'omogeneità delle condizioni concorrenziali sul territorio nazionale e l'assenza di significative importazioni di servizi IT, ciò depone per una dimensione nazionale del mercato. Per altri versi, l'Autorità, in linea con quanto evidenziato dalla Commissione Europea, ha rilevato una tendenza all'internazionalizzazione della domanda e dell'offerta (servizi offerti su base sovranazionale, omogeneità della natura e della qualità dei servizi tra i diversi Paesi, elevata mobilità dei lavoratori, uso della lingua inglese)⁹. Analogamente a quanto osservato prima, sotto il profilo geografico, anche adottando il più ristretto ambito nazionale, l'operazione non appare idonea a modificare le condizioni di concorrenza esistenti.

Effetti dell'operazione

9. Con l'acquisizione del controllo di Cerved, Castor entra nel mercato italiano della fornitura di informazioni commerciali, in cui l'impresa *target* detiene una quota di mercato di circa il [35-40%]¹⁰. Dal punto di vista concorrenziale, dal momento che Castor non opera in tale mercato, l'operazione si sostanzia nella sostituzione di un operatore con un altro, e pertanto non è idonea a determinare alcuna modifica degli assetti concorrenziali preesistenti.

10. Analogamente, con riguardo al mercato nazionale della gestione e riscossione crediti per conto terzi, si ritiene che l'operazione non avrà effetti pregiudizievoli per la concorrenza, non

⁶ Cfr. C11258 - Cerved Group/Jupiter Asset Management-Jupiter Iustitia-Resolution (2011); C9361 - San Paolo Imi Fondi Chiusi SGR- Dtn Group/Maran Credit Solution (2008).

⁷ Cfr. Decisione della Commissione n. COMP/M.2478 IBM Italia/Business Solutions/JV (2001) e COMP/M.2609 HP/Compaq (2002).

⁸ C11798 - Engineering.It/Ramo D'azienda Di Software E Sistemi Avanzati (2012); C10925 - Cerved Group/Unilan (2011).

⁹ C12317 - Fondo Italiano D'investimento Sgr-Elettra One/Maticmind (2020) e C11817 - Dedagroup/CSC Italia (2012).

¹⁰ Secondo le stime di Credit Suisse, EY e dati Cerved pubblicamente disponibili, le Parti indicano che operano nel mercato anche Crif/Cribis e Tinexta con quote rispettivamente del [25-30%] e del [5-10%].

determinando modifiche sostanziali nella struttura concorrenziale dello stesso in virtù del fatto che Castor non è ad oggi presente in tale mercato. In tale mercato Cerved vi opera con una quota del 10-15% e sono presenti altri qualificati concorrenti¹¹.

11. Nel mercato italiano dei servizi di IT, ION è attiva in maniera del tutto marginale nell'offerta di software (i) per *workflow automation* a supporto del *trading* sul mercato secondario e (ii) per la gestione di materie prime o servizi di tesoreria di gruppi industriali. Quanto ai servizi di IT che Cerved fornisce questi si estrinsecerebbero nell'offerta di servizi di *management consulting* e consulenza specializzata per l'erogazione di servizi di *digital marketing* e potenzialmente sviluppo *software*. In nessuno di tali segmenti Cerved detiene una quota di particolare rilievo, stimabile in meno del 5%.

12. In virtù di quanto considerato, quale che sia la definizione che si intenda adottare, l'operazione in esame non appare idonea a produrre effetti pregiudizievoli della concorrenza derivanti dalla sovrapposizione orizzontale di attività delle parti nei servizi di IT.

13. Alla luce delle considerazioni che precedono, la concentrazione non appare idonea a pregiudicare l'assetto concorrenziale nei mercati interessati.

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

DELIBERA

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

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

¹¹ Le Parti indicano la presenza anche di doValue 20-25%, Intrum 10-15%, AMCO 5-10%, Prelios 5-10% e Ifis 5-10%.

C12358 - CELLNEX ITALIA/CK HUTCHISON NETWORKS ITALIA*Provvedimento n. 28619*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 30 marzo 2021;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione delle società Cellnex Italia S.p.A. e CK Hutchison Networks Italia S.p.A., pervenuta in data 1° febbraio 2021;

VISTE le richieste di informazioni inviate in data 23 febbraio 2021 alle società Cellnex Italia S.p.A. e CK Hutchison Networks Italia S.p.A., con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le informazioni aggiuntive inviate dalla società Cellnex Italia S.p.A. e pervenute in data 10 marzo 2021 e in data 17 marzo 2021, nonché le informazioni aggiuntive inviate dalla società CK Hutchison Networks Italia S.p.A. e pervenute in data 10 marzo 2021;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Cellnex Italia S.p.A. (di seguito, "*Cellnex Italia*") è un operatore europeo indipendente di infrastrutture per telecomunicazioni *wireless*, soggetto al controllo della società di diritto spagnolo Cellnex Telecom S.A. (di seguito "*Cellnex*"). Cellnex¹ è attiva con un portafoglio di circa 69.600 siti, attraverso le sue controllate, in tutta Europa, incluso Spagna, Svizzera, Italia, Paesi Bassi, Francia, Irlanda, Portogallo, Austria, Danimarca e Regno Unito.

Nel 2019, il fatturato consolidato del Gruppo Cellnex è stato pari a [1-2 miliardi]* a livello mondiale, di cui [100-511] milioni in Italia.

2. CK Hutchison Networks Italia S.p.A. (di seguito anche indicata "*CKHNI*" o "*la target*") è una società parte del *business* italiano delle telecomunicazioni di CK Hutchison Holdings Limited. CKHNI è stata costituita come società interamente partecipata e controllata da Wind Tre S.p.A. (di seguito "*Wind Tre*"), a sua volta indirettamente e interamente partecipata e controllata da CK Hutchison, società capogruppo. CKHNI è stata creata a seguito dello scorporo delle attività relative alle infrastrutture di telecomunicazione mobile di Wind Tre, ad essa cedute unitamente al relativo ramo d'azienda. A fine 2019, nel contesto di una riorganizzazione infragruppo, Wind Tre ha

¹ Cellnex è quotata alla Borsa di Madrid. I principali azionisti di Cellnex sono: Edizione (circa 13,0%), GIC (circa 7%), ADIA (circa 7%), CriteriaCaixa (circa 4,8%), Wellington Management Group (circa 4,3%) e Blackrock (circa 3,8%). Nessuno degli azionisti detiene il controllo esclusivo su Cellnex.

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

conferito a CKHNI le proprie infrastrutture passive di telecomunicazione (circa [5.000-10.000] siti), mentre le infrastrutture attive di telecomunicazione sono rimaste nel perimetro di Wind Tre. A seguito di un'altra riorganizzazione infragruppo realizzatasi a metà 2020, CKHNI è diventata una società interamente partecipata e controllata da CK Hutchison Networks Europe Investments S.à r.l. ("CKHNEI"). A sua volta, CKHNEI è una società interamente partecipata e controllata da CK Hutchison Networks Holdings Limited, un sottogruppo per le infrastrutture di telecomunicazione all'interno del Gruppo CK Hutchison.

Sulla base degli assetti societari, CKHNI è verticalmente integrata con Wind Tre e, sulla base delle stime relative all'anno 2020, il [90-100]% del fatturato generato da CKHNI è riconducibile a servizi di ospitalità su infrastrutture passive di telecomunicazioni in favore di Wind Tre e solo il [0-10]% è generato da servizi resi a terzi operatori di telecomunicazione.

Nel 2019, il fatturato a livello nazionale di CKHNI è stimato in [100-511] milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione del controllo esclusivo di CKHNI da parte di Cellnex, attraverso Cellnex Italia.
4. Nel contesto dell'operazione, CKHNI e Wind Tre prevedono la stipula di un accordo (di seguito il "Master Service Agreement" o "MSA") della durata di [omissis] ai sensi del quale [omissis].
5. L'MSA prevede inoltre che [omissis].
6. CKHNI avrà il diritto di [omissis]. Ulteriori previsioni del MSA sono poste in relazione alla possibilità di Wind Tre di [omissis].
7. Il contratto di compravendita e il MSA contengono alcune disposizioni che – secondo le Parti – costituirebbero restrizioni accessorie direttamente connesse all'operazione di concentrazione. In particolare, le Parti hanno previsto nel contratto di compravendita un patto di non concorrenza e astensione, in base al quale la società venditrice non può: [omissis]. Nel MSA, invece, CKHNI si impegna [omissis].

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

8. L'operazione comunicata, in quanto finalizzata all'acquisizione del controllo esclusivo 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, al momento della notifica, il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è superiore alla soglia di 504 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è superiore a 31 milioni di euro.
9. Il Master Service Agreement e i patti di non concorrenza e astensione, descritti ai paragrafi 4-7, saranno oggetto di approfondimento nel corso dell'istruttoria per valutarne la loro accessibilità rispetto all'operazione notificata.

IV. VALUTAZIONI

IV.1 Il settore delle telecomunicazioni

IV.1.1 Premessa

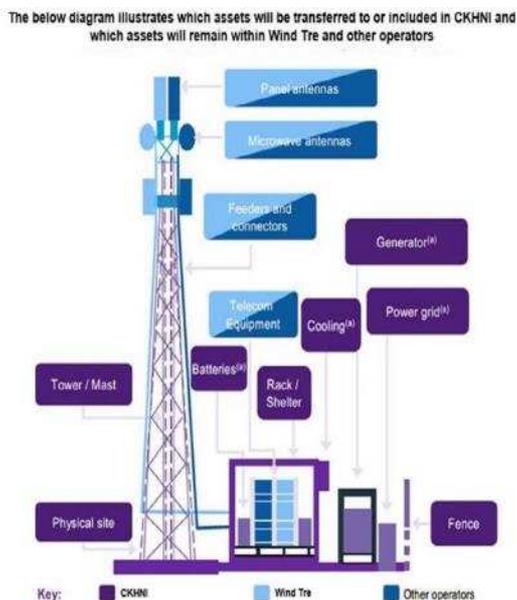
10. In primo luogo, in ragione delle attività svolte dalle società Cellnex Italia e CKHNI, la concentrazione in oggetto interessa il settore delle infrastrutture dedicate all'ospitalità di impianti di diffusione di telecomunicazione, costituite da infrastrutture verticali (torri, pali, tralicci), idonee a ospitare le antenne degli operatori di rete, e da fabbricati attrezzati per l'ospitalità degli apparati trasmettenti.

