

## **A525 - MERCATO DISTRIBUZIONE QUOTIDIANI E PERIODICI NELL'AREA DI GENOVA E TIGULLIO**

*Provvedimento n. 28043*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 20 dicembre 2019;

SENTITO il Relatore Presidente Roberto Rustichelli;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la legge 18 giugno 1998, n. 192 e, in particolare, l'articolo 9;

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

VISTO il proprio provvedimento del 19 dicembre 2018, n. 27486, con cui è stata avviata un'istruttoria nei confronti di M-Dis Distribuzione Media S.p.A. e TO-Dis S.r.l. ai sensi dell'articolo 9, comma 3-*bis*, della legge 18 giugno 1998, n. 192 e dell'articolo 14 della legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione delle risultanze istruttorie, inviata alle parti del procedimento in data 30 luglio 2019;

VISTE le memorie finali presentate da M-Dis Distribuzione Media S.p.A., TO-Dis S.r.l. e l'impresa individuale [R.N.]\*;

SENTITI in audizione finale, in data 15 ottobre 2019, i rappresentanti delle società M-Dis Distribuzione Media S.p.A., TO-Dis S.r.l., nonché l'impresa individuale [R.N.];

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

CONSIDERATO quanto segue:

### **I. LE PARTI**

**1.** M-Dis Distribuzione Media S.p.A. ("M-Dis") è un distributore nazionale di stampa quotidiana e periodica. La società è controllata congiuntamente da RCS Media Group S.p.A. ("RCS") e De Agostini Editore S.p.A. (De Agostini). M-Dis, inoltre, detiene il controllo congiunto (insieme a Campovolo Immobiliare S.r.l.) della società Liguria Press S.r.l. (già GE-Dis S.r.l., nel seguito "Liguria Press"), soggetto operante come distributore locale di stampa quotidiana e periodica nell'area di Genova e aree limitrofe. Il fatturato consolidato realizzato da M-Dis in Italia nell'esercizio 2018 è pari a 286,4 milioni di euro<sup>1</sup>.

**2.** TO-Dis S.r.l. ("To-Dis") è un distributore nazionale (e locale per l'area di Torino) di stampa quotidiana e periodica. A seguito di mutamenti societari avvenuti nel 2017, M-Dis detiene attualmente la totalità del capitale sociale di To-Dis. Il fatturato realizzato da To-Dis in Italia nell'esercizio 2018 è pari a 14,2 milioni di euro<sup>2</sup>.

### **II. IL SEGNALANTE**

**3.** L'impresa individuale [R.N.] (di seguito, "RN" o anche "impresa individuale") è un'impresa che ha operato per più di trent'anni come distributore di stampa quotidiana e periodica dell'area di Genova e aree limitrofe; dal luglio 2019 RN ha cessato la propria attività di distributore locale<sup>3</sup>.

### **III. L'ATTIVITÀ ISTRUTTORIA**

**4.** Con segnalazione del 21 dicembre 2017 e successive integrazioni<sup>4</sup>, RN ha portato a conoscenza dell'Autorità alcune condotte poste in essere, dapprima, da parte della società M-Dis e, in seguito, da parte della società To-Dis, consistenti nell'interruzione delle forniture di quotidiani e periodici. Tale interruzione di forniture avrebbe comportato l'impossibilità di acquisizione di circa il 55-60% dei prodotti editoriali distribuiti nell'area della Grande Genova. Tale interruzione delle forniture sarebbe stata volta alla sostituzione di RN con la società Liguria Press, controllata in parte da M-Dis e distributore locale in posizione dominante nel mercato della distribuzione locale di stampa. Tale interruzione avveniva successivamente alla maturata volontà di RN di cedere la propria attività di distributore a Martini Dumas S.p.A. (distributore locale operante in Toscana, nel seguito "Martini Dumas").

---

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

<sup>1</sup> [Cfr. doc. 81.]

<sup>2</sup> [Cfr. doc. 81.]

<sup>3</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>4</sup> [Cfr. docc. DC.1, DC.5, DC.6, DC.7, DC.9, DC.10 e DC.11.]

5. L'Autorità, con delibera del 19 dicembre 2018<sup>5</sup>, ha avviato l'istruttoria in oggetto ai sensi dell'articolo 14 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, e dell'articolo 9, comma 3-*bis*, della legge 18 giugno 1998, n. 192, al fine di accertare se le condotte di M-Dis, anche tramite la controllata To-Dis, potessero configurare un abuso di dipendenza economica rilevante per la tutela della concorrenza e del mercato, consistente nell'interruzione delle forniture di quotidiani e periodici a RN.

6. Nel corso dell'istruttoria sono state inviate diverse richieste di informazioni a M-Dis, To-Dis, Liguria Press, RN, Casmon S.a.s., Martini Dumas e Gedi News Network S.p.A.<sup>6</sup>. Inoltre, sono state sentite in audizione le società M-Dis e To-Dis<sup>7</sup>, RN<sup>8</sup> e Martini Dumas<sup>9</sup>, nonché il Sindacato Nazionale Giornalai d'Italia (SI.NA.GI.) – Regione Liguria e provincia di Genova<sup>10</sup>. RN ha prodotto memorie in data 27 febbraio 2019<sup>11</sup> e 22 marzo 2019<sup>12</sup>. In data 3 gennaio 2019, il Consiglio Regionale della Liguria ha, altresì, trasmesso, l'Ordine del Giorno approvato all'unanimità con cui il Presidente del Consiglio Regionale si impegnava a rappresentare le criticità legate alla vicenda in esame<sup>13</sup>.

7. In data 24 luglio 2019 l'Autorità, verificata la non manifesta infondatezza della comunicazione delle risultanze istruttorie, ha deliberato di autorizzarne l'invio, avvenuto in data 30 luglio 2019<sup>14</sup>.

8. Il 10 ottobre 2019<sup>15</sup> M-Dis, To-Dis e RN hanno prodotto memorie finali. L'Audizione finale, originariamente prevista per il 9 ottobre 2019<sup>16</sup>, si è svolta in data 15 ottobre 2019 alla presenza dei rappresentanti di M-Dis, To-Dis e RN<sup>17</sup>. Infine, M-Dis e To-Dis hanno prodotto una memoria in data 18 ottobre 2019, vale a dire successivamente al termine di chiusura della fase istruttoria, fissato per il 15 ottobre 2019<sup>18</sup>.

9. In data 20 novembre 2019 l'Autorità ha informato le parti della possibilità di svolgere nuovamente l'audizione finale dinnanzi al Collegio<sup>19</sup>. In data 22 novembre 2019 M-Dis e To-Dis hanno formulato, tra l'altro, istanza di accesso ai verbali delle adunanze del Collegio rilevanti ai fini della decisione<sup>20</sup>. In data 11 dicembre 2019 l'Autorità ha dato riscontro all'istanza fornendo le parti dei verbali delle adunanze del Collegio richieste<sup>21</sup>. In data 16 dicembre 2019 M-Dis e To-Dis hanno comunicato di rinunciare ad esercitare nuovamente i propri diritti di difesa in sede di audizione finale<sup>22</sup>.

#### IV. I MERCATI RILEVANTI

10. La filiera della distribuzione di quotidiani e periodici è suddivisa in ambito nazionale e locale. In particolare, gli editori di quotidiani e periodici ne affidano la consegna ai distributori nazionali (o effettuano direttamente la distribuzione nazionale<sup>23</sup>), i quali, a loro volta, si servono di distributori locali in ciascuna area geografica di riferimento. I distributori locali, a loro volta, effettuano le consegne alle edicole e ai punti vendita<sup>24</sup> (Figura 1).

---

<sup>5</sup> [Cfr. Provvedimento AGCM n. 27486 del 19 dicembre 2018, caso A525 – Mercato della distribuzione di quotidiani e periodici nell'area di Genova e Tigullio.]

<sup>6</sup> [Cfr. docc. 6, 7, 13, 14, 19, 22, 24, 26, 39, 45, 46, 47, 49, 50, 52, 53, 54, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 64, 65, 66, 73, 74, 75, 77, 81, 102, 106, 110 e 111.]

<sup>7</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>8</sup> [Cfr. doc. 51.]

<sup>9</sup> [Cfr. doc. 57.]

<sup>10</sup> [Cfr. doc. 25.]

<sup>11</sup> [Cfr. doc. 36.]

<sup>12</sup> [Cfr. doc. 44.]

<sup>13</sup> [Cfr. doc. 8.]

<sup>14</sup> [Cfr. docc. 83, 84 e 85.]

<sup>15</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 101.]

<sup>16</sup> [Cfr. docc. 88, 89 e 90.]

<sup>17</sup> [Cfr. doc. 113.]

<sup>18</sup> [Cfr. doc. 114.]

<sup>19</sup> [Cfr. doc. 115, 116, 117.]

<sup>20</sup> [Cfr. doc. 119.]

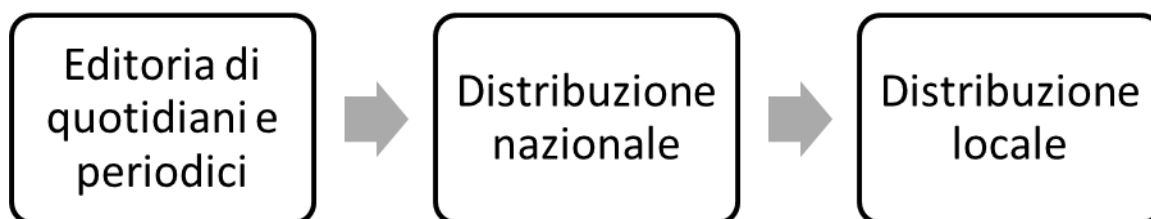
<sup>21</sup> [Cfr. doc. 120.]

<sup>22</sup> [Cfr. doc. 121.]

<sup>23</sup> [Sul punto si osservi che Martini Dumas ha rilevato che "ormai la quasi totalità degli editori si affida ai distributori nazionali salvo rare eccezioni di qualche editore." (cfr. doc. 57).]

<sup>24</sup> [Cfr. Provvedimento AGCM n. 24237 del 20 febbraio 2013, caso C11824 - M-Dis Distribuzione Media-Servizi Stampa Liguria-Società di Edizioni e Pubblicazioni/GE-DIS. Si vedano anche C7740 - M-Dis Distribuzione Media/Il Sole 24 Ore; C8087 - M-Dis Distribuzione Media-A. Pieroni diffusione pubblicazioni periodiche e di moda/Pieroni distribuzione; C10370 - M-Dis Distribuzione Media-Milano Press/Agenzia lombarda distribuzione giornali e riviste; C10831 - Parrini-A&G Marco MPI/Marco Parrini Italia.]

**Figura 1 - Struttura della filiera della distribuzione di quotidiani e periodici**



**11.** In merito alle norme che regolano il settore, l'articolo 16 della legge 5 agosto 1981, n. 416, recante "Disciplina delle imprese editrici e provvidenze per l'editoria", sancisce che le imprese di distribuzione, nazionali e locali, debbano garantire il servizio di distribuzione a tutte le testate giornalistiche che ne facciano richiesta, a parità di condizioni rispetto ai punti vendita serviti e al numero di copie distribuite. Tale previsione normativa è integrata dall'articolo 4 del Decreto Legislativo 24 aprile 2001, n. 170, concernente il "Riordino del sistema di diffusione della stampa quotidiana e periodica, a norma dell'articolo 3 della L. 13 aprile 1999, n. 108", che impone un obbligo di parità di trattamento delle diverse testate all'interno dei punti vendita. Pertanto, l'assetto normativo prevede un sostanziale obbligo di fornire uno sbocco al mercato per gli editori e, inoltre, determina un sostanziale divieto di discriminazione, da parte dei punti vendita, delle testate giornalistiche, a garanzia del pluralismo dell'informazione.

**12.** Inoltre, l'articolo 5 del citato Decreto Legislativo n. 170/2001 stabilisce le modalità di vendita della stampa quotidiana e periodica e, in particolare: (i) il prezzo di vendita dei quotidiani e periodici è stabilito dall'editore ed è uniforme nei punti vendita, salvo la possibilità per questi ultimi di praticare sconti; (ii) le condizioni e le modalità di cessione sono uniformi tra tipologie di punti vendita; (iii) vi è un obbligo a carico dei distributori territoriali di garantire la distribuzione incondizionata e a parità di condizioni economiche ai punti vendita; (iv) la mancata fornitura (o forniture in eccesso e difetto) da parte dei distributori ai punti vendita costituisce una pratica commerciale sleale e, inoltre, vi è un diritto dei punti vendita di rifiuto o di restituzione anticipata dei prodotti editoriali forniti in eccesso<sup>25</sup>.

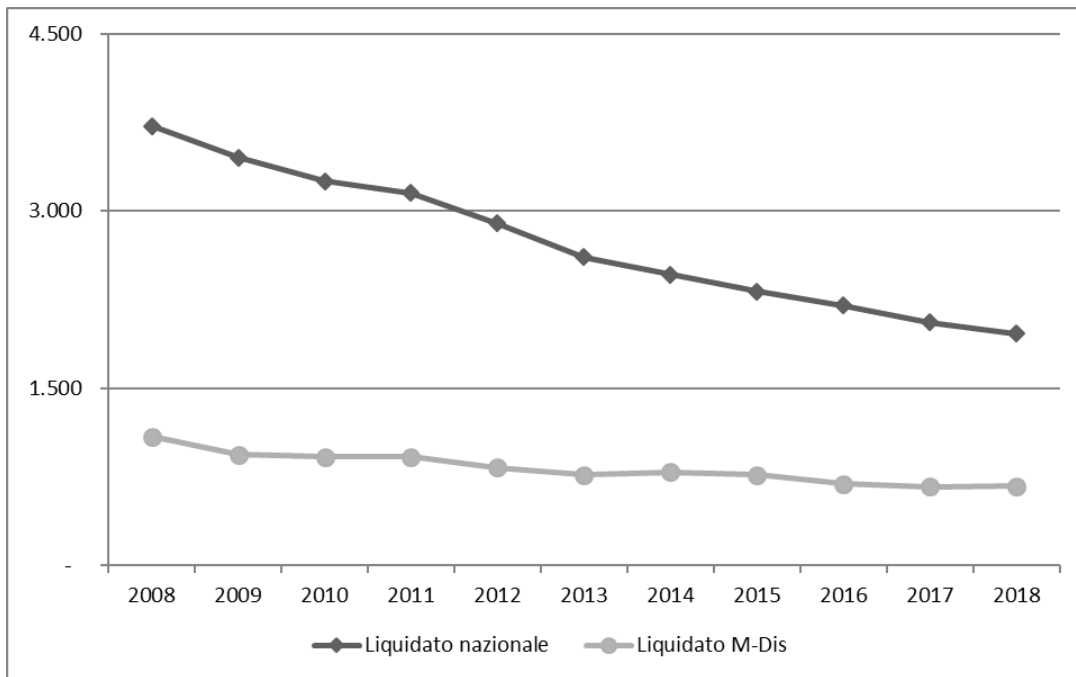
**13.** In merito alle dinamiche della filiera della distribuzione di periodici e quotidiani, si osserva che il valore della filiera (intesa come valore del venduto a prezzo di copertina di stampa quotidiana e periodica) è stimabile nel 2017 e 2018 in circa 2 miliardi di euro<sup>26</sup>.

