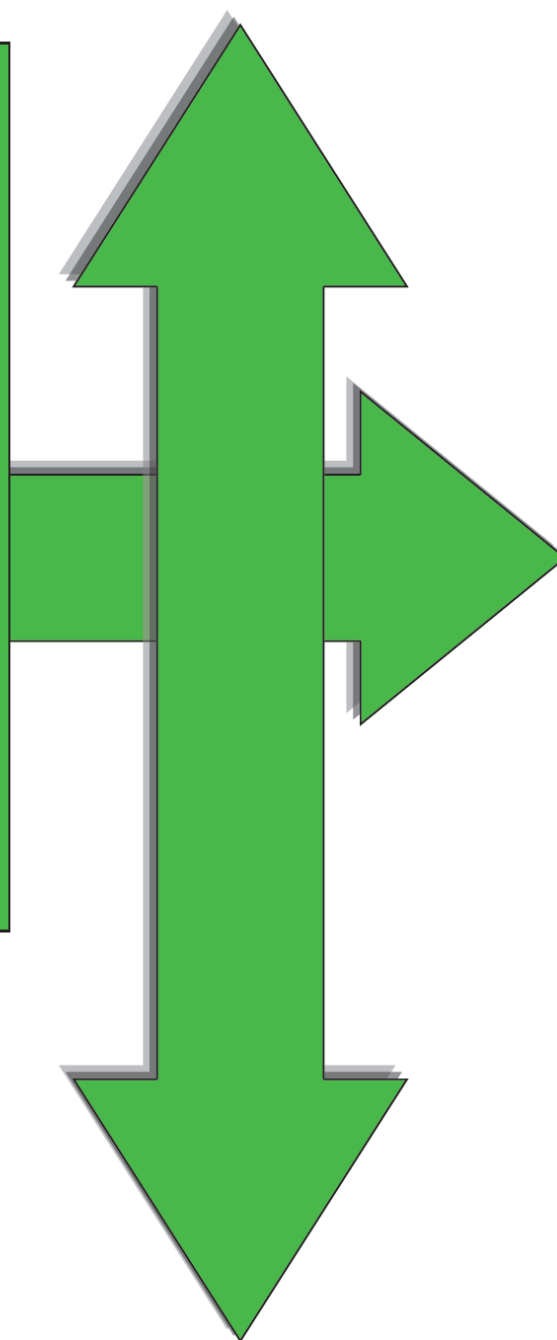


R.E.Po.T.
Rivista di
Economia e
Politica dei
Trasporti



Anno 2015, Numero 1

Rivista Scientifica della Società Italiana di
Economia dei Trasporti e della Logistica



ISSN 2282-6599



Concorrenza e strategie anticompetitive nei settori del trasporto aereo e dei servizi aeroportuali

Laura Solimene^{1*}, Marta Trabucchi²

¹ *Istituto di economia e strategie d'impresa, Università Cattolica del Sacro Cuore, Largo Gemelli, 1 - 20123 Milano (MI), 02/72342734, laura.solimene@unicatt.it*

² *Università degli studi di Bergamo, Department of Management, Information and Production Engineering, Via Pasubio, 7/b - 24044 Dalmine (BG), 035/2052011, marta.trabucchi@unibg.it*

Abstract

Le liberalizzazioni ormai compiute anche nei settori che si caratterizzano per la presenza di un'infrastruttura essenziale hanno aperto le imprese ad una varietà di comportamenti strategici che in alcuni casi possono assumere una valenza anticompetitiva. Il presente contributo si interroga sulla presenza di tali comportamenti nel mercato italiano e, concretamente, analizza quelle strategie che l'Autorità Antitrust (AGCM) ha individuato, dalla sua istituzione al maggio 2014, come anti-competitive nel settore del trasporto aereo e dei servizi aeroportuali. La lettura trasversale ragionata di tutti i procedimenti ha permesso di evidenziare l'andamento temporale delle strategie dell'*incumbent*, le dinamiche con cui quest'ultimo ha sfruttato la propria posizione dominante e le correlazioni ed interazioni tra i diversi comportamenti strategici posti in essere. Lo studio ha permesso di osservare una sequenzialità nelle strategie dell'*incumbent*, confermando l'ipotesi che i cambiamenti strutturali generati dal processo di liberalizzazione implicano un mutamento della tipologia di comportamento strategico adottato dalle imprese.

Parole chiave: Trasporto aereo, servizi aeroportuali, comportamenti anticompetitivi

* Autore a cui spedire la corrispondenza: Laura Solimene - laura.solimene@unicatt.it

1. Introduzione

Negli Stati Uniti, dal 1978 in poi è iniziato un vasto processo di liberalizzazione dei mercati che ha interessato in modo particolare i settori a rete. Questo cambiamento, che dalla fine degli anni Ottanta e per tutto il decennio successivo, con diversa intensità, ha poi caratterizzato l'Unione Europea, è stato sia istituzionale che tecnico e ha messo in crisi opinioni e convinzioni molto radicate, che sembravano immutabili sia tra gli operatori che tra le istituzioni. Infatti, la rassicurante suddivisione del passato tra settori "naturalmente" concorrenziali e settori "naturalmente" monopolistici e pubblici è andata modificandosi nelle sue caratteristiche essenziali e le idee neo-liberiste hanno conquistato terreno in tutto il mondo spingendo verso il mercato molte attività fino ad allora sottratte alle sue regole. Negli anni si è assistito ad una dialettica, talvolta aspra, tra i protagonisti di tale cambiamento. Da una parte vi erano i titolari, o ex-titolari, dei diritti speciali o esclusivi e quanti in genere si opponevano all'estensione delle regole di mercato, dall'altra vi erano i nuovi ed i potenziali partecipanti al mercato e le autorità garanti della concorrenza e di regolamentazione che spingevano verso l'applicazione di tali regole e, talvolta, anche di regole "asimmetriche" volte a consentire una reale e più veloce apertura dei mercati. Anche se l'assetto definitivo non è ancora stato raggiunto in tutti i settori, le liberalizzazioni e i conseguenti interventi regolatori hanno sostanzialmente modificato lo scenario competitivo e aperto le imprese ad una varietà di comportamenti strategici. La concorrenza, generalmente considerata benefica per l'economia, ha permesso l'entrata di un numero elevato di nuovi operatori, un ampliamento dell'offerta e, in alcuni settori, riduzioni significative dei prezzi, però tutto ciò è avvenuto ancora in presenza di una sostanziale dominanza dell'operatore ex-monopolista che ha spesso posto in essere strategie con valenza anticompetitiva al fine di rallentare il processo di apertura del mercato. Un'impresa può ignorare i propri rivali, può semplicemente reagire alle loro azioni o può agire strategicamente: queste ultime azioni sono soggette al divieto antitrust quando presuppongono un effetto escludente nei confronti dei concorrenti. Agire strategicamente "means you use the competitors reaction positively to put yourself in a favourable position – there is a multistage game involved, in which you take the first, you hope pre-emptive move" (Singh, Utton and Waterson, 1998, p. 231).

Nel tentativo di allontanarsi da una visione prevalentemente strutturalista per spiegare i risultati economici, gli economisti industriali hanno lungamente discusso sulla connotazione da attribuire ai comportamenti strategici, soffermandosi prevalentemente sulla discussione delle possibili strategie di deterrenza dell'entrata. Lo studio dei mercati oligopolistici, facendo ricorso alla teoria dei giochi e all'analisi dell'informazione asimmetrica, ha potuto tener conto di sofisticate ipotesi comportamentali per descrivere il modo con cui le imprese organizzano sia le relazioni verticali che quelle di mercato, ma non sempre ha saputo fornire indicazioni utili per la verifica empirica dell'interazione strategica tra le imprese.

Paradossalmente, sono stati coloro che si occupano di Antitrust, economisti e giuristi, che hanno permesso progressi nell'analisi del ventaglio dei comportamenti strategici a disposizione delle imprese, anche se poi nell'ottica di tutela della concorrenza, essi hanno ristretto il loro interesse a quelli con valenza anticompetitiva.

Non tutti i comportamenti strategici sono anticompetitivi¹, ed inoltre l'Autorità Antitrust (AGCM) non è in grado di cogliere l'intero insieme di quelli abusivi, in quanto il meccanismo della denuncia o dell'indagine diretta da parte dell'Autorità permette che alcuni di essi sfuggano ai procedimenti istruttori. Nonostante quanto appena affermato, l'analisi che segue si basa su un set di informazioni riguardanti 128 procedimenti di abuso di posizione dominante e, in particolare, 13 casi che hanno interessato il settore del trasporto aereo e dei servizi aeroportuali. Coscienti di non essere in grado di catturare tutti i comportamenti strategici anticompetitivi, l'insieme dei casi Antitrust ci è, comunque, sembrato il dataset di riferimento obiettivo per lo studio affrontato nel presente contributo².

I comportamenti anticompetitivi interessanti per l'Autorità Antitrust si compongono di due tipologie, le intese e l'abuso di posizione dominante, i cui elementi essenziali sono trattati rispettivamente nell'art. 2 e nell'art. 3 della legge Antitrust 287/90.

In questa fase del lavoro l'attenzione si è concentrata sugli abusi di posizione dominante, non perché non si ritenesse un'intesa un comportamento anticompetitivo rilevante, ma perché la complessità del fenomeno delle *partnership* tra compagnie aeree, in particolare nella forma del *code-sharing*³, avrebbe distolto l'attenzione dall'obiettivo primario del lavoro, cioè l'analisi dell'interdipendenza tra comportamenti anticompetitivi e compimento dei processi di liberalizzazione e di regolamentazione dei mercati.

L'articolo 3 della legge n. 287/90, ricalcando l'articolo 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), vieta al comma 1 "*l'abuso da parte di una o più imprese di una posizione dominante all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante*". Il divieto non colpisce la posizione di potere di mercato di cui dispone l'impresa, che resta pienamente legittima, ma solo l'eventuale abuso della stessa. Lo stesso articolo fornisce una tassonomia di comportamenti abusivi che possono presentarsi singolarmente o congiuntamente:

- imporre direttamente o indirettamente prezzi di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose;

¹ Per esempio in Bilotkach e Hüscherlrath (2013) si puntualizza che per identificare una strategia di *market foreclosure* come anticompetitiva è necessario dimostrare il danno nei confronti della concorrenza nei mercati a valle. Invece, Rey e Tirole (2007) sottolineano i vantaggi di una strategia di *foreclosure* nella forma di minori costi, blocco di entrate in eccesso e *free-riding* tra le imprese a valle e asseriscono che la dimostrazione di tali benefici può alleggerire le preoccupazioni anticompetitive del comportamento escludente. Infine, sempre in Bilotkach e Hüscherlrath (2013) si affrontano le prescrizioni della teoria in termini di impatto negativo sul benessere sociale delle azioni di *foreclosure*.

² Per altri settori, come le telecomunicazioni e quello dell'energia elettrica e del gas, per cercare di mappare un numero il più completo possibile di comportamenti strategici, le analisi devono sicuramente considerare il gioco parallelo dell'Autorità Antitrust e dell'Autorità di regolamentazione settoriale che, seppur con ottica diversa, si occupano dei comportamenti anticompetitivi delle imprese. Per esempio, in Gerli e Pontarollo (2013), l'analisi delle scelte strategiche di Telecom Italia si è basata sui procedimenti dell'Autorità Antitrust e sui risultati delle consultazioni indette dall'Autorità di regolamentazione per la definizione delle condizioni tecniche ed economiche per l'offerta dei diversi servizi.

³ Il ricorso al *code-sharing*, che nella forma attuale trova la sua origine all'inizio degli anni 1990, ha permesso il sorgere di alleanze globali che hanno visto negli ultimi quindici anni un sostanziale aumento sia della loro dimensione che degli aspetti regolamentati dall'accordo. Le tre maggiori alleanze (Oneworld, Star Alliance e SkyTeam) hanno una posizione dominante nel mercato aereo globale con una quota del 59% (circa il 70% sul mercato intercontinentale) e per la loro operatività la concessione della "*Antitrust immunity*" è una condizione di primaria importanza (Bilotkach e Hüscherlrath, 2013).

- impedire o limitare la produzione, gli sbocchi o gli accessi al mercato, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico, a danno dei consumatori;
- applicare nei rapporti commerciali con altri contraenti condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza;
- subordinare la conclusione dei contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto dei contratti stessi.

Data la gravità associata ai comportamenti abusivi, sia la Commissione Europea che l'Autorità Antitrust italiana hanno tradizionalmente ritenuto che questi non possano normalmente essere giustificati da ragioni di efficienza. In presenza di abuso, infatti, non è mai possibile riscontrare effetti benefici per i consumatori come, invece, accade nel caso di forme di cooperazione tra imprese indipendenti.

Per qualificare come abusivo un determinato comportamento, l'Autorità Antitrust, in primo luogo, definisce uno o più mercati rilevanti nei quali si manifesta la dominanza dell'impresa, poi accerta che l'impresa oggetto di indagine abbia o meno una posizione dominante su tali mercati e, infine, verifica se i particolari comportamenti posti in essere dall'impresa in posizione dominante possano essere qualificati come abusivi. Il nostro interesse si è concentrato sull'ultima delle tre fasi, per giungere ad essa le prime due sono sempre state espletate dall'Autorità Antitrust anche se i dettagli non vengono riportati nel presente contributo⁴.

Nella prima parte, dopo l'introduzione, il lavoro procede con una veloce analisi del dataset utilizzato evidenziandone alcune caratteristiche, di seguito si fornisce una panoramica dei principali interventi regolatori che hanno interessato prima il settore del trasporto aereo e poi quello dei servizi aeroportuali. Infine, la metodologia e le evidenze empiriche dell'analisi precedono una breve conclusione.