In particolare, Cellnex Italia e CKHNI sono entrambe attive nell'ospitalità di operatori di telecomunicazioni presso le proprie infrastrutture passive di telecomunicazione, vale a dire torri, tetti di edifici (*rooftops*) e altri *assets* infrastrutturali. La domanda di tali servizi è costituita da operatori mobili (di seguito "MNO", *mobile network operator*) e *wireless* (di seguito "FWA", *fixed wireless access*) che necessitano di installare i propri apparati di rete necessari per erogare i servizi di telecomunicazione mobile e fissa tramite *wireless* (FWA). Questi ultimi, in particolare, risultano spesso privi della propria infrastruttura di rete, tali da venir denominati quale clientela completamente "*non-captive*", ovvero sia non integrata a livello societario con una *tower company*.

11. La Figura 1 (v. *infra*) riproduce schematicamente l'assetto produttivo che si realizzerà ad esito della concentrazione: le infrastrutture attive² rimarranno di proprietà dell'operatore MNO Wind Tre (celeste) o degli altri operatori MNO (blu) attivi sull'infrastruttura, mentre gli *asset* colorati in viola rappresentano i servizi di ospitalità che CKHNI fornisce ai suoi clienti (in gran parte Wind Tre) e che verranno acquisiti da Cellnex Italia.

² Ovvero lo spettro di frequenza, le antenne, le apparecchiature di trasmissione e tutte le apparecchiature pertinenti necessarie per la fornitura di servizi mobili (ad eccezione, ad esempio, delle batterie che fanno parte dell'infrastruttura passiva).

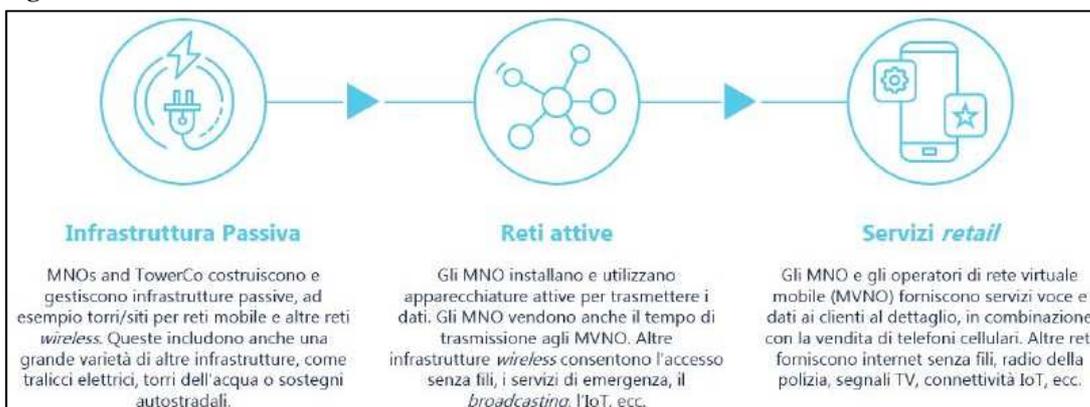
Figura 1: Rappresentazione delle infrastrutture attive e passive coinvolte nell'operazione di concentrazione.



Fonte: le Parti.

12. L'offerta di servizi di ospitalità comprende la messa a disposizione dello spazio sull'infrastruttura passiva, per il quale i clienti pagano un canone al fornitore. Gli operatori di rete mobile (MNO) installano sulle infrastrutture passive apparecchiature *Radio Access Network* (RAN) come antenne, radio e unità in banda base sulle torri per la trasmissione di segnali mobili. L'insieme delle reti attive e dell'infrastruttura passiva consente al MNO di fornire servizi vocali e di trasmissione dati. La figura 2 che segue descrive i rapporti di filiera all'interno di settore.

Figura 2: Le relazioni verticali nel settore delle telecomunicazioni.



Fonte: EY- Parthenon³.

³ V. EY- Parthenon, "The economic contribution of the European tower sector – A Report for the European

13. Oltre ai servizi di ospitalità, gli operatori di infrastrutture possono erogare servizi accessori quali, ad esempio, opere civili, pali, piloni, tralicci, recinzioni, ripari, scaffalature, fornitura di energia elettrica e servizi di condizionamento.

IV.1.2 Lo scenario competitivo

14. Le infrastrutture passive sono state originariamente costruite per uso in autoproduzione (ovvero per utilizzo c.d. *captive*) da parte degli operatori di rete per i propri MNO, ma si è progressivamente sviluppata un'offerta indipendente di servizi di ospitalità a terzi. Storicamente, e fino a circa tre anni fa, tre principali *tower company* operavano a livello nazionale (anche sottoforma di mere divisioni interne), possedute o controllate da un MNO:

- INWIT S.p.A. (di seguito "Inwit"), completamente controllata da TIM,
- la divisione interna di Vodafone che gestiva i siti di proprietà di Vodafone Italia;
- la divisione interna di Wind Tre, che dal 2019 è diventata la *target* CKHNI (v. *supra*);

15. Anche l'operatore MNO Iliad svolgeva un'attività limitata come *tower company*. Nel 2019, Iliad ha venduto la sua attività di infrastrutture passive al gruppo Cellnex, cui fa capo l'acquirente Cellnex Italia⁴. Nel 2020, TIM e Vodafone hanno fuso le proprie attività di *tower company* in Inwit⁵, creando così la più grande *tower company* in Italia, con finalità principalmente *captive* ad uso dei rispettivi operatori MNO.

16. Ancorché in maniera residuale rispetto all'attività principale di trasmissione televisiva, anche Ei Towers S.p.A. (di seguito "Ei Towers"), tramite la controllata Towertel S.p.A. (di seguito "Towertel"), e Rai Way S.p.A. (di seguito "Rai Way") offrono servizi di infrastruttura passiva mobile (v. *infra*).

17. La filiera produttiva, perciò, è caratterizzata da un limitato numero di operatori sia a monte (gli operatori di infrastrutture passive, le *tower company*), che a valle (gli operatori di infrastrutture attive, ovvero gli MNO). I rapporti tra tali società possono essere di natura c.d. *captive* (ossia vendite infra-gruppo di servizi di ospitalità generate dall'auto-provvigionamento degli MNO presso le società che gestiscono le proprie infrastrutture) o, al contrario, di natura c.d. *non-captive*, ovvero vendite generate da servizi offerti a operatori di telecomunicazione terzi.

18. Con specifico riguardo ai servizi di ospitalità forniti a terzi, la Commissione Europea ha recentemente rilevato che, ad esito dell'esternalizzazione della gestione di siti precedentemente utilizzati per servizi *captive*, gli operatori MNO stipulano contratti a lungo termine, di durata compresa tra i 6 e i 15 anni, eventualmente rinnovabili per la medesima durata, con le *tower company* indipendenti⁶. In questo contesto, inoltre, al fine di mantenere un certo grado di controllo sull'input

Wireless Infrastructure Association", novembre 2020, p.12

⁴ V. Autorité de la concurrence, *Décision n° 19-DCC-169 du 30 août 2019 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Iliad 7 par la société Cellnex France Groupe*. Tale acquisizione è stata notificata alla Presidenza del Consiglio dei Ministri della Repubblica Italiana, ai sensi della normativa *Golden Power* di cui al Decreto Legge 21/2012, e autorizzata senza condizioni con la risoluzione n. DICAGP 000268 P-4.8.3.7, datata 30 maggio 2019 (Procedimento n. 19/2019). L'operazione non è stata notificata all'Autorità.

⁵ V. Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 — Vodafone Italia/TIM/INWIT JV.

⁶ V. Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 — Vodafone Italia/TIM/INWIT JV, paragrafo 42: "The supply of hospitality services on sites include the rental of the space on the passive infrastructure, for which the customers pay the supplier a hosting fee. Normally the provision of these services is regulated by framework contracts of long duration (between 6 and 15 years) and the possibility of automatic renewal at the first expiration. The framework

di rete chiave costituito dal sito, l'MNO, quando cede il proprio ramo di azienda in possesso delle infrastrutture passive, solitamente si riserva un trattamento preferenziale di accesso sulle stesse o diritti di veto sull'asset⁷.

IV.1.3 Il quadro normativo delle emissioni elettromagnetiche

19. In termini di capacità produttiva del settore nazionale rilevano le limitazioni imposte dalla regolazione ambientale in termini di massimali di emissione di onde elettromagnetiche da parte dei singoli impianti. Sotto il profilo regolamentare, infatti, esistono vincoli attinenti ai limiti dei campi elettromagnetici (di seguito "EMF"). La normativa italiana EMF (20 V/m⁸ o 6 V/m a seconda dei punti di misura previsti dalla legge), più severa rispetto a quella prevista a livello europeo, si applica indipendentemente dal tipo di utilizzo delle antenne e può determinare una limitazione del numero di operatori di telefonia mobili ospitati su ciascun sito aggiungendo, pertanto, una possibile limitazione di capacità a quelle già eventualmente risultanti dalla presenza di operatori storici sul sito. In aggiunta, determinati limiti esistono anche in virtù del quadro normativo locale o regionale (o in virtù della sua interpretazione), che talvolta ostacola gli attori del mercato nell'estendere la propria presenza in determinate aree, come altresì rilevato in passato dall'Autorità⁹.

20. Ulteriori limitazioni della capacità produttiva derivano dalle peculiarità strutturali di numerose città italiane – spesso caratterizzate dalla presenza di centri storici e borghi antichi – presso i quali non è consentita l'installazione di impianti di notevoli dimensioni o di elevata potenza, in virtù dei vincoli ambientali e paesaggistici imposti dalla legislazione e regolazione nazionale e locale¹⁰. Per questo motivo, sulle medesime infrastrutture passive è possibile la co-locazione di apparati di infrastrutture attive di diversi MNO (il c.d. *co-siting* o *co-tenancy*), specialmente in comuni aventi popolazione inferiore ai 35.000 abitanti¹¹.

agreements are then supplemented by specific hosting agreements for relevant sites so that such relationships are governed by both the terms of the relevant overarching framework agreement and the specific hosting agreements pertaining to the relevant sites in question".

⁷ V. Commissione Europea, decisione M.9674 – Vodafone Italia/TIM/INWIT JV del 6 marzo 2020, para 43: "A specific type of framework agreements are the "anchor tenant arrangements". These are usually the result of the outsourcing of the management of previously captive sites to a third party. In this context, in order to keep some degree of control over the key network input constituted by the site, the customer usually reserves some preferential treatment or veto rights over the asset".

⁸ Volt su metro (V/m) è una delle unità di misura del campo elettrico/elettromagnetico.