**Figura 2 - Andamento del liquidato di quotidiani e periodici totale e di M-Dis in Italia (mln di euro)<sup>27</sup>**

<sup>25</sup> [Ai sensi dell'articolo 5 del Decreto Legislativo n. 170/2001, la vendita della stampa quotidiana e periodica è effettuata nel rispetto delle seguenti modalità: "a) il prezzo di vendita della stampa quotidiana e periodica stabilito dal produttore non può subire variazioni in relazione ai punti di vendita, esclusivi e non esclusivi, che effettuano la rivendita; b) le condizioni economiche e le modalità commerciali di cessione delle pubblicazioni, comprensive di ogni forma di compenso riconosciuta ai rivenditori, devono essere identiche per le diverse tipologie di esercizi, esclusivi e non esclusivi, che effettuano la vendita; [...] d-ter) gli edicolanti possono praticare sconti sulla merce venduta e defalcare il valore del materiale fornito in conto vendita e restituito, nel rispetto del periodo di permanenza in vendita stabilito dall'editore, a compensazione delle successive anticipazioni al distributore; d-quater) fermi restando gli obblighi previsti per gli edicolanti a garanzia del pluralismo informativo, la ingiustificata mancata fornitura, ovvero la fornitura ingiustificata per eccesso o difetto, rispetto alla domanda da parte del distributore costituiscono casi di pratica commerciale sleale ai fini dell'applicazione delle vigenti disposizioni in materia; d-sexies) le imprese di distribuzione territoriale dei prodotti editoriali garantiscono a tutti i rivenditori l'accesso alle forniture a parità di condizioni economiche e commerciali; la fornitura non può essere condizionata a servizi, costi o prestazioni aggiuntive a carico del rivenditore; d-septies) le imprese di distribuzione territoriale assicurano ai punti vendita forniture di quotidiani e di periodici adeguate, per tipologia e per quantitativi, a soddisfare le esigenze dell'utenza del territorio; le pubblicazioni fornite in eccesso rispetto alle esigenze dell'utenza del territorio o quelle che non sono oggetto della parità di trattamento possono essere rifiutate ovvero restituite anticipatamente dagli edicolanti senza alcuna limitazione temporale".]

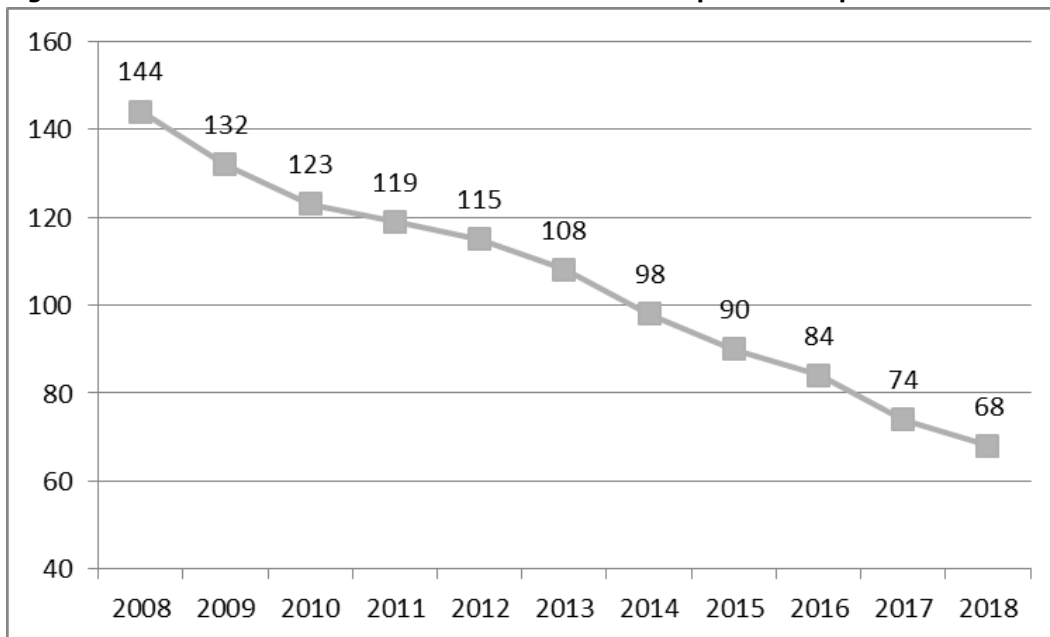
<sup>26</sup> [Cfr. docc. 37, 52 (all.ti 12.5, 12.6 e 12.7) e 64. Secondo quanto dichiarato da M-Dis, negli ultimi dieci anni il valore delle vendite finali è passato da circa 4 a circa 2 miliardi di euro (cfr. doc. DC.4).]

<sup>27</sup> [Cfr. docc. 37 (all. 6) e 64.]



14. L'andamento del settore dell'editoria di quotidiani e periodici conferma una crisi strutturale, con una contrazione di fatturato stimabile tra il 4% e il 7% annuo<sup>28</sup>. Le edicole e i distributori locali sono i soggetti che hanno sperimentato una drastica riduzione della loro numerosità<sup>29</sup>. Tale andamento si osserva, altresì, nell'area di Genova e provincia<sup>30</sup>.

**Figura 3 - Andamento del numero di distributori locali di quotidiani e periodici in Italia<sup>31</sup>**



<sup>28</sup> [Cfr. docc. 25, 37, 52 (all.ti 12.5, 12.6 e 12.7) e 57.]

<sup>29</sup> [Cfr. docc. DC.4, 25 e 37. M-Dis stima un dimezzamento del numero di imprese e la presenza di circa 70 distributori locali (cfr. DC.4). Secondo Martini Dumas, inoltre, "le edicole sono i soggetti che risentono maggiormente di questa crisi in quanto hanno minore capacità di ottimizzare i costi e questo comporta la chiusura di molte edicole. A sua volta, la chiusura di un'edicola comporta una perdita di vendite di circa il 40%, in quanto la domanda si sposta solo parzialmente su altre edicole. Anche gli editori sperimentano una evidente crisi e la distribuzione – sia nazionale che locale – risente di questa contrazione e della mancanza di supporto economico da parte degli editori stessi [...] Dal punto delle scenario competitivo, si osserva un immobilismo nelle posizioni dei distributori nazionali." (cfr. doc. 57).]

<sup>30</sup> [Cfr. doc. 25.]

<sup>31</sup> [Cfr. doc. 37 (all. 7).]

15. Quanto ai mercati rilevanti, si osserva che le attività di distribuzione della stampa, quotidiana e periodica, sono svolte su due livelli verticali. La filiera della distribuzione della stampa quotidiana e periodica, infatti, è strutturata in modo tale che gli editori si affidino al distributore nazionale che, a sua volta, si affida al distributore locale per la consegna alle edicole dei prodotti editoriali.

16. Secondo i consolidati orientamenti dell'Autorità<sup>32</sup>, sono individuabili i seguenti mercati rilevanti: *i)* della distribuzione nazionale di stampa quotidiana e periodica; *ii)* della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica.

#### **IV.I Il mercato della distribuzione nazionale di quotidiani e periodici**

17. Il mercato rilevante della distribuzione nazionale di quotidiani e periodici è definito, dal punto di vista merceologico, come l'insieme di attività necessarie alla distribuzione dei prodotti editoriali e al ritiro dei resi. L'estensione geografica del mercato è coincidente con il mercato nazionale.

18. I servizi di distribuzione e raccolta reso sono prestati dai distributori nazionali in favore degli editori di quotidiani e periodici. La distribuzione nazionale, sebbene in via residuale, è svolta in alcuni casi direttamente dagli editori<sup>33</sup>.

19. I distributori nazionali (o gli editori), a loro volta, si servono dei diversi distributori presenti negli ambiti locali che provvedono a rifornire le edicole e a ritirarne i resi.

20. M-Dis e To-Dis effettuano la distribuzione nazionale di diversi quotidiani e periodici<sup>34</sup>. In particolare, M-Dis distribuisce, tra gli altri, i quotidiani Corriere della Sera, Il Dubbio, Il Fatto Quotidiano, Gazzetta dello Sport, Il Sole 24 Ore e i periodici Gente, Topolino, Famiglia Cristiana, Edizioni Panini. To-Dis distribuisce, tra gli altri, i quotidiani La Stampa e Il Secolo XIX insieme agli abbinamenti Oggi, Gente e TV Sorrisi e Canzoni<sup>35</sup>. Il numero di copie distribuite in Italia da M-Dis e To-Dis è mostrato nella tabella seguente.

**Tabella 1- Numero di copie distribuite da M-Dis e To-Dis in Italia<sup>36</sup>**

	2017	2018
<b>M-Dis</b>		
Quotidiani	[5-10] milioni	[5-10] milioni
Periodici	[10-15] milioni	[10-15] milioni
<b>Totale</b>	<b>[15-20] milioni</b>	<b>[15-20] milioni</b>
<b>To-Dis</b>		
Quotidiani e supplementi	[15-20] milioni	[10-15] milioni
Periodici (in supplemento) e Collaterali	[5-10] milioni	[5-10] milioni
<b>Totale</b>	<b>[20-25] milioni</b>	<b>[15-20] milioni</b>

21. M-Dis e To-Dis hanno una quota di mercato nazionale in valore pari al 35%-40% nel periodo 2016-2018 (v. Tabella *infra*).

**Tabella 2 – Quote di mercato della distribuzione nazionale di quotidiani e periodici in Italia (valore, anni 2016-2018)<sup>37</sup>**

	2016	2017	2018
--	------	------	------

<sup>32</sup> [Cfr. Provvedimento AGCM n. 24237 del 20 febbraio 2013, caso C11824 - M-Dis Distribuzione Media-Servizi Stampa Liguria-Società di Edizioni e Pubblicazioni/GE-DIS. Si vedano anche C7740 - M-Dis Distribuzione Media/Il Sole 24 Ore; C8087 - M-Dis Distribuzione Media-A. Pieroni diffusione pubblicazioni periodiche e di moda/Pieroni distribuzione; C10370 - M-Dis Distribuzione Media-Milano Press/Agenzia lombarda distribuzione giornali e riviste; C10831 - Parrini-A&G Marco MPI/Marco Parrini Italia.]

<sup>33</sup> [Cfr. doc. 57.]

<sup>34</sup> [To-Dis distribuisce direttamente le testate di quotidiani e periodici nelle regioni Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria mentre si avvale di M-Dis per le altre regioni d'Italia attraverso apposito contratto di distribuzione (cfr. doc. DC.4).]

<sup>35</sup> [Per una lista completa dei quotidiani e periodici di M-Dis e To-Dis si veda il doc. DC.4 (all.ti A e B). Si veda anche il doc. 14 (all.ti 1 e 2).]

<sup>36</sup> [Cfr. doc. 14 (all.ti 1 e 2).]

<sup>37</sup> [Cfr. doc. 64.]

<b>M-Dis</b>	[30-35%]	[30-35%]	[30-35%]
<b>To-Dis</b>	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
<b>Tot. M-Dis+To-Dis</b>	<b>[35-40%]</b>	<b>[35-40%]</b>	<b>[35-40%]</b>
<b>Press-Di</b>	[15-20%]	[15-20%]	[15-20%]
<b>Sodip</b>	[20-25%]	[20-25%]	[20-25%]
<b>Mepe</b>	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]
<b>Gedi</b>	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]
<b>Altri</b>	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]

#### IV.II Il mercato della distribuzione locale di quotidiani e periodici nell'area di Genova e Tigullio

22. Con riferimento al mercato della distribuzione locale, la definizione dell'ambito geografico in cui si ha un confronto concorrenziale è strettamente determinata dalle peculiarità del prodotto distribuito e dalla necessità di consegnare il prodotto in un lasso di tempo limitato. Tali vincoli determinano l'esistenza di mercati di dimensione locale nel territorio nazionale. In tal senso, nel caso di specie il mercato geografico è individuabile, in coerenza con i criteri già utilizzati in passato<sup>38</sup>, come quello dell'area della città di Genova e di zone limitrofe della provincia (nel seguito, "Grande Genova") in ragione della presenza di vincoli temporali e territoriali dovuti alla necessità di allestire ed effettuare la distribuzione di prodotti editoriali in un lasso di tempo di circa tre ore.

23. Nel corso dell'istruttoria è stata confermata la dimensione territoriale del mercato in ragione della necessità di garantire la consegna, soprattutto dei quotidiani, alle edicole. Sul punto, Martini Dumas ha affermato che "la distribuzione - soprattutto dei quotidiani - necessita di una presenza e gestione locale della distribuzione. Ciò avviene in quanto si devono rispettare i tempi di consegna e, pertanto, è necessario avere una presenza locale"<sup>39</sup>. Casmon ha riferito che l'area ottimale è di circa 100 km<sup>40</sup>.

24. Nell'area di Genova e provincia, Liguria Press e RN operano in qualità di distributori locali. Considerando le quote di mercato in valore al prezzo di rivendita, mostrate nella tabella seguente, Liguria Press deteneva circa il 75-80% del fatturato a prezzo di rivendita alle edicole nel 2016, anno precedente alle disdette di M-Dis e To-Dis. Nel medesimo anno, RN deteneva una quota di mercato di circa il 20-25%. Il medesimo posizionamento di mercato è riscontrabile utilizzando i dati relativi all'aggio del distributore locale.

**Tabella 3 - Quote di mercato della distribuzione locale nell'area di Genova e provincia (al prezzo di rivendita alle edicole)<sup>41</sup>**

	2016		2017		2018	
<b>Liguria Press</b>	€ [35-40] milioni	[75-80%]	€ [30-35] milioni	[75-80%]	€ [35-40] milioni	[85-90%]
<b>RN</b>	€ [10-15] milioni	[20-25%]	€ [5-10] milioni	[15-20%]	€ [1-5] milioni	[5-10%]
<b>Casmon</b>	€ -	0%	€ [0-1] milioni	[1-5%]	€ [1-5] milioni	[5-10%]
	€ [45-50] milioni	100%	€ [40-45] milioni	100%	€ [40-45] milioni	100%

**Tabella 4 - Quote di mercato della distribuzione locale nell'area di Genova e provincia (al valore dell'aggio)<sup>42</sup>**

	2016		2017		2018	
<b>Liguria Press</b>	[2.000.000-3.000.000]	[70-75%]	[2.000.000-3.000.000]	[75-80%]	[2.000.000-3.000.000]	[80-85%]

<sup>38</sup> [Cfr. Provvedimento AGCM n. 24237 del 20 febbraio 2013, caso C11824 - M-Dis Distribuzione Media-Servizi Stampa Liguria-Società di Edizioni e Pubblicazioni/GE-DIS.]

<sup>39</sup> [Cfr. doc. 57.]

<sup>40</sup> [Cfr. doc. 65.]

<sup>41</sup> [Cfr. docc. 50, 54, 56, 59 e 60.]

<sup>42</sup> [Cfr. docc. 50, 54, 56, 59, 60 e 65.]

<b>RN</b>	[500.000-1.000.000]	[25-30%]	[500.000-1.000.000]	[20-25%]	[100.000-250.000]	[5-10%]
<b>Casmon</b>	€ -	0%	[0-100.000]	[1-5%]	[100.000-250.000]	[5-10%]
	[2.000.000-3.000.000]	100%	[2.000.000-3.000.000]	100%	[2.000.000-3.000.000]	100%

**25.** A seguito delle disdette di M-Dis (a partire dal 1° marzo 2017) e To-Dis (a partire dal 1° gennaio 2018), Liguria Press ha visto incrementare la propria quota di mercato del 10% circa, raggiungendo nel 2018 un livello dell'85-90%<sup>43</sup> considerando il prezzo alle rivendite e dell'80-85% considerando l'aggio del distributore locale<sup>44</sup>.

