

*Provvedimento n. 7056 ( IC20 )*

## **DISTRIBUZIONE DELLA STAMPA QUOTIDIANA E PERIODICA**

### *L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO*

NELLA SUA ADUNANZA del 9 aprile 1999;

SENTITO il Relatore Professor Marco D'Alberti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO, in particolare, l'articolo 12, comma 2, della legge citata, ai sensi del quale l'Autorità può procedere a indagini conoscitive di natura generale nei settori economici nei quali l'evoluzione degli scambi, il comportamento dei prezzi od altre circostanze facciano presumere che la concorrenza sia impedita, ristretta o falsata;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217 e, in particolare, l'articolo 17, relativo alle indagini conoscitive di natura generale;

CONSIDERATI i seguenti elementi:

**1.** La distribuzione di stampa quotidiana e periodica coinvolge quattro tipologie di soggetti: gli editori, i distributori nazionali, i distributori locali e i rivenditori al dettaglio.

Gli editori, per la distribuzione delle proprie pubblicazioni alle edicole, possono avvalersi, a seconda dei casi, sia dei distributori operanti a livello nazionale, sia dei distributori all'ingrosso che operano a livello locale, sia della fornitura diretta.

In particolare, il ricorso ai distributori nazionali, la cui attività consiste nella raccolta di pubblicazioni di varie case editrici e nella loro consegna ai distributori locali, avviene prevalentemente da parte di piccoli editori e per la diffusione delle testate periodiche. Ai distributori locali, invece, ricorrono i maggiori editori per la diffusione dei quotidiani. Solo raramente, infine, come ad esempio nel caso di alcuni quotidiani nella loro piazza di pubblicazione, gli editori riforniscono direttamente la rete di rivendita al dettaglio.

**2.** I rapporti di distribuzione tra editori, distributori nazionali, distributori locali e rivenditori al dettaglio risultano regolati da una serie di contratti con pieno diritto di resa che non sempre assumono la forma scritta. Si tratta di contratti di tipo estimatorio, in base ai quali i distributori all'ingrosso e al dettaglio non assumono il rischio dell'inventario e sono remunerati in relazione alle vendite effettivamente realizzate.

Per quanto riguarda i distributori locali, inoltre, risulta che ogni editore, di norma, affida la distribuzione delle proprie pubblicazioni, in una determinata area geografica, a un unico operatore, il quale beneficia di un'esclusiva territoriale per le varie testate distribuite.

**3.** Quanto alla remunerazione del servizio di distribuzione all'ingrosso, sia i distributori nazionali che i distributori locali percepiscono un corrispettivo determinato in misura percentuale sul prezzo di copertina dei giornali fissato dagli editori e pari in media, rispettivamente, al 3% e al 5%.

Anche la remunerazione dei rivenditori al dettaglio è fissata in misura percentuale sul prezzo di copertina. Tuttavia, il livello di tale percentuale, pari al 19%, è definito da un accordo nazionale stipulato dalla FIEG con le organizzazioni sindacali dei rivenditori (U.I.L.T.u.C.S.-Giornalai, SI.NA.G.I.-C.G.I.L., S.N.A.G.-Confcommercio. FE.NA.GI-Confesercenti) in data 4 marzo 1994 e valido fino al 30 aprile 1999.

**4.** Un'ulteriore importante caratteristica del contratto che regola i rapporti commerciali fra editori e distributori all'ingrosso e al dettaglio è l'obbligo, per questi ultimi, di garantire la parità di trattamento delle

testate. Per i distributori locali ciò è previsto dall'articolo 16, della legge n. 416 del 5 agosto 1981, modificata dalla legge 25 febbraio 1987, n. 67, mentre per gli edicolanti dal citato accordo nazionale.

**5.** Nell'ambito di una siffatta organizzazione del sistema di distribuzione dei quotidiani e periodici, sono stati segnalati all'Autorità episodi di rifiuti a contrarre opposti dai distributori locali a nuovi operatori al dettaglio che vorrebbero entrare nel mercato. Questi ultimi, inoltre, incontrerebbero difficoltà non solo a rifornirsi presso il distributore locale competente per l'area geografica in cui operano, ma anche presso i grossisti esistenti nelle aree geografiche limitrofe.

**6.** La valutazione di tali episodi non può essere disgiunta da quella dell'organizzazione dell'attuale sistema di distribuzione, caratterizzato in primo luogo dalla presenza di contratti estimatori e di esclusive territoriali. E questi elementi, a loro volta, devono essere considerati tenendo conto delle specificità del prodotto editoriale e, in particolare, della loro eventuale funzionalità a garantire il pluralismo dell'informazione.