⁹ V. *ex multis*: ASI551 – Ostacoli nell'installazione di impianti di telecomunicazione mobile e broadband wireless access e allo sviluppo delle reti di telecomunicazione in tecnologie 5G in Boll. 49/2018 del 21 dicembre 2018; ASI691 – Ostacoli all'installazione di impianti di telecomunicazione in tecnologia wireless 5G in Boll. 33/2020 del 6 agosto 2020.

¹⁰ Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 — Vodafone Italia/TIM/INWIT JV, paragrafo 40: "[d]ue to the architectonic configuration of Italian cities, with several historical buildings, often space on sites is limited or the use for telecommunications purposes is restricted".

¹¹ V. Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 — Vodafone Italia/TIM/INWIT JV, paragrafo 65: "In Italy, all MNOs are engaged in some level of passive sharing or co-location of sites. In particular, since 2007, the Parties [TIM e Vodafone Italia] have a number of passive sharing arrangements, mainly in municipalities with a population of up to 35 000 inhabitants (and in certain cases up to 50 000 inhabitants)".

IV.2 I mercati rilevanti

IV.2.1 Il mercato merceologico

21. In merito alla definizione merceologica dei mercati rilevanti è necessario ricordare che, secondo gli orientamenti dell’Autorità¹² e della Commissione¹³, si ritiene che, sotto il profilo merceologico, il mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili risulta distinto dalle infrastrutture destinate all’ospitalità di altre tipologie di apparati e, in particolare, dai mercati delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e delle infrastrutture per la radiodiffusione sonora.

22. Infatti, risulta necessario considerare le caratteristiche del segnale trasmissivo ai fini dell’individuazione dei siti e delle infrastrutture idonee a ospitare gli apparati trasmissivi. In particolare, la trasmissione del segnale attraverso rete cellulare mobile è caratterizzata da bidirezionalità e bassa potenza ed è pertanto necessario utilizzare un numero elevato di siti collocati in prevalenza nelle aree ad alta densità abitativa.

Al contrario, il segnale televisivo è di tipo direzionale, quindi risulta necessario considerare l’orientamento delle antenne di ricezione. I segnali radiomobili e radiofonici sono di tipo omnidirezionale e, pertanto, non rileva il loro posizionamento, bensì la prossimità con gli apparati riceventi. Le differenze tecniche che si riscontrano nei segnali di tipo radiofonico, televisivo e radiomobile comportano la necessità di utilizzare infrastrutture differenti, che possono ritenersi sostituibili solo marginalmente.

23. Con specifico riferimento alle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, la Commissione¹⁴, sebbene abbia lasciato aperta la definizione merceologica del mercato, ha considerato una possibile distinzione tra l’offerta di servizi di ospitalità su macro-siti e micro-siti: i macro-siti comprendono le “*ground based towers*” e le “*rooftop towers*”¹⁵, mentre i micro-siti comprendono le “*small cells*” e le “*distributed antenna systems*”¹⁶ che svolgono una funzione complementare rispetto ai macro-siti, per garantire una copertura affidabile negli edifici o nelle aree urbane densamente popolate. Mentre i macro-siti sono utilizzati per ottenere una copertura omogenea, la distribuzione di *small cells* viene invece utilizzata per affrontare specifiche esigenze di capacità all’interno di un’area limitata, spesso un luogo pubblico (all’aperto o al chiuso) o in zone particolarmente affollate. A causa del raggio di copertura limitato delle *small cells* non risulta possibile ipotizzare, sia dal punto di vista tecnico che economico, una copertura estesa sfruttando solo tale tecnologia, in quanto sarebbe necessario un numero molto elevato di queste per raggiungere

¹² Cfr. provv. n. 23117 del 14 dicembre 2011, C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*; provv. n. 25452 del 30 aprile 2015, C11987 – *EI Towers/Rai Way*; provv. n. 25359 del 10 marzo 2015, C11987 – *EI Towers/Rai Way*.

¹³ Cfr. Decisione della Commissione Europea del 6 marzo 2020, COMP/M.9674 – *Vodafone Italia/TIM/Inwit JV*.

¹⁴ Cfr. Decisione della Commissione Europea del 6 marzo 2020, COMP/M.9674 – *Vodafone Italia/TIM/Inwit JV*.

¹⁵ V. Commissione Europea, decisione M.9674 – *Vodafone Italia/TIM/Inwit JV* del 6 marzo 2020, para. 37: i macrositi includono due tipi di siti che differiscono a seconda della superficie soggetta all’installazione, ovvero le “*ground based towers*” che sono collocati su terreni, e le “*rooftop towers*” che sono presenti sulle sommità di edifici.

¹⁶ V. Commissione Europea, decisione M.9674 – *Vodafone Italia/TIM/Inwit JV* del 6 marzo 2020, para. 38, i micro-siti includono le cc.dd. *small cells* e *distributed antenna systems*, utilizzate in modo complementare ai macro-siti per garantire una copertura affidabile negli edifici e nelle aree urbane densamente popolate.

l'obiettivo di copertura minima¹⁷. Potrebbe essere quindi possibile una segmentazione del mercato a seconda della tipologia dei siti.

24. In relazione alla possibilità di distinguere ulteriori segmenti sulla base della tipologia dei clienti, la Commissione ha lasciato aperta la definizione del mercato, considerando altresì una distinzione dei servizi di ospitalità su macro-siti erogati a: (a) MNO, (b) operatori FWA, e (c) altri operatori di telecomunicazioni.

IV.2.2 Il mercato geografico

25. Dal punto di vista geografico, la prassi consolidata nazionale e eurounitaria considera i mercati rilevanti di estensione nazionale. Infatti, tali attività sono disciplinate da regimi normativi nazionali e le infrastrutture di CKHNI oggetto di acquisizione sono dislocate nell'intero territorio nazionale, andando a soddisfare la domanda di ospitalità nazionale e locale. Tuttavia, sempre nella decisione relativa al caso Inwit, la Commissione Europea, anche sulla base delle osservazioni pervenute da terze parti, ha considerato anche la posizione delle parti in aree geografiche locali, in particolare a livello municipale¹⁸.

IV.3 Le osservazioni pervenute ad esito dall'avviso al mercato

26. Ad esito della pubblicazione dell'avviso dell'operazione di concentrazione¹⁹, sono pervenute, in data 9 febbraio 2021, alcune osservazioni relative ai possibili effetti della stessa da parte di una società attiva nel mercato. Tale società ha segnalato come l'operazione in oggetto comporti una sostanziale riduzione della concorrenza in un mercato già caratterizzato da un ristretto numero di operatori²⁰.

27. In particolare, secondo tale società, l'acquisizione di CKHNI aumenterebbe il potere contrattuale di Cellnex Italia nei confronti della clientela dei servizi di infrastrutture passive, a danno dei concorrenti e, al contempo, riducendo gli incentivi di investimento in nuovi siti per i due operatori di maggiori dimensioni (Cellnex Italia e INWIT). Inoltre, l'operazione di concentrazione potrebbe consentire a Cellnex Italia di fare leva sulla propria posizione nel mercato delle infrastrutture passive per espandersi in altri mercati e impedire ad altri concorrenti di fornire servizi

¹⁷ V. Commissione Europea, decisione M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV del 6 marzo 2020, para. 77: *“In other terms, while macro-sites are deployed to achieve homogeneous coverage, small cells deployment is instead used to address specific capacity needs within a limited area, often a public venue (outdoor or indoor) or a particularly crowded area. Due to the limited coverage range of a small cell, it will be not feasible, both technically and economically, to plan an extensive coverage only leveraging small cells, since a very high number of small cell sites would be needed to achieve the minimum coverage objective”*.

¹⁸ Cfr. Decisione della Commissione Europea del 6 marzo 2020, COMP/M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV, paragrafo 160: *“Thus, based on the third party’ submission, in 3 400 cities the Parties’ combined market shares would be above 50% and in 1 400 [...] the Parties’ combined market shares would be above 60%. More in detail, based on the third party submission the situation in the Italian cities with more than 50 000 inhabitants where the Joint Venture will have a market share above 50% and the HHI will be over 3000 postTransaction would be the one illustrated in the following table”*

¹⁹ V. Comunicazione concernente alcuni aspetti procedurali relativi alle operazioni di concentrazione di cui alla legge 10 ottobre 1990, n. 287- pubblicata sul bollettino n. 22 del 20 giugno 2005 (come modificata dalla delibera AGCM del 25 settembre 2006 e dalla delibera AGCM n.21907 del 15 dicembre 2010).

²⁰ V. doc. n. 19_all1 del fascicolo istruttorio.

alternativi (come, ad esempio, infrastrutture *wireless*, reti in fibra, *backhaul*²¹ ed *edge computing*²²), concorrenziali a quelli offerti dall'acquirente presso i suoi siti.

28. Inoltre, la società segnala che l'acquisizione degli *asset* di CKHNI da parte di una diversa *tower company*, di dimensioni inferiori e indipendente da MNO, avrebbe potuto, al contrario, aumentare il numero dei partecipanti al mercato, con effetti benefici per la concorrenza²³.

29. Ulteriori preoccupazioni concorrenziali deriverebbero dai rapporti verticali tra le Parti. Secondo la società, l'operazione di concentrazione prevedrebbe accordi di fornitura di lunga durata tra Cellnex Italia e CKHNI, tali da precludere agli altri concorrenti nel mercato delle infrastrutture passive un cliente MNO di rilievo, per un periodo di amplissima durata. L'eventuale esistenza di tali accordi, insieme al loro contenuto, dovrebbe – secondo la società – essere esaminata quale afferente al perimetro stesso della concentrazione e non quale restrizione accessoria all'operazione di concentrazione.

IV.4 Le risposte alle richieste di informazioni

30. In sede di prenotifica e durante la fase pre-istruttoria, la Direzione ha inviato alcune richieste di informazioni ai concorrenti nel mercato dei servizi di ospitalità di telefonia e ai principali operatori MNO e FWA. In particolare, l'Autorità ha inviato due richieste di informazioni, in data 29 gennaio e del 2 marzo 2021, alle società Inwit, Vodafone Italia, TIM, Fastweb e Fastweb Air, Eolo, Linkem, Iliad, Towertel, Raiway.