## V. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

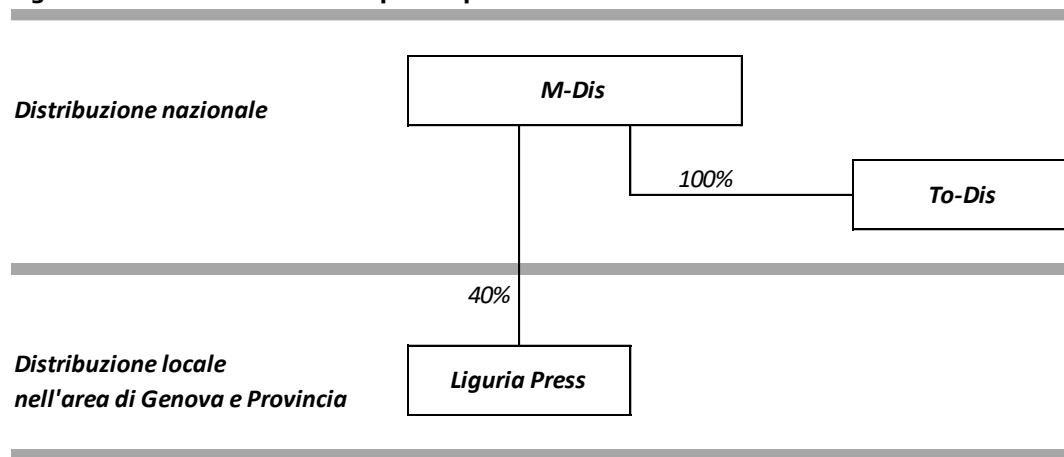
### V.I Il gruppo M-Dis

**26.** Al fine di comprendere nel dettaglio le vicende oggetto di analisi, appare utile svolgere alcune considerazioni in merito alle società del gruppo M-Dis.

**27.** Liguria Press è una società nata dall'operazione di concentrazione tra GE-Dis S.r.l. e Servizi Stampa Liguria S.r.l., avvenuta nel 2013<sup>45</sup>. Il capitale sociale di Liguria Press è suddiviso tra M-Dis (40%), Camponovo Immobili S.r.l. (precedentemente Servizi Stampa Liguria S.r.l., 40%) e GEDI News Network S.p.A. (incorporante di ITEDI S.p.A.)<sup>46</sup>. Secondo quanto indicato da M-Dis, sebbene vi siano state alcune variazioni societarie dovute all'organizzazione interna dei gruppi, l'assetto di controllo non è variato rispetto a quello ottenuto ad esito dell'operazione di concentrazione del 2013, in cui M-Dis deteneva il controllo congiunto (insieme a Servizi Stampa Liguria S.r.l./Camponovo Immobiliare S.r.l.).

**28.** To-Dis è una società costituita nel 2005 da Editrice La Stampa S.p.A. Nel maggio 2016, M-Dis aveva acquisito il 55% del capitale sociale di To-Dis e sottoscritto un patto parasociale con la Editrice La Stampa S.p.A. che ne conferiva il controllo congiunto con la stessa<sup>47</sup>. In data 29 maggio 2017, ITEDI S.p.A. ha esercitato l'opzione irrevocabile di vendita dell'intera partecipazione, pari al 45% del capitale di To-Dis<sup>48</sup>. L'atto di cessione è avvenuto con rogito notarile del 21 novembre 2017<sup>49</sup>, tuttavia si sottolinea che già una missiva del 27 settembre 2017 di To-Dis<sup>50</sup> indicava la stessa come soggetta a direzione e coordinamento di M-Dis.

**Figura 4 - Schema dell'assetto partecipativo di M-Dis**



<sup>43</sup> [Nel 2016 era il 75-80% con una variazione del [5-10%.]

<sup>44</sup> [Nel 2016 era il 70-75% con una variazione del [10-15%.]

<sup>45</sup> [Cfr. Provvedimento AGCM n. 24237 del 20 febbraio 2013, caso C11824 - M-Dis Distribuzione Media-Servizi Stampa Liguria-Società di Edizioni e Pubblicazioni/GE-DIS.]

<sup>46</sup> [Cfr. docc. DC.4 e 39.]

<sup>47</sup> [Cfr. docc. DC.4 e 39. Si veda inoltre il Provvedimento AGCM n. 15290 del 22 marzo 2006, caso C7600- M-Dis Distribuzione Media-Editrice La Stampa/To-DIS.]

<sup>48</sup> [Successivamente all'esercizio dell'opzione di vendita, M-Dis e Itedi S.p.A. hanno avviato delle trattative per la definizione del prezzo.]

<sup>49</sup> [Cfr. doc. 39.]

<sup>50</sup> [Cfr. DC.4 (all. E8).]

**29.** Considerando le cariche sociali, dal gennaio 2016 al gennaio 2019, di M-Dis, Liguria Press e To-Dis si rileva che<sup>51</sup>:

- a) [R.B.], presidente di Liguria Press, è stato altresì amministratore delegato di M-Dis (dal gennaio 2016 al 20 aprile 2018) e di To-Dis (dal gennaio 2016 al gennaio 2019), nonché presidente di To-Dis (dal 5 dicembre 2017);
- b) [G.F.], dipendente di M-Dis<sup>52</sup>, è componente del consiglio di amministrazione di Liguria Press e di To-Dis.

#### **V.II Le vicende oggetto di esame**

**30.** Il 29 novembre 2016, alle ore 22:00 circa<sup>53</sup>, RN e Martini Dumas hanno stipulato un preliminare di vendita<sup>54</sup> per la cessione dell'azienda di distribuzione locale di RN, operante nell'area di Genova e provincia. Parallelamente, veniva stipulato un contratto di sub-appalto tra la Malo S.r.l. (Martini Dumas S.p.A., MDL S.r.l.) e la società S.A.E.A. S.a.s., che svolge l'attività di distribuzione di quotidiani e periodici per conto di RN, al fine di avvalersi dell'organizzazione distributiva di RN già in essere<sup>55</sup>.

**31.** Il progetto industriale di Martini Dumas prevedeva la riallocazione da Chiavari-Carasco (sedi di RN) a Migliarino Pisano (sede di Martini Dumas) di talune attività della distribuzione locale (contabilità, punto di ricezione dei soli periodici, punto di partenza dei resi dei soli periodici, impacchettamento delle ceste e dei *pallet* di periodici e attività c.d. di distribuzione virtuale<sup>56</sup>).

**32.** Al contrario, sarebbero state mantenute negli stabilimenti di RN le attività di smistamento di quotidiani (punto di ricezione dei quotidiani, punto di partenza dei resi dei quotidiani, impacchettamento delle ceste e dei *pallet* di quotidiani), nonché le attività di ricezione e smistamento dei periodici provenienti da Migliarino Pisano, la consegna alle edicole di quotidiani e periodici e la gestione dei rapporti con le edicole<sup>57</sup>. Il progetto prevedeva di preservare l'occupazione di RN/S.A.E.A. S.a.s., sebbene con un numero inferiore di ore lavorate dovuto alla parziale riorganizzazione delle attività di RN<sup>58</sup>.

**33.** Il giorno successivo alla stipula del preliminare, alle ore 18:00 circa del 30 novembre 2016<sup>59</sup>, M-Dis ha inviato a RN una lettera con la quale chiedeva la disdetta del contratto in essere dal 2000, a far data del 1° gennaio 2017<sup>60</sup>. In tale missiva, M-Dis scriveva: *"la presente per comunicarVi formale disdetta dal contratto di distribuzione dell'11 dicembre 2000 con Voi in essere, nel rispetto del periodo di preavviso, pari a 30 giorni. A partire dal 1 gennaio 2017, pertanto, cesserà il rapporto di distribuzione attualmente in essere. Resta inteso che, nel caso in cui durante il periodo di preavviso dovessero verificarsi Vostri inadempimenti relativi agli obblighi di cui al contratto in oggetto, lo stesso si intenderà risolto con effetto immediato, salva la facoltà da parte nostra di chiederVi il risarcimento del danno. Tale data è stata poi estesa all'1 marzo 2017"*<sup>61</sup>.

**34.** Il 2 dicembre 2016, RN rispondeva a M-Dis per spiegare i motivi dell'operazione, osservando che in passato – sebbene fossero intercorse trattative per l'acquisizione dell'azienda – non erano state formalizzate proposte di acquisto da parte di M-Dis e concludeva affermando che in *"conformità al buon rapporto sempre avuto tra noi negli anni, e senza che nulla da parte mia abbia voluto modificare questa positiva impostazione, vorrete rivedere le Vs. valutazioni e dunque fare in modo che si abbia a proseguire anche in futuro"*<sup>62</sup>.

**35.** Il 27 dicembre 2016, M-Dis rispondeva a RN precisando che la decisione di disdettare il contratto *"è avvenuta nel pieno rispetto del periodo di preavviso contrattualmente previsto"*, manifestando la disponibilità a un incontro per comprendere le problematiche del distributore locale e posticipando l'interruzione delle forniture al 28 febbraio 2017<sup>63</sup>. Sul punto, si osserva che alcuni prodotti editoriali di febbraio 2017 sono stati trattenuti e non erogati a RN per poi essere distribuiti a marzo 2017 da Liguria Press<sup>64</sup>. In data 29 dicembre 2016, RN rispondeva contestando quanto

---

<sup>51</sup> [Cfr. doc. 39.]

<sup>52</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. D1) in cui viene inserita la email del soggetto in questione.]

<sup>53</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>54</sup> [Cfr. doc. DC.1 (all.ti 2, 3, 4 e 5).]

<sup>55</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all.ti 2, 3, 4 e 5), 26, 44, 51 e 57.]

<sup>56</sup> [Per distribuzione virtuale si intende la programmazione (manuale o mediante sistemi software) delle consegne ai punti vendita (quantità di copie per testata, programmazione del giro) basandosi sui dati storici e i trend di vendita locali. Cfr. doc. 57.]

<sup>57</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all.ti 2, 3, 4 e 5), 26, 44, 51 e 57.]

<sup>58</sup> [Cfr. docc. 44, 51 e 57. In particolare, secondo quanto affermato da RN, il progetto prevedeva "il passaggio di tutti i lavoratori nella società SAEA (sub-concessionario di Rovido) e la continuità dei rapporti con tale società." (cfr. doc. 113, all. 2).]

<sup>59</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>60</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all. 6) e DC.4 (all. E1).]

<sup>61</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all. 6) e DC.4 (all. E1).]

<sup>62</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E2).]

<sup>63</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all. 7) e DC.4 (all. E3).]

<sup>64</sup> [Cfr. doc. 56.]



affermando da M-Dis ma esprimendo la propria volontà di giungere a una soluzione bonaria della vicenda e garantendo la propria volontà di proseguire nell'esecuzione del rapporto contrattuale<sup>65</sup>.

**36.** Il 3 febbraio 2017, Liguria Press, società controllata al 40% da M-Dis, formulava una proposta di acquisto del complesso aziendale di RN; il prezzo di acquisto era inferiore a quello proposto da Martini Dumas e, a differenza del preliminare di vendita stipulato con quest'ultima, non garantiva i livelli occupazionali (non era previsto alcun contratto con la società S.A.E.A. S.a.s.)<sup>66</sup>. Il 10 febbraio 2017, RN rispondeva a Liguria Press e a M-Dis (*"quale promotrice dell'iniziativa"*<sup>67</sup>) contestando la proposta di acquisto, sia con riferimento ai corrispettivi economici che con riferimento alla mancanza del contratto con S.A.E.A. S.a.s.

**37.** M-Dis rispondeva in data 15 febbraio 2017, *"ricord[ando] che tutte le trattative devono intercorrere unicamente con la società Liguria Press S.r.l., che ha pieni poteri ed autonomia gestionale anche sulle operazioni di carattere straordinario"*<sup>68</sup>. Il 16 febbraio 2017, Liguria Press confermava l'offerta di acquisto con validità fino al 21 febbraio 2017<sup>69</sup>.

**38.** Il 20 febbraio 2017, RN inviava una missiva a M-Dis e Liguria Press ribadendo le contestazioni circa l'operato delle due società a cui Liguria Press rispondeva nella medesima giornata con una nuova offerta di acquisto<sup>70</sup>.

**39.** Il 27 febbraio 2017, RN tornava a contestare l'operato di M-Dis, rilevando che le condotte consistenti nell'interruzione delle forniture a seguito della disdetta si configuravano *"quale strumento volto anche a porre in seria difficoltà economica quest'ultimo per -di fatto- costringerlo ad una di lui accettazione di una proposta economica notevolmente inferiore a quanto IN EFFETTI già proposto da terzi"*<sup>71</sup>. Il 18 aprile 2017, RN ribadiva le suddette contestazioni<sup>72</sup>.

**40.** Il 15 settembre 2017, RN citava in giudizio M-Dis e Liguria Press presso il Tribunale Civile di Genova<sup>73</sup>.

**41.** Il 27 settembre 2017, giungeva una comunicazione di To-Dis – la quale secondo la stessa missiva è soggetta a direzione e coordinamento di M-Dis – in cui si informava della disdetta del contratto in essere dal 30 giugno 1989 con effetti dal 1° gennaio 2018<sup>74</sup>. In particolare, nella suddetta lettera si legge: *"con riferimento al contratto del 30/06/89, all'accordo integrativo del 19/12/91 ed all'accordo integrativo del 01/06/2000, stipulati tra Voi e la Società Edizioni e Pubblicazioni (S.E.P. S.p.A., a partire dal 1° gennaio 2015 fusa nella società "Editrice La Stampa S.p.A."), accordi in cio a decorrere dal 1 luglio 2015 è subentrata la società to-dis, la presente per comunicarVi formale disdetta dal contratto di distribuzione, nel rispetto del periodo di preavviso, pari a 3 mesi. Pertanto, a decorrere dal 1 gennaio 2018 il rapporto di distribuzione si intenderà definitivamente cessato."*<sup>75</sup>.

**42.** La lettera di To-Dis era firmata dall'Ing. [F.I.], dipendente di To-Dis, in virtù di procura speciale rilasciata<sup>76</sup> da [R.B.]<sup>77</sup> in data 26 settembre 2018. Sul punto si osserva che, benché la lettera riporti che è stata trasmessa via *email* a [F.I.], M-Dis e To-Dis non hanno prodotto tale *email* affermando che la lettera è stata trasmessa *brevi manu*<sup>78</sup> e pertanto non è possibile determinarne con certezza la data di consegna.

**43.** A ciò seguiva una lettera di RN<sup>79</sup> del 17 ottobre 2017 – in cui si contestava l'interruzione delle forniture e si ribadiva, alla luce del controllo di M-Dis, l'intento illecito sottostante alla disdetta contrattuale – nonché un nuovo atto di citazione al Tribunale Civile di Genova nei confronti di To-Dis, M-Dis e Liguria Press del 12 gennaio 2018<sup>80</sup>. Inoltre, il 25 ottobre 2017, M-Dis disdettava, altresì, il contratto per la fornitura di servizi POS per le ricariche telefoniche a far data del 1° gennaio 2018<sup>81</sup>.

---

<sup>65</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E4).]

<sup>66</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all.ti D1 e D2). Inoltre, la lettera presenta, nella versione fornita da M-Dis e To-Dis, il nome di un dipendente di M-Dis e la sua email nella porzione di testo relativa alle condizioni sospensive.]

<sup>67</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. D2).]

<sup>68</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. D3).]

<sup>69</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. D4).]

<sup>70</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all.ti D5 e D6).]

<sup>71</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E6).]

<sup>72</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E7).]

<sup>73</sup> [Cfr. doc. DC.9.]

<sup>74</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

<sup>75</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

<sup>76</sup> [Cfr. doc. 73 (all. A).]

<sup>77</sup> [Presidente di Liguria Press, è stato altresì amministratore delegato di M-Dis (dal gennaio 2016 al 20 aprile 2018) e To-Dis (dal gennaio 2016 al gennaio 2019), nonché presidente di To-Dis (dal 5 dicembre 2017).]

<sup>78</sup> [Cfr. doc. 77.]

<sup>79</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E9).]