2. Gli abusi di posizione dominante: 1990-2014

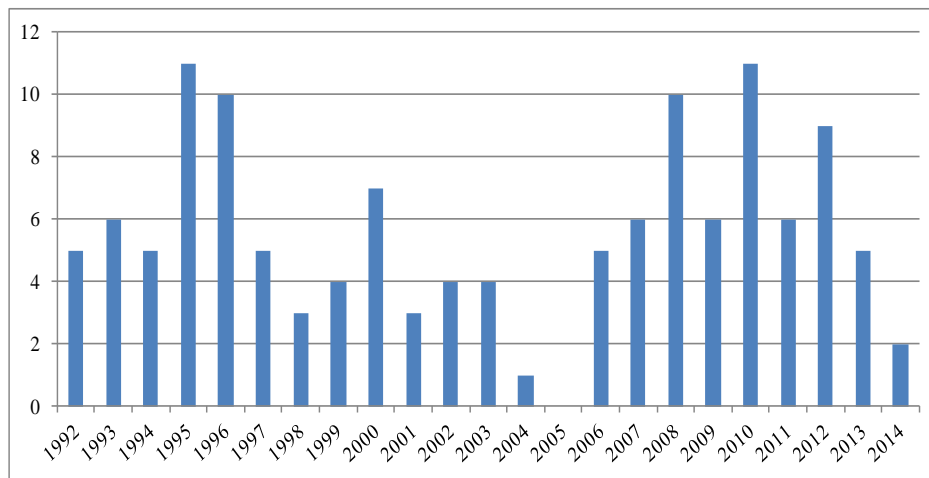
Il presente contributo ha preso avvio dalla catalogazione e classificazione di tutti i casi di abuso di posizione dominante che l'AGCM ha concluso dalla sua istituzione nell'ottobre del 1990 al maggio 2014. Consultando i bollettini settimanali per tutto il periodo considerato, emerge che l'Autorità Antitrust ha concluso 128 provvedimenti per abuso di posizione dominante, registrando un'attività più intensa nel biennio 1995-1996, nel 2008, nel 2010 e nel 2012; la sua azione ha subito un rallentamento nei primi anni 2000, tanto che nel 2005 (in corrispondenza del cambio di presidenza) non è stata conclusa alcuna istruttoria.

Come accennato nel paragrafo introduttivo, affinché venga avviato un procedimento deve essere presentata una denuncia all'Autorità Antitrust o è necessaria un'indagine diretta da parte dell'Autorità stessa. Nell'esperienza italiana più del 50% dei casi trova origine da una denuncia presentata da un concorrente (attuale o potenziale), mentre nel 10% circa dei casi l'AGCM stessa ha avviato un'indagine.⁵

⁴ Per un'analisi completa del concetto di posizione dominante e di mercato rilevante si veda Capobianco e Creatini (2006).

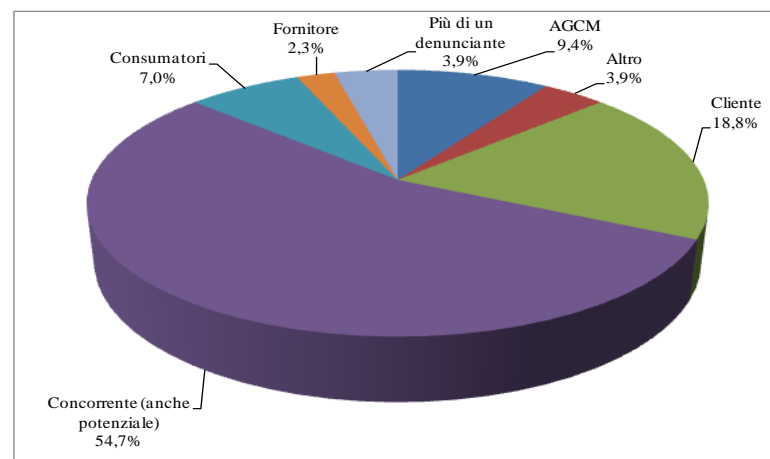
⁵ Nella figura 2 sono stati classificati con la voce "Consumatori" i consumatori finali e le associazioni di consumatori; con la voce "Altro" le gare e le segnalazioni da altre Autorità; rientrano invece nella voce "Più di un denunciante" i procedimenti che vedono diverse tipologie di denunciati.

Figura 1: Numero di procedimenti chiusi per anno (1992-2014).



Fonte: nostra elaborazione su dati AGCM

Figura 2: Classificazione dei procedimenti secondo la tipologia di denunciante (%).



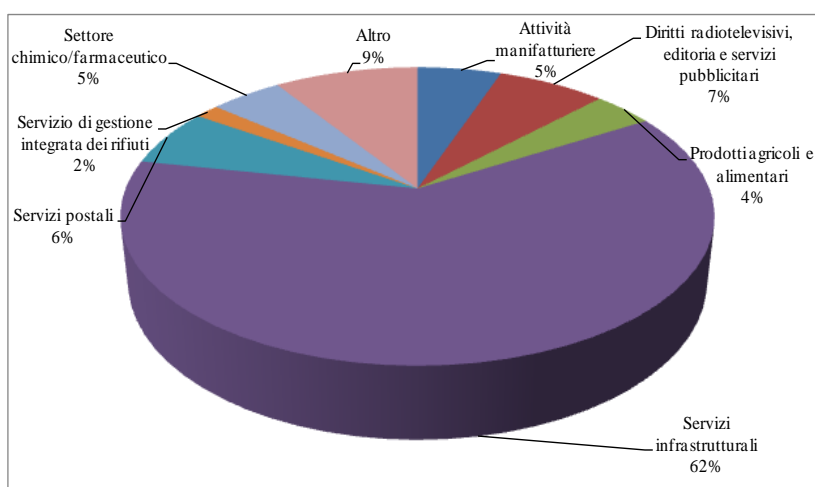
Fonte: nostra elaborazione su dati AGCM

Operando una classificazione dei casi portati a termine dall'AGCM in base al settore in cui operano le imprese protagoniste dell'istruttoria, si nota che l'attività dell'Autorità Antitrust ha interessato svariati settori, riconducibili a 14 tipologie principali.⁶ In generale, è possibile asserire che l'attività dell'AGCM si è concentrata principalmente sui servizi infrastrutturali (telecomunicazioni, elettricità e gas, trasporti marittimi e

⁶ I macrosettori adottati in questa analisi sono: Attività manifatturiere, Diritti radiotelevisivi, editoria e servizi pubblicitari, Prodotti agricoli e alimentari, Servizi idrici, Servizi postali, Servizio di gestione integrata dei rifiuti, Telecomunicazioni, Trasporti ferroviari, Trasporti marittimi e servizi portuali, Trasporto aereo e servizi aeroportuali, Settore chimico/farmaceutico, Gestione rete autostradale e servizi accessori, Energia elettrica e gas. Inoltre è stata inserita la classe residuale Altro, che include Attività educative, ricreative, culturali e sportive, Servizi assicurativi, Radiodiffusione, Informatica, Raccolta e distribuzione delle informazioni commerciali di provenienza delle Camere di Commercio e Distribuzione moderna di prodotti alimentari e non alimentari di largo e generale consumo.

servizi portuali, trasporto aereo e servizi aeroportuali, trasporti ferroviari, servizi idrici, gestione rete autostradale e servizi accessori) che rappresentano il 62% dei casi trattati. Tale interesse si giustifica dal fatto che la fornitura di questi servizi prevede l'impiego di grandi reti che, oltre a richiedere elevati investimenti con in genere una lunga vita utile, solo in alcuni casi possono essere in modo economicamente conveniente duplicate. Inoltre, questi settori hanno storicamente visto la presenza di un operatore monopolista che gestiva completamente l'infrastruttura ed era spesso verticalmente integrato. Essi, sebbene abbiano conosciuto un intenso processo di liberalizzazione, si caratterizzano ancora la presenza di un operatore che conserva una posizione dominante.

Figura 3: Classificazione dei procedimenti secondo il settore di appartenenza (%).



Fonte: nostra elaborazione su dati AGCM

Nel presente contributo abbiamo scelto di focalizzarci sui servizi infrastrutturali, in particolare, all'interno di questa tipologia, il lavoro si concentra sui settori del trasporto aereo e dei servizi aeroportuali; dal 1990 al 2014, l'Autorità Antitrust ha trattato 13 casi inerenti questi settori, pari al 10% del totale.

3. Il contesto regolatorio

La liberalizzazione del trasporto aereo in Europa è stata perseguita mediante l'introduzione di pacchetti normativi comunitari che si sono progressivamente sostituiti ad una regolazione di tipo prettamente nazionale.

L'attuale quadro regolatorio europeo ha iniziato a prendere forma alla fine degli anni '80; in precedenza, si era optato per una politica maggiormente protezionistica, sviluppata attraverso negoziazioni bilaterali con alcune regole tese a favorire l'unico vettore esistente in un Paese (la compagnia di bandiera) impedendo di fatto ad altre imprese di accedere al mercato. Tale politica protezionistica riceveva l'avallo dello stesso Trattato di Roma, il quale escludeva esplicitamente il trasporto aereo dalla politica europea dei trasporti salvo deliberazioni diverse. Tale concezione era altresì supportata dai sistemi giuridici interni ai differenti Stati Membri, nei quali la normativa

in materia era basata principalmente sullo strumento concessorio e sulla regolazione amministrativa delle tariffe.

La breccia nel sistema protezionistico esistente è stata aperta nel 1984 con una prima parziale liberalizzazione dei voli regionali; di seguito il processo di liberalizzazione si è realizzato gradualmente nell'arco di un decennio attraverso tre diversi pacchetti normativi⁷. Il primo ed il secondo pacchetto, rispettivamente in vigore dal 1988 e 1990, allentarono i vincoli dovuti alle limitazioni di capacità e permisero un più ampio accesso alle rotte, senza però scardinare completamente il sistema di accordi bilaterali precedentemente in vigore.

È con il terzo pacchetto che, a partire dal 1993, il trasporto aereo comunitario costituisce un mercato unico dal punto di vista regolamentare e ai vettori viene consentita la piena libertà di accesso nei Paesi Membri a tutte le rotte intracomunitarie e la facoltà di porre in essere politiche tariffarie autonome. Il passo culminante di questo processo è stato, a partire dal 1 aprile 1997, l'abolizione della riserva di cabotaggio, garantendo la possibilità per le compagnie aeree di uno Stato Membro di operare qualsiasi rotta che colleghi due aeroporti situati all'interno dell'Unione Europea. In tal modo sono state gettate le fondamenta per lo sviluppo della concorrenza all'interno del mercato europeo; è bene però ricordare che l'introduzione delle norme non assicura automaticamente l'aumento della pressione competitiva nei mercati (Arrigo e Giuricin, 2006).

Il Regolamento 95/93/CEE ha segnato un ulteriore passo verso norme trasparenti, imparziali e non discriminatorie nell'accesso al mercato del trasporto aereo. Infatti, uno degli snodi fondamentali nel processo di trasformazione di questo mercato a livello comunitario è stata la definizione di un sistema normativo unitario relativo alle condizioni di accesso alle bande orarie per il decollo e l'atterraggio (*slot*) dei principali scali comunitari. L'introduzione di tali regole si è resa necessaria per consentire l'ingresso di nuovi operatori sulle rotte comunitarie e al fine di evitare, per scarsa disponibilità di bande orarie, una ripartizione diseguale dei vantaggi della liberalizzazione, nonché una distorsione della concorrenza. In Italia, in data 8 giugno 1994, il Ministero dei Trasporti e della Navigazione, in applicazione dei Regolamenti CEE n. 2408/92 e n. 95/93, ha istituito il Comitato di coordinamento per lo svolgimento dei compiti di programmazione, indirizzo e controllo del traffico sui sistemi aeroportuali e di assegnazione di bande orarie sugli aeroporti congestionati, con la funzione di controllare l'operato del coordinatore della *clearance* aeroportuale facendo valere il diritto di prelazione sugli *slot* già occupati solo se la compagnia aerea ne abbia garantito, per il passato, una utilizzazione minima dell'80% (AGCM, 1996c, *Bollettino settimanale* 45/1996).

In Italia, solo a partire dagli anni 1999-2000, vi sono stati nuovi ingressi nel settore – si pensi al gruppo Volare o a Windjet – e si sono sviluppati operatori già esistenti sul

⁷ Primo pacchetto: Regolamenti n.3975/87/CEE (finalizzato all'applicazione degli artt. 85 e 86 del Trattato di Roma); n.3976/87/CEE (autorizzazione alla non applicazione dell'art. 85 a determinate categorie di accordi); Direttiva CEE n. 601/87 (tariffe per i servizi aerei di linea tra gli Stati Membri).

Secondo pacchetto: Regolamenti n.2342/90/CEE (tariffe dei servizi di linea, che abroga la direttiva n. 601/87); n.2343/90/CEE (accesso dei vettori aerei alle rotte intracomunitarie); n.2344/90/CEE (che modifica il regolamento n.3976/87/CEE, relativo all'applicazione delle regole della concorrenza).

Terzo pacchetto: Regolamenti n.2407/92/CEE (Norme comuni per il rilascio delle licenze ai vettori aerei) n.2408/92/CEE (Accesso dei vettori aerei europei alle rotte intracomunitarie) n.2409/92/CEE (Liberalizzazione delle tariffe per i servizi aerei intracomunitari) n. 95/93/CEE (Disposizioni comuni in materia di allocazione degli *slot*)

mercato, quali AirOne, Meridiana, Alpi Eagles e Airdolomiti. Accanto ad iniziative di successo, comunque, si sono registrate anche alcune uscite dal mercato, da parte di vettori minori. Prima della *deregulation*, l'assetto competitivo del settore era caratterizzato da una posizione di monopolio sulla quasi totalità delle rotte da parte di Alitalia, concessionaria dei servizi di trasporto aereo di linea sin dal 1946, ovvero di Meridiana per le tratte di collegamento con la Sardegna.

La crescita del mercato italiano è andata quasi esclusivamente a vantaggio di vettori alternativi ad Alitalia, "nel 1985 esistevano solo tre vettori con Alitalia che controllava il 96% della flotta complessiva esistente. Nel 2003 esistevano invece 22 vettori con Alitalia che controllava solo il 54% della flotta" (Boitani e Cambini, 2007, 15-16).