31. Gli operatori di servizi di infrastrutture di telefonia attiva (quali MNO e FWA) hanno, in primo luogo, segnalato le limitazioni di emissioni imposte dalla normativa che spesso rendono impossibile l'accesso ai siti, soprattutto in presenza di operatori storici già in possesso delle autorizzazioni necessarie e tutelati da contratti con le *tower companies*. Al riguardo, Iliad afferma che “[c]ome codesta Autorità ha avuto modo di osservare in Italia vi sono rilevanti ostacoli all'installazione di nuovi impianti da parte degli MNO a causa di una rigida regolazione, sia degli aspetti urbanistici che degli aspetti riguardanti le emissioni elettromagnetiche (i cui limiti sono molto più stringenti di quelli della maggior parte degli altri Stati membri dell'UE). In generale, nelle aree rurali non è particolarmente difficile realizzare nuovi siti: le restrizioni urbanistiche sono limitate, mentre le regole relative alle emissioni elettromagnetiche raramente impattano il livello di potenza a cui l'impianto può emettere le frequenze. Diversamente, nelle aree densamente popolate e, soprattutto, nei centri storici, è molto più complesso costruire nuovi siti. In questi, casi, infatti è rilevante il rischio che le autorità pubbliche competenti neghino l'autorizzazione a costruire e/o attivare il nuovo sito, a causa delle restrizioni urbanistiche e dei limiti alle emissioni elettromagnetiche”²⁴.

Anche Linkem ha rilevato che “[l]'accesso ai siti di ospitalità presenta già limitazioni legate al contesto normativo e fattuale. Infatti, per la scelta di un sito piuttosto che un altro occorre valutare

²¹ Per *backhaul* si intende una porzione di una rete gerarchica che comprende i collegamenti intermedi tra la rete centrale (o nucleo o dorsale) e le piccole sottoreti ai "margin" della stessa rete gerarchica.

²² L'*edge computing* è un modello di calcolo distribuito nel quale l'elaborazione dei dati avviene il più vicino possibile al luogo fisico presso il quale i dati vengono richiesti. L'obiettivo dell'*edge computing* è perciò quello di rendere più efficiente il consumo di risorse di calcolo, riducendo al minimo l'utilizzo della banda larga. L'*edge computing* è spesso considerato antitetico all'elaborazione di calcolo centralizzata, tipica dei servizi di *cloud computing*.

²³ Al riguardo, la società osserva che fonti di stampa hanno riportato l'interesse per la *target* da parte di due diversi gruppi imprenditoriali.

²⁴ V. doc. n. 13 del fascicolo istruttorio.

la localizzazione e la conseguente potenziale copertura che darebbe un apparato installato sul predetto sito, così come la presenza o meno dello spazio fisico sull'infrastruttura. A ciò si aggiunga che gli impianti di telecomunicazione ubicati sul sito devono rispettare precisi limiti di legge relativi alle emissioni dei campi elettromagnetici. Con particolare riguardo a questi ultimi, va precisato che la legislazione sui limiti CEM in Italia è molto rigorosa in quanto impone gli stessi limiti di campi elettromagnetici (cioè 20 V/m o 6 V/m a seconda dei punti di misurazione stabiliti dalla legge) indipendentemente dai tipi di utilizzo delle antenne. Per tali ragioni, i limiti CEM si applicano sia per le emittenti televisive che per gli operatori di telecomunicazioni, così come per le macro e le microcelle, con la conseguenza che l'utilizzo dei siti e dello spazio su di essi previsti per scopi di telecomunicazione è spesso limitato.

Oltre a quanto appena evidenziato, con riferimento allo sviluppo di nuove infrastrutture da parte dell'operatore di telecomunicazione o di infrastrutture destinate all'ospitalità degli operatori da parte delle tower companies, spesso si riscontrano difficoltà: i) di tipo burocratico che derivano dalla normativa urbanistica vigente; ii) di limitazione nell'utilizzo dei siti o di propagazione non ottimale del segnale a causa della configurazione architettonica (edifici storici nelle città) e/o paesaggistica (zone rurali) di alcune aree del Paese; iii) di implementazione o costituzione di nuovi siti a causa di azioni di disturbo legate ai sempre più numerosi comitati anti-antenne che si sviluppano a livello locale”²⁵.

32. Linkem ed Eolo, operatori FWA, hanno lamentato l'esistenza di limitazioni all'accesso derivanti dai contratti già in essere tra tower companies e operatori MNO.

In particolare Eolo afferma che: “si evidenzia che la prospettata operazione di concentrazione tra Cellnex e Hutchison appare distinta nelle sue caratteristiche rispetto a quella riguardante Inwit e Vodafone Towers, poiché in quest'ultimo caso erano coinvolti TIM e Vodafone Italia, ovvero due operatori verticalmente integrati, mentre nell'ipotesi attuale Cellnex, attivo nel solo mercato dell'ospitalità, andrebbe ad acquisire i siti appartenenti a Hutchison. Ciononostante, è innegabile che l'operazione in questione determinerà un maggior grado di concentrazione sul mercato dei servizi di ospitalità. Appare pertanto opportuno che Codesta Autorità verifichi che all'esito dell'operazione continuino a essere garantite, a tutti i richiedenti accesso, condizioni eque e non discriminatorie. Eventuali dinieghi alle richieste di accesso, riconducibili a clausole contrattuali in favore di Hutchison, si tradurrebbero difatti in un disequilibrio di mercato e in un rafforzamento della posizione dei pochi attori che vi operano. In tale prospettiva, sono certamente da evitarsi pratiche volte a rendere più ostico l'accesso al mercato dell'ospitalità: ci si riferisce, in particolare, alla previsione di diritti di prelazione, soprattutto da parte dei soggetti coinvolti nell'operazione, e in generale a istituti giuridici aventi i medesimi effetti ovvero comportare, in definitiva, una restrizione del mercato in questione e un minor numero di siti, vincolando ab origine la loro disponibilità sul mercato”²⁶.

33. Dalle risposte pervenute emerge, inoltre, il limitato vincolo competitivo esercitato da Inwit nei confronti delle Parti. Al riguardo, l'operatore MNO Iliad afferma che: “In primo luogo vi sono Tower Company di proprietà e/o controllate da MNO. [...] In secondo luogo, vi sono Tower Company di proprietà e gestite da fornitori indipendenti di infrastrutture wireless, note come

²⁵ V. doc. n. 48 all1 del fascicolo istruttorio.

²⁶ V. doc. n. 6 del fascicolo istruttorio.

“Tower Company indipendenti”. [...] Il contesto di mercato è quindi chiaramente quello della crescente concentrazione. Dopo l’operazione attualmente esaminata da codesta Autorità, ci saranno essenzialmente due Tower Company rimanenti in Italia: una controllata da MNO e una indipendente. Tuttavia, per un nuovo operatore come Iliad, la circostanza che i siti passino dall’essere controllati da un MNO (come avviene attualmente per i siti di CKHNI) all’essere controllati da una Tower Company indipendente è in linea di principio positiva, in quanto una Tower Company indipendente (ad esempio, Cellnex) tende a massimizzare le entrate aumentando, nella misura del possibile, l’accesso ai siti senza discriminare tra operatori. Invece, le Tower Company in parte di proprietà di MNO tendono a dare la priorità all’accesso ai loro siti da parte dei loro azionisti a discapito degli altri operatori. [...] Per il momento, [Iliad] riscontra tuttavia dei problemi ad ottenere l’accesso ai siti della principale Tower Company italiana, Inwit S.p.A.”²⁷. [Omissis] 28”.

34. Più in generale, preoccupazioni di natura concorrenziale sono emerse dalle risposte alle richieste di informazioni pervenute da parte di:

- *Ei Towers: “In linea di principio EI Towers è favorevole alle aggregazioni, dal momento che creano le premesse per la creazione di soggetti più efficienti; [omissis]”²⁹;*
- *Linkem: “il mercato dei servizi di ospitalità è caratterizzato dalla presenza di pochi fornitori (quindi con poche e insufficienti alternative), avendo sostanzialmente una struttura di tipo oligopolistico. In un contesto di mercato di tale tipo, un’ulteriore operazione di fusione sarebbe a priori suscettibile di ridurre ancor di più l’incentivo competitivo tra i player dello stesso mercato, peraltro ciò in quanto l’operazione coinvolgerebbe i due principali fornitori di siti (Wind Tre e Cellnex), dopo Inwit. Il mercato in esame, in pratica, si trasformerebbe in un duopolio con Inwit e Cellnex, quali due unici attori dello stesso. [...] si ritiene che non vada escluso il rischio che la ridotta pressione competitiva derivante sia a Cellnex che a Inwit dalla riduzione del numero di concorrenti spinga entrambe le imprese ad adottare una condotta di mercato, pur indipendentemente determinata, volta all’incremento dei prezzi e/o alla riduzione della capacità di servizio offerto, con riduzione degli investimenti sull’infrastruttura”³⁰;*
- *Eolo: “si ribadisce l’importanza che l’eventuale operazione di concentrazione non si traduca in un peggioramento delle condizioni applicate ai servizi di ospitalità forniti agli operatori di telecomunicazioni terzi rispetto all’operazione, in termini di spazi disponibili e condizioni tecnico economiche applicate. In quest’ottica, clausole di prelazione ed eventuali condotte di discriminazione costituiscono aspetti di cui tener conto nella valutazione dell’operazione”³¹;*
- *Raiway: “Pur essendo difficile esprimere una stima circa la rilevanza dell’impatto dell’operazione non essendo nota la localizzazione relativa (quindi la prossimità) dei siti oggetto di acquisizione da parte di Cellnex, si ritiene in linea di principio ed a livello di settore che la valutazione degli effetti sulle dinamiche concorrenziali debba in particolare tenere in*

²⁷ V. doc. n. 46_all1 del fascicolo istruttorio.

²⁸ V. doc. n. 48_all1 del fascicolo istruttorio.

²⁹ V. doc. n. 47_all1 del fascicolo istruttorio.

³⁰ V. doc. n. 48_all1 del fascicolo istruttorio.

³¹ V. doc. n. 6 del fascicolo istruttorio.

considerazione la dimensione del portafoglio CKH (circa 9.000 siti), allo stato principalmente legato ad un singolo cliente captive (Wind3). Tale impatto potrebbe interessare sia il business attuale (ospiti correnti) che quello prospettico (nuovi clienti). Ciò deve essere inquadrato anche nel contesto di un operatore (Cellnex) che già detiene un portafoglio di oltre 10.000 siti con due anchor tenant (Wind3 e Iliad). In termini di incentivi alla crescita infrastrutturale, se da un lato il possibile decommissioning e la maggiore cotenancy determineranno un minor numero prospettico di siti, dall'altro porteranno ad un aumento dell'efficienza e della qualità degli asset (oltre a rimanere l'incentivo per la stessa Cellnex per lo sviluppo di nuovi siti)³²;

- Fastweb: [omissis]³³.