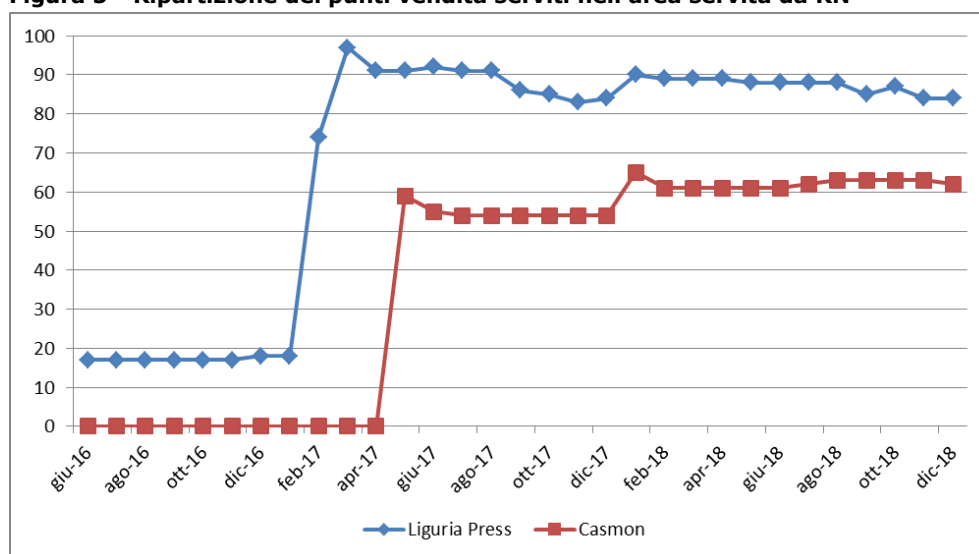
<sup>80</sup> [Cfr. doc. DC.9.]

<sup>81</sup> [Cfr. doc. 73 (all. B2).]

**44.** Per effetto delle interruzioni delle forniture ad esito delle disdette contrattuali di M-Dis e To-Dis, RN non ha potuto più distribuire i quotidiani e periodici di M-Dis e To-Dis e Liguria Press ha iniziato a distribuire i prodotti editoriali di M-Dis/To-Dis in parte delle edicole di RN, nell'area più vicina alla costa e alla città di Genova<sup>82</sup>; le restanti zone sono state affidate da M-Dis e da To-Dis al distributore locale Casmon S.a.s. (nel seguito Casmon), operante nell'area confinante della Spezia.

**45.** Nella figura seguente, è mostrato il numero di edicole a cui RN distribuiva quotidiani e periodici e che sono state successivamente servite da Liguria Press e Casmon. In particolare, dopo l'interruzione delle forniture causata dalla disdetta del 1° marzo 2017, Liguria Press<sup>83</sup> ha iniziato a servire circa 100 punti vendita nell'area servita da RN, fornendo i quotidiani e periodici afferenti a M-Dis, e RN continuava a fornire le edicole con il restante panorama editoriale. Dal maggio 2017, inoltre, Casmon ha iniziato a servire circa 60-65 edicole dell'area di RN, sempre consegnando solo parte del panorama editoriale.

**Figura 5 - Ripartizione dei punti vendita serviti nell'area servita da RN<sup>84</sup>**



**46.** Come è possibile osservare nella figura seguente, Liguria Press ha iniziato a servire circa il 60% delle edicole nell'area di RN e Casmon il restante 40%<sup>85</sup>.

**Figura 6 - Suddivisione dei punti vendita nell'area servita da RN<sup>86</sup>**

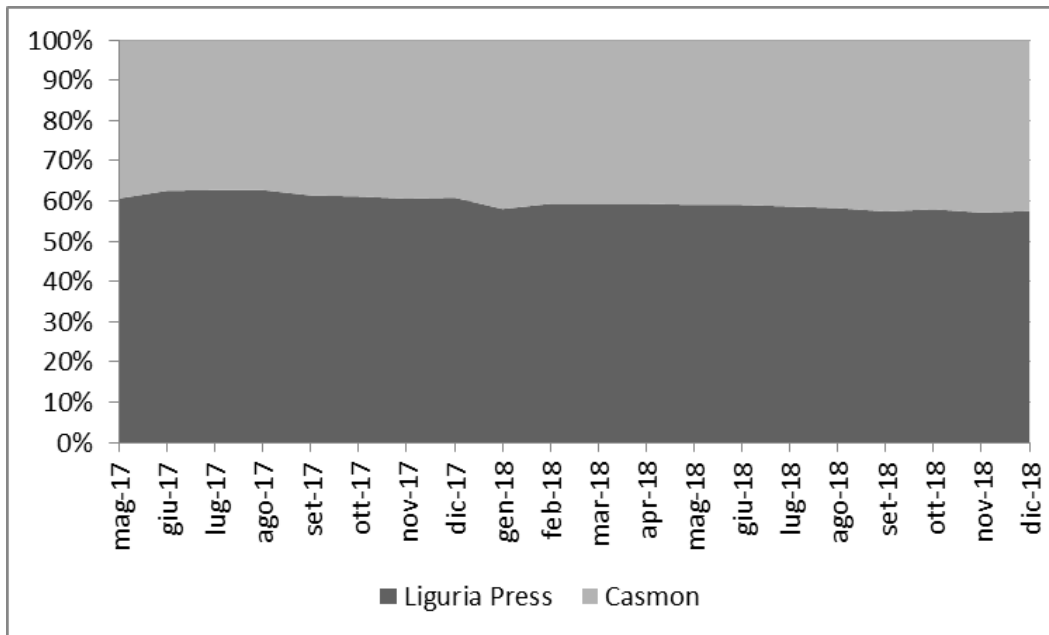
<sup>82</sup> [Cfr. doc. 37 (all.ti 4 e 5).]

<sup>83</sup> [Si osserva che Liguria Press e RN servivano contestualmente circa 17 edicole nella zona di Recco e Camogli (cfr. doc. 56). Secondo quanto emerso, Liguria Press aveva chiesto a M-Dis di disdettare il contratto con RN per potere acquisire tali zone (cfr. doc. 37).]

<sup>84</sup> [Cfr. Elaborazioni su dati dei docc. 22, 56 e 59. In merito al dato del febbraio 2017, Liguria Press ha specificato che – benché la disdetta fosse intervenuta in data 1° marzo 2017 – alcuni prodotti editoriali del febbraio 2017 erano stati trattenuti e non erogati a RN e Liguria Press ne aveva curato la distribuzione a marzo 2017. Per tale motivo, il dato del febbraio 2017 riporta un incremento del numero di edicole (cfr. doc. 56).]

<sup>85</sup> [Tale dato è confermato anche dalla stima di RN che indica una percentuale intorno al 65% di edicole servite da Liguria Press (cfr. doc. 51).]

<sup>86</sup> [Cfr. Elaborazioni su dati dei docc. 22, 56 e 59.]



47. Il numero delle edicole non è l'unico dato da tenere in considerazione nell'analisi delle condotte in esame. Ciò in quanto, a fronte dei medesimi punti vendita da servire, l'interruzione delle forniture a seguito della disdetta contrattuale di M-Dis e To-Dis comporta che il distributore locale non possa più trasportare parte rilevante del panorama editoriale. Infatti, a fronte di un numero di edicole servite da RN pari a 140 nel 2018<sup>87</sup>, RN non consegna più i prodotti editoriali distribuiti da M-Dis e To-Dis che hanno un'incidenza sui prodotti editoriali venduti pari a circa il 57% nell'anno 2016<sup>88</sup>.

48. Anche considerando i dati interni di Liguria Press, si osserva che M-Dis e To-Dis rappresentano una percentuale elevata del panorama editoriale distribuito nell'area geografica di Genova e provincia e ciò in virtù dell'alto seguito locale di taluni quotidiani e periodici da essi distribuiti. In particolare, l'incidenza dei prodotti editoriali forniti da M-Dis e To-Dis è pari al [50-55%] dei quotidiani e periodici venduti nel 2017 (M-Dis [20-25%] e To-Dis [30-35%]) e al [55-60%] di quelli venduti nel 2018 (M-Dis [20-25%] e To-Dis [30-35%])<sup>89</sup>. Anche i dati di Casmon confermano un'incidenza tra il 55% e il 60% dei prodotti editoriali M-Dis/To-Dis sull'intero panorama editoriale distribuito<sup>90</sup>.

### V.III Le giustificazioni addotte da M-Dis e To-Dis

49. Al fine di meglio comprendere le condotte oggetto di analisi, appare utile ricostruire l'evoluzione delle giustificazioni addotte da M-Dis e To-Dis in merito all'interruzione delle forniture successive alle disdette contrattuali, rispettivamente del 30 novembre 2016 e del 27 settembre 2017, atteso che la stessa costituisce un importante elemento di valutazione delle condotte delle due società.

#### a) Le motivazioni addotte prima dell'avvio del procedimento

50. In particolare, successivamente al ricevimento della prima segnalazione da parte di RN<sup>91</sup>, in data 22 gennaio 2018<sup>92</sup> è stato richiesto a M-Dis e To-Dis di indicare i motivi per i quali è stato effettuato il recesso dei due contratti di distribuzione dei quotidiani in essere tra la RN e, rispettivamente, M-Dis e To-Dis.

51. Nella risposta di M-Dis e To-Dis, del 12 febbraio 2018<sup>93</sup>, le due società hanno affermato che M-Dis è stata informata dal titolare della società Martini Dumas dell'accordo avente ad oggetto l'acquisto dell'azienda di RN. M-Dis sottolineava che nessuna comunicazione al riguardo veniva, al contrario, formulata da RN a M-Dis, ancorché il contratto di distribuzione tra le due società fosse ancora vigente. Pertanto, tale condotta avrebbe "contribuito a minare la necessaria fiducia contrattuale tra le parti nonché il fondamentale principio di buona fede, che deve essere a fondamento di qualsiasi rapporto contrattuale, soprattutto considerato il profilo della sicurezza che il distributore locale deve garantire al distributore nazionale al fine di assicurare regolari consegne ai rivenditori nel territorio assegnato

<sup>87</sup> [Cfr. doc. 59.]

<sup>88</sup> [Cfr. doc. DC.11 (all. 1).]

<sup>89</sup> [Cfr. doc. 29 (all. "Dati\_per\_amministrazione\_2017\_dettaglio.xlsx" e "Dati\_per\_amministrazione\_2018.xlsx").]

<sup>90</sup> [Cfr. doc. 54.]

<sup>91</sup> [Cfr. doc. DC.1.]

<sup>92</sup> [Cfr. doc. DC.3.]

<sup>93</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

delle testate di periodici e quotidiani. Si rileva, al riguardo, che il distributore locale viene incaricato dal distributore nazionale anche della gestione della raccolta dei corrispettivi in denaro derivanti dalle vendite di ciascuna rivendita<sup>94</sup>.

**52.** A supporto di ciò, M-Dis rilevava che il contratto tra M-Dis e RN prevedeva – all'articolo 12, rubricato "Cessione d'Azienda" – l'impegno del distributore locale "a comunicare a mezzo raccomandata A.R., l'eventuale cessione parziale o totale dell'azienda ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria; in tal caso, qualora la RCS non presti la propria approvazione a tale cessione o mutamenti e gli stessi vengano ugualmente realizzati dal Distributore, la RCS avrà facoltà di recesso senza alcun onere a proprio carico salvo il pagamento di quanto maturato, da esercitarsi per iscritto entro il termine di 3 (tre) mesi dal ricevimento della comunicazione"<sup>95</sup>.

**53.** Ciò - sottolineava M-Dis - "è la conferma che il rapporto tra distributore nazionale e distributore locale si fonda sul principio dell'"intuitu personae" e che pertanto qualsiasi modifica dell'assetto societario (sia come compagine societaria sia come titolarità dell'azienda) del distributore locale debba ottenere il previo gradimento del distributore nazionale e ciò proprio al fine di garantire la qualità e la tempistica del servizio ai rivenditori"<sup>96</sup>.

**54.** Come dichiarato da M-Dis nella medesima risposta, "identica valutazione è stata svolta da To-dis"<sup>97</sup>. In particolare, nella risposta viene citato l'articolo 9 del contratto di distribuzione tra To-Dis e RN, rubricato anch'esso "Cessione d'azienda", il quale presenta previsioni similari al citato articolo 12 del contratto tra M-Dis e RN.

**55.** Secondo M-Dis e To-Dis, le scelte di interruzione dei contratti di distribuzione con RN sarebbero state assunte nel pieno rispetto delle disposizioni contrattuali e "unicamente come conseguenza di autonome scelte imprenditoriali svolte da quest'ultima"<sup>98</sup>. Infatti, "avendo avuto sentore della volontà dell'azienda individuale [RN] di cessare l'attività di distribuzione e dell'intenzione dello stesso proprietario di vendere la propria azienda ad un altro distributore locale, Martini Dumas S.p.A., che, come sopra indicato, opera in alcune province della Toscana, hanno valutato, in un'ottica esclusivamente commerciale e di mera logistica, che i distributori locali confinanti con l'area assegnata a [RN] potessero realizzare maggiori efficienze, distribuendo i prodotti di M-dis e di To-dis nell'area loro adiacente"<sup>99</sup>.

#### **b) Le motivazioni addotte successivamente all'avvio del procedimento**

**56.** Successivamente all'avvio del procedimento e, in particolare, durante l'audizione del 28 febbraio 2019<sup>100</sup>, M-Dis e To-Dis hanno affermato di aver "ritenuto inusuale la cessione dell'azienda Rovido a Martini Dumas, ciò in ragione degli stringenti livelli di servizio che è necessario garantire nella distribuzione dei prodotti editoriali e della necessità di assicurarsi che nulla ostasse al raggiungimento di tali livelli di servizio. M-Dis non ravvisava che l'operazione di cessione di Rovido a Martini Dumas avesse un senso economico per i costi di logistica incrementali che avrebbe creato a M-Dis"<sup>101</sup>. In particolare, M-Dis aveva ritenuto critica la circostanza che "Martini Dumas avrebbe delocalizzato presso il suo centro di distribuzione in Toscana la gestione dei periodici. Questo avrebbe generato un incremento dei costi di distribuzione per M-Dis in ragione della maggiore percorrenza"<sup>102</sup>.

**57.** M-Dis, ha quindi fornito i contratti per la distribuzione dei periodici che, a proprio parere, giustificherebbero la disdetta<sup>103</sup>. In particolare, il trasporto in Liguria fino al 1° gennaio 2019 dei prodotti editoriali effettuato dal vettore CEVA Logistics Italia S.r.l. era pari a [2-4] €/quintale, mentre per il trasporto verso la Toscana, effettuato dal vettore RENI Trasporti Celeri S.r.l., M-Dis e To-Dis pagavano un corrispettivo pari a [4-6] €/quintale. Secondo M-Dis e To-Dis "la tariffa di trasporto riferita alla Toscana è stata quindi nel 2018 più cara del 23% rispetto a quella della Liguria"<sup>104</sup>.

**58.** Una ulteriore giustificazione relativa alla disdetta di M-Dis sarebbe dovuta alla circostanza che il know how locale di RN sarebbe stato disperso poiché erano previsti dei licenziamenti del personale amministrativo e vi era preoccupazione in merito ai livelli di servizio da garantire per la distribuzione<sup>105</sup>. In tal senso, sarebbe stata effettuata una valutazione sulla capacità di Martini Dumas di gestire le decisioni di distributore locale nell'area di Genova e provincia, "in quanto non aveva conoscenza del territorio, che è un elemento importante nella distribuzione. Peraltro,

---

<sup>94</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>95</sup> [Cfr. doc. DC.5 (all. 18). Medesime previsioni erano presenti nel contratto in essere tra RN e To-Dis (subentrata a Società Edizioni e Pubblicazioni S.E.P. S.p.A.), all'articolo n. 9 rubricato "Cessione d'azienda" in cui si legge che "il distributore si impegna a comunicare alla SEP a mezzo raccomandata A.R., l'eventuale cessione parziale o totale dell'azienda, ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria; in tal caso la SEP avrà la facoltà di esprimere il proprio vincolante gradimento e di recedere senza alcun onere a proprio carico nel caso detti mutamenti avvenissero ugualmente" (cfr. doc. DC.5, all. 20).]

<sup>96</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>97</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>98</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>99</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>100</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>101</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>102</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>103</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>104</sup> [Cfr. doc. 39.]

<sup>105</sup> [Cfr. doc. 37.]