La liberalizzazione ha interessato anche la gestione dell'infrastruttura aeroportuale⁸, che si compone "di beni e infrastrutture strumentali alle operazioni di volo (piste, rampe, atterraggio, piazzole di sosta,...), beni e infrastrutture strumentali alle operazioni di assistenza a passeggeri e aeromobili (*loading bridge*, sistemi di stoccaggio e distribuzione carburante, ...), spazi [...] dedicati alle attività commerciali. Le attività svolte in ambito aeroportuale si distinguono tra attività *aviation*, relative alle operazioni di volo ed ai servizi ad esse collegati, e attività *non aviation*, relative a servizi commerciali offerti ai passeggeri all'interno dell'aeroporto." (AGCM, 2006a, 43-44).

I due principali interventi per il settore aeroportuale a livello comunitario sono stati la Direttiva 96/67/CE, e la Direttiva 2009/12/CE, che si occupano rispettivamente del mercato dei servizi di assistenza a terra e delle tariffe dei servizi aeroportuali. In Italia, il decreto legislativo 13 gennaio 1999, n. 18, dà attuazione nazionale alla Direttiva 96/67/CE, e consente che i servizi di assistenza a terra possano essere svolti anche da operatori terzi, con l'ausilio delle infrastrutture messe a disposizione dal gestore aeroportuale. Quest'ultimo, in base ad una convenzione con il Ministero dei Trasporti e con l'Ente Nazionale per l'Aviazione Civile (ENAC), amministra e gestisce le infrastrutture aeroportuali di un determinato scalo e, sempre in forza del Decreto 18/99, deve assicurare condizioni trasparenti, obiettive e non discriminatorie per l'accesso alle infrastrutture aeroportuali, stabilendo corrispettivi orientati ai costi per il loro utilizzo.

Il contesto regolatorio che si è delineato nel tempo è ora chiamato ad adeguarsi agli ultimi orientamenti espressi a livello comunitario con la Direttiva n. 2009/12/CE del Parlamento europeo e del Consiglio dell'11 marzo 2009, volta a stabilire principi comuni per la riscossione dei diritti aeroportuali negli aeroporti della Comunità. A tale scopo la direttiva prevede l'istituzione di una procedura obbligatoria di consultazione periodica tra il gestore e gli utenti dell'aeroporto offrendo la possibilità alle parti di rivolgersi in ultima istanza ad una Autorità di vigilanza indipendente ogni qualvolta una decisione di modifica dell'ammontare dei diritti aeroportuali o del sistema di tariffazione è contestata dagli utenti. Pertanto, indirettamente si richiede allo Stato di istituire un'Autorità di vigilanza indipendente, che sia autonoma, cioè giuridicamente distinta e funzionalmente indipendente da qualsiasi gestore aeroportuale e vettore aereo. Il sistema regolatorio delineato per il settore aeroportuale, oltre a promuovere l'efficienza produttiva, mira anche a realizzare un'efficienza allocativa, imponendo la convergenza dei prezzi verso i costi ed eliminando gli extra profitti di cui il gestore aeroportuale potrebbe godere stante la struttura monopolistica del mercato.

I principi contenuti nella Direttiva stanno lentamente trovando applicazione negli Stati Membri. In Italia, il primo passo è stato compiuto con l'istituzione ai sensi dell'art. 37

⁸ Per un approfondimento si veda Starkie (2002, 2012), Charlton (2009), Oliveira (2013) e Zhang e Czerny (2012).

del decreto legge 6 dicembre 2011, n. 201 (convertito in legge, con modificazioni, dalla legge 22 dicembre 2011, n. 214) dell'Autorità di regolazione dei trasporti (ART). Il suo primo collegio è stato nominato con Decreto del Presidente della Repubblica del 9 agosto 2013 e la stessa si è insediata a Torino il 17 settembre 2013.

In questo breve periodo di attività, l'Autorità ha effettuato una Consultazione sui modelli di regolazione dei diritti aeroportuali con l'obiettivo di fornire ai gestori adeguati margini di flessibilità e, allo stesso tempo, garantire la trasparenza del processo di determinazione dei diritti aeroportuali (ART 2014a). Inoltre, sono state poste le basi per definire la procedura obbligatoria per la consultazione periodica tra il gestore e gli utenti o i loro rappresentanti e le associazioni in merito al funzionamento del sistema dei diritti aeroportuali, all'ammontare di tali diritti ed alla qualità dei servizi forniti.

4. Metodologia

Il presente contributo rappresenta un tentativo di mappare i comportamenti anticompetitivi individuati dall'Antitrust attraverso la sua attività di tutela delle condizioni concorrenziali di mercato, in particolare quella che rientra nell'ambito di competenza dell'articolo 3 della legge 287/90, per verificare se i cambiamenti strutturali generati dal processo di liberalizzazione hanno anche implicato un mutamento della tipologia di comportamento strategico adottato dalle imprese. Infatti, pur avendo consentito l'ingresso di nuovi operatori, la liberalizzazione non neutralizza, quantomeno in tempi brevi, la posizione dominante di quello che è stato l'operatore monopolista, di fatto o legale. Data l'estensione temporale dei dati raccolti, che abbracciano tutto il periodo di attività dell'Autorità Antitrust, è possibile effettuare una comparazione tra i comportamenti strategici attuati prima delle riforme dei settori e quelli posti in essere successivamente.

La modellizzazione proposta a tal fine trova origine in Pontarollo (2004) dove vengono analizzati i comportamenti strategici dell'operatore dominante nel settore della telefonia fissa. L'idea di fondo è quella di evidenziare il comportamento dell'operatore che, in funzione del diverso grado di apertura del mercato, pone in essere diverse strategie al fine di negare, ostacolare e cercare di rendere inoffensiva, per quanto possibile, l'effettiva concorrenza.

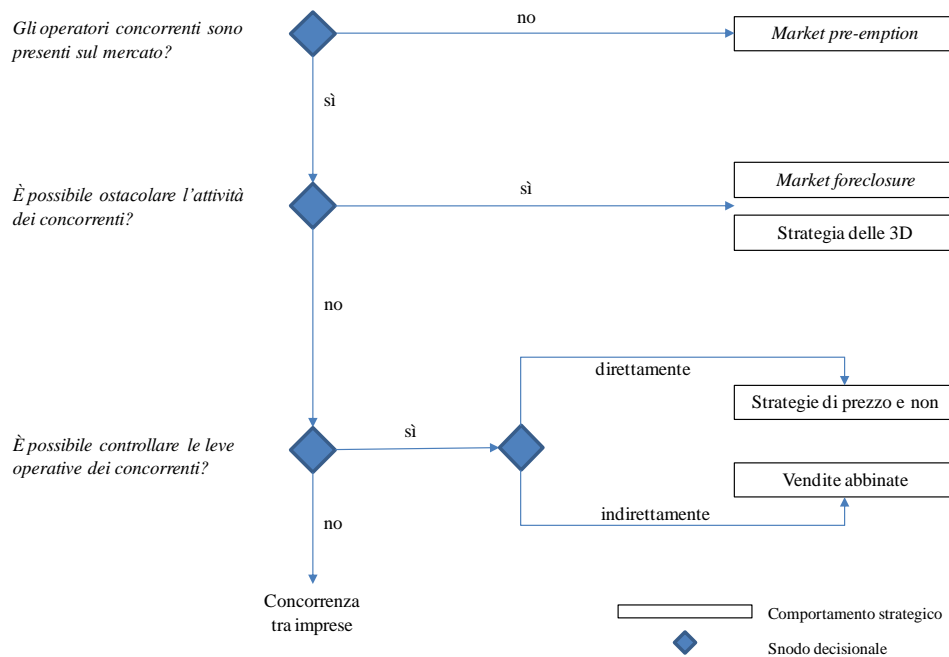
Questa rappresentazione si presta ad essere applicata a tutti settori che, partendo da una situazione di monopolio, hanno conosciuto un graduale processo di liberalizzazione. Al fine di catturare al meglio le dinamiche proprie di ciascun settore è però necessario declinare questo schema generale dettagliandone gli snodi principali in funzione delle specificità del singolo processo di liberalizzazione.

In particolare, nell'applicazione al settore del trasporto aereo e dei servizi aeroportuali sono stati individuati tre snodi fondamentali e per ognuno viene messa a fuoco la strategia dell'*incumbent* per ottenere vantaggi competitivi sui concorrenti. Nel caso in cui questo comportamento non fosse possibile, il mercato assumerà le connotazioni tipiche della concorrenza tra imprese, nonostante il persistere della posizione dominante dell'impresa ex-monopolista. Il primo snodo valuta la presenza di operatori concorrenti nel mercato. Se essi non sono presenti, l'operatore dominante può attuare azioni volte

ad ostacolarne l'ingresso (*market pre-emption*⁹). Invece, nel caso in cui gli operatori concorrenti siano già attivi, l'impresa *incumbent* cercherà di ostacolare la loro attività con forme di deterrenza strategica (*market foreclosure*¹⁰) e/o imponendo condizioni ingiustificatamente gravose per l'accesso ai servizi essenziali. Qualora questo non sia possibile, l'impresa dominante può porre in essere azioni di disturbo (strategia delle 3D¹¹) per ritardare la completa operatività dei concorrenti fino a non applicare o applicare solo parzialmente gli obblighi regolamentari. Consolidato l'accesso dei concorrenti al mercato, l'*incumbent* affronta l'ultimo snodo, ossia il tentativo di controllare le leve operative del nuovo entrante sfruttando la sua posizione dominante. Tale controllo può attuarsi in modo diretto ricorrendo a strategie di prezzo e non (discriminazione, discriminazione di prezzo, *price squeeze*, *predatory pricing*, etc) oppure indirettamente tramite le vendite abbinate in cui si cerca di sfruttare il potere di mercato detenuto in mercati distinti, ma contigui.

L'insieme di questi comportamenti strategici, riferito ai settori oggetto di studio nel presente contributo, è riportato nella Tavola 1.

Tavola 1: I comportamenti strategici dell'operatore dominante



Fonte: nostra elaborazione

⁹ *Market pre-emption*: è una strategia secondo cui l'impresa decide di occupare preventivamente un mercato, accaparrandosi tutte le risorse disponibili al fine di controllare il mercato stesso ed isolarlo dalla concorrenza potenziale (Capobianco e Creatini, 2006).

¹⁰ *Market foreclosure*: è la deterrenza strategica all'entrata, messa in atto dall'impresa attraverso il rifiuto a contrarre con un concorrente. Questa pratica può manifestarsi in diversi modi, dal rifiuto di fornitura di un bene scarso, al rifiuto all'accesso ad un'infrastruttura essenziale, sino alla concessione della fornitura a condizioni particolarmente e ingiustificatamente gravose (Rey e Tirole, 2007).

¹¹ Strategia delle 3D (*Denial, Detail, Delay*): è una tattica adottata da un'impresa che si sviluppa in tre momenti: inizialmente l'*incumbent* rifiuta le richieste dei nuovi entranti, obbligando l'Autorità a intervenire (*Denial*); a ciò segue l'imposizione di un ampio numero di vincoli per rendere più tortuoso il processo di liberalizzazione (*Detail*); infine, se ancora le prime due pratiche non fossero sufficienti a scoraggiare l'entrata, viene adottata una strategia dilatoria, che comporta il ritardato adempimento degli obblighi sanciti dall'Autorità (*Delay*) (Pontarollo, 2004).

Nella parte sinistra della tavola sono riportate delle domande che fanno riferimento al livello di apertura concorrenziale del mercato, nella parte destra si è cercato di declinare le diverse tipologie di comportamento strategico implementabili a seconda della contingenza di mercato. È bene precisare che le strategie attuate dalle imprese sono molteplici e possono presentarsi anche congiuntamente.

La rappresentazione proposta è servita per analizzare i singoli casi di abuso di posizione dominante con una chiave di lettura univoca. Ogni comportamento individuato dall'Autorità Antitrust in ciascun procedimento è stato riportato all'interno di questa rappresentazione, nel tentativo di mappare e collocare temporalmente le manifestazioni con cui l'abuso si è realizzato, declinando più specificatamente la classificazione esemplificativa fornita nell'art. 3 della legge 287/90. Lo studio puntuale dei singoli casi è riportato in forma schematica nell'Appendice, nella sezione successiva, invece, viene fornita una loro lettura trasversale, nel tentativo di cogliere le dinamiche generali dei comportamenti anticompetitivi che hanno interessato i settori oggetto di studio.

5. I comportamenti strategici anticompetitivi: le evidenze empiriche

5.1 Il settore del trasporto aereo

I quattro casi riguardanti il trasporto aereo si collocano temporalmente tra il 1994 e il 2001, due prima della liberalizzazione del mercato (A58-Assoutenti/Alitalia e A102-Associazione Consumatori Utenti/Alitalia) e due ad essa successivi (A291-Assoviaggi/Alitalia e A306-Veraldi/Alitalia). La condotta di Alitalia si è manifestata con diversi livelli di rilevanza per l'Antitrust a seconda delle modalità con cui è stata posta in essere. Nei primi due provvedimenti, chiusi nel 1994 e 1996, i denunciatori, associazioni di utenti o concorrenti di Alitalia, segnalavano comportamenti anticompetitivi inerenti all'accesso alle bande orarie per il decollo e l'atterraggio (*clearance* aeroportuale) presso l'aeroporto di Milano Linate. Infatti, all'epoca, in alcuni aeroporti italiani, le condizioni di accesso agli *slot* continuavano ad essere coordinate da Alitalia¹², in quanto il Regolamento europeo n.95/93 sulle disposizioni comuni in materia di allocazione degli *slot*, volte a consentire l'ingresso di nuovi operatori sulle rotte comunitarie, non aveva ancora trovato piena attuazione.