IV.5 Gli effetti dell'operazione

35. Il mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili interessa, come premesso, le strutture per l'accoglienza degli apparati di telecomunicazione mobile ed è caratterizzato (v. *supra*) da un limitato numero di operatori. Cellnex rappresenta il maggiore operatore non verticalmente integrato con un MNO e quindi in grado di servire la domanda *non-captive*; la *target* CKHNI è verticalmente integrata con Wind Tre e quindi offre prevalentemente servizi *captive*, per il [90-100]%.

36. Le Tabelle 1 e 2 che seguono sintetizzano, rispettivamente, il contesto competitivo a livello generale (numero di siti, valore totale delle vendite e valore delle vendite a operatori di telefonia terzi e non verticalmente integrati, sinteticamente indicati con "*non captive*" – Tabella 1) e i servizi di ospitalità presso i macro-siti (Tabella 2) sia a livello generale (numero totali di siti e valore totale delle vendite), sia secondo la segmentazione di clientela (MNO e FWA), sia rispetto ai servizi resi ad operatori non verticalmente integrati.

37. Preliminarmente, appare doveroso ricordare che in un mercato nel quale coesistono *tower companies* pure - quale è l'acquirente Cellnex Italia - con società verticalmente integrate con il proprio MNO, quali Inwit e la *target* CKHNI³⁴, l'analisi quantitativa dei servizi di ospitalità verso terzi consente di valutare il grado di apertura di quest'ultime nei confronti degli operatori di telecomunicazione non provvisti di una propria rete infrastrutturale.

³² V. doc. n. 11 del fascicolo istruttorio.

³³ V. doc. n. 8 del fascicolo istruttorio.

³⁴ Più del 90% del valore delle vendite dei servizi di ospitalità di Inwit e di CKHNI è corrisposto dagli operatori MNO che controllano tali società, ovvero, rispettivamente TIM-Vodafone Italia e Wind Tre.

Tabella 1 – Mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili (2020)

		INWIT	CELLNEX	CKHNI	LE PARTI	RAIWAY	TOWERTEL	ILIAD	EOLO	TOTALE
Numero di Siti		[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
Valore delle Vendite	Totali	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	Non captive	[10-20]%	[60-70]%	[5-10]%	[70-80]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
Tenancies MNO	MNO	[50-60]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	MNO non captive	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[70-80]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
Tenancies FWA		[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	100%

Fonte: elaborazioni AGCM.

Tabella 2 – Servizi di ospitalità presso i macro-siti (2020)

		INWIT	CELLNEX	CKHNI	LE PARTI	RAIWAY	TOWERTEL	ILIAD	TOTALE
MACROSITI	N. di Siti	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	Valore delle Vendite	[50-60]%	[20-30]%	[20-30]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
MNO in MACROSITI	Tenancies	[50-60]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[50-60]%	[20-30]%	[20-30]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
MNO non captive in MACROSITI	Tenancies	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[70-80]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[10-20]%	[70-80]%	[5-10]%	[70-80]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	100%
FWA in MACROSITI *	Tenancies	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[50-60]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	100%

* Gli operatori FWA risultano privi di propria infrastruttura di rete e, perciò, sono da considerarsi clientela completamente non-captive.

Fonte: elaborazioni AGCM.

38. In primo luogo, si rileva l'altissimo livello di concentrazione del mercato *pre-merger*, con un indice HHI relativo alle metriche in volume (numero di siti) e in valore delle vendite, in entrambi i casi superiore a 3.200. L'operazione in oggetto comporterebbe, inoltre, un incremento della concentrazione di mercato (il c.d. delta derivante dalla concentrazione) compreso tra 600 e 1.000 punti di incremento³⁵.

39. Nel mercato nazionale, considerando le vendite ai terzi, Cellnex detiene una quota di mercato del [60-70]% in volume e del [70-80]% in valore, mentre CKHNI detiene una quota di mercato del [10-20]% in volume e del [5-10]% in valore (Tabella 1). Ad esito della concentrazione, perciò, la quota congiunta, considerando le vendite a terzi, sarà superiore al [70-80]% con un incremento di almeno il [5-10]%. Quote del tutto similari vengono rilevate per ciò che concerne il segmento dei macro-siti (cfr. Tabella 2).

40. Al riguardo, si rileva che Inwit, a fronte di una quota di mercato in valore e in volume pari al [40-50]% del totale (Tabella 1), detiene, presso i macro-siti, una quota di mercato dei servizi offerti a terzi particolarmente limitata sia in valore ([10-20]%) che in volume ([10-20]%) di *tenancies* (Tabella 2). Il grado di integrazione verticale di Inwit, controllata dai due principali operatori di

³⁵ V. Linee Guida della Commissione Europea in materia di concentrazioni orizzontali (*Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings*), paragrafi 19-21, in G.U. dell'Unione Europea, (2004/C 31/03). I valori calcolati risultano ben superiori alle condizioni per le quali una operazione di concentrazione non appare sollevare criticità di natura concorrenziale. In particolare: i) l'HHI relativo al numero dei siti è, *pre-merger*, pari a 3.294 con un incremento *post-merger* pari a 842; ii) l'HHI relativo al valore delle vendite è, *pre-merger*, pari a 3.675 con un incremento *post-merger* pari a 591.

telecomunicazioni mobili (TIM e Vodafone Italia), è tale da ridurre al minimo gli incentivi all'offerta di servizi di ospitalità³⁶ ad altri operatori.

41. La posizione di preminenza di Cellnex Italia e CKHNI appare confermata nel segmento dei micro-siti (v. Tabella 3, *infra*), dove le Parti risultano detenere una quota in valore del [70-80]% (a fronte di una quota in volume del [40-50]%), raggiungendo quote (in valore e in volume) superiori al [90-100]% in relazione ai servizi offerti agli operatori MNO terzi.

Tabella 3 – Servizi di ospitalità presso i micro-siti (2020)

		INWIT	CELLNEX	CKHNI	LE PARTI	TOWERTEL	TOTALE
MICROSITI	N. di Siti	[50-60]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[0-5]%	100%
	Valore Totale delle Vendite	[10-20]%	[40-50]%	[30-40]%	[70-80]%	[0-5]%	100%
MNO in MICROSITI	Tenancies	[70-80]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[10-20]%	[40-50]%	[30-40]%	[70-80]%	[0-5]%	100%
MNO non captive in MICROSITI	Tenancies	[5-10]%	[80-90]%	[0-5]%	[90-100]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[0-5]%	[90-100]%	[0-5]%	[90-100]%	[5-10]%	100%

Fonte: elaborazioni AGCM.

42. Nel medesimo segmento dei micro-siti, Inwit, pur in possesso della maggioranza dei siti ([50-60]% della quota di mercato in volume) detiene una quota in valore pari al [10-20]%, determinata pressoché esclusivamente dai servizi offerti a TIM e Vodafone Italia.

43. Sulla base, dunque, del contesto concorrenziale a livello nazionale, il vincolo competitivo esercitato da Inwit e da altri operatori minori non appare *prima facie* essere idoneo a contrastare la posizione dominante di Cellnex.

44. In termini di barriere all'espansione della capacità produttiva del settore nazionale rilevano, come già evidenziato (v. *supra*), le limitazioni imposte dalla regolazione ambientale in termini di massimali di emissione di onde elettromagnetiche da parte dei singoli impianti. Inoltre, ulteriori limiti esistono anche in virtù del quadro normativo locale o regionale che talvolta ostacola gli attori del mercato nell'estendere la propria presenza in determinate aree, come altresì rilevato in passato dall'Autorità³⁷. Infine, come evidenziato dalle risposte alle richieste di informazioni da parte delle società attive sul mercato, ulteriori limitazioni della capacità produttiva derivano dalle peculiarità strutturali di numerose città italiane.

45. Riguardo a eventuali differenti estensioni del mercato geografico, nell'analisi a livello locale si rileva come gli operatori differiscano quanto a copertura. Inwit, unico operatore presente in più della metà dei comuni italiani e maggiormente strutturato sul territorio nazionale, ha una copertura pari a circa il [70-80]% del totale dei comuni ([5.000-7.000] municipalità).

³⁶ Sul punto si osservi che, di sovente, nel settore delle *tower business* si è osservato una ridotta capacità competitiva, a fronte di un numero di torri potenzialmente ampio, da parte di operatori del mercato verticalmente integrati. Questo era il caso, ad esempio, di Rai Way nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva. Cfr. provv. n. 23117 del 14 dicembre 2011, C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*;

³⁷ V. *ex multis*: AS1551 – *Ostacoli nell'installazione di impianti di telecomunicazione mobile e broadband wireless access e allo sviluppo delle reti di telecomunicazione in tecnologie 5G* in Boll. 49/2018 del 21 dicembre 2018; AS1691 – *Ostacoli all'installazione di impianti di telecomunicazione in tecnologia wireless 5G* in Boll. 33/2020 del 6 agosto 2020.

Diversamente, per ciò che concerne la distribuzione della capacità produttiva delle Parti sul territorio nazionale: i) Cellnex è presente in [2.500-5.000] comuni (circa il [40-50]%), CKHNI è presente in [2.500-5.000] comuni italiani, per una copertura del [40-50]%. Gli operatori a vocazione televisiva, EiTowers e Raiway, si attestano su percentuali più basse, non superiori al 20% di copertura nazionale calcolata a livello di singole municipalità.

46. Le Parti, in possesso di una struttura più concentrata rispetto a quella più diffusa di Inwit, sovrappongono i propri servizi di ospitalità in [1.000-2.500] comuni pari a circa [omissis] del totale dei comuni italiani. Al riguardo, si evidenzia che tali sovrapposizioni costituiscono circa il [60-70]% dell'intera struttura di trasmissione di ciascuna delle Parti, testimoniando l'elevato grado di prossimità competitiva tra Cellnex Italia e CKHNI per ciò che concerne la struttura principale a copertura dei servizi di telecomunicazioni, relativi, peraltro, a più di 40 milioni di abitanti. Si ricorda, come già evidenziato, che le Parti rappresentano circa il [70-80]% delle quote di mercato dei servizi di ospitalità su infrastrutture passive verso operatori terzi.

47. Infine, sempre considerando un livello di analisi locale, appare opportuno osservare che in circa [omissis] dei comuni ([500-1000] tra i quali ad esempio Milano, Genova e Siracusa) nei quali si realizza la sovrapposizione delle attività delle Parti – e dove, quindi, Cellnex Italia e CKHNI precedentemente agivano a livello locale come concorrenti diretti nei servizi di ospitalità agli operatori di telecomunicazioni – queste diventeranno il primo operatore di mercato, con quote superiori al 40% in termine di numero di siti di trasmissione posseduti³⁸.