M-Dis riteneva grave la mancanza di trasparenza di Rovido. M-Dis, infatti, non era a conoscenza dell'ampiezza dell'azienda venduta da Rovido a Martini Dumas.<sup>106</sup>

59. Quanto, infine, alla disdetta di To-Dis, le giustificazioni adottate mutano rispetto a quelle indicate precedentemente. Infatti, secondo quanto dichiarato successivamente, la disdetta di To-Dis sarebbe dipesa dall'allora socio di To-Dis, Itedi S.p.A.<sup>107</sup>, preoccupato dall'assenza di garanzie sui livelli di servizio di RN.

### **c) Le motivazioni adottate successivamente all'invio della comunicazione delle risultanze istruttorie**

60. Successivamente all'invio della comunicazione delle risultanze istruttorie, M-Dis e To-Dis hanno, anche mediante una memoria economica<sup>108</sup>, affermato che, oltre ai maggiori costi relativi all'invio di periodici, le valutazioni economiche riguardavano altresì i costi di trasporto dei quotidiani e le differenze negli aggi di distribuzione riconosciuti, da un lato, a Martini Dumas e RN e, dall'altro, a Liguria Press e Casmon<sup>109</sup>. Per quanto riguarda i quotidiani, M-Dis e To-Dis hanno quindi fornito i contratti di trasporto<sup>110</sup>.

## **VI. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI**

### **VI.I Le argomentazioni di M-Dis e To-Dis**

61. A parere di M-Dis e To-Dis<sup>111</sup>, la comunicazione delle risultanze istruttorie avrebbe errato nel ricostruire le circostanze di fatto sottostanti alle disdette contrattuali, che sarebbero state esercitate in base all'articolo 12 (recesso dal contratto per cambio del controllo dell'azienda), ma avvalendosi dell'articolo 13 (disdetta del contratto alla scadenza naturale), in ragione della circostanza che entrambe le lettere di disdetta contrattuale facevano riferimento al rispetto del termine contrattuale previsto per la disdetta a scadenza naturale.

62. Secondo M-Dis e To-Dis, "l'articolo 13 del contratto consentiva a M-Dis di sciogliersi dal vincolo 30 giorni prima della scadenza fissata al 31 dicembre di ogni anno, in virtù di un meccanismo di rinnovo tacito su base annuale, assolutamente consuetudinario nel settore come riconosciuto in passato dall'Autorità stessa. Per rientrare nella finestra temporale fisiologica prevista dal contratto, M-Dis si è dunque affrettata a comunicare la disdetta subito dopo aver appreso della conclusione di un contratto di cessione giuridicamente vincolante (tanto da essere assistito da contestuale pagamento della caparra, da non essere soggetto a condizioni o termini e dal prevedere il relativo perfezionamento nell'arco del mese successivo), con cui [RN] si era impegnato a cedere la propria azienda a Martini Dumas: M-Dis viene infatti informata di tale evento il 30 novembre ossia l'ultimo giorno utile per avvalersi della previsione in questione e pertanto ha deciso di reagire in tempi necessariamente molto ristretti"<sup>112</sup>. L'articolo 12 del contratto, al contrario, sarebbe stato evocato solo a titolo esemplificativo e solo per evidenziare come il rapporto con RN avesse carattere fiduciario<sup>113</sup>.

63. Infatti, a parere delle stesse, il comportamento di RN "si poneva in contrasto con qualsivoglia principio di correttezza e buona fede, essendo inaccettabile nella stessa logica del contratto che, nell'ambito di un rapporto commerciale di così lungo corso, una delle parti non informasse tempestivamente l'altra di un evento estremamente rilevante ai fini della corretta gestione del servizio di distribuzione dei periodici e quotidiani sul territorio affidato a [RN] e nonostante vi fosse un'espressa pattuizione in tale senso"<sup>114</sup>.

64. M-Dis e To-Dis ritengono che le condotte delle due società debbano essere valutate distintamente in ragione della distanza temporale delle due disdette, novembre 2016 e settembre 2017, della differente compagine sociale di To-Dis, nonché delle differenti circostanze di fatto e motivazioni che caratterizzavano ciascuna delle due disdette contrattuali<sup>115</sup>. Considerando le due condotte in maniera distinta, quindi, sia sul piano fattuale che economico emergerebbe l'assenza di una qualsivoglia condotta abusiva.

65. Non vi sarebbe una condotta abusiva da parte di M-Dis in quanto, in primo luogo, RN, "in ragione del suo desueto modello operativo, aveva già autonomamente deciso di abbandonare il mercato concludendo "segretamente" un accordo per cedere i suoi asset ad un altro operatore (Martini Dumas)"<sup>116</sup>. In secondo luogo, la condotta contestata "si esaurisce nel pieno esercizio di una prerogativa contrattuale, ossia la disdetta alla scadenza naturale del

---

<sup>106</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>107</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>108</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>109</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>110</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1.3), 99 (all. 1.3), 106, 110 e 111.]

<sup>111</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>112</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>113</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>114</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>115</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>116</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

contratto”<sup>117</sup>. In terzo luogo, la disdetta originerebbe da una circostanza eccezionale, consistente nella conclusione da parte di RN di “un accordo giuridicamente vincolante con cui quest’ultima si era obbligata a cedere la propria azienda ad un operatore terzo e operante in una diversa zona territoriale, in spregio dei principi di buona fede e leale cooperazione nell’esecuzione dei rapporti contrattuali nonché degli obblighi di preventiva informativa previsti negli accordi”<sup>118</sup>.

**66.** Pertanto, alla luce di ciò, per M-Dis l’intera condotta andrebbe valutata come un normale riassetto di mercato a seguito del disimpegno di RN e non costituirebbe una condotta abusiva in ragione del principio di libertà contrattuale, secondo cui un’impresa non può essere obbligata a continuare un rapporto commerciale<sup>119</sup>. In definitiva, la scelta di M-Dis sarebbe stata razionale economicamente, semplice e lineare: era preferibile “a fronte dell’intenzione di un distributore locale di abbandonare il mercato, l’affidamento di un servizio delicato come la distribuzione locale agli operatori già attivi in contesti limitrofi piuttosto che a un nuovo entrante più costoso e non stabilito sul territorio”<sup>120</sup>, come accadrebbe normalmente nel mercato.

**67.** Riguardo alla condotta di To-Dis, a parere delle due società, questa non potrebbe essere inquadrata in una logica unitaria, in quanto successiva di circa dieci mesi e adottata in un momento in cui la possibilità che Martini Dumas potesse rilevare RN era già svanita. Inoltre, nella comunicazione delle risultanze istruttorie non si sarebbe tenuto in debito conto la circostanza che To-Dis era ancora sotto l’influenza determinante di un editore, del tutto estraneo a M-Dis<sup>121</sup>. Ciò in quanto la cessione della quota societaria, benché l’opzione irrevocabile di vendita fosse stata esercitata in data 29 maggio 2017, si sarebbe perfezionata solo il 21 novembre 2017 e l’esito della negoziazione era ancora incerto. Non parrebbe rilevante la circostanza che M-Dis esercitasse direzione e coordinamento su To-Dis, in quanto ciò non escluderebbe la possibilità per un socio diverso di “esercitare un’influenza determinante tale da configurare una situazione di controllo congiunto ai fini antitrust”<sup>122</sup>. A parere di M-Dis e To-Dis, inoltre, è stato proprio il socio editore a sollecitare la disdetta a RN da parte di To-Dis<sup>123</sup>.

**68.** Pertanto, escludendo To-Dis non vi sarebbe dipendenza economica, in quanto l’incidenza dei prodotti editoriali di M-Dis su RN sarebbe inferiore al 30%. Solo considerando le pubblicazioni di To-Dis, si arriverebbe a una incidenza intorno al 55%-60%<sup>124</sup>. Nella memoria economica<sup>125</sup>, infatti, M-Dis e To-Dis presentano una valutazione dell’incidenza dei soli quotidiani e periodici di M-Dis sul conto economico di RN, concludendo che l’interruzione delle forniture da parte della sola M-Dis non sia in grado di determinare una perdita economica o l’impossibilità di prosecuzione.

**69.** Inoltre, nella medesima memoria economica<sup>126</sup>, si dimostrerebbe, singolarmente per M-Dis e To-Dis, la convenienza economica delle condotte in ragione dei costi di trasporto dei quotidiani e delle differenze relative agli aggi del distributore.

**70.** Secondo M-Dis e To-Dis<sup>127</sup> esisterebbe un problema di applicazione in concreto dell’articolo 9, comma 3-bis, della legge 18 giugno 1998, n. 192, nel caso in esame, in quanto sarebbe necessario inquadrare tale vicenda nel quadro più ampio dei rapporti commerciali della filiera, dove i distributori nazionali sono mandatari degli editori per la distribuzione dei loro prodotti, degli accordi sindacali riguardanti le commissioni di distribuzione, nonché degli obblighi normativi di distribuzione. Pertanto, i rapporti contrattuali in esame non sarebbero qualificabili come subfornitura e quindi non sarebbe applicabile la norma relativa all’abuso di dipendenza economica.

**71.** A parere delle società, pur ammettendo che la norma in esame si riferisca a un insieme più ampio di contratti rispetto a quello della subfornitura, nel caso di specie difetterebbero comunque i presupposti per l’individuazione di una situazione di dipendenza economica in capo a RN in ragione della circostanza che l’elemento costitutivo della dipendenza economica sarebbe la capacità di determinare un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi da valutarsi principalmente alla luce della reale possibilità di reperire sul mercato alternative soddisfacenti<sup>128</sup>. “La disciplina in esame è, dunque, volta a fornire tutela alla parte imprenditoriale “debole” di un rapporto contrattuale che si trovi in una situazione di “sudditanza” rispetto alla propria controparte negoziale ed, in particolare, nell’impossibilità di sciogliersi dal contratto e di rivolgersi altrove, in ragione degli specifici investimenti effettuati e dell’infungibilità della

---

<sup>117</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>118</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>119</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>120</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>121</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>122</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>123</sup> [Cfr. docc. 37, 97, 99 e 113.]

<sup>124</sup> [Cfr. docc. 37, 97, 99 e 113.]

<sup>125</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>126</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>127</sup> [Cfr. docc. 37, 97, 99 e 113.]

<sup>128</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

propria organizzazione e del know-how maturato rispetto ad altre possibili controparti commerciali (c.d. asset specificity)" 129.

**72.** Le società ritengono che tale elemento non sia rinvenibile nella circostanza, in quanto dovrebbe essere condotta una specifica analisi riguardo alle caratteristiche del mercato cui afferisce il rapporto contrattuale e, pertanto, che "non vi è dunque spazio per ricercare elementi segnaletici della contestata sussistenza di un eventuale squilibrio di diritti e obblighi all'interno del testo contrattuale, che anzi si contraddistingue per essere pienamente conforme agli standard del settore e perfettamente equilibrato, non contenendo clausole che prevedano una tutela sbilanciata a favore di M-Dis e/o To-Dis" 130. Inoltre, RN non avrebbe "effettuato il benché minimo investimento che possa considerarsi specifico e dedicato al rapporto con M-Dis e/o To-Dis, piuttosto che genericamente volto a soddisfare le esigenze di un determinato settore economico" 131.

**73.** L'assenza "di investimenti specifici e dedicati al rapporto con M-Dis e/o To-Dis e la loro perfetta fungibilità per qualunque altro operatore del settore si pone così in frontale contrasto con la costante interpretazione giurisprudenziale, ma anche di buon senso, dell'articolo 9: quest'ultimo, in considerazione della sua significativa incidenza sulla libertà di iniziativa economica e della sua natura di "strumento eccezionale" impone un'analisi specifica di come siano conformati i rapporti economici e interrelate le attività produttive delle due imprese di cui si prospetta la situazione di dipendenza economica, e di come in chiave dinamica e prospettica il soggetto debole potrebbe supplire alla perdita della propria controparte" 132.

**74.** L'inapplicabilità della norma deriverebbe, altresì, dall'assenza di effetti pregiudizievoli per la concorrenza in quanto, a parere delle società<sup>133</sup>: (i) il beneficio concorrenziale sarebbe derivato dall'ingresso di Martini Dumas e dall'introduzione di strumenti innovativi, ma la disdetta di To-Dis non avrebbe nulla a che fare con Martini Dumas; (ii) secondo le valutazioni della memoria economica, non vi sarebbe alcun peggioramento delle condizioni concorrenziali.

**75.** Inoltre, vi sarebbe un problema di rapporto tra giudizio civile e azione dell'Autorità, laddove – a parere delle società – il giudice civile sarebbe il soggetto maggiormente in grado di valutare l'inadempimento contrattuale nel caso di specie. In particolare, M-Dis e To-Dis ritengono che la pronuncia cautelare del Tribunale di Genova abbia escluso "che, a prescindere dalla base giuridica considerata, M-Dis si sia resa responsabile di alcun atto prima facie abusivo" 134. Inoltre, M-Dis e To-Dis ritengono che la contestazione alle parti sarebbe tardiva, "in relazione alla non congrua durata della fase prestrutturata" 135.

**76.** Infine, in merito ai profili sanzionatori le società ritengono che "anche in caso di accertamento dell'infrazione non sussisterebbero i presupposti per l'irrogazione di una sanzione pecuniaria o di una sanzione che vada al di là di un importo meramente simbolico, o comunque ispirato ad una particolare moderazione, in considerazione dei profili di assoluta novità della fattispecie, che rappresenta il primo caso di abuso di dipendenza economica ex articolo 9 indagato dall'Autorità in oltre 20 anni" 136. La mancata applicazione della norma da parte dell'Autorità, a parere delle due società, non pare riconducibile all'assenza di casi potenzialmente rilevanti, ma al consolidamento di un'interpretazione che tendeva a ritenere lo strumento dell'articolo 9 sostanzialmente inadatto e non coerente con il ruolo svolto dell'Autorità<sup>137</sup>.

**77.** Dal punto di vista della gravità, le società ritengono che la condotta abbia prodotto effetti pregiudizievoli sulle condizioni concorrenziali del mercato nulli o del tutto ipotetici, posto che il mercato stesso risulta caratterizzato sia prima che dopo le condotte contestate, da fisiologiche situazioni di esclusiva territoriale da parte di un unico operatore, comunque transitorio e di cui solo in parte a beneficio di Liguria Press<sup>138</sup>.

**78.** Quanto alla durata, la condotta delle parti "si è realizzata – e si è irrevocabilmente esaurita, senza nessuna necessità di ulteriori comportamenti attuativi – nel momento in cui è stata comunicata – con atto unilaterale e recettizio – la formale disdetta a [RN], da cui è derivato il successivo affidamento della distribuzione locale di quotidiani e periodici nella medesima zona a Casmon e Liguria Press. Ed allora, sono solo gli ipotizzati effetti restrittivi, in caso, a perdurare" 139. Si avrebbe pertanto, un illecito istantaneo a effetti permanenti, in quanto consumatosi ed esauritosi nel momento preciso della comunicazione delle disdette.

---

129 [Cfr. docc. 97 e 99.]

130 [Cfr. docc. 97 e 99.]

131 [Cfr. docc. 97 e 99.]

132 [Cfr. docc. 97 e 99.]

133 [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

134 [Cfr. docc. 97 e 99.]

135 [Cfr. docc. 97 e 99.]

136 [Cfr. docc. 97 e 99.]

137 [Cfr. docc. 97 e 99.]

138 [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

139 [Cfr. docc. 97 e 99.]

**79.** Infine, sul piano della base di calcolo della sanzione: 1) che il valore del liquidato non costituirebbe un parametro corretto per stabilire il valore delle vendite rilevanti, in quanto il compenso riconosciuto ai distributori nazionali è pari all'aggio di distribuzione; 2) che gli effetti delle condotte dovrebbero essere valutati nell'ambito della zona precedentemente servita da Rovido, e, coerentemente, dovrebbe essere il solo fatturato realizzato dalle parti in tale area a costituire il riferimento del valore delle vendite da prendere in considerazione ai fini del calcolo dell'ipotetica sanzione.