Alitalia si collocava in posizione dominante ed era potenzialmente in grado di attuare strategie di deterrenza all'entrata, dal momento che gli *slot* costituiscono una risorsa essenziale e scarsa per l'erogazione del trasporto aereo. Queste strategie si sono concretizzate nell'attuazione di una programmazione sovrastimata e poi sistematicamente disattesa sulla rotta Roma Fiumicino–Milano Linate e viceversa, che

¹²La circolare di Civilavia n.2804 del 29 ottobre 1971 affidava ad Alitalia l'incarico della gestione tecnica della *clearance* aeroportuale per gli aeroporti in cui si sono verificati problemi di congestione tali da richiedere l'espletamento di funzioni centralizzate di allocazione delle bande orarie. In data 24 ottobre 1996 Alitalia ha rimesso il mandato relativo alla *clearance* aeroportuale al Ministero dei Trasporti e della Navigazione, che, dal 5 novembre 1996, nell'ambito di Civilavia, ha assunto tale ruolo di coordinatore, delegandolo poi ad Assoclearance con DM 4/8/1997.

ha comportato un'artificiale occupazione degli *slot* e di conseguenza il blocco dell'entrata di soggetti privi di un patrimonio di *slot* su Linate (A58)¹³.

Analogamente, nel caso A102, Alitalia ha utilizzato in maniera discriminatoria i vantaggi derivanti dallo svolgimento dell'attività di *clearance* aeroportuale attraverso tre principali modalità: l'applicazione discrezionale della *grandfather rule*¹⁴ e delle disposizioni relative ai vettori nuovi entranti; l'applicazione in modo discriminatorio dei vincoli di capacità aeroportuale e la gestione dei flussi informativi. In particolare, tramite questa strategia è stato possibile negare la richiesta di nuovi *slot* da parte di Aliadriatica/AirOne e Meridiana, con l'obiettivo ultimo di difendere dall'aggressione dei concorrenti la tratta più redditizia del mercato, ossia la rotta Roma-Milano.

Nel modello presentato, tali comportamenti si configurano come azioni di *market pre-emption*¹⁵. Nel periodo pre-liberalizzazione, in attesa dei mutamenti definitivi del quadro regolamentare, i vettori erano fortemente incentivati a consolidare la loro posizione all'interno dei mercati nazionali e, non essendo presenti altri operatori, Alitalia, attraverso l'uso strategico della funzione di *clearance* aeroportuale è inizialmente riuscita ad impedirne l'accesso, occupando anticipatamente l'intero mercato. Il possesso degli *slot* presso gli aeroporti terminali della rotta costituisce, infatti, un prerequisito per lo svolgimento del servizio del trasporto aereo di linea, e coloro che non riescono ad accedere a queste risorse sono automaticamente esclusi dal mercato. L'operatore ex-monopolista ha cercato così di ostacolare lo sviluppo della concorrenza negli ambiti non più soggetti alla riserva legale e di rallentare l'effettivo completamento del disegno di liberalizzazione comunitario.

In entrambi i casi, i comportamenti escludenti di Alitalia, oltre all'effetto sopra indicato nei confronti dei potenziali concorrenti, hanno anche determinato una limitazione della gamma del servizio offerto, a danno dei consumatori, che si sono visti ridurre notevolmente le possibilità di scelta. Non a caso, infatti, i denunciati originari sono associazioni di consumatori. Questi comportamenti sono stati considerati dall'Autorità Antitrust abusi di posizione dominante in violazione dell'art. 3 della legge 287/90.

Ai comportamenti tesi a proteggere la propria posizione monopolistica, si affiancano altre strategie anti-competitive. Infatti, leggendo i bollettini dell'AGCM emerge l'abbandono da parte di Alitalia di strategie di *market pre-emption* non più percorribili in un mercato che si sta avviando verso la piena liberalizzazione. Nello specifico, successivamente all'intervento dell'Autorità Antitrust, il Ministero dei Trasporti e della Navigazione ha provveduto a dare piena applicazione nell'aeroporto di Linate alle disposizioni contenute nel Regolamento europeo 95/93 in merito all'assegnazione degli *slot*, che prevedono, tra l'altro, che il mancato rispetto della regola dell'utilizzazione minima dell'80% di ciascuna banda oraria da parte di un vettore comporti l'iscrizione

¹³Dal procedimento istruttorio emerge che nel periodo gennaio-agosto 1993 Alitalia ha effettuato cancellazioni rispetto ai voli pubblicati sull'orario ufficiale nell'ordine del 10% in media, le cancellazioni effettuate per motivi commerciali rappresentavano una quota rilevante del totale (circa l'8,5%) ed in valore assoluto sono state in media pari a 99 al mese con un massimo di 241 nel mese di marzo.

¹⁴ La *grandfather rule*, confermata dal Regolamento europeo n.95/93, prevede che i vettori già presenti sul mercato conservino i diritti acquisiti in precedenza sugli *slot*, seppur il regolamento abbia introdotto criteri di maggior equità e trasparenza nell'allocazione degli stessi.

¹⁵ Alitalia ha anche contestato in sede giurisdizionale l'ingresso di nuovi concorrenti e ha tentato di risolvere le sub-concessioni in essere a favore di Meridiana, visto l'insuccesso di tali comportamenti ha posto in essere le strategie che si descrivono nel presente contributo alle quali è stata riconosciuta una valenza anticompetitiva tesa a mantenere il monopolio di fatto sulla maggior parte delle rotte nazionali.

della banda oraria non utilizzata tra gli *slot* disponibili per la distribuzione ad altri operatori. Vengono quindi progressivamente adottati altri comportamenti, quali tentativi di *market foreclosure*, di fatto attuabili anche dopo il 1999, anno della liberalizzazione. Le strategie di questo tipo non causano necessariamente l'uscita dal mercato degli operatori concorrenti, ma mirano ad influenzare negativamente la possibilità di svolgere la propria attività, riducendo così l'incentivo a competere nel mercato (Bilotkach e Hüschelrath, 2013). Nella rappresentazione proposta tale fattispecie è classificata come conseguente allo snodo che riguarda la possibilità dell'impresa dominante di ostacolare l'attività dei concorrenti.

Le azioni di *market foreclosure* individuate nel caso A102 hanno interessato sia direttamente che indirettamente i concorrenti. Nello specifico Aliadriatica/AirOne e Meridiana hanno denunciato su alcune delle loro rotte una sovrapposizione degli orari di partenza dei propri voli giornalieri e di quelli effettuati da Alitalia. Questa programmazione strategica ("francobollaggio") è stata attuata dall'*incumbent* come risposta all'ingresso nel mercato del primo concorrente (Aliadriatica/AirOne), mentre, per l'altro concorrente (Meridiana) ha fatto seguito al rifiuto della richiesta allo stesso di abbandonare tali rotte. Secondo i denunciati, la sovrapposizione oraria ha ridotto di circa il 40% il loro coefficiente di riempimento (*load factor*) e, conseguentemente, ha determinato l'abbandono della fascia oraria inizialmente prescelta dai nuovi vettori. Infatti, su quattro delle sei rotte interessate dal comportamento contestato si è passati da un duopolio a un monopolio. Prima dell'abbandono delle rotte in questione, Meridiana ha cercato di rispondere a queste strategie riducendo le proprie tariffe del 20% senza ottenere però risultati in termini di traffico, ma solo una penalizzazione dei ricavi. Alitalia è quindi riuscita a provocare una riduzione dei ricavi dei concorrenti, particolarmente gravosa poiché si tratta di nuovi entranti sulle rotte nazionali. Anche in questo caso, tutto ciò ha scaturito una riduzione del benessere dei consumatori, non compensata né da una riduzione di prezzi né da un aumento della gamma dei servizi offerti (A102).

L'azione escludente indiretta, invece, si è attuata attraverso comunicazioni inviate alle agenzie di viaggio della Calabria e della Puglia, diffidandole dall'emettere biglietti con piastrinatura Alitalia a favore di Aliadriatica, a seguito dell'ingresso di quest'ultima sui collegamenti tra Puglia e Calabria in precedenza effettuati in regime di monopolio da Alitalia. Tale imposizione risultava particolarmente gravosa, data l'assenza della possibilità presso numerose agenzie di viaggio di utilizzare la "biglietteria neutra" IATA. A conferma dell'intento escludente di Alitalia si sottolinea che altre compagnie non hanno posto in essere un simile comportamento, ad esempio, Airdolomiti ha concesso ad Aliadriatica l'utilizzo della propria piastrinatura.

Queste azioni di *market foreclosure* hanno costituito per l'autorità Antitrust una violazione dell'art. 3 della legge n.287/90 e per l'insieme delle infrazioni è stata applicata ad Alitalia una sanzione amministrativa pecuniaria di 214.329,61 euro.

Comportamenti anticompetitivi indiretti, sempre riguardanti rapporti con le agenzie di viaggio sono presenti anche nel periodo successivo alla liberalizzazione, a conferma della ricerca da parte dell'operatore dominante di nuove strategie per ostacolare l'attività dei concorrenti non essendo più nella posizione di poterne impedire l'accesso. Nel caso A291, l'associazione italiana Agenzie di viaggio denuncia un abuso di posizione dominante da parte di Alitalia, consistente nell'applicazione alle agenzie di viaggio di sistemi incentivanti mediante extra-commissioni non legate né alle dimensioni, né all'efficienza delle agenzie, né alla specificità dei servizi offerti, ma

direttamente connesse al raggiungimento di obiettivi di fatturato rispetto all'anno precedente per la vendita di biglietti Alitalia. L'AGCM ha ritenuto Alitalia detenere una posizione dominante dal lato della domanda, infatti essa risultava il principale acquirente a livello nazionale sul mercato dei servizi di agenzia per il trasporto aereo e la dimensione degli acquisti di Alitalia rendeva non economicamente conveniente per le agenzie di viaggio non offrire i propri servizi alla compagnia di bandiera. Tale prassi è stata considerata abusiva in quanto danneggiava gli altri vettori, nazionali ed esteri, perché rappresentava un incentivo per le agenzie a concentrare gli acquisti da quel fornitore, non diversificando le fonti di acquisto. Inoltre, queste condotte attuavano una discriminazione tra le agenzie di viaggio, poiché alle diverse agenzie erano applicate condizioni dissimili per prestazioni equivalenti (A219).

A conferma della possibilità da parte dell'*incumbent* di adottare comportamenti strategici che non risultano necessariamente anticompetitivi, il caso A306 si chiude non accertando alcuna violazione dell'art. 3 della legge 287/90. I denunciati avevano segnalato prezzi ingiustificatamente gravosi sui voli della tratta Lamezia Terme-Milano. Per valutare il valore della prestazione offerta su questa tratta è stata adottata la metodologia del mercato del confronto, paragonando il valore economico della prestazione fornita sulla tratta Milano-Lamezia con quello della rotta Milano-Reggio Calabria. L'esame, supportato anche dall'analisi del rapporto tra prezzo offerto e costo di produzione del servizio, evidenzia una differenza di Alitalia nell'offerta, ma non fornisce elementi sufficienti a spiegare tale divario come frutto di un abuso di posizione dominante nelle politiche di prezzo adottate dall'operatore dominante (A306).

5.2 Il settore dei servizi aeroportuali

Nel settore dei servizi aeroportuali, dall'inizio dell'attività Antitrust a maggio 2014 sono stati conclusi nove casi di abuso di posizione dominante.

Sei procedimenti vedono nella posizione di denunciato la società Aeroporti di Roma Spa (AR), due interessano la Società Esercizi Aeroportuali Spa (SEA) ed un caso la società Aeroporto Guglielmo Marconi di Bologna. Tutto ciò nasce da ragioni storiche, dato che l'insieme delle attività aeroportuali è stato svolto a lungo in via esclusiva dai gestori aeroportuali, stante la natura di monopolio naturale dell'infrastruttura. In ragione di tale presupposto, queste attività sono state affidate tramite concessione esclusiva ad un unico soggetto. Il graduale processo di liberalizzazione ha però interessato anche questo settore e il decreto legislativo 13 gennaio 1999, n. 18, "Attuazione della direttiva 96/67/CE relativa al libero accesso al mercato dei servizi di assistenza a terra negli aeroporti della Comunità", consente ad operatori terzi di svolgere i servizi di *handling*, con l'ausilio delle infrastrutture messe a disposizione dal gestore aeroportuale.¹⁶ Non sono tuttavia infrequenti i casi di gestori aeroportuali che sono rimasti attivi anche nell'offerta di servizi di *handling*, mediante società controllate o collegate: ad esempio, presso gli scali di Linate e Malpensa, SEA, gestore dei due scali milanesi, fornisce servizi di assistenza passeggeri e merci per il tramite, rispettivamente, delle società SEA Handling Spa e MLE (Malpensa Logistica Europa) Spa; presso gli scali di Fiumicino e Ciampino, la società AR, gestore dei due scali romani, ha fornito servizi di assistenza passeggeri per il tramite di Aeroporti di Roma Handling, fino al 2006, e servizio di

¹⁶ Per le successive modifiche e per una descrizione dettagliata del quadro regolatorio relativo alla determinazione dei corrispettivi per l'accesso agli spazi e alle infrastrutture aeroportuali si veda il Bollettino n.40 del 17 novembre 2008, pp. 9-21

assistenza merci fino al dicembre 2007. Le attività non *aviation*, invece, sono generalmente svolte da soggetti terzi nell'ambito delle infrastrutture aeroportuali, ma anche in questo caso emerge il ruolo del gestore aeroportuale che concede in affitto gli spazi necessari allo svolgimento di tali attività.

Il gestore aeroportuale assume un ruolo centrale nell'offerta dei servizi aeroportuali, in forza del quale può considerarsi l'operatore dominante nell'aeroporto di sua competenza. Infatti, ad esso è affidato, sotto il controllo e la vigilanza dell'ENAC, insieme ad altre attività o in via esclusiva, il compito di amministrare e di gestire, secondo criteri di trasparenza e non discriminazione, le infrastrutture aeroportuali e di coordinare e controllare le attività dei vari operatori privati presenti nell'aeroporto o nel sistema aeroportuale considerato.