**7.** Sotto questo profilo, è da rilevare che l'esistenza di contratti di tipo estimatorio implica, come accennato, che gli editori assumono il rischio delle copie invendute e ne sostengono i relativi costi, mentre i distributori locali e gli edicolanti agiscono come semplici intermediari. Ciò consente a tali operatori di trattare in modo "paritario" tutte le testate, indipendentemente dal loro livello di vendita. Al tempo stesso, tuttavia, per gli edicolanti, l'assenza del rischio legato alle rese e la circostanza di essere remunerati sulla base delle vendite effettuate, ha come effetto di aumentare la convenienza a richiedere il rifornimento del numero più elevato possibile di copie di giornali, indipendentemente dall'effettivo andamento della domanda. Ciò, a sua volta, può costituire una motivazione ai lamentati dinieghi di fornitura o, in alcuni casi, all'applicazione di clausole ritenute gravose, laddove esse siano impiegate per scoraggiare nuovi operatori.

A questo riguardo, peraltro, l'esistenza di rifiuti a contrarre da parte dei distributori locali e l'impossibilità per nuovi punti vendita al dettaglio di accedere al mercato potrebbe compromettere i risultati del progetto di liberalizzazione della rete di vendita al dettaglio, oggetto di un recente disegno di legge (n. A.C. 3911) oltre che di un ampio dibattito parlamentare.

**8.** Per quanto riguarda le esclusive territoriali di cui sembrerebbero beneficiare i distributori locali, benché non sia ancora conosciuto dettagliatamente il loro funzionamento, dalle informazioni disponibili esse appaiono configurabili come "esclusive chiuse", in quanto gli edicolanti di una determinata area geografica non possono rifornirsi presso i distributori locali operanti in zone diverse.

Una tale forma di distribuzione, qualora se ne verificasse l'esistenza su tutto il territorio nazionale, conferirebbe ai grossisti una protezione totale nei confronti dei propri concorrenti operanti in territori limitrofi, che appare suscettibile di ridurre gli incentivi al mantenimento dell'efficienza del sistema distributivo.

Si deve tuttavia rilevare che l'allocazione di zone di esclusiva ai distributori locali potrebbe trovare una propria giustificazione alla luce delle caratteristiche di estrema deperibilità del prodotto editoriale e alla conseguente necessità di disporre di una rete di vendita capillare per garantire la reperibilità del prodotto in tempi rapidi su tutto il territorio nazionale.

**9.** Per quanto riguarda l'accordo nazionale che regola i rapporti tra gli editori e i rivenditori, se da un lato potrebbe determinare effetti distorsivi della concorrenza, poiché prevede la fissazione da parte dell'associazione degli editori di un livello uniforme di remunerazione per i rivenditori al dettaglio, per altro verso esso potrebbe configurarsi come uno strumento importante per garantire la parità di trattamento delle testate. Se, infatti, la percentuale dipendesse dalla contrattazione individuale potrebbero verificarsi situazioni in cui gli editori con maggiore capacità finanziaria, remunerando meglio gli edicolanti, sarebbero in grado di ottenere un trattamento più favorevole delle proprie testate.

**10.** In definitiva, l'attuale organizzazione del settore presenta aspetti problematici sotto il profilo concorrenziale per i quali va analizzata la necessità in funzione di salvaguardia di interessi generali altrimenti non garantiti.

**11.** In considerazione degli elementi sopra riportati, e della particolare rilevanza e complessità della materia, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato intende procedere a un'indagine conoscitiva di natura generale sulla distribuzione della stampa quotidiana e periodica, che comprenda una valutazione della funzionalità dei contratti estimatori rispetto al duplice obiettivo di assicurare il pluralismo delle fonti di informazione e un rete efficiente di vendita, nonché della situazione attualmente esistente relativamente alle esclusive territoriali dei distributori locali, con particolare riguardo alle modalità di funzionamento di tale

tipologia di contratti e al loro grado di diffusione sul territorio. Oggetto dell'indagine è anche il contratto collettivo nazionale tra editori ed edicolanti. In relazione poi al fenomeno dei dinieghi di fornitura è necessario accertare la loro configurabilità come ostacolo del processo di liberalizzazione dell'attività di rivendita di giornali.

Tutto ciò premesso e considerato;

**DELIBERA**

di procedere, ai sensi dell'articolo 12, comma 2, della legge n. 287/90, a un'indagine conoscitiva riguardante la distribuzione della stampa quotidiana e periodica.

Il presente provvedimento verrà pubblicato sul Bollettino di cui all'articolo 26 della legge n. 287/90.

**IL SEGRETARIO GENERALE**  
*Alberto Pera*

**IL PRESIDENTE**  
*Giuseppe Tesauro*

\* \* \*