## **VI.II Le argomentazioni di RN**

**80.** RN rileva che la propria dipendenza economica nei confronti di M-Dis e To-Dis derivi da una serie di fattori economici e storici<sup>140</sup>. Quanto all'elemento economico, l'attività di distribuzione dipende direttamente dalla continuità delle forniture dei prodotti editoriali detenuti da M-Dis e To-Dis. L'assortimento dei prodotti venduti è condizione essenziale per il *business* dei distributori locali, la cui attività, in assenza di garanzie sul numero e sulla varietà dei prodotti a propria disposizione, perde immediatamente qualsiasi marginalità e appetibilità per le edicole, che devono essere fornite di un'ampia varietà di prodotti<sup>141</sup>. L'elemento storico, inoltre, rafforzerebbe il legame dovuto al quadro economico, in quanto *"la dipendenza si sedimenta in 30 anni di rapporto contrattuale vissuto senza problemi da M-Dis (e To-Dis) rispetto alle capacità e al ruolo di Rovido, in una prospettiva di collaborazione e partnership di reciproco successo e soddisfazione"*<sup>142</sup>.

**81.** RN ritiene che le condotte di M-Dis e To-Dis, consistenti nell'interruzione delle forniture a seguito della disdetta contrattuale, abbiano comportato uno squilibrio economico tale da generare un problema di sopravvivenza per l'impresa individuale<sup>143</sup>.

**82.** Quanto alla presenza di ragioni poste a giustificazione del recesso, RN osserva che *"non vi era alcuna possibile giustificazione contrattuale o economica per il recesso esercitato da M-dis, prima, e da To-dis dieci mesi più tardi, stante il livello qualitativo costantemente garantito da [RN] nell'attività di distribuzione. E anche le presunte giustificazioni addotte da M-dis e To-dis successivamente all'avvio del procedimento di indagine appaiono prive di qualsiasi fondamento"*<sup>144</sup>.

**83.** La presenza di una disdetta a meno di 24 ore dalla firma del preliminare di vendita tra RN e Martini Dumas è, a parere di RN, una circostanza che escluderebbe un inadempimento contrattuale o il venir meno della fiducia nei confronti di RN dovuta all'assenza di comunicazione della stipula del preliminare<sup>145</sup>. Infatti, la circostanza che la mancata comunicazione avrebbe spezzato il rapporto di fiducia tra RN e M-Dis/To-Dis è una tesi che non troverebbe riscontro nel testo del contratto, dove non vi è alcun riferimento alle trattative o negoziazioni e, inoltre, la disdetta giunta il giorno successivo alla firma precluderebbe la possibilità di effettuare qualsiasi comunicazione<sup>146</sup>.

**84.** In generale, RN osserva che l'irragionevolezza delle condotte di M-Dis e To-Dis sarebbe palese osservando l'evoluzione delle giustificazioni indicate dalle società, che emergono soltanto a procedimento in corso e assumono contorni nuovi e diversi di pari passo con l'avanzare dell'attività istruttoria<sup>147</sup>: (i) nella prima risposta alla richiesta di informazioni del 12 febbraio 2018, *"la tesi è quella per cui, dopo 30 anni di servizio e senza che mai nessuna eccezione fosse stata mossa in relazione all'efficienza della distribuzione locale, Rovido avrebbe rotto il patto di fiducia con M-dis, segretamente complottando alle sue spalle per uscire di nascosto dal mercato"*<sup>148</sup>; (ii) nell'audizione del 28 febbraio 2019, *"la tesi – inedita – è quella per cui Martini Dumas sarebbe un operatore inefficiente che avrebbe disperso tutto il know-how di [RN], il suo ingresso avrebbe provocato un aumento di costi in capo a M-dis, e comunque anche lo stesso [RN] era un operatore desueto e tecnologicamente arretrato, mentre la disdetta di To-dis sarebbe giustificata dai timori dell'azionista ITEDI per la qualità del servizio"*<sup>149</sup>; (iii) nella memoria finale, *"si legge per la prima volta che la disdetta di M-dis era del tutto fisiologica, rientrando nella volontà di riorganizzare la rete distributiva; che essa, infatti, si basava sull'articolo 13, e non sul 12 del contratto (sin lì richiamato da M-dis quale base giuridica del recesso); che [RN] avrebbe dovuto informare M-dis già dell'esistenza di trattative per la cessione dell'azienda; che Martini, comunque, era inefficiente e inaffidabile, avrebbe disperso il know-how e provocato l'aumento dei costi di*

---

<sup>140</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>141</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>142</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>143</sup> [Cfr. docc. DC.1, DC.5, DC.11 e 51.]

<sup>144</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>145</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>146</sup> [Cfr. docc. 101 e 113 (all. 2).]

<sup>147</sup> [Cfr. docc. 101 e 113 (all. 2).]

<sup>148</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>149</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]



distribuzione; e che, comunque sia, il nuovo sistema con LPR e Casmon è molto più economico ed efficiente sia del sistema precedente (Rovido) sia di quello che si sarebbe verificato in caso di ingresso di Martini Dumas”<sup>150</sup>.

**85.** In merito alle giustificazioni addotte successivamente nel corso del procedimento, RN osserva che Martini Dumas è uno dei principali distributori locali, con un elevato livello di qualità. Inoltre, il *know how* e i livelli occupazionali sarebbero stati preservati successivamente all’acquisizione da parte di Martini Dumas e solamente alcune funzioni (contabilità e smistamento/resi dei periodici sarebbero stati spostati)<sup>151</sup>. Martini Dumas è un distributore “già utilizzato da M-Dis e To-Dis nell’area della Toscana, ed è notoriamente uno dei più importanti operatori del settore [...] in grado persino di ammodernare taluni aspetti della distribuzione, realizzando una migliore programmazione della distribuzione e dei giri di consegna, grazie agli investimenti in automazione, in relazione alla contabilità, e sulla cd. distribuzione virtuale”<sup>152</sup>.

**86.** Inoltre, il progetto di acquisizione da parte di Martini Dumas o la permanenza di RN nel mercato non avrebbe peggiorato le condizioni del mercato, sia perché il modello di RN non sarebbe desueto, in quanto è stato utilizzato in passato come “piazza-test” per capire le potenzialità di vendite di alcuni prodotti, sia in ragione della circostanza che – con specifico riferimento alle allegazioni di M-Dis e To-Dis in sede di memorie finali circa il trasporto in zone remote attraverso il sistema pubblico di trasporto ATP – le modalità di trasporto di RN sono le medesime di Liguria Press e Casmon nelle zone remote, dove anch’esse si servono del sistema pubblico di trasporto<sup>153</sup>. Anzi, successivamente all’uscita di RN, Liguria Press ha iniziato a far pagare alle rivendite promiscue un contributo alle spese di spedizione, pari a 28 euro alla settimana, che mai era stato fatto pagare da RN e che non permetterebbe alle rivendite di tali zone remote di offrire i prodotti editoriali in profitto<sup>154</sup>.

**87.** RN, in merito all’asserito aumento dei costi, osserva che le motivazioni diventano sempre più nuove e complesse<sup>155</sup> e ritiene che le giustificazioni di M-Dis e To-Dis non siano condivisibili per diversi motivi. L’irragionevolezza di tali condotte, a parere di RN, sarebbe evidente considerando che le asserite giustificazioni economiche sono state addotte solo nel corso del procedimento istruttorio mentre, nella prima risposta alla richiesta di informazioni dell’Autorità<sup>156</sup>, le motivazioni addotte da M-Dis riguardavano esclusivamente un’asserita violazione contrattuale per mancata comunicazione del preliminare di vendita<sup>157</sup>.

**88.** In primo luogo, sarebbe irragionevole pensare che tali complesse valutazioni economiche possano essere svolte in meno di 24 ore, senza avere certezza del perimetro di attività cedute, né del progetto di riorganizzazione di Martini Dumas<sup>158</sup>. A parere di RN, infatti, “non a caso, le speculazioni di M-Dis intorno ad un ipotetico aumento dei costi di distribuzione compaiono soltanto dopo l’accesso al fascicolo istruttorio effettuato da M-Dis in data 23 gennaio 2018”<sup>159</sup>, momento in cui le società avrebbero avuto contezza del progetto nella sua interezza, come sarebbe confermato anche dalle dichiarazioni di M-Dis che avrebbe affermato di non essere a conoscenza dell’ampiezza dell’azienda venduta a Martini Dumas<sup>160</sup>. Inoltre, tale lasso di tempo è ancor più irragionevole alla luce della circostanza che il contratto prevedesse di esprimere un eventuale non gradimento entro tre mesi<sup>161</sup> e considerando che M-Dis avrebbe potuto fare osservazioni e richieste in merito a possibili criticità dovute alla cessione a Martini Dumas e avrebbe potuto richiedere di non spostare la gestione dei resi nello stabilimento di Migliarino Pisano <sup>162</sup>.

---

<sup>150</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>151</sup> [Cfr. docc. 51, 101 e 113 (all. 2). Sul punto, RN osserva che “quanto, poi, alla temuta dispersione del know-how, il preliminare prevedeva il passaggio di tutti i lavoratori nella società SAEA (sub-concessionario di Rovido) e la continuità dei rapporti con tale società” (cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>152</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>153</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>154</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>155</sup> [Cfr. docc. 101 e 113 (all. 2).]

<sup>156</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>157</sup> [Secondo RN, “tale motivazione, oltre a non fare alcun riferimento all’asserito aumento di costi o al mancato gradimento della cessione, appar[iva] pretestuosa in quanto lamentava una mancata comunicazione dell’eventuale cessione – comunicazione che a norma del contratto andava fatta con raccomandata A.R. – a meno di 24 ore dalla firma del preliminare di vendita del complesso aziendale, vale a dire in un periodo ridottissimo in cui non vi è stato nemmeno il tempo materiale di inviare (e ricevere) una comunicazione mediante raccomandata” (cfr. docc. 44 e 51).]

<sup>158</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>159</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>160</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>161</sup> [Secondo l’articolo 12 rubricato “Cessione d’azienda” del contratto in essere tra M-Dis e RN “il Distributore si impegna altresì a comunicare a mezzo raccomandata A.R., l’eventuale cessione parziale o totale dell’azienda ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria; in tal caso, qualora la RCS non presti la propria approvazione a tale cessione o mutamenti e gli stessi vengano ugualmente realizzati dal Distributore, la RCS avrà facoltà di recesso senza alcun onere a proprio carico salvo il pagamento di quanto maturato, da esercitarsi per iscritto entro il termine di 3 (tre) mesi dal ricevimento della comunicazione” (cfr. doc. DC.5, all. 18).]

<sup>162</sup> [Cfr. docc. 44 e 51.]

**89.** Infatti, M-Dis e To-Dis cedono i loro quotidiani ai distributori locali della Toscana (tra cui Martini Dumas) e quindi la distribuzione in tali regioni è sostenibile economicamente. Gli asseriti aggravii di costi non terrebbero in considerazione le economie di scala legate alla gestione da parte di Martini Dumas anche della distribuzione di RN (minori costi amministrativi di gestione dei resi e dei flussi informativi).

**90.** Il progetto di Martini Dumas, peraltro, avrebbe previsto una riallocazione della gestione dei soli resi dei periodici nello stabilimento di Migliarino Pisano in Toscana, mentre le attività di distribuzione sarebbero state mantenute a Carasco, e quindi invariate; inoltre, il *know how* e le attività di distribuzione sarebbero rimasti quelli della RN, in virtù del contratto di sub-appalto alla società S.A.E.A. S.a.s. che attualmente effettua le attività di distribuzione per conto di RN. Inoltre, Martini Dumas è un operatore di distribuzione locale che presta un servizio di livello qualitativo superiore, come riconosciuto dalle stesse M-Dis e To-Dis. Pertanto, anche un ipotetico aumento di costi sarebbe stato irrisorio considerando i quintali di periodici distribuiti.

**91.** Inoltre, la consegna dei soli periodici in Toscana, a parere di RN, non avrebbe generato alcun aggravio di costi. Pertanto, le condotte sarebbero ingiustificate anche sotto tale profilo<sup>163</sup>.

**92.** A parere di RN, le condotte di M-Dis e To-Dis seguono un preciso schema volto all'eliminazione del concorrente. Tale disegno sarebbe inizialmente attuato mediante colloqui volti a comprendere la disponibilità di RN di vendere l'azienda, nella primavera 2013 e nell'ottobre 2015<sup>164</sup>. Le condotte delle due società avutesi a partire dal 2016, quindi, sarebbero *"la naturale conseguenza di un progetto evidentemente studiato a tavolino da M-Dis"* <sup>165</sup>. RN ha, inoltre, affermato di essere stata, già in passato, oggetto di pressioni informali a che la propria impresa individuale non espandesse il numero di edicole servite a discapito di Liguria Press, perché ciò avrebbe potuto comportare l'interruzione dei rapporti contrattuali con M-Dis e To-Dis<sup>166</sup>.

**93.** Dal punto di vista della qualificazione della condotta di M-Dis e To-Dis, RN ritiene che esse abbiano una rilevanza nel contesto degli interessi pubblicitari di tutela della concorrenza e del pluralismo informativo. In particolare, *"data l'incidenza dei prodotti editoriali distribuiti da M-Dis e To-Dis in Liguria e Piemonte, incidenza estremamente superiore rispetto alla media nazionale in relazione alla diffusione de Il Secolo XIX (Liguria) e de La Stampa (Piemonte) – le condotte possono essere replicate innumerevoli volte da M-Dis e To-Dis, laddove tali società vogliano favorire le proprie controllate, in questo modo facendo leva per far crescere i propri distributori locali"*<sup>167</sup>. Ciò determinerebbe, inoltre, un accresciuto potere di mercato anche nei confronti di editori terzi e distributori nazionali terzi, che vedrebbero ridurre il proprio potere contrattuale nei confronti di Liguria Press, non avendo più alternative per la distribuzione (alternativa rappresentata da RN)<sup>168</sup>.

**94.** Gli effetti dell'interruzione delle forniture a seguito della disdetta, infatti, avrebbero un effetto anche sulle scelte degli altri distributori nazionali ed editori; ciò in quanto gli altri distributori nazionali ed editori hanno osservato il deterioramento dei conti di RN dovuto all'assenza di circa il 60% del fatturato legato ai prodotti M-Dis e To-Dis e, preoccupati da un eventuale fallimento, hanno deciso di dare ulteriori disdette. In questo senso, vi sarebbe un pregiudizio anche nei confronti di altri distributori nazionali ed editori<sup>169</sup>. Inoltre, le condotte di M-Dis e To-Dis hanno determinato l'aumento del potere di mercato di Liguria Press<sup>170</sup>. Le condotte di M-Dis e To-Dis, a parere di RN, hanno da ultimo prodotto l'effetto di escludere RN dal mercato, in quanto quest'ultima ha cessato ogni attività, irrimediabilmente compromessa sul piano economico-finanziario, e ha avviato le procedure di licenziamento dei dipendenti<sup>171</sup>.

## VII. VALUTAZIONI

**95.** L'articolo 9 della legge n. 192/98 vieta l'abuso da parte di una o più imprese dello stato di dipendenza economica, definita come la situazione in cui un'impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi, tenuto conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti. Secondo il medesimo articolo, l'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie e nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto. La disciplina in tema di abuso di dipendenza economica prevede che l'Autorità attivi i propri poteri di indagine e di

---

<sup>163</sup> [Cfr. doc. 44.]

<sup>164</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>165</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>166</sup> [Cfr. doc. 51.]

<sup>167</sup> [Cfr. doc. 51.]

<sup>168</sup> [Cfr. doc. 51. Si vedano anche i docc. DC.5 e DC.6.]

<sup>169</sup> [Cfr. doc. 51.]

<sup>170</sup> [Cfr. doc. 101.]

<sup>171</sup> [Cfr. doc. 101.]

imposizione di diffide e sanzioni qualora ravvisi che la condotta di abuso di dipendenza economica abbia una rilevanza per la tutela della concorrenza e del mercato.