Sia il gestore aeroportuale milanese (SEA, procedimento A56-IBAR/SEA) che quello romano (AR, procedimenti A11-IBAR/AR e A247-AR/Gruppo Sicurezza) hanno limitato l'accesso al mercato dei servizi di *handling* non accogliendo, senza giustificato motivo, le richieste avanzate da alcune compagnie aeree di effettuare in autoproduzione questi servizi. Tali condotte sono state ritenute violazioni dell'art. 3 della legge 287/90, in quanto comportamenti escludenti e vengono classificate nella rappresentazione adottata come forme di *market pre-emption*, sebbene non siano tali in senso stretto, dal momento che sul segmento dell'*handling* sono già attivi alcuni vettori e non sussiste quindi una vera e propria attività preventiva di saturazione del mercato. Consentendo di espletare l'autoproduzione solo ad alcuni vettori (TWA e Alitalia nell'aeroporto di Roma Fiumicino, TWA in quelli di Milano Linate e Malpensa), i gestori aeroportuali hanno applicato nei rapporti commerciali condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti. Nel primo caso (A11) AR ha operato un'ulteriore discriminazione tra i due vettori a cui è stato concesso di operare in autoproduzione, praticando riduzioni sul corrispettivo dei servizi non basate su criteri economicamente omogenei.

Acclarata la presenza dei concorrenti nel mercato, *l'incumbent* può attuare strategie di *market foreclosure*, che possono declinarsi nel negare ai concorrenti l'accesso ad infrastrutture essenziali per lo svolgimento del servizio. Quest'ultima azione è stata attuata da AR nei confronti della società De Montis, che opera nel settore del vettovagliamento aereo (A61-De Montis Catering/AR), e nei confronti della società Gruppo Sicurezza, che opera nel settore dei servizi aggiuntivi di sicurezza (A44-AR/Gruppo Sicurezza). AR, in forza del regime concessorio deteneva il monopolio legale nella gestione delle infrastrutture aeroportuali e nella prestazione di taluni servizi essenziali, collocandosi in posizione dominante anche nel mercato dei servizi direttamente funzionali alla gestione di un aeroporto.

Per quanto riguarda il settore del catering, a queste condizioni si aggiunge che AR era di fatto l'unica impresa a fornire il servizio di catering alle compagnie aeree presso gli scali romani. Tenuto conto che piste e piazzole risultano indispensabili al caricamento dei pasti a bordo degli aeromobili e che non esiste piena sostituibilità tra l'approvvigionamento dei servizi di catering presso l'aeroporto di Roma e presso gli scali d'origine, il rifiuto dell'accesso all'infrastruttura costituiva un'effettiva preclusione al mercato per gli altri operatori, classificabile quindi come comportamento abusivo.

Per quanto riguarda i servizi di sicurezza integrativi, la possibilità di svolgerli è subordinata al possesso di alcuni requisiti, tra cui un atto di subconcessione da parte di AR e il possesso, sempre in subconcessione, di un locale come ufficio di supporto in ambito aeroportuale. AR non ha rinnovato a Gruppo Sicurezza la subconcessione del

locale ad uso ufficio, senza addurre alcuna giustificazione, cercando così di estromettere la società dal mercato dei servizi di vigilanza, abusando della propria posizione dominante su un mercato distinto ma contiguo.

Un'altra possibilità con cui viene declinata una strategia di *market foreclosure* consiste nell'imposizione di prezzi di vendita e condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose. Ciò è stato riscontrato nei primi due procedimenti che hanno coinvolto AR: nel primo caso (A11), la società ha scoraggiato le compagnie aeree dal richiedere di poter effettuare il *self-handling* condizionandolo al pagamento di *royalties* ed altri oneri impropri; nel secondo (A44), ha imposto condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose agli istituti di vigilanza operanti in ambito aeroportuale.

Qualora le azioni di deterrenza strategica all'entrata non riuscissero pienamente ad impedire le attività dei concorrenti, anche a seguito di riforme normative, come nel caso delle liberalizzazioni, *l'incumbent* cercherà di ritardare il più possibile l'effettivo ingresso di nuove imprese e di esercitare il maggior controllo possibile sulle leve operative di queste ultime.

Un esempio di queste azioni di disturbo, catturate dal modello adottato sotto la voce strategia delle 3D, è riscontrato nel procedimento A303- Aviapartner/ Società aeroporti Guglielmo Marconi (SAB). Nonostante l'attestazione di idoneità per operare presso l'aeroporto di Bologna conseguita nel novembre 1999, Aviapartner, che fornisce servizi di assistenza a terra in numerosi aeroporti europei, ha potuto iniziare ad operare per KLM soltanto nel mese di novembre 2000. Dopo l'iniziale diniego di concedere le infrastrutture necessarie per l'espletamento dei servizi (*Denial*), sono stati posti in essere ritardi nell'iter autorizzativo e rallentamenti nell'identificazione del personale interessato al trasferimento dal gestore aeroportuale al nuovo entrante (*Delay*). Inoltre, al fine di ritardare il più possibile l'operatività di Aviapartner le procedure burocratiche sono state artificialmente dettagliate, con ripetute richieste di ulteriore documentazione (*Detail*). Il comportamento è stato identificato come violazione dell'art. 3 della legge 287/90, volto a ostacolare l'ingresso dei concorrenti, tesi ulteriormente supportata dal diverso trattamento riservato alla società Bologna Airport Service Spa, partecipata del Gruppo SAB, che non ha subito simili azioni dilatorie.

Data la possibilità di controllare le leve operative dei concorrenti, negli ultimi tre casi relativi al settore aeroportuale (A376-AR/Tariffe Aeroportuali, A377 SEA/Tariffe Aeroportuali, A442 Assofort/AR-Servizi aeroportuali) sono state riscontrate strategie di prezzo consistenti nella richiesta di corrispettivi per i servizi offerti (erogazione del carburante, attività di *handling* cargo, attività di assistenza catering) non orientati ai costi e definiti secondo criteri non trasparenti ed unilateralmente determinati. Tali corrispettivi eccessivi hanno permesso all'*incumbent* di estrarre una rendita quasi monopolistica e, pertanto, si qualificano come violazione dell'art 102 del trattato TUE.

Quando il controllo delle leve operative dei concorrenti può avvenire anche in modo indiretto, l'operatore dominante cercherà di attuare strategie di vendite abbinata. In particolare, AR e SEA (A11 e A56) hanno applicato una tariffa forfettaria per i servizi di assistenza a terra, che non potevano essere acquistati separatamente dai vettori, tariffa includente anche servizi non resi o servizi per cui era già stato pagato un apposito corrispettivo. L'opposizione dei gestori a smembrare l'offerta in pacchetto, costituisce un'infrazione all'art. 3 della legge 287/90.

Trattazione separata merita l'ultimo caso A442 Assofort/AR. In questo procedimento AR è stata denunciata a seguito del tentativo di imporre a Hertz Italia condizioni ingiustificatamente gravose nella forma di corrispettivi per servizi non resi. Durante il

procedimento, AR secondo le modalità indicate dall'Autorità Antitrust (art.14- *ter* della legge 287/90) ha presentato degli impegni¹⁷ consistenti nella rinuncia a chiedere alla società Hertz Italia il pagamento delle *royalties*, commisurate sulle performance commerciali delle imprese e nella disponibilità ad affidare in subconcessione, eventualmente tramite gara, aree demaniali destinate alla fermata e alla sosta delle navette per il trasporto dei clienti e di eventuali soggetti interessati a svolgere attività di autonoleggio senza conducente. Tali impegni sono stati ritenuti idonei a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria e quindi sono stati resi obbligatori, senza che si sia proceduto all'accertamento dell'infrazione.

Le istruttorie hanno inoltre rivelato che alcuni comportamenti strategici segnalati non violano la normativa Antitrust, in quanto per essi non sono state individuate evidenze sufficienti a dimostrarne la natura anticompetitiva (ad esempio, nei procedimenti A247 e A376).

6. Conclusioni

L'analisi condotta nel presente lavoro fornisce una visione di sintesi dei comportamenti strategici anticompetitivi individuati dall'Autorità Antitrust come abusi di posizione dominante (art. 3 della legge 287/90; art. 102 del TUFE) nei settori del trasporto aereo e dei servizi aeroportuali. In tutti i procedimenti è stata confermata la posizione dominante del soggetto denunciato sul mercato rilevante; nel caso dei servizi aeroportuali, quest'ultimo è stato distinto in servizi relativi all'infrastruttura, servizi di assistenza a terra e servizi commerciali, a seconda dell'infrazione, mentre nel settore del trasporto aereo, il mercato rilevante ai fini delle diverse istruttorie è quello del trasporto aereo di linea riferito ad una particolare rotta o fascio di rotte e quello dei servizi di agenzia per il trasporto aereo. Non sono stati riscontrati casi di abuso di posizione dominante che interessano la competizione tra aeroporti.

La lettura trasversale ragionata di tutti i procedimenti ha permesso di evidenziare l'andamento temporale delle strategie dell'*incumbent*, le dinamiche con cui quest'ultimo ha sfruttato la propria posizione dominante e le correlazioni ed interazioni tra i diversi comportamenti strategici posti in essere. Lo studio ha permesso di osservare una sequenzialità nelle strategie dell'*incumbent*, confermando l'ipotesi che i cambiamenti strutturali generati dal processo di liberalizzazione implicino un mutamento della tipologia di comportamento strategico adottato dalle imprese.

Dopo il 2001, sia nel settore del trasporto aereo che in quello dei servizi aeroportuali non si riscontrano più casi di *market pre-emption*. Nelle prime fasi della liberalizzazione, sfruttando le possibilità concesse dalla non piena implementazione delle norme, gli operatori dominanti hanno cercato di consolidare la propria posizione attraverso la preventiva occupazione del mercato in modo da non lasciar spazio all'entrata dei nuovi concorrenti. Particolarmente grave è stato l'effetto escludente esercitato da Alitalia, che ha adottato esattamente questa tipologia di azioni, sfruttando strategicamente la funzione di *clearance* aeroportuale. Similmente i gestori aeroportuali hanno inizialmente cercato di impedire l'accesso allo svolgimento dei servizi di *handling* liberalizzati. Nel tempo, l'attuazione delle riforme dei settori ha precluso agli operatori ex-monopolisti questa forma di comportamento, spingendoli ad individuare altre modalità per ostacolare i concorrenti, quali azioni di *market foreclosure* e strategie dilatorie. I più recenti procedimenti analizzati si occupano di

¹⁷ In forma finale in data 22 gennaio 2013

comportamenti riconducibili a strategie di prezzo, suggerendo che la posizione dominante ancora mantenuta, se da un lato non permette più effetti escludenti, dall'altro fornisce ancora l'opportunità di agire sulle leve operative dei rivali. Inoltre, da un punto di vista temporale, nel settore del trasporto aereo l'ultima istruttoria si conclude nel novembre 2001, mentre nel settore dei servizi aeroportuali si registrano procedimenti lungo tutto il periodo considerato.

Il processo di liberalizzazione nel settore del trasporto aereo ha avuto ripercussioni sulle modalità con cui si svolge la competizione nel settore dei servizi aeroportuali. Infatti, i vettori nuovi entranti sono divenuti potenziali concorrenti anche del gestore aeroportuale, per esempio richiedendo di poter svolgere in autoproduzione i servizi di *handling* e, più in generale, hanno esercitato una pressione competitiva, potenzialmente in grado di migliorare l'efficienza anche nel segmento dei servizi aeroportuali.

In conclusione, guardando al numero assoluto dei procedimenti analizzati, si può proporre una riflessione più generale. In più di vent'anni di attività, l'Autorità Antitrust italiana ha concluso 128 casi di abuso di posizione dominante, di cui solo 13 inerenti i settori del trasporto aereo e dei servizi aeroportuali. Considerata la portata delle due industrie in termini di valenza strategica ed interesse economico, pare opportuno chiedersi se tale esiguo numero dipenda dalla difficoltà a catturare questi comportamenti abusivi o dall'effettiva scarsità degli stessi. Sicuramente esiste un'obiettivo difficoltà da parte dell'Autorità Antitrust a catturare tali comportamenti, ma potrebbe anche essere presente un non ancora risolto conflitto tra politiche a tutela della concorrenza e politiche pubbliche nei confronti, per esempio, del vettore di bandiera. Qualora si propendesse per l'ipotesi di effettiva scarsità di comportamenti anti-competitivi si dovrebbe cercare di capire se questa situazione possa intendersi come indicatore del livello di maturità del quadro regolatorio del settore. Nella direzione individuata dal presente contributo, è ragionevole aspettarsi che il progredire del processo di liberalizzazione abbia indotto gradualmente l'operatore ex-monopolista ad affiancare all'abuso di posizione dominante altre strategie per la massimizzazione del proprio profitto, poiché quest'ultima dovrebbe essere progressivamente erosa dallo sviluppo della concorrenza.

La ricerca di collaborazione con gli altri operatori, che ricade, da un punto di vista Antitrust nella fattispecie delle intese, individuata all'art. 2 della legge 287/90 e dall'art.101 del TUFE, si muove proprio in questa direzione. Non è un caso che una parte importante della letteratura, sia teorica che empirica, analizzi proprio questo fenomeno che nel settore si è manifestato prevalentemente con le pratiche di *code-sharing* e che ha visto per la loro implementazione l'introduzione dell'*Antitrust immunity*. Un interessante sviluppo futuro del presente studio potrebbe comprendere un'analisi dei procedimenti riguardanti le intese, nell'intento di fornire una visione complessiva dell'evoluzione dei comportamenti strategici anticompetitivi.

L'esistenza ancora oggi, sia nel settore del trasporto aereo che in quello dei servizi aeroportuali di potere di mercato e/o di rendite di posizione non deve far pensare come conclusa la grande fase di trasformazione iniziata più di trent'anni orsono, anche a motivo dell'assenza di una visione univoca della bontà o meno del processo di cambiamento che ha interessato i settori. La deregolamentazione non è sempre stata accompagnata dall'introduzione di effettive pratiche concorrenziali e la possibilità, tuttora esistente, di sfruttare il potere di mercato ancora nelle mani degli operatori non è un'ipotesi remota, in particolar modo negli aeroporti di interesse locale o regionale. La discriminazione di prezzo, la possibilità di sussidi incrociati tra attività *aviation* e non

aviation e il controllo delle risorse aeroportuali, che influenza pesantemente il potere contrattuale tra compagnie aeree e gestori aeroportuali, sono tutti aspetti che vanno costantemente monitorati.