V. VALUTAZIONI

47. L'operazione di concentrazione, consistente nell'acquisizione di CKHNI da parte di Cellnex Italia, ha luogo in un mercato, quello delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, che sta attraversando una recente e rapida fase di consolidamento, iniziata con la creazione dell'impresa comune Inwit da parte di TIM e Vodafone Italia.

Ad esito dell'operazione di concentrazione, Cellnex Italia deterrà una posizione di mercato rilevante in termini di quote di mercato, specialmente nel segmento dei servizi di ospitalità a terzi, nel quale diventerà il primo operatore con una quota di oltre il 70%. Più in generale, l'operazione di concentrazione determinerà la scomparsa del terzo operatore, in un contesto in cui la pressione concorrenziale di Inwit è altresì limitata in virtù della sua integrazione verticale con Tim e Vodafone Italia, e dunque un grado di apertura all'ospitalità di operatori terzi molto limitata (v. *supra*).

48. Un primo aspetto di criticità concorrenziale, di natura orizzontale, è perciò rilevabile nel mercato dei servizi di ospitalità per operatori di telecomunicazioni (già molto concentrato), nel quale l'operazione di concentrazione comporterebbe l'eliminazione di un importante vincolo concorrenziale (HHI *pre-merger* superiore a 3.000, delta superiore a 600, v. *supra*) con effetti di riduzione della concorrenza statica, consistente nel minor incentivo degli altri operatori a incrementare la fruibilità ed economicità dei propri servizi, e dinamica, riducendo l'incentivo alla costruzione o al miglioramento di nuove infrastrutture.

³⁸ Maggiori approfondimenti circa la domanda di servizi a livello locale di servizi di ospitalità presso infrastrutture passive saranno possibili in seguito, ad esito della completa ricezione dei dati relativi al numero di tenancies detenute da ciascun operatore. Allo stato è atteso un aggiornamento dei dati da parte di Inwit.

49. Tale circostanza, unita alla capacità di Cellnex Italia di sfruttare la redditività economica dei siti messi a disposizione di operatori di telecomunicazioni terzi (v. analisi relativa attività offerte ai servizi di ospitalità di terzi sintetizzata nelle Tabelle 1, 2 e 3 *supra*), può rappresentare un incentivo a comportamenti di natura unilaterale quali aumenti di prezzo o riduzioni di capacità disponibili (anche tramite una eventuale razionalizzazione dei siti, c.d. *decommissioning*), a vantaggio degli operatori MNO già in possesso di contratti di lunga durata, come Wind Tre ad esito della concentrazione.

50. Al riguardo, appare opportuno sottolineare come l'operazione di concentrazione solleva criticità concorrenziali nella dimensione nazionale del mercato che rispecchiano, a livello locale, problemi in specifici comuni nei quali, pur in presenza di un concorrente strutturato come Inwit, le Parti, ad esito dell'operazione, avranno la disponibilità di un numero di siti molto elevato, tale da renderle il primo operatore.

51. Le preoccupazioni di natura concorrenziale – in termini di effetti unilaterali – possono emergere in relazione all'effettiva capacità disciplinante di una *tower company* che offre prevalentemente servizi *captive* al proprio operatore MNO di riferimento (Inwit) su una *tower company* indipendente quale Cellnex Italia. Infatti, qualora Inwit non fosse in grado di esercitare un vero vincolo competitivo in ragione della propria natura *captive*, gli effetti di rafforzamento della posizione dominante sul mercato dei servizi di ospitalità verso terzi non sarebbero mitigati dalla presenza di tale operatore.

52. Un ulteriore profilo di criticità riguarda gli eventuali effetti preclusivi nei confronti dei concorrenti di Cellnex Italia derivanti dalla concentrazione. In virtù dell'accresciuto potere di mercato, Cellnex Italia infatti potrebbe: i) limitare la contendibilità degli operatori MNO da parte di concorrenti nel mercato delle infrastrutture passive, offrendo contratti con prestazioni leganti, quali clausole di preferenza o minimi garantiti, o difficilmente replicabili; ii) ottenere condizioni contrattuali di vantaggio con i proprietari dei siti, tali da escludere la possibilità per altre *tower companies* concorrenti di costruire ed ampliare le proprie infrastrutture, soprattutto in contesti nei quali la scarsità di capacità allocativa e/o produttiva, i vincoli ambientali e paesaggistici, il livello di concorrenza locale, possono incidere sul livello generale di concorrenza (v. *supra*).

53. In conclusione, l'operazione in esame appare suscettibile di determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza in tali mercati.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame sia suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza in tali mercati;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Cellnex Italia S.p.A. e CK Hutchison Networks Italia S.p.A.;

b) la fissazione del termine di giorni sette, decorrente dalla data di notifica 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 il Dott. Lorenzo Clementi;

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, fatti salvi i termini necessari per l'acquisizione del parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249.

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

IL VICE SEGRETARIO GENERALE

Serena Stella

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli

ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA

AS1732 – COMUNE DI GENOVA - REGOLAMENTO PER L'ESERCIZIO DELLA ATTIVITÀ FUNEBRE

Roma, 29 marzo 2021

Comune di Genova

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella riunione del 23 marzo 2021, ha deliberato di esprimere una segnalazione, ai sensi dell'articolo 21 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, relativa alla delibera del Consiglio Comunale di Genova del 9 novembre 2010, n. 91, avente ad oggetto l'approvazione del Regolamento comunale per l'esercizio dell'attività funebre.

Con tale delibera il Comune ha inteso disciplinare l'esercizio dell'attività funebre, nonché quella di trasporto funebre all'interno del territorio comunale.

In particolare, l'art. 3 del suddetto Regolamento prevede che le imprese che esercitano l'attività funebre devono disporre di almeno una sede idonea per la trattazione degli affari amministrativi, ubicata nel Comune di Genova e, specularmente, l'art. 25, comma 2, dispone che le imprese aventi sede presso altri Comuni non possono effettuare funerali nel territorio del Comune di Genova. Inoltre, l'art. 12, comma 1, del Regolamento statuisce che i trasporti funebri a pagamento all'interno del territorio comunale *“sono effettuati da imprese in possesso dei requisiti stabiliti dal presente regolamento ed autorizzate dal Comune”*. A ciò si aggiunga che il comma 2 del già citato articolo 3 dispone che *“Le imprese che effettuano il trasporto funebre devono inoltre disporre di almeno: [...] b) quattro operatori funebri, di cui almeno uno con qualifica di autista, assunti con regolare contratto a tempo indeterminato, nel rispetto del CCNL valido per il settore funerario. È equiparato al personale dipendente il titolare dell'impresa individuale o il socio o l'associato in partecipazione che svolge nell'impresa attività in forma prevalente o continuativa”*.

Ciò premesso, si osserva che la previsione relativa al requisito dell'ubicazione nel Comune di Genova di almeno una sede idonea per la trattazione degli affari amministrativi per l'esercizio dell'attività funebre, inclusa l'attività di trasporto funebre, è in contrasto con i principi posti a tutela della concorrenza.

Infatti, la richiesta di mettere a disposizione una sede nel Comune di Genova non costituisce un requisito proporzionato rispetto allo scopo di trattare con i clienti in modo riservato, atteso che possono rinvenirsi altri luoghi adatti alla trattazione delle modalità di svolgimento del servizio, quali, ad esempio, le abitazioni dei defunti o dei loro familiari, ovvero altre modalità di interlocuzione a

distanza (per via telefonica e/o telematica); né infine si può precludere la possibilità che sia lo stesso committente a recarsi presso la sede dell'impresa ubicata fuori dal Comune.

Sul punto, l'Autorità richiama i propri orientamenti più volte ribaditi in materia di servizi funebri¹, secondo cui l'attività funebre, in quanto attività economica, è libera e si esercita secondo i principi di concorrenza del mercato e, pertanto, non possono essere apposte ingiustificate restrizioni territoriali per l'esercizio di tale attività².

Siffatte previsioni, dunque, sono in contrasto con l'art. 41 della Costituzione e con la libertà di prestazione dei servizi ex art. 56 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), in quanto limitano ingiustificatamente l'esercizio della libertà di iniziativa economica.

A ciò si aggiunga che la recente legge regionale Liguria n. 15/2020 "*Disciplina in materia di attività e servizi necroscopici, funebri e cimiteriali e norme relative alla tumulazione degli animali di affezione*" non prevede limitazioni all'esercizio dell'attività funebre relativamente all'ubicazione della sede dell'impresa funebre per lo svolgimento della relativa attività e dispone solo che al Comune, nel quale l'impresa ha sede legale, operativa o secondaria, debba essere presentata la Segnalazione Certificata di Inizio Attività (articolo 6).

Con riferimento alla previsione dell'art. 3, comma 2, secondo cui le imprese che effettuano il trasporto funebre devono inoltre disporre di almeno quattro operatori funebri con regolare contratto a tempo indeterminato, si osserva che tale rigido vincolo organizzativo appare in grado di restringere ingiustificatamente l'accesso al mercato, attesa la carenza di proporzionalità di tale requisito rispetto all'obiettivo perseguito, nonché l'insussistenza di specifici motivi di interesse generale che lo giustifichino.

Pertanto, detta previsione regolamentare risulta in contrasto con l'art. 15 della Direttiva 2006/123/CE, del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, relativa ai servizi nel mercato interno (c.d. Direttiva Servizi), come poi recepito dall'art. 12 ("*Requisiti subordinati alla sussistenza di un motivo imperativo di interesse generale*") del d.lgs. n. 59/2010, da cui discende che è vietato prevedere requisiti di autorizzazione non adeguati e non proporzionati rispetto ad esigenze imperative di interesse generale e che non rappresentano dunque la misura meno restrittiva per il raggiungimento degli obiettivi posti dal regolamento comunale³.

¹ Cfr. parere del 3 maggio 2012, *Comune di Piacenza – Stipula accordo con le imprese di onoranze funebri* (AS984), in Boll. 36/2012; parere del 14 giugno 2013, *Comune di Tavagnacco (UD) - servizi funebri a tariffe agevolate* (AS1056), in Boll. n. 24/2013; parere del 19 aprile 2017, *Comune di S. Agata sul Santerno/Servizi funebri "tipo" a prezzi contenuti* (AS1377) in Boll. n. 21/2017; parere del 7 marzo 2019, *Comune di Conselice (RA) – Prestazione di servizi funebri tipo a prezzi contenuti*, (AS1578), in Boll. n. 16/2019.