**96.** Secondo i principi giurisprudenziali in materia<sup>172</sup>, l'abuso di dipendenza economica configura una fattispecie di applicazione generale<sup>173</sup>, che può prescindere dall'esistenza di uno specifico rapporto di subfornitura ed è idonea a ricomprendere qualunque rapporto negoziale asimmetrico tra imprese.

**97.** Tale fattispecie, in primo luogo, richiede la sussistenza di una situazione di dipendenza economica di un'impresa cliente nei confronti di una sua fornitrice e, in secondo luogo, ne censura l'abuso che di tale situazione venga fatto, determinandosi un significativo squilibrio di diritti e di obblighi.

**98.** Preliminarmente, in merito alla tesi di M-Dis e To-Dis relativa al rapporto tra giudizio civile e azione dell'Autorità<sup>174</sup>, è necessario osservare che i giudizi instaurati presso il Tribunale di Genova da RN<sup>175</sup> non vertono sull'accertamento di un abuso di dipendenza economica, bensì di abuso del diritto contrattuale. Inoltre, si rileva anche una differenza del bene tutelato dall'Autorità che, come si evince dalla piana lettura dello stesso articolo 9, comma 3-bis, della legge n. 192/98, è la tutela della concorrenza e del mercato. In tal senso, l'azione dell'Autorità presenta un oggetto e un fine differenti rispetto ai giudizi civili instaurati, atteso che essa concerne le condotte di M-Dis e To-Dis aventi una più ampia rilevanza rispetto al singolo rapporto contrattuale, interessando tutto il mercato. Tale aspetto è opportunamente evidenziato nella pronuncia cautelare del 24 gennaio 2019 del Tribunale di Genova, secondo cui: *"Preliminarmente si osserva che, unitamente alle memorie autorizzate, parte reclamante ha depositato un provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato del 19.12.2018. [...] Il documento si deve ritenere in ogni caso irrilevante ai fini della presente decisione, in quanto le condotte ivi denunciate sono state esaminate sotto il profilo della violazione delle regole della concorrenza e del mercato, profili non oggetto della domanda proposta"*<sup>176</sup>. Appaiono, quindi, non condivisibili le tesi avverse di M-Dis e To-Dis concernenti l'impossibilità di procedere con l'accertamento di un'infrazione in relazione al rapporto del giudizio civile.

**99.** Ciò posto, nel seguito si analizzeranno: (i) la posizione di dipendenza economica di RN nei confronti di M-Dis e la controllata To-Dis, in relazione all'incidenza che i prodotti editoriali distribuiti da tali società hanno nel territorio locale di Genova e provincia (rispetto alla posizione detenuta a livello nazionale); (ii) le condotte adottate da M-Dis e To-Dis consistenti nell'aver interrotto le forniture di quotidiani e periodici, avendo azionato repentinamente e arbitrariamente le clausole contrattuali di disdetta dei contratti di distribuzione in essere dal 2000 (contratto con M-Dis) e dal 1989 (To-Dis) avvenute, rispettivamente, in data 30 novembre 2016<sup>177</sup> e 27 settembre 2017<sup>178</sup>; (iii) la rilevanza per la concorrenza e il mercato delle condotte di abuso di dipendenza economica.

### **VII.I La posizione di dipendenza economica di RN nei confronti di M-Dis e della sua controllata To-Dis**

**100.** La filiera di distribuzione editoriale dei quotidiani e periodici è suddivisa in due livelli: (i) distribuzione nazionale e (ii) distribuzione locale nei vari ambiti territoriali. Gli editori affidano in esclusiva ai distributori nazionali i propri prodotti editoriali per permetterne la distribuzione; alcuni editori svolgono in proprio la distribuzione nazionale. I distributori nazionali (e gli editori che svolgono in proprio la distribuzione) riforniscono i distributori locali che, a loro volta, forniscono le edicole in ciascun ambito locale. Per ciò che rileva nel presente procedimento, l'ambito locale di riferimento è quello di Genova e provincia.

**101.** Al fine di valutare, nello specifico settore della distribuzione editoriale di quotidiani e periodici, l'esistenza di una dipendenza economica di un distributore locale nei confronti di un distributore nazionale (o editore che agisce come distributore per i propri prodotti) si ritiene opportuno considerare i seguenti elementi.

**102.** In primo luogo, si osserva che gli editori affidano i propri quotidiani/periodici in esclusiva ai distributori nazionali o ne curano in proprio la distribuzione nazionale. Pertanto, un determinato quotidiano/periodico può essere reperito presso un solo distributore nazionale. Tale circostanza, tuttavia, non è da sola sufficiente a determinare una situazione di dipendenza economica.

**103.** In secondo luogo, vi è una situazione di dipendenza economica in ragione della capacità di generare uno squilibrio di diritti e obblighi determinato dall'entità dell'assortimento dei prodotti affidati in esclusiva al distributore

---

<sup>172</sup> [Cfr. Corte di Cassazione, Sezioni Unite, sentenza del 25 novembre 2011, n. 24906; Corte di Cassazione, sez. I, civile, sentenza del 12 ottobre 2018, n. 25606; Tribunale di Milano, sezione specializzata in materia di impresa, sentenza n. 12344/2017.]

<sup>173</sup> [Sulla portata generale dell'abuso di dipendenza economica, la Corte di Cassazione giunge a tale conclusione considerando "anzitutto il dato letterale della norma, ove si parla di imprese clienti o fornitrici, con uso del termine cliente che non è presente altrove nel testo della L. n. 192 del 1998" (Corte di Cassazione, Sezioni Unite, ordinanza del 25 novembre 2011, n. 24906). Si veda inoltre, Cass. civ., Sez. III, sentenza del 23 luglio 2014, n. 16787; Tribunale Bergamo, Sez. IV, sentenza del 4 gennaio 2017.]

<sup>174</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4). Secondo la tesi delle parti, nel caso di specie il giudice civile sarebbe il soggetto meglio posizionato per considerare se vi sia una violazione contrattuale e il Tribunale di Genova avrebbe escluso "che, a prescindere dalla base giuridica considerata, M-Dis si sia resa responsabile di alcun atto prima facie abusivo".]

<sup>175</sup> [Cfr. doc. DC.9.]

<sup>176</sup> [Cfr. docc. 97, all. 3 e 99, all. 3.]

<sup>177</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all. 6) e DC.4 (all. E1).]

<sup>178</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

nazionale, il quale aggrega un numero e una varietà di quotidiani e periodici tali da rendere siffatto “panorama editoriale” necessario ai fini della sopravvivenza di un distributore locale.

**104.** In altre parole, occorre verificare se un distributore locale possa operare senza l’insieme dei prodotti editoriali di un determinato distributore nazionale e vi siano quindi i presupposti per una dipendenza economica da assortimento. Tale valutazione deve tenere in considerazione le specificità del territorio locale, in quanto la variazione locale nella domanda di quotidiani e periodici (ad esempio, una maggiore diffusione di un quotidiano nell’area locale rispetto alla media nazionale) e della struttura della distribuzione (ad esempio, morfologia del territorio, presenza di aree urbane o rurali, ecc.) sono circostanze che rilevano ai fini di tale valutazione.

**105.** Nel caso di specie, si deve osservare che – in ambito nazionale – M-Dis e la controllata To-Dis distribuiscono, in esclusiva, quotidiani e periodici che rappresentano circa il 35-40%<sup>179</sup> dell’intero panorama editoriale in Italia. In particolare, M-Dis distribuisce, tra l’altro, i quotidiani Il Corriere della Sera, Il Dubbio, Il Fatto Quotidiano, Gazzetta dello Sport, Il Sole 24 Ore, e i periodici Gente, Topolino, Famiglia Cristiana, edizioni Panini. To-Dis distribuisce<sup>180</sup>, tra l’altro, i quotidiani La Stampa e Il Secolo XIX insieme agli abbinamenti Oggi, Gente e TV Sorrisi e Canzoni<sup>181</sup>.

**106.** Tuttavia, a fronte di una incidenza nazionale in media del 35-40%<sup>182</sup>, in Liguria, M-Dis e To-Dis raggiungono una incidenza di molto superiore e compresa intorno al 55-60% considerando sia i dati di RN<sup>183</sup>, di Liguria Press<sup>184</sup> e di Casmon<sup>185</sup>.

**107.** L’incidenza estremamente elevata dei due distributori nel territorio di Genova e provincia, rispetto a quanto avviene mediamente in ambito nazionale, è dovuta alla diffusione locale di taluni prodotti editoriali e, in particolar modo, delle edizioni de Il Secolo XIX<sup>186</sup>, quotidiano storicamente radicato a Genova – città in cui è stato fondato il giornale – e, in generale, con un’elevata diffusione in Liguria e basso Piemonte.

**108.** Come è possibile osservare nella tabella seguente, i quotidiani affidati alla distribuzione di M-Dis e To-Dis presentano una quota diffusoriale in ambito nazionale di circa il 20% per i quotidiani. Tale quota, tuttavia, è significativamente superiore quando si considerano la regione Liguria (54%) e la provincia di Genova (57%).

**Tabella 5 – Quote diffusionali dei principali quotidiani in ambito nazionale e locale (anno 2017)<sup>187</sup>**

<b>Quotidiano</b>	<b>Diffusione media Italia</b>		<b>Diffusione media Regione Liguria</b>		<b>Diffusione Media Provincia di Genova</b>	
Il Secolo XIX	42575	2%	40731	35%	30283	47%
Corriere della Sera	221691	8%	5856	5%	2860	4%
Il Fatto Quotidiano	35106	1%	1488	1%	748	1%
Il Sole 24 Ore	90213	3%	2600	2%	1591	2%
La Stampa	145441	5%	12870	11%	1046	2%
<b>Principali quotidiani M-Dis e To-Dis</b>	<b>535026</b>	<b>19%</b>	<b>63545</b>	<b>54%</b>	<b>36528</b>	<b>57%</b>
<i>Altri quotidiani</i>	<i>2215601</i>	<i>81%</i>	<i>54130</i>	<i>46%</i>	<i>27541</i>	<i>43%</i>

<sup>179</sup> [Cfr. doc. 64.]

<sup>180</sup> [To-Dis distribuisce direttamente le testate di quotidiani e periodici nelle regioni Piemonte, Valle d’Aosta e Liguria mentre si avvale di M-Dis per le altre regioni d’Italia attraverso apposito contratto di distribuzione (cfr. doc. DC.4).]

<sup>181</sup> [Per una lista completa dei quotidiani e periodici di M-Dis e To-Dis si veda il documento DC.4 (all.ti A e B). Si veda anche il doc. 14 (all.ti 1 e 2).]

<sup>182</sup> [Cfr. doc. 64.]

<sup>183</sup> [Il peso di M-Dis e To-Dis ammonta a circa il 57% dei quotidiani e periodici venduti da RN alle edicole. Cfr. DC.11 (all. 1).]

<sup>184</sup> [In particolare, l’incidenza dei prodotti editoriali forniti da M-Dis e To-Dis è pari al [50-55%] dei quotidiani e periodici venduti nel 2017 e al [55-60%] di quelli venduti nel 2018 (Cfr. doc. 29, all. “Dati\_per\_amministrazione\_2017\_dettaglio.xlsx” e “Dati\_per\_amministrazione\_2018.xlsx”). Si ricorda che M-Dis detiene una partecipazione del 40% di Liguria Press e ne esercita il controllo congiunto.]

<sup>185</sup> [Anche i dati di Casmon confermano un’incidenza tra il 55% e il 60% dei prodotti editoriali M-Dis/To-Dis (cfr. doc. 54).]

<sup>186</sup> [Sul punto si osservino, ad esempio, i dati di vendita e distribuzione di Liguria Press (cfr. doc. 29). Si vedano anche il provvedimento AGCM n. 26323 dell’11 gennaio 2017, caso C12075 – Gruppo Editoriale L’Espresso/Italiana Editrice e il provvedimento AGCM n. 24237 del 20 febbraio 2013, caso C11824 – M-Dis Distribuzione Media-Servizi Stampa Liguria-Società di Edizioni e Pubblicazioni/GE-DIS.]

<sup>187</sup> [Elaborazioni su dati diffusionali (cfr. doc. 63, all.ti 3 e 4). I medesimi risultati sono evincibili con riferimento all’anno 2016 (cfr. doc. 63, all.ti 7 e 8).]

Totale quotidiani	2750627	100%	117675	100%	64069	100%
-------------------	---------	------	--------	------	-------	------

**109.** Si osserva che tali dati diffusionali coincidono con i dati indicati in precedenza circa l'incidenza di M-Dis e To-Dis sul fatturato dei distributori locali RN, Liguria Press e Casmon.

**110.** Nel caso di specie, pertanto, si ritiene presente una posizione di dipendenza economica di RN e, in generale, dei distributori locali di quotidiani e periodici che operino nell'area di Genova e provincia, nei confronti di M-Dis e della sua controllata To-Dis. Tale situazione di sproporzione è frutto di un insieme di circostanze specifiche, alcune delle quali legate alle caratteristiche del territorio di Genova e provincia.

**111.** In primo luogo, le edicole devono essere rifornite di un'ampia varietà di quotidiani e periodici, giacché l'intero panorama editoriale – o almeno quello principale – deve essere presente in edicola. Ciò accade in quanto ogni pubblicazione non presenta il medesimo taglio editoriale e vi è una domanda differenziata in virtù delle variazioni nel profilo editoriale. Tale circostanza è evincibile anche dal contesto normativo che caratterizza la filiera dell'editoria di quotidiani e periodici, con la previsione di obblighi che assicurino la distribuzione e la non discriminazione a beneficio degli editori (legge n. 416/81, articolo 16; Decreto Legislativo n. 170/2001, articolo 4) e dei punti vendita (Decreto Legislativo n. 170/2001, articolo 5).

**112.** In secondo luogo, gli editori utilizzano in esclusiva un solo distributore nazionale (o effettuano in proprio la distribuzione nazionale mediante una propria divisione) e, pertanto, con il rifiuto di fornitura di un determinato distributore nazionale, i distributori locali non potranno reperire il prodotto editoriale presso nessun altro distributore nazionale.

**113.** In terzo luogo, la presenza in capo a un solo soggetto (in questo caso M-Dis e To-Dis) di un numero rilevante di pubblicazioni (nel caso di specie superiore a circa il 55%) è idonea a generare una situazione di dipendenza economica da assortimento in relazione all'ampiezza e varietà di quotidiani e periodici che sono disponibili esclusivamente tramite il suddetto operatore. Una simile incidenza è, come spiegato in precedenza, legata a una peculiare condizione della domanda e offerta locale nel territorio di Genova e provincia (e, in generale, in Liguria).

**114.** In relazione alle considerazioni di M-Dis e To-Dis, circa l'impossibilità a configurare una situazione di dipendenza economica nel caso di specie<sup>188</sup>, appare non condivisibile la tesi secondo cui non esisterebbero investimenti idiosincratici. Infatti, la tesi dell'assenza di investimenti specifici è smentita dalle circostanze di fatto e dalle stesse affermazioni di M-Dis e To-Dis, secondo le quali la cessione di RN a Martini Dumas avrebbe compromesso il *know how* dell'azienda. Sul punto, M-Dis e To-Dis hanno nel corso dell'istruttoria più volte affermato perfino che tale esperienza locale era così importante da giustificare le disdette oggetto di analisi nel presente procedimento, mentre nelle memorie finali paragonano le attività a quella di "*mera distribuzione di beni non sofisticati*"<sup>189</sup>. Orbene, la conoscenza del mercato della distribuzione editoriale locale, derivante dall'esperienza maturata nel corso di trent'anni di attività, è indice del possesso di un *know how* specialistico ed è legato allo specifico territorio e, perfino, alle specifiche pubblicazioni. Ciò in quanto la conoscenza del territorio e della domanda locale serve a programmare la distribuzione di ciascun titolo editoriale presso ciascuna edicola. Secondo le stesse M-Dis e To-Dis, infatti, la "*conoscenza del territorio [...] è un elemento importante nella distribuzione*"<sup>190</sup> Pertanto, non è possibile sostenere che non vi sia una dipendenza economica di RN nei confronti di M-Dis e To-Dis, in relazione all'assenza di investimenti specifici.