Comunque, la visione in ottica Antitrust, descritta nel presente contributo deve essere integrata da considerazioni di natura regolatoria. Questa esigenza assume maggior rilevanza nel contesto attuale, dove, a livello Europeo, in ottemperanza a quanto previsto dalla Direttiva n.2009/12/CE, altre Autorità indipendenti di settore si stanno aggiungendo a quella inglese, costituita nel 1986.

Indipendentemente dalle specifiche scelte di ciascuna Autorità in merito all'ampiezza degli interventi (se e quanto regolare) e ai diversi criteri di regolazione (*cost plus vs price-cap; single till vs dual till*, etc.), l'operare stesso dell'Autorità di settore introduce un cambiamento significativo nei mercati, cambiamento di cui gli attori dovranno tener conto nel definire i propri comportamenti strategici.

Per esempio, la Direttiva n. 2009/12/CE prevede che, per gli aeroporti con un traffico annuo superiore a 5 milioni di passeggeri, il livello dei diritti aeroportuali sia frutto di una procedura di consultazione obbligatoria tra il gestore aeroportuale e gli utenti. L'Autorità italiana, con la Delibera n. 22 del 12 marzo 2015 ha concluso la prima consultazione riguardante la revisione dei Diritti Aeroportuali dell'Aeroporto "Galileo Galilei" di Pisa per il periodo tariffario 2015-2018. In tale delibera sono riportati i correttivi individuati dall'Autorità che il gestore deve porre in essere per rendere conformi le tariffe proposte a quanto emerso dalla consultazione. Tale procedimento condiziona il gestore aeroportuale nelle sue strategie rendendo probabilmente più difficile l'esplicitarsi di comportamenti anti-competitivi simili a quelli descritti nella parte empirica del presente contributo (per esempio: A376; A377, A442).

Con lo svilupparsi dell'attività dell'Autorità dei trasporti assisteremo, quindi, ad un'evoluzione dei comportamenti strategici, della loro consistenza e delle caratteristiche che assumeranno. L'azione congiunta degli interventi ex-ante ed ex-post delle due Autorità sarà quella che in futuro identificherà e nel contempo circoscriverà lo spazio in cui gli operatori declineranno i propri comportamenti strategici. Quanto più queste politiche saranno frutto di interventi armonizzati tanto più gli operatori saranno chiamati ad incrementare la propria efficienza per continuare ad essere competitivi; altrimenti essi potranno individuare nuovi spazi dove poter esercitare comportamenti abusivi in forza del loro residuo potere di mercato.

Tutto questo nell'attesa della piena implementazione un sistema coerente di privatizzazione, regolazione e concorrenza nei settori considerati nel presente contributo.

Riferimenti bibliografici

Arrigo U., Giuricin A. (2006) "Gli effetti della liberalizzazione del trasporto aereo e il ruolo delle compagnie low cost. Un confronto USA-Europa", *XVIII Conferenza della Società Italiana di Economia Pubblica "Servizi pubblici. Nuove tendenze nella regolamentazione, nella produzione e nel finanziamento"*, 14-15 settembre, Università di Pavia.

Barone G., Bentivogli C. (2006) "Il trasporto aereo in Italia: ancora un caso di liberalizzazione incompiuta", *Mercato concorrenza regole*, 1, 151-175.

- Bilotkach V., Hüscherlath K. (2013) “Airline alliances, Antitrust immunity and market foreclosure”, *The Review of Economics and Statistics*, 95, 1368-1385.
- Boitani A., Cambini C. (2007) “La liberalizzazione del settore del trasporto aereo” in Cambini C., Pamolli F., Giannaccari A. (a cura di) *Politiche di liberalizzazione e concorrenza in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Bottasso A. e Conti M. (2012), “Concorrenza e regolazione nel settore aeroportuale in Europa”, *Mercato concorrenza regole*, 1, 117-141.
- Capobianco A., Creatini R. (2006) *Antitrust. Lezioni e casi dell’esperienza italiana*, Rubbettino Editore, Soveria Mannelli.
- Charlton A. (2009) “Airport regulation: Does a mature industry have a mature regulation?”, *Journal of Air Transport Management*, 15, 116-120.
- Gerli P., Pontarollo E. (2013) *La concorrenza negata. I comportamenti strategici nella telefonia fissa*, Vita & Pensiero, Milano.
- Grillo M. (2006) “Antitrust”, *Rivista di Politica Economica*, 3, 325-419.
- Oliveira G.P. (2013) “Abuse of dominance in the airport sector”, *Journal of Transport Literature*, 1, 8-51
- Polk A., Bilotkach V. (2013) “The assessment of market power of hub airports”, *Transport Policy*, 29, 29-37.
- Pontarollo E. (2004) “Barriere strutturali e comportamenti strategici nelle telecomunicazioni fisse”, in Frova S., Pontarollo E. (a cura di) *La liberalizzazione zoppa*, Vita & Pensiero, Milano.
- Rey P., Tirole J. (2007) “A primer on foreclosure” in Armstrong M. And Porter R. (eds) *Handbook of Industrial organization*, Vol. 3, North-Holland, Amsterdam.
- Singh S., Utton M., Waterson M. (1998) “Strategic behaviour of incumbent firms in the UK”, *International Journal of Industrial Organization* 16, 229-251.
- Starkie D. (2002) “Airport regulation and competition”, *Journal of Air Transport Management*, 8, 63-72.
- Starkie D. (2012) “European airports and airlines: Evolving relationships and the regulatory implications”, *Journal of Air Transport Management*, 21, 40-49.
- Zhang A., Czerny A.I. (2012), “Airports and airlines economics and policy: An interpretative review of recent research”, *Economics of Transportation*, 1,15-34.

Riferimenti normativi

- AGCM (1992), *Bollettino quindicinale 14/1992*, IBAR/Aeroporti di Roma, 6-7, Roma.
- AGCM (1993a), *Bollettino quindicinale 4/1993*, Gruppo Sicurezza/ Aeroporti di Roma, 9-11, Roma.
- AGCM (1993b), *Bollettino quindicinale 6/1993*, IBAR/Aeroporti di Roma, 6-20, Roma.
- AGCM (1993c), *Bollettino settimanale 26/1993*, IBAR/SEA, 5-6, Roma.
- AGCM (1993d), *Bollettino settimanale 31/1993*, Assoutenti/Alitalia, 5-6, Roma.
- AGCM (1993e), *Bollettino settimanale 35/1993*, Gruppo Sicurezza/Aeroporti di Roma, 9-18, Roma.
- AGCM (1994a), *Bollettino settimanale 11/1994*, IBAR/SEA, 5-18, Roma
- AGCM (1994b), *Bollettino settimanale 28-29/1994*, De Montis Catering/Aeroporti di Roma, 7 -10, Roma.
- AGCM (1994c), *Bollettino settimanale 30-31/1994*, Assoutenti/Alitalia, 7 -25, Roma.
- AGCM (1995a), *Bollettino settimanale 9/1995*, De Montis Catering/Aeroporti di Roma, 5-18, Roma.

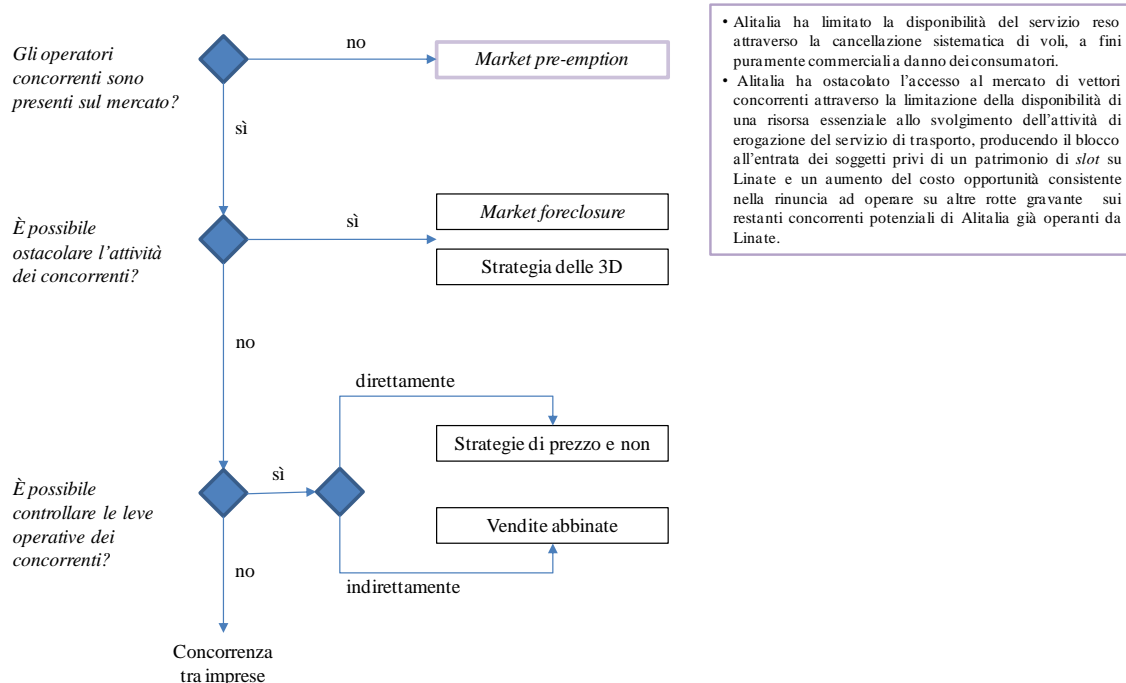
- AGCM (1996b), *Bollettino settimanale 9/1996*, Associazione Consumatori Utenti/Alitalia, 5-9, Roma.
- AGCM (1996c), *Bollettino settimanale 45/1996*, Associazione Consumatori Utenti/Alitalia, 5-37, Roma.
- AGCM (1999), *Bollettino settimanale 44/1999*, Aeroporti di Roma/Tariffe del Groundhandling, 5-15, Roma.
- AGCM (2000a), *Bollettino settimanale 25/2000*, Assoviaggi/Alitalia, 5-16, Roma.
- AGCM (2000b), *Bollettino settimanale 26/2000*, Veraldi/Alitalia, 16-20, Roma.
- AGCM (2000c), *Bollettino settimanale 38/2000*, Aeroporti di Roma/Tariffe del Groundhandling, 5-56, Roma.
- AGCM (2001a), *Bollettino settimanale 26/2001*, Assoviaggi/Alitalia, 5-31, Roma.
- AGCM (2001b), *Bollettino settimanale 46/2001*, Veraldi/Alitalia, 5-62, Roma.
- AGCM (2002), *Bollettino settimanale 25/2002*, Aviapartner/Società Aeroporto Guglielmo Marconi di Bologna, 5-15, Roma.
- AGCM (2003), *Bollettino settimanale 22/2003*, Aviapartner/Società Aeroporto Guglielmo Marconi di Bologna, 5-52, Roma.
- AGCM (2006a), *Bollettino settimanale 49/2006*, Aeroporti di Roma-Tariffe Aeroportuali, 25-41, Roma.
- AGCM (2006b), *Bollettino settimanale 49/2006*, SEA-Tariffe Aeroportuali, 42-55, Roma.
- AGCM (2008), *Bollettino settimanale 40/2008*, Aeroporti di Roma-Tariffe Aeroportuali, 5-75, Roma.
- AGCM (2009), *Bollettino settimanale 45/2009*, SEA-Tariffe Aeroportuali, 5-82, Roma.
- AGCM (2012a), *Bollettino settimanale 17/2012*, Assofort/ AR-Servizi Aeroportuali, 5-10, Roma.
- AGCM (2012b), *Bollettino settimanale 44/2012*, Assofort/ AR-Servizi Aeroportuali, 5-6, Roma.
- AGCM (2013), *Bollettino settimanale 6/2013*, Assofort/ AR-Servizi Aeroportuali, 5-12, Roma.
- ART (2014a), *Documento di Consultazione sui modelli di regolazione dei diritti aeroportuali. Osservazioni scritte pervenute all’Autorità di regolazione dei trasporti*, <http://www.autorita-trasporti.it/consultazioni-concluse/>
- ART (2014b), *Primo Rapporto Annuale al Parlamento*, http://www.autorita-trasporti.it/wp-content/uploads/2014/07/2_Primo-Rapporto-Annuale1.pdf
- ART(2015) *Proposta di revisione dei Diritti Aeroportuali dell’Aeroporto “Galileo Galilei” di Pisa per il periodo tariffario 2015-2018*, Delibera n. 22 del 12 marzo 2015.
- Commissione Europea (2008) “Guidelines on the assessment on non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentration between undertakings”, *Official Journal of the European Union*, C265, 6-25.

APPENDICE

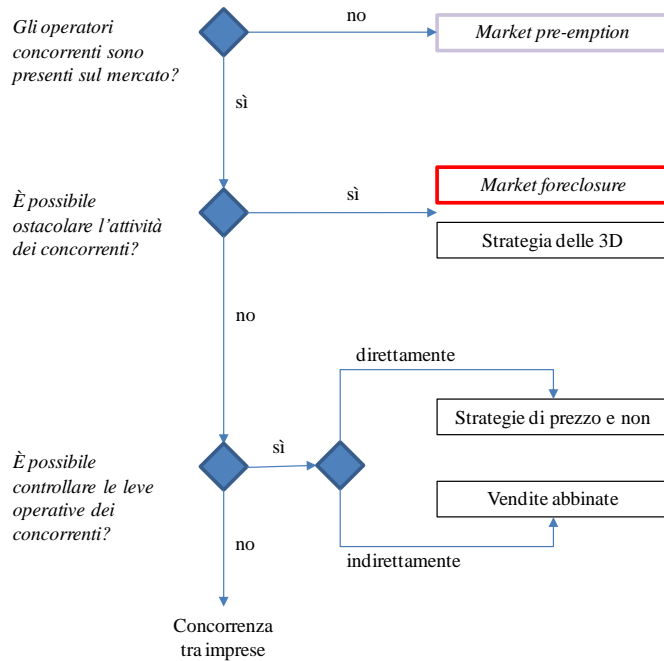
Di seguito viene fornita la rappresentazione secondo lo schema individuato nel presente contributo (cfr. Metodologia) dei comportamenti strategici esaminati all'interno dei singoli provvedimenti. Con il diverso colore del bordo viene individuata la tipologia di comportamento, accanto ad essa sono riportati i riquadri contenenti i singoli comportamenti analizzati nell'istruttoria. Nei casi in cui l'AGCM ha ritenuto non abusive le condotte analizzate, queste hanno comunque trovato rappresentazione nello schema, ma per segnalare la non riconosciuta abusività di tali comportamenti, il bordo del riquadro che ne contiene la descrizione e quello della corrispondente fattispecie all'interno del modello sono tratteggiati. La rappresentazione dei provvedimenti è riportata separatamente per il settore del trasporto aereo e per quello dei servizi aeroportuali. All'interno di ciascun settore i provvedimenti sono riportati in ordine cronologico.

Settore del trasporto aereo

Caso A58: Assoutenti/Alitalia



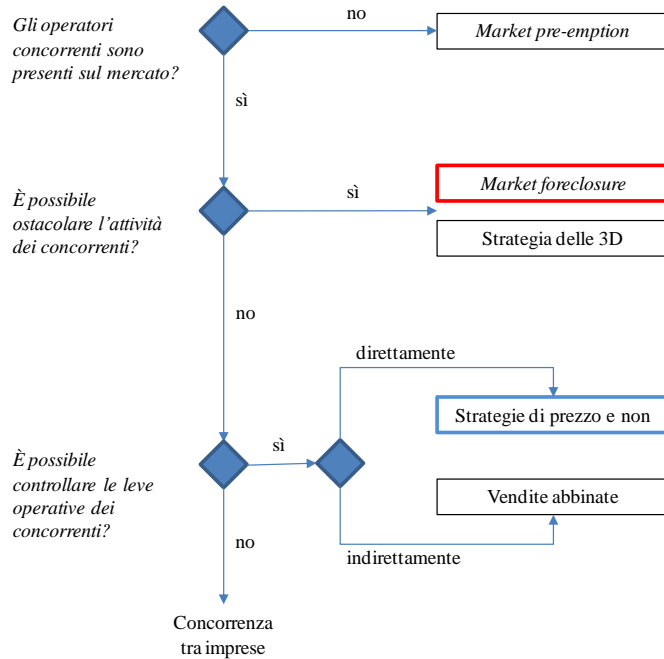
Caso A102: Associazione consumatori utenti/Alitalia



- Alitalia ha utilizzato strategicamente la *clearance* aeroportuale attraverso tre modalità: gestione dei flussi informativi; applicazione discrezionale della *grandfather's rule* e delle disposizioni relative ai vettori nuovi entranti e un'applicazione discriminatoria dei vincoli di capacità aeroportuale.

- Alitalia ha diffidato le agenzie di viaggio della Calabria e della Puglia dall'emettere biglietti con piastrinatura Alitalia esclusivamente in favore di Aladriatica.
- Alitalia ha spesso collocato la partenza dei propri voli con breve anticipo rispetto a quelle dei concorrenti Aladriatica/AirOne e Meridiana sulle rotte Linate-Reggio Calabria, Linate-Brindisi, Roma-Venezia, Roma-Palermo e Roma-Catania; l'azione è seguita all'entrata nel mercato di AirOne e al rifiuto di Meridiana di abbandonare il servizio sulle rotte in oggetto.

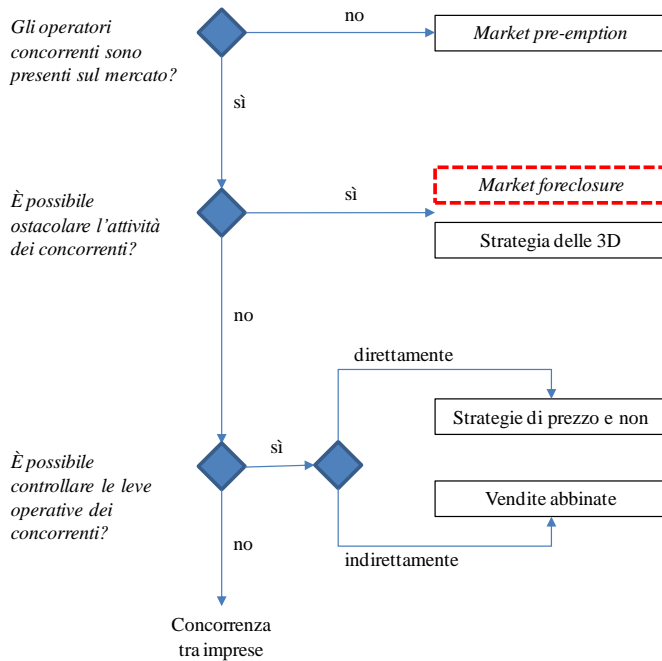
Caso A291: Assoviaggi/Alitalia



- Alitalia ha adottato schemi di incentivazione che prevedono la corresponsione di premi (*over commission*) commisurati al raggiungimento di obiettivi di volato Alitalia basati sui risultati dell'anno precedente, producendo un forte effetto fidelizzante nei confronti delle agenzie di viaggio ed ostacoli alla concorrenza nel trasporto aereo.

- Discriminazione tra agenzie di viaggio: Alitalia ha applicato alle agenzie schemi di incentivazione che prescindono da valori assoluti di volato, senza alcuna considerazione del livello di efficienza.

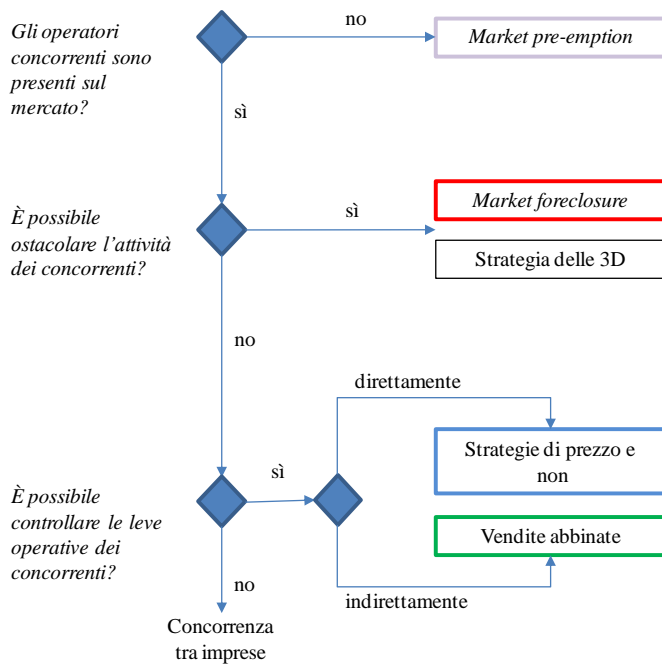
Caso A306: Veraldi/Alitalia



• Alitalia ha applicato sulla rotta Milano-Lamezia Terme condizioni di prezzo significativamente diverse (molto più gravose) rispetto a quelle che vengono praticate sulla tratta Milano-Reggio Calabria, dove Alitalia subisce la concorrenza di AirOne. L'applicazione della metodologia del confronto tra le due tratte del rapporto tra ricavi e costo di produzione del servizio, pur evidenziando un divario tra la politica tariffaria adottata sulle due tratte non ha fornito elementi probatori sufficienti a spiegare tale divario come frutto di abuso di posizione dominante.

Settore dei servizi aeroportuali

Caso A11: IBAR/Aeroporti di Roma



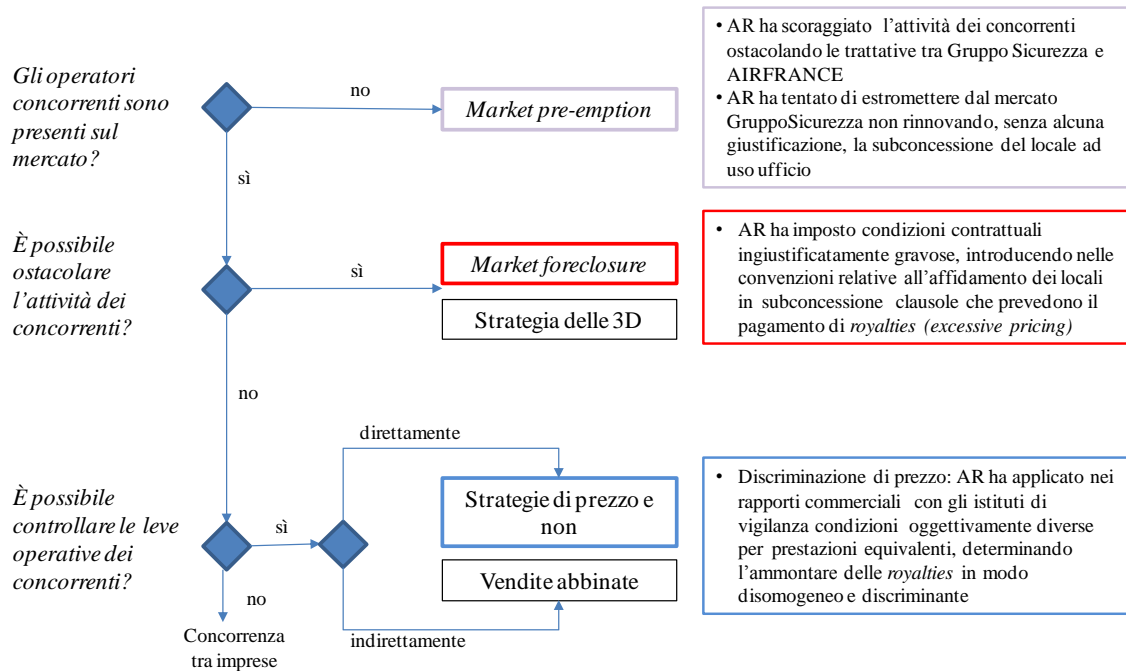
• AR ha limitato l'accesso al mercato impedendo l'autoproduzione dei servizi di *handling* ai vettori interessati e consentendo di effettuarla solo a due compagnie aeree

• AR ha dissuaso le compagnie interessate dal richiedere di effettuare la *self handling* condizionando lo svolgimento dell'autoproduzione al pagamento di *royalties* e ad altri oneri impropri (*excessive pricing*)

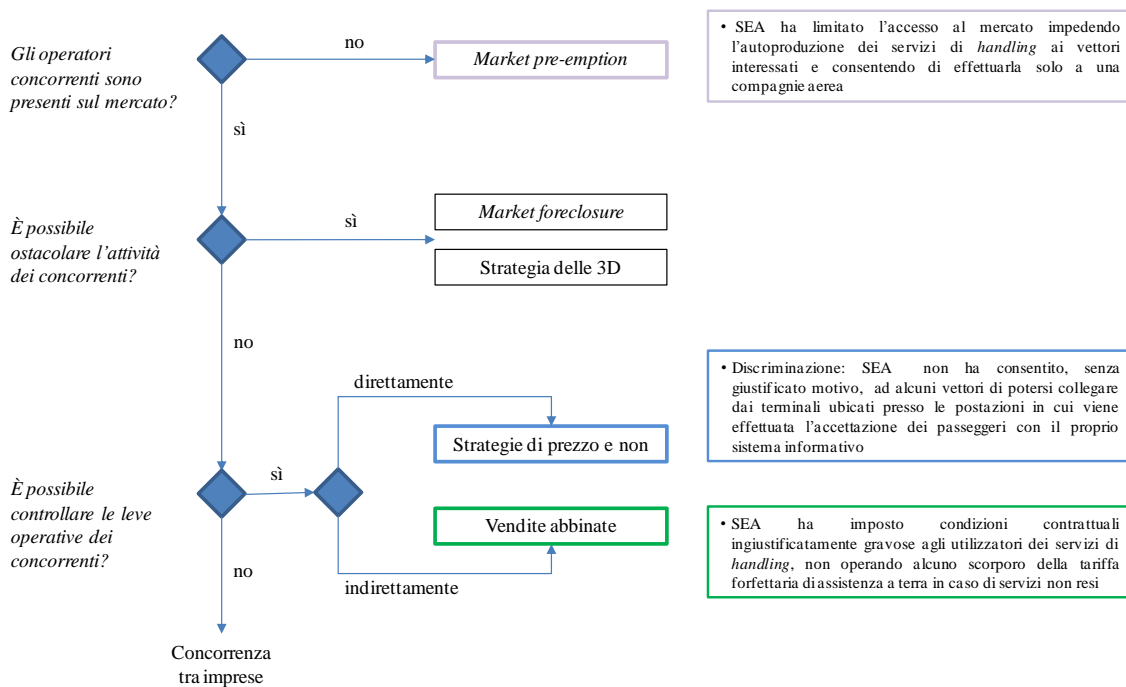
• Discriminazione di prezzo: AR, concedendo solo ad Alitalia e TWA una riduzione della tariffa di *handling*, ha applicato nei rapporti commerciali condizioni diverse per servizi equivalenti; inoltre la riduzione era basata su criteri economicamente non omogenei tra Alitalia e TWA.

• AR ha subordinato la conclusione dei contratti al pagamento di una tariffa ordinaria forfettaria, imponendo ai vettori prestazioni supplementari non desiderate e non usufruite.