² Con precipuo riguardo al limite territoriale imposto alle imprese funebri si richiamano il recente parere motivato ex art. 21-bis della n. 287/1990 (AS1644, *Comune di Cinisello Balsamo/Servizi Funebri*, Boll. n. 6/2020), nonché una risalente sentenza del Consiglio di Stato, Sezione V, del 20 dicembre 1985, n. 486, con cui veniva dichiarata l'illegittimità del regolamento comunale per il servizio mortuario di Torino "*per contrasto col principio fondamentale della libertà di attività economica, nella parte in cui limita alle sole imprese di pompe funebri aventi sede nella città la possibilità di svolgere i servizi in favore dei deceduti in Torino e destinati ai cimiteri cittadini*".

³ Sul tema del numero dei dipendenti e delle caratteristiche dei relativi contratti di lavoro subordinato, si richiama la segnalazione del 25 ottobre 2014 (cfr. AS1153, *Allegato A della legge regionale n. 12/2011: Codice delle attività e delle imprese funebri, come modificata dalla L.R. Campania 25 luglio 2013, n. 7*, in Boll. n. 43/2014).

La presente segnalazione sarà pubblicata sul bollettino di cui all'art. 26 della legge n. 287/90.

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE

PS11575 - WIND TRE-RICARICA CREDITO TELEFONICO

Provvedimento n. 28617

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 23 marzo 2021;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

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 22 dicembre 2020, con la quale la società Wind Tre S.p.A. ha presentato il testo consolidato degli impegni ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento;

VISTO il proprio provvedimento del 16 febbraio 2021, con il 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. LE PARTI

1. Wind Tre S.p.A. (di seguito anche Wind Tre), in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, comma 1, lettera *b*), del Codice del Consumo, è una società attiva nel settore delle comunicazioni elettroniche.

2. Federconsumatori, in qualità di associazione di consumatori segnalante.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

3. Il procedimento concerne la condotta posta in essere da Wind Tre, consistente nell'offrire ai propri clienti, secondo diverse modalità, la possibilità di ricaricare la propria scheda telefonica acquistando le ricariche denominate "RICARICA SPECIAL 5€" e "RICARICA SPECIAL 10€", attivando le quali l'utente paga l'importo pari al taglio indicato ma riceve, per ogni ricarica effettuata, un minor credito telefonico pari, rispettivamente, a 4 e 9 euro, e, in aggiunta, Giga e minuti illimitati per un periodo di 24 ore dalla conferma di avvenuta ricarica.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

L'iter del procedimento

4. Con atto del 14 ottobre 2020 è stato comunicato a Wind Tre l'avvio del procedimento istruttorio n. PS11575, per possibile violazione degli artt. 20, comma 2, e 26, comma 1, lettera f), del Codice del Consumo, rispetto all'addebito all'utente di un costo per la fornitura di un servizio a pagamento non richiesto (minuti e giga illimitati per 24 ore). In particolare, veniva contestato che il meccanismo alla base del servizio "RICARICA SPECIAL" comporterebbe, per ogni ricarica, l'addebito in capo all'utente di un costo di 1 euro per l'attivazione del servizio "minuti e giga illimitati per 24 ore". Ciò avverrebbe senza che l'utente stesso ne sia consapevole e abbia dunque richiesto il servizio. Sul punto, rileva che l'utente che acquista i servizi di ricarica sarebbe indotto a credere, in ragione della stessa denominazione delle ricariche ("RICARICA SPECIAL 5€" e "RICARICA SPECIAL 10€"), di richiedere e acquistare un credito telefonico di importo corrispondente al taglio della ricarica, appunto di 5 e di 10 euro.

5. In data 23 ottobre 2020 Wind Tre ha effettuato l'accesso agli atti del procedimento.

6. In data 11 novembre 2020 la società ha fornito riscontro alla richiesta di informazioni formulata nella comunicazione di avvio del procedimento, presentando anche una memoria infra-procedimentale e una proposta di impegni.

7. In data 23 novembre 2020 si è svolta l'audizione con i rappresentanti di Wind Tre.

8. In data 27 novembre 2020 Wind Tre ha integrato la proposta di impegni volti a rimuovere i profili di scorrettezza della pratica commerciale oggetto di contestazione, completati successivamente in data 16 dicembre e 22 dicembre 2020.

9. In data 13 gennaio 2021 è stata comunicata a Wind Tre e in data 18 gennaio 2021 a Federconsumatori la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento.

10. In data 21 gennaio 2021 sono pervenute le memorie conclusive di Wind Tre.

11. Il 4 febbraio 2021 è stato chiesto il parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni.

Le evidenze acquisite

12. Wind Tre offriva ai consumatori, secondo diverse modalità (*on line* sul proprio sito e presso punti vendita quali centri Wind, edicole, tabaccherie e bar), la possibilità di ricaricare la propria scheda telefonica acquistando le ricariche denominate "RICARICA SPECIAL 5€" e "RICARICA SPECIAL 10€", attivando le quali l'utente paga l'importo pari al taglio indicato ma riceve, per ogni ricarica effettuata, un minor credito telefonico pari, rispettivamente, a euro 4 ed a euro 9. In aggiunta, l'utente riceve Giga e minuti illimitati per un periodo di 24 ore dalla conferma di avvenuta ricarica.

13. Wind Tre riportava le caratteristiche del servizio "RICARICA SPECIAL" sul proprio sito *web*, nella sezione dedicata agli utenti "privati", tramite il *link* "RICARICA", collocato nella sezione alta della *homepage*. Dal *link* si accedeva alla pagina della "RICARICA ON LINE Facile, veloce, sicura" dove era possibile acquistare direttamente una ricarica *on line*.

14. Nella stessa schermata, Wind Tre offriva ai consumatori la possibilità di ricaricare la propria scheda telefonica scegliendo l'importo della ricarica da acquistare tra un elenco di diversi tagli di 4 euro, 5 euro SPECIAL, 10 euro SPECIAL, 11 euro, 15 euro, 25 euro, 50 euro, 100 euro. Più avanti, al centro della medesima pagina, veniva riportata con caratteri di piccole dimensioni la dicitura:

“Con Ricarica 5€ Special hai GIGA e Minuti illimitati per 24 ore e 4 € euro di credito. Con Ricarica 10€ Special hai GIGA e Minuti illimitati per 24 ore e 9 € euro di credito. Per maggiori dettagli clicca qui”.

15. Solo accedendo alle informazioni di maggiore dettaglio contenute all'interno della pagina di atterraggio di questo *link*, all'utente veniva indicato: *“Con Ricarica Special 5€ hai Giga e Minuti illimitati per 24 ore e 4€ di credito prepagato. I GB possono essere utilizzati anche nei Paesi dell'Unione Europea, nel rispetto delle condizioni del Regolamento Europeo 2016/2286. Riceverai sul numero ricaricato, entro un massimo di 24 ore dalla tua richiesta, un SMS di avvenuta ricarica e un SMS di conferma attivazione dell'offerta Giga e Minuti Illimitati. I GB e Minuti illimitati sono validi per 24 ore dalla conferma di avvenuta ricarica. Per verificare la scadenza dell'offerta Giga e Minuti Illimitati vai su App My Wind o su Area Clienti Wind. Ricarica Special 5€ è disponibile su App, Ricarica Online e presso Negozi Wind, tabaccherie, bar, ricevitorie, cartolerie e edicole presenti su tutto il territorio nazionale con cui Wind ha stipulato gli accordi commerciali”*; *“Con Ricarica Special 10€ hai Giga e Minuti illimitati per 24 ore e 9€ di credito prepagato. I GB possono essere utilizzati anche nei Paesi dell'Unione Europea, nel rispetto delle condizioni del Regolamento Europeo 2016/2286. Riceverai sul numero ricaricato, entro un massimo di 24 ore dalla tua richiesta, un SMS di avvenuta ricarica e un SMS di conferma attivazione dell'offerta Giga e Minuti Illimitati. I GB e Minuti illimitati sono validi per 24 ore dalla conferma di avvenuta ricarica. Per verificare la scadenza dell'offerta Giga e Minuti Illimitati vai su App My Wind o su Area Clienti Wind Ricarica Special 10€ è disponibile su App, Ricarica Online e presso Negozi Wind, tabaccherie, bar, ricevitorie, cartolerie e edicole presenti su tutto il territorio nazionale con cui Wind ha stipulato gli accordi commerciali”.*

16. Cliccando poi sulla dicitura *“Condizioni di utilizzo dell'offerta”*, era possibile accedere ad ulteriori e più dettagliate informazioni sulle condizioni di carattere generale dell'offerta *“RICARICA SPECIAL”*.

17. Inoltre, presso i centri Wind, edicole, tabaccherie e bar la società proponeva per i tagli da 5 e 10 euro solamente *“RICARICA SPECIAL”* senza consentire l'acquisto di ricariche ordinarie da 5 e 10 euro effettivi.

18. Nel corso dell'istruttoria, Wind Tre ha rappresentato, in sintesi, di aver già attuato modifiche nella propria condotta sulla vendita di ricariche Special prima dell'avvio dell'istruttoria, dettagliando quanto segue:

- di aver distinto graficamente, sul proprio sito *web*, le due tipologie di ricarica (Standard e Special) differenziandone il colore ed ingrandendo il carattere del *box* Ricarica SPECIAL;
- di aver modificato il contenuto della pagina informativa del sito www.wind.it/privati/mobile/ricarica-SPECIAL ingrandendone il carattere;
- di aver rivisitato le pagine contenenti le informazioni relative alle ricariche *standard*, con l'indicazione della disponibilità dei diversi tagli di ricarica sui diversi canali;
- di aver attuato ulteriori accorgimenti per coloro che scelgano di effettuare una ricarica tramite App, fornendo le seguenti informazioni di dettaglio, che ricordano al cliente il contenuto della RICARICA SPECIAL, tramite un *Pop up* che indica (in funzione del taglio di RICARICA SPECIAL selezionato): *“Con ricarica 5 SPECIAL hai Giga e minuti illimitati per 24 ore e 4 Euro di credito: Per maggiori dettagli clicca qui”*, *“Con ricarica 10SPECIAL hai Giga e minuti illimitati per 24 ore e 9 Euro di credito: Per maggiori dettagli clicca qui”*;

- che le informazioni sulle caratteristiche distintive della RICARICA SPECIAL sono state adeguatamente rese disponibili e diffuse, tramite specifiche locandine esplicative, presso tutti i punti vendita abilitati alle ricariche e presso il canale diffusivo della Grande Distribuzione, e di avere provveduto a comunicare via *e-mail*, a tutti i *partner*, l'invito a distribuire la locandina di RICARICA SPECIAL presso la loro rete, provvedendo essa direttamente alla stampa, a proprie spese, di locandine per i punti di distribuzione Sisal. Inoltre, è stata effettuata una comunicazione informativa, corredata da una tabella esplicativa, rivolta alla rete di vendita, per facilitare gli addetti nel comunicare al cliente che effettuasse delle domande presso il punto vendita, notizie chiare in merito ai tagli disponibili per ogni canale, ai tagli di ricarica *Standard*, ai prodotti SPECIAL disponibili ed alle loro caratteristiche;
- di aver implementato uno "scontrino preacquisto" che consente al cliente, presso i punti di ricarica a grande diffusione, di avere chiarezza sul tipo di ricarica scelta e sulle sue caratteristiche, prima dell'effettivo acquisto.
- di aver introdotto due nuovi tagli di ricarica, da 6 e 11 euro di tipo *Standard*, sui canali di vendita bar, tabacchi, edicole e da 6 euro (in aggiunta al taglio di 11 euro già presente) presso i negozi Wind Tre, in modo che il cliente che non voglia, per sue esigenze, effettuare una ricarica *Standard Scratch* fisica da 5 euro o 10 euro (che continueranno in ogni modo ad essere distribuite negli stessi punti vendita), potrà comunque acquistare una ricarica *Standard*, nella modalità non fisica, tramite i medesimi canali e secondo i nuovi tagli.