**115.** Inoltre, non appare condivisibile nemmeno la tesi di M-Dis e To-Dis<sup>191</sup> secondo cui sia il testo contrattuale che il contesto di fatto dei mercati smentirebbero l'esistenza di un eccessivo squilibrio di diritti e obblighi a sfavore di RN. Al contrario, l'ampia analisi dei mercati della distribuzione nazionale e locale esposta *supra*<sup>192</sup> permette di concludere che, in una filiera informata ai principi di pluralismo con il diritto degli editori, anche più piccoli, a essere distribuiti e delle edicole, anche le più remote, a essere servite – e normalmente caratterizzato da un bilanciamento delle posizioni di mercato – e dall'assenza di distributori nazionali che detengano quote superiori al 40%<sup>193</sup>, le caratteristiche locali del territorio in esame fanno sì che M-Dis e To-Dis abbiano una incidenza economica inusuale rispetto alle condizioni generalmente riscontrate nel resto del territorio italiano.

**116.** Ne consegue che senza i contratti con M-Dis e To-Dis non è possibile operare profittevolmente nell'area territoriale di RN e, in generale, nell'area di Genova e provincia. Si tratta, inoltre, di un territorio in cui il gruppo M-Dis detiene un interesse dovuto alla circostanza che controlla un operatore locale, Liguria Press, il quale può anche sostituire agevolmente, come nei fatti accaduto, RN. Ne consegue che RN è sicuramente in una situazione di dipendenza economica, nella misura in cui M-Dis e To-Dis possono unilateralmente disporre delle sorti del complesso

<sup>188</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>189</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>190</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>191</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>192</sup> [Cfr. parr. 10 e ss.]

<sup>193</sup> [Cfr. legge n. 416/81, articolo 16; Decreto Legislativo 170/2001, articolo 5.]

aziendale. RN, pertanto, si ritrova nell'impossibilità di reperire un'alternativa in assoluto per l'approvvigionamento di circa il 55-60% del panorama editoriale afferente a M-Dis e To-Dis.

**117.** Tale sproporzione emerge chiaramente anche dagli scritti difensivi di M-Dis e To-Dis<sup>194</sup>, in cui le due società ritengono di stigmatizzare la circostanza che le trattative per la cessione erano segrete, sostenendo che non fosse conforme ai principi di buona fede contrattuale la circostanza che RN avesse stipulato un preliminare di vendita della propria azienda con un soggetto operante in un diverso ambito locale<sup>195</sup>. Orbene, tale circostanza risulta ben disciplinata nei contratti di distribuzione tra RN, da un lato, e M-Dis e To-Dis, dall'altro, e prevede un percorso di informativa a queste ultime per eventuali osservazioni sul gradimento o meno del progetto di cessione e un rimedio contrattuale consistente nella conclusione del contratto solo nel caso in cui RN non avesse accolto le eventuali osservazioni e avesse proseguito nella cessione stessa. Al contrario, la sproporzione economica tipica della posizione di dipendenza economica di RN è evincibile dalla mera constatazione che M-Dis e To-Dis si ritengono in una posizione tale da dover conoscere perfino le operazioni di cessione in esame (e non ancora finalizzate), operazioni che normalmente rimangono riservate, almeno fino al momento della stipula del preliminare di vendita.

**118.** Infine, non si ritiene di accogliere la tesi, sviluppata nelle memorie giuridiche ed economiche di M-Dis e To-Dis<sup>196</sup>, secondo cui non esisterebbe una dipendenza economica in quanto le condotte di M-Dis e To-Dis non sarebbero connotate da unitarietà. All'opposto, si ritiene che le condotte di M-Dis e della sua controllata siano accomunate da un elemento di identità che impone di considerarne l'incidenza sull'intero panorama editoriale distribuito da M-Dis e To-Dis. In particolare, come verrà analizzato compiutamente *infra* (parr. 121-123), tale unicità è da rinvenirsi con riferimento: (i) al profilo soggettivo, dovuto alla direzione e coordinamento esercitata da M-Dis su To-Dis; (ii) al profilo di comunanza delle motivazioni, secondo quanto dichiarato espressamente dalle stesse M-Dis e To-Dis nella prima risposta fornita all'Autorità il 12 febbraio 2018<sup>197</sup>.

**119.** In conclusione, gli elementi istruttori permettono di concludere che RN si trovi in una posizione di dipendenza economica nei confronti di M-Dis e della sua controllata To-Dis.

#### **VII.II Le condotte di M-Dis e TO-Dis**

**120.** Le condotte adottate da M-Dis e dalla sua controllata To-Dis appaiono integrare un abuso di dipendenza economica consistente nell'arbitraria interruzione delle relazioni commerciali in atto e, conseguentemente, delle forniture di quotidiani e periodici affidati a RN, determinata dalle disdette dei contratti di distribuzione in essere dal 2000 (contratto con M-Dis) e dal 1989 (contratto con To-Dis), avvenute rispettivamente in data 30 novembre 2016<sup>198</sup> e 27 settembre 2017<sup>199</sup>.

**121.** Tali condotte, contrariamente a quanto sostenuto da M-Dis e To-Dis<sup>200</sup>, appaiono connotate da un elemento di unitarietà, sia sotto un profilo soggettivo, che di comunanza nelle motivazioni sottese alle due disdette. Quanto al profilo soggettivo, si deve osservare che al momento della disdetta di To-Dis del 27 settembre 2017<sup>201</sup>, come si evince dalla stessa lettera di To-Dis<sup>202</sup>, quest'ultimo era soggetto a direzione e coordinamento di M-Dis<sup>203</sup>, situazione riconducibile esclusivamente a controllo esclusivo<sup>204</sup>. In questo senso, il tempo intercorso tra la prima disdetta di M-

---

<sup>194</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>195</sup> [“[I] soggetto beneficiario della tutela, è un operatore che, in ragione del suo desueto modello operativo, aveva già autonomamente deciso di abbandonare il mercato concludendo “segretamente” un accordo per cedere i suoi asset ad un altro operatore (Martini Dumas). [...] La disdetta, per quanto riguarda M-Dis, origina da una circostanza evidentemente “straordinaria”, ossia la conclusione da parte di [RN] di un accordo giuridicamente vincolante con cui quest’ultima si era obbligata a cedere la propria azienda ad un operatore terzo e operante in una diversa zona territoriale, in spregio dei principi di buona fede e leale cooperazione nell’esecuzione dei rapporti contrattuali nonché degli obblighi di preventiva informativa previsti negli accordi” (cfr. docc. 97 e 99).]

<sup>196</sup> [Cfr. doc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>197</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>198</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all. 6) e DC.4 (all. E1).]

<sup>199</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

<sup>200</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>201</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

<sup>202</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

<sup>203</sup> [Infatti, il 29 maggio 2017, Itedi S.p.A. aveva esercitato un'opzione irrevocabile e incondizionata di vendita della propria partecipazione in To-Dis a M-Dis (cfr. doc. 39), la cui cessione è stata formalizzata in data 21 novembre 2019, con atto notarile. Nel tempo intercorso tra esercizio dell'opzione e stipula del contratto di cessione, tuttavia, sono intercorse interlocuzioni esclusivamente sul valore economico della cessione. L'opzione di vendita era comunque irrevocabile e incondizionata.]

<sup>204</sup> [Sul punto, si osservi la circostanza che M-Dis e To-Dis (cfr. docc. 97 e 99) ritengono che l'Autorità abbia affermato in passato che M-Dis e Itedi S.p.A. esercitavano il controllo congiunto su To-Dis. Ebbene, le parti fanno riferimento alla concentrazione C7600 – M-Dis Distribuzione Media-Editrice La Stampa/To-Dis, provvedimento n. 15290 del 22 marzo 2006. Tuttavia, considerando i fatturati di To-Dis, il cambio da controllo congiunto a esclusivo di M-Dis in To-Dis non sarebbe stato più soggetto a notifica a partire dal 1° gennaio 2013 in considerazione delle modifiche intercorse all'articolo 16, comma 1, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, (modificato dall'articolo 5-bis, comma 2, lett. c), del Decreto Legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, a decorrere dal 1° gennaio 2013. Successivamente, il primo comma è stato così sostituito dall'articolo 1, comma 177, della legge 4 agosto 2017, n. 124).]

Dis, del 30 novembre 2016<sup>205</sup>, e la seconda disdetta di To-Dis, del 27 settembre 2017<sup>206</sup>, è sintomatico – diversamente da quanto sostenuto *ex adverso* da M-Dis e To-Dis<sup>207</sup> – proprio di tale unitarietà delle condotte. Infatti, in questo lasso di tempo, Itedi S.p.A. ha esercitato l'opzione irrevocabile di vendita della partecipazione detenuta in To-Dis S.r.l., in data 29 maggio 2017<sup>208</sup> e, in conseguenza di ciò, si è determinato il controllo esclusivo di M-Dis in To-Dis<sup>209</sup>.

**122.** Relativamente al profilo di comunanza delle motivazioni, si devono richiamare le dichiarazioni rese da M-Dis e To-Dis nella prima risposta fornita all'Autorità il 12 febbraio 2018<sup>210</sup>. In particolare, in tale risposta M-Dis ha dichiarato che M-Dis e To-Dis hanno effettuato una "*identica valutazione*"<sup>211</sup> riguardante le condotte di RN ed il venir meno della fiducia contrattuale, citando l'articolo 12 del contratto M-Dis-RN<sup>212</sup> e l'articolo 9 del contratto To-Dis-RN<sup>213</sup>, ambedue riguardanti l'ipotesi di cessione di azienda del distributore locale. Ne consegue che l'elemento di unitarietà è sicuramente rinvenibile per espressa dichiarazione di M-Dis e della sua controllata To-Dis, che hanno individuato una unica, identica e comune motivazione delle loro disdette.

**123.** Si ritiene, quindi, che le condotte di M-Dis e To-Dis facevano parte di un unico disegno, come espressamente dichiarato dalle stesse in occasione della prima risposta alla richiesta di informazioni dell'Autorità<sup>214</sup>.

**124.** In merito a tali condotte, nel seguito saranno indicati i motivi per i quali si ritiene che, nel caso di specie, l'interruzione delle relazioni commerciali in atto con RN sia arbitraria e gli strumenti contrattuali impiegati da M-Dis e To-Dis siano ingiustificati e preordinati al conseguimento di finalità differenti, vale a dire evitare l'acquisizione di RN da parte di Martini Dumas, e – per tale via – ostacolare la pressione concorrenziale di un operatore di ragguardevoli dimensioni (RN e, nel caso di acquisizione, Martini Dumas), nonché avvantaggiare la propria controllata Liguria Press a discapito dei concorrenti, quali RN.

**125.** Tali valutazioni, quindi, non afferiscono, come sostenuto da M-Dis e To-Dis<sup>215</sup>, a una violazione del principio secondo cui un'impresa ha il diritto di scegliere i propri *partner* commerciali. Infatti, il caso in esame verte sulla violazione dell'articolo 9, comma 3-*bis*, della legge n. 192/98 consistente nell'interruzione delle relazioni commerciali in atto con un *partner* commerciale, utilizzato per circa trent'anni, in modo assolutamente arbitrario e irragionevole, configurando quindi un abuso, da parte di M-Dis e To-Dis, della posizione di dipendenza economica in cui si trovava RN. Tali condotte divengono censurabili laddove esse assumono carattere di arbitrarietà e irragionevolezza e hanno rilevanza per la concorrenza.

**126.** Preliminarmente, rispetto alla valutazione dell'irragionevolezza ed arbitrarietà delle condotte di M-Dis e di To-Dis, si ritiene di dover osservare che le giustificazioni addotte da M-Dis e da To-Dis<sup>216</sup>, soprattutto riguardo alle condizioni di tipo economico, hanno subito un'evoluzione nel tempo e hanno assunto connotati via via sempre più diversi dalle motivazioni che, in fase pre-procedimentale, erano state addotte come uniche motivazioni sottese all'interruzione dei contratti in atto con RN.

**127.** La circostanza che *ex post* le Parti adducano giustificazioni sempre nuove, e a volte contraddittorie rispetto a quanto precedentemente affermato, appare altresì rilevare sulla valutazione circa l'arbitrarietà delle condotte oggetto di analisi. Infatti, se tali motivazioni fossero già state prese in considerazione all'epoca dei fatti, M-Dis e To-Dis – a cui è stata rivolta specifica domanda in merito alle disdette – avrebbero palesato tali giustificazioni già in occasione della prima risposta alla richiesta di informazioni<sup>217</sup>.

**128.** Quanto poi agli specifici profili di valutazione dell'arbitrarietà e irragionevolezza delle condotte di interruzione di forniture nei confronti di RN, conseguenti alle disdette dei contratti di distribuzione, si osserva che:

- a) le disdette di M-Dis e To-Dis non presentano alcuna motivazione e le motivazioni – peraltro diverse nel corso del tempo – sono state addotte solo successivamente, durante il procedimento avviato dall'Autorità;
- b) la disdetta di M-Dis è avvenuta in meno di 24 ore dalla stipula del preliminare di vendita tra Martini Dumas e RN, a fronte di un termine per esercitare tale diritto di tre mesi e solo nel caso in cui la cessione fosse stata realizzata anche in assenza di approvazione;

<sup>205</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all. 6) e DC.4 (all. E1).]

<sup>206</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

<sup>207</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>208</sup> [Cfr. doc. 39.]

<sup>209</sup> [Per una disamina più approfondita circa tale aspetto, si rinvia ai paragrafi 154 e ss. *infra*.]

<sup>210</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>211</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>212</sup> [Cfr. doc. DC.5 (all.ti 18 e 19).]

<sup>213</sup> [Cfr. doc. DC.5 (all. 20).]

<sup>214</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>215</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>216</sup> [Cfr. parr. 49 e ss. *supra*.]

<sup>217</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

- c) la disdetta di To-Dis, inoltre, sarebbe stata giustificata dalla situazione economica compromessa di RN, situazione creata dalla stessa M-Dis controllante di To-Dis;
- d) le giustificazioni relative all'inadeguatezza dell'acquirente di RN, la società Martini Dumas, è sconfessata dalla circostanza che quest'ultima è uno dei più efficienti distributori locali presenti in Italia, con un livello di qualità riconosciuto dalle stesse M-Dis e To-Dis, e avrebbe potuto contribuire a un miglioramento della distribuzione locale di RN a beneficio di M-Dis e To-Dis, nonché avrebbe preservato il *know how* locale di RN. Inoltre, in altre aree in cui Martini Dumas ha acquisito altri operatori locali, M-Dis non ha ritenuto di tenere il medesimo comportamento;
- e) alla disdetta è seguita una proposta di acquisto di RN da parte di Liguria Press, il concorrente diretto di RN, nonché la società controllata congiuntamente da M-Dis, a un prezzo inferiore a quello proposto da Martini Dumas e, successivamente, il subentro diretto nelle aree servite da RN di Liguria Press nella distribuzione dei quotidiani M-Dis/To-Dis;
- f) le giustificazioni relative ai maggiori oneri che sarebbero stati connessi alla cessione di RN a Martini Dumas sono illogiche sia (i) in relazione alla irrisorietà dell'incremento dei costi annuali, sia (ii) in considerazione del fatto che la situazione che si è determinata come conseguenza delle disdette (suddivisione delle aree tra Liguria Press e Casmon) ha comportato incrementi dei costi di trasporto superiori a quelli connessi alla cessione di RN a Martini Dumas.

#### **a) La tempistica della disdetta**

**129.** In riferimento alla disdetta inviata da M-Dis, si deve osservare che essa è avvenuta a meno di un giorno dalla stipula del preliminare di vendita, senza che M-Dis – come ammesso dalla stessa – conoscesse i dettagli dell'operazione<sup>218</sup> e senza che fosse stato rappresentato alcun dubbio circa l'operazione stessa né nei confronti di RN<sup>219</sup>