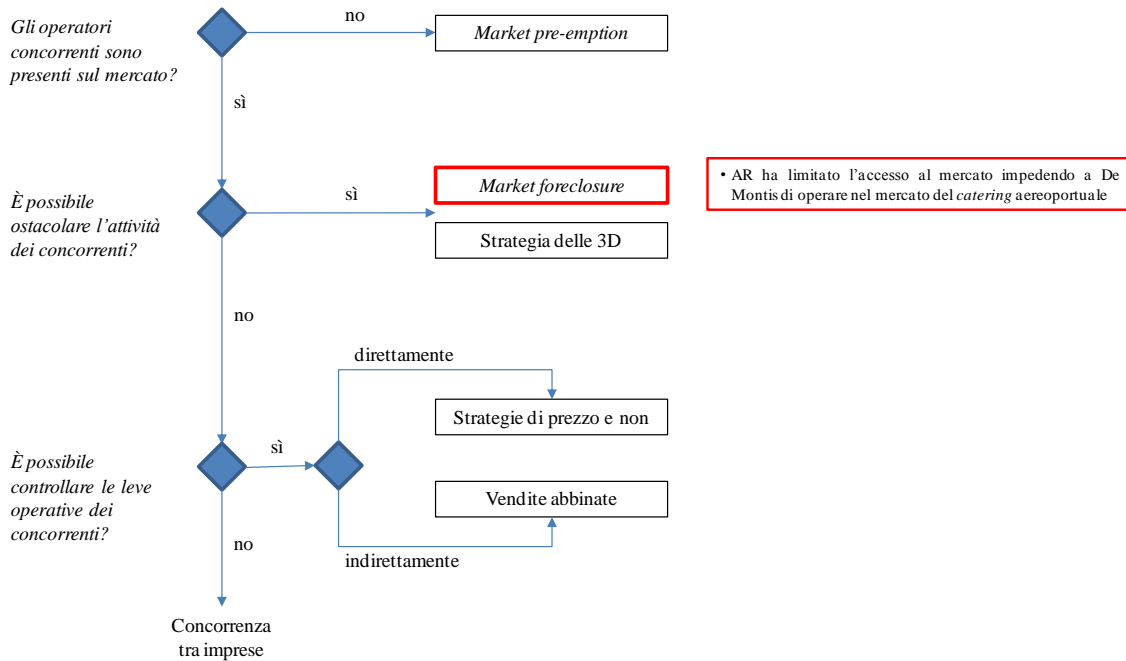
Caso A44: Aeroporti di Roma/Gruppo Sicurezza



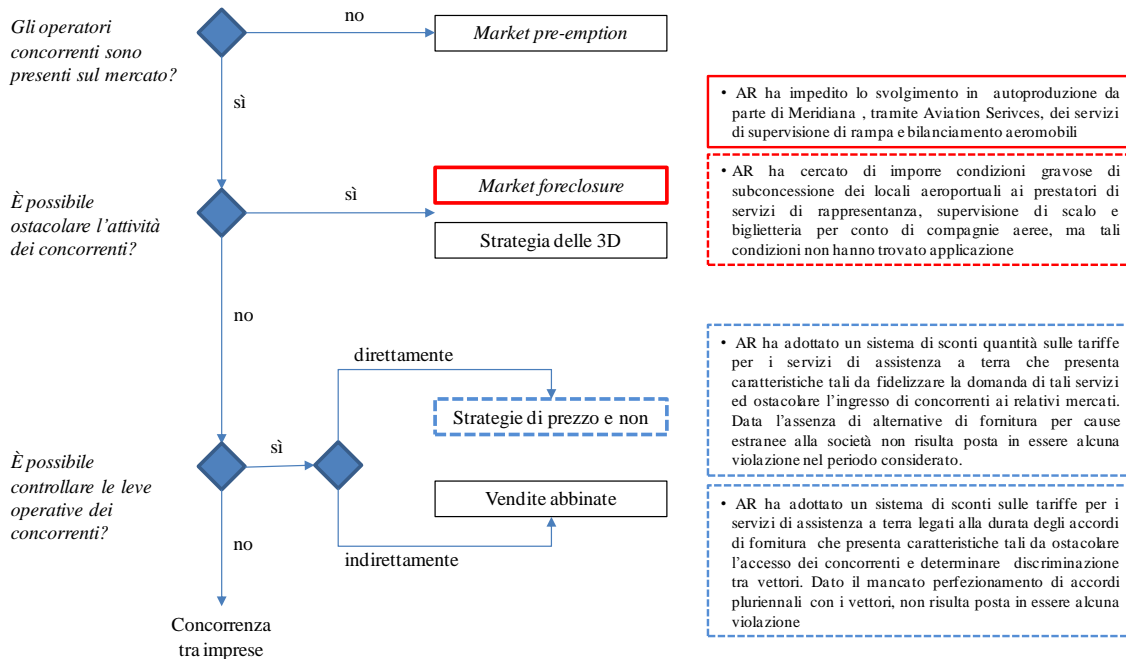
Caso A56: IBAR/SEA



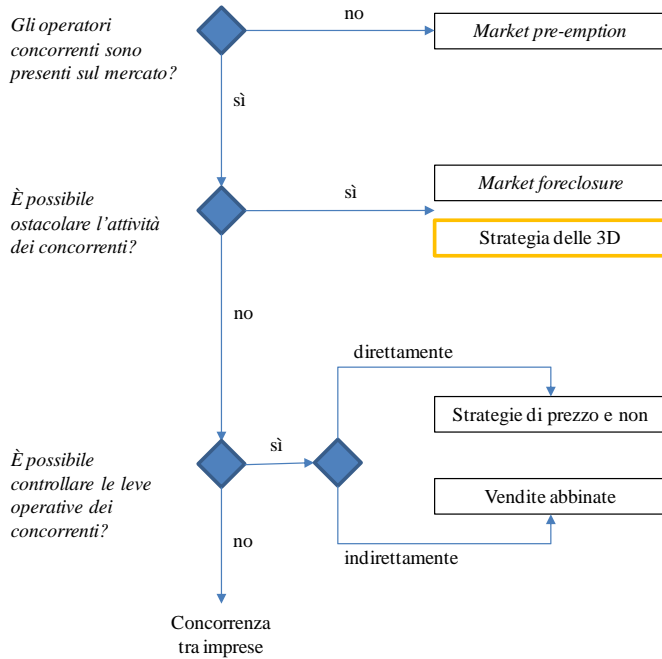
Caso A61: De Montis Catering/Aeroporti di Roma



Caso A247: Aeroporti di Roma/Tariffe del Ground Handling

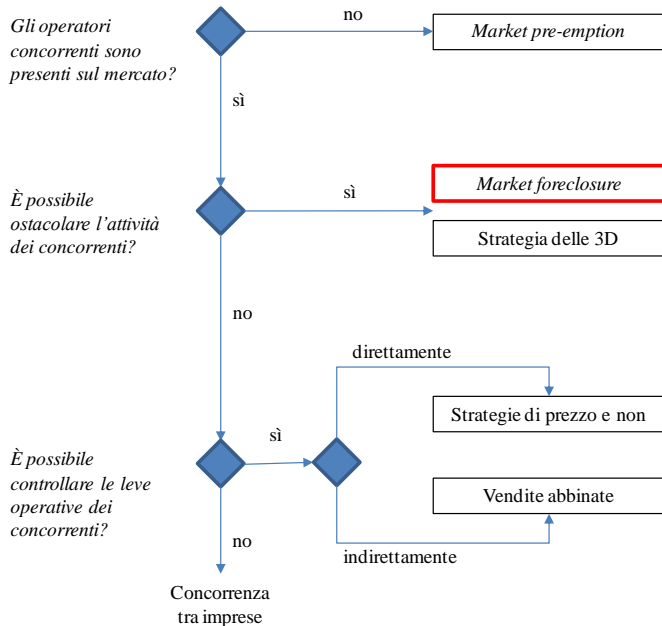


Caso A303: Aviapartner/Società aeroporti Guglielmo Marconi di Bologna



- SAB ha inizialmente negato la concessione delle infrastrutture necessarie per l'espletamento dei servizi
- SAB ha strutturalmente rallentato le procedure relative al trasferimento di personale dal gestore al nuovo entrante e ha ritardato la messa a disposizione dei locali e delle attrezzature aeroportuali necessarie ad Aviapartner per poter avviare la propria attività.
- SAB ha adottato comportamenti ostruzionistici mediante pressioni esercitate su KLM e Air France, per dissuaderle dall'avvalersi di Aviapartner come fornitore dei servizi di *handling*

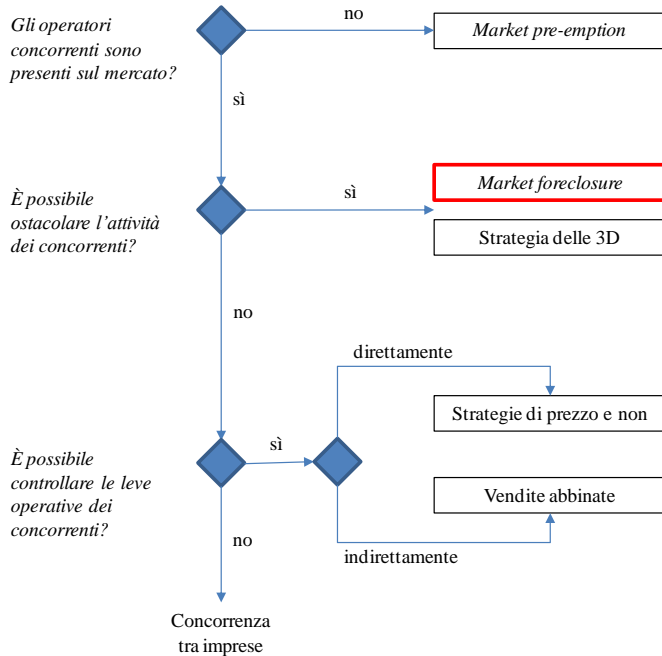
Caso A376: Aeroporti di Roma/ Tariffe aeroportuali



- AR ha applicato un corrispettivo per l'erogazione del carburante non orientato ai costi e superiore a questi in maniera sproporzionata rispetto al valore economico della prestazione fornita (*excessive pricing*)
- AR ha applicato agli operatori *handler cargo* canoni di subconcessione più che doppi, rispetto a quelli applicati ai vettori cargo, assunti come *benchmark* nel mercato.
- AR ha applicato un sistema di tariffazione con effetti escludenti sul mercato dell'*handling cargo*.

- AR ha applicato tariffe unilateralmente determinate e non orientate ai costi per l'accesso alle infrastrutture centralizzate. Le evidenze descritte però non paiono sufficienti a soddisfare lo standard probatorio per dimostrare l'abusività del comportamento.
- AR ha applicato ai *caterer fee* che prescindono da un criterio di corrispondenza ai costi, che sono però in linea con il corrispettivo individuato dall'ENAC, commisurato al numero dei pasti
- AR ha richiesto *fee* concernenti i servizi di sicurezza aggiuntiva, richiesti da alcune compagnie, ma gli elementi raccolti non sono sufficienti per accertarne l'eccessiva onerosità.

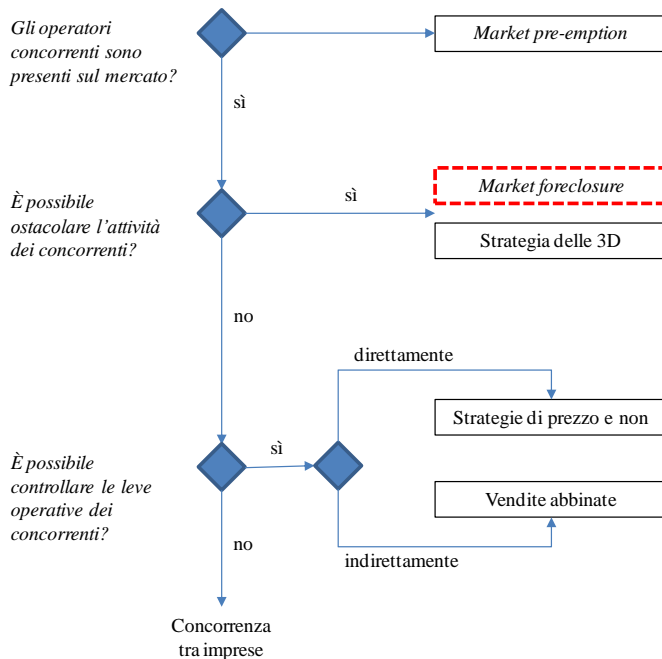
Caso A377: SEA/Tariffe aeroportuali



- SEA ha applicato un corrispettivo per l'erogazione del carburante non orientato ai costi e superiore a questi in maniera manifestamente sproporzionata rispetto al valore economico della prestazione fornita (*excessive pricing*)
- SEA ha applicato agli operatori cargo in autoproduzione canoni di subconcessione più che doppi, rispetto a quelli assunti come *benchmark* nel mercato della messa a disposizione di beni ad uso comune ed esclusivo per lo svolgimento delle attività di *handling cargo*.
- SEA ha applicato corrispettivi in misura evidentemente superiore a qualsiasi valore economico del servizio nel mercato della messa a disposizione dei beni ad uso comune ed esclusivo per lo svolgimento dell'attività di assistenza *catering*.

- SEA ha applicato tariffe unilateralmente determinate e non orientate ai costi inclusivi della remunerazione del capitale per l'accesso alle infrastrutture centralizzate. Le evidenze descritte però non paiono sufficienti a soddisfare lo standard probatorio per dimostrare l'abusività del comportamento.
- SEA ha applicato *fee* concernenti i servizi di sicurezza aggiuntiva richiesti da alcune compagnie, ma gli elementi raccolti non sono sufficienti per accertarne l'eccessiva onerosità.

Caso A442: Assofort/ Aeroporti di Roma



- AR ha tentato di imporre a Hertz Italia (HI) condizioni ingiustificatamente gravose nella forma di corrispettivi per servizi non resi, richiedendo *royalties* su attività di autonoleggio che si svolgono fuori dall'area aeroportuale e pertanto non assoggettabili alla pretesa di corrispettivi da parte di AR.
- AR ha minacciato HI di risolvere la subconcessione da cui dipende la disponibilità per HI degli spazi necessari all'interno dell'Aeroporto per l'esercizio dell'attività di autonoleggio.



- AR presenta **impegni** consistenti nella:
- Rinuncia di AR a chiedere alla società Hertz Italia il pagamento delle *royalties* anche sulle attività di autonoleggio.
 - Disponibilità ad affidare in subconcessione delle aree demaniali localizzate all'interno del sedime aeroportuale destinate alla fermata/sosta delle navette per il trasporto dei clienti di eventuali soggetti interessati a svolgere attività di autonoleggio senza conducente.

Gli impegni vengono valutati coerenti e proporzionati ed accettati.