Gli impegni del professionista

19. Con nota pervenuta in data 11 novembre 2020, la società Wind Tre ha presentato una proposta di impegni, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento, successivamente integrata sino alla versione definitiva in data 22 dicembre 2020.

20. In particolare, gli impegni presentati dal professionista - che nella loro versione definitiva sono allegati al presente provvedimento e ne costituiscono parte integrante - prevedono le misure, volte a sanare le criticità contestate nell'avvio, di seguito descritte:

Impegno n. 1: Wind Tre ha previsto, con riguardo al contenuto del sito *windtre.it* nella Sezione RICARICA ON LINE, per il cliente che intende acquistare Ricarica Special nei due diversi tagli, che una volta selezionato l'importo si apra un *box* che spiega le caratteristiche della Ricarica, e sia obbligatorio "flaggare" la dicitura posta subito sotto "*Dichiaro di accettare le condizioni del servizio*".

Impegno n. 2: la società, con riguardo al contenuto del sito *windtre.it*, nella Sezione RICARICA ON LINE, si è impegnata a separare ulteriormente e graficamente la Ricarica Standard dalla Ricarica Special.

Impegno n. 3: Wind Tre si è impegnata a modificare la denominazione da Ricarica Special 5 e 10 a:

- a. Ricarica Special 4+1 (4 credito + 1 di Giga e minuti illimitati per 24 ore);
- b. Ricarica Special 9+1 (9 credito + 1 di Giga e minuti illimitati per 24 ore).

Impegno n. 4: la società si è impegnata a garantire il mantenimento nei magazzini Wind Tre a totale Italia di una disponibilità media mensile per gli ordini dei vari punti vendita di: *a.* Ricariche *standard scratch* fisiche, taglio da 5 Euro: numero medio di 400.000 pezzi di ricariche a magazzino, disponibili alla vendita; *b.* Ricariche *standard scratch* fisiche taglio da 10 Euro: numero medio di 500.000 pezzi di ricariche a magazzino, disponibili alla vendita.

Impegno n. 5: il professionista si è impegnato ad eliminare la stampa e la vendita delle *scratch card* fisiche dell'offerta Ricarica Special nei due tagli da 5 e 10 euro.

Impegno n. 6: nei punti vendita di proprietà WINDTRE (WINDTRE RETAIL S.r.l.) sul territorio nazionale, il residuo di magazzino giornaliero garantirà la presenza di almeno 20 *scratch card* fisiche da 5€ Standard e 20 *scratch card* fisiche da 10€ Standard.

Impegno n. 7: Wind Tre prevede che verranno accettati *[omissis]** i reclami di clienti che hanno acquisito l'offerta Ricarica Special, mantenendo il beneficio dei Giga e Minuti illimitati, nonché in aggiunta restituendo l'euro in ricarica in credito residuo. Di tale attività di rimborso in caso di reclamo, verrà data evidenza sul sito commerciale Wind Tre nella pagina <https://www.windtre.it/ricarica-special/> tramite il seguente testo: "In caso di erroneo acquisto dai vari canali del servizio Ricarica Special nei due tagli da 5 (4+1) e da 10 (9+1), potrà essere effettuata una idonea segnalazione al nostro servizio clienti per verificare le condizioni propedeutiche alla restituzione di 1 Euro che sarà effettuata dal Servizio tramite riaccredito..". *[Omissis]*.

Impegno n. 8: la società, in considerazione dell'impossibilità tecnica di un fornitore di ricariche *on line* di indicare nel pre-scontrino le caratteristiche dell'Offerta Ricarica Special, prevede la predisposizione di una locandina specifica per tale fornitore, che fornisca le caratteristiche dell'offerta Ricarica Special (4+1 e 9+1), da distribuirsi unitamente ai tagli *standard* di ricarica con richiesta di esporla in tutti i suoi punti vendita.

21. Per quanto concerne la tempistica di attuazione degli impegni, Wind Tre afferma che tutti gli impegni sopra descritti sono già stati realizzati e continueranno ad essere in vigore stabilmente fino alla presenza, nell'offerta della società, di Ricarica Special.

IV. PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

22. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento è stata posta in essere tramite la rete internet, in data 4 febbraio 2021 è stato richiesto il parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ai sensi dell'art. 27, comma 6, del Codice del Consumo.

23. L'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni non ha comunicato il proprio parere entro il termine di quarantacinque giorni dal ricevimento della richiesta e non ha rappresentato ulteriori esigenze istruttorie.

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

V. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

24. Il procedimento in esame riguarda le offerte di servizi di telefonia mobile ricaricabili. In tale settore, risulta di primaria importanza evitare che servizi non richiesti vengano attivati e addebitati all'insaputa dei consumatori, e dunque anche che le modalità di presentazione della singola offerta confondano o non informino adeguatamente l'utenza sulle caratteristiche e sulle condizioni economiche dei servizi che vi sono inclusi.

25. L'Autorità ritiene che gli impegni assunti dal professionista sono idonei a sanare i profili di illegittimità della pratica commerciale contestati in avvio.

26. In particolare, gli impegni sono particolarmente efficaci nel migliorare l'informativa sui termini e le caratteristiche del servizio offerto al consumatore.

27. Nel merito, per quel che riguarda il contenuto del sito *windtre.it*, le modifiche apportate sono in grado di rendere pienamente consapevole delle proprie scelte il consumatore che voglia acquistare Ricarica Special nei due diversi tagli. Le misure proposte, che prevedono l'inserimento di informazioni puntuali riguardanti le diverse caratteristiche delle due modalità di ricarica (Standard e Special) e la previsione di percorsi distinti tra loro per usufruirne, di cui quello per effettuare la Ricarica Special prevede l'obbligatoria presa visione delle informazioni sulle sue caratteristiche e la loro accettazione con un *click*, e ancora la modifica della denominazione della Ricarica Special, sono proporzionali e sufficienti allo scopo di superare ogni profilo di carenza informativa circa le caratteristiche applicabili al servizio.

28. Rileva, inoltre, l'impegno della società a mantenere presso i punti vendita un numero adeguato di scorte di ricariche *standard* fisiche nel taglio da 5 e da 10 Euro, al fine di assicurare ai clienti dei punti vendita la disponibilità delle stesse in modo che non siano costretti ad acquistare una Ricarica *standard* del nuovo tipo (digitale) da 6 o 11 euro.

29. Infine, si osserva che l'esigenza di assicurare la tutela della clientela interessata dalla condotta in esame trova attuazione concreta nella prevista misura di ristoro ovvero nel previsto impegno, già implementato, di accettare *[omissis]* i reclami di clienti che hanno acquistato l'offerta Ricarica Special e lamentano di avere ricevuto un credito inferiore al taglio della ricarica: per costoro verrà mantenuto il beneficio dei Giga e Minuti illimitati per 24h e verrà attribuito l'euro inizialmente non conteggiato sul credito residuo. In tal modo, essi godranno, di fatto gratuitamente, del beneficio dei Giga e Minuti illimitati per 24h. Di tale attività di rimborso verrà data adeguata evidenza sul sito commerciale Wind Tre nella sezione <https://www.windtre.it/ricarica-special/>.

30. In conclusione, le misure proposte dal professionista sono idonee a rimuovere i profili oggetto di contestazione, in quanto le caratteristiche della Ricarica Special e le sue differenze rispetto alle ricariche tradizionali sono oggi adeguatamente conoscibili dal consumatore al momento della sua scelta di acquisto, rendendolo consapevole della diversa natura della Ricarica Standard, avente ad oggetto esclusivamente il credito telefonico, rispetto alla Ricarica Special, che si compone, invece di un *bundle* di servizi e credito telefonico; in tal modo verrà evitato che al consumatore vengano forniti e addebitati servizi da esso non richiesti. Ciò sarà reso possibile anche perché la società consentirà di acquistare, sia sul sito sia presso i punti vendita, ricariche costituite da solo credito telefonico, garantendo delle stesse, presso i negozi, un'adeguata disponibilità.

31. Alla luce delle suddette 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 Wind Tre S.p.A., nei termini sopra esposti, siano idonei a far venir meno i possibili profili di illiceità delle condotte oggetto di istruttoria;

RITENUTO di disporre l'obbligatorietà dei suddetti impegni nei confronti della società Wind Tre S.p.A.

RITENUTO, pertanto, di poter chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione;

DELIBERA

a) di rendere obbligatori, nei confronti della società Wind Tre S.p.A., ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 2, lettera a), del Regolamento, gli impegni proposti in versione definitiva in data 22 dicembre 2020, come descritti nel formulario allegato al presente 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 Wind Tre S.p.A., entro sessanta giorni dalla data di notifica della presente delibera, informi l'Autorità della completa attuazione degli impegni.

Ai sensi dell'articolo 9, comma 3, del Regolamento, il procedimento potrà essere riaperto d'ufficio, laddove:

- a) i professionisti non diano 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 dalla Parte 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
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

***Autorità garante
della concorrenza e del mercato***

Bollettino Settimanale
Anno XXXI- N. 15 - 2021

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

Realizzazione grafica

Area Strategic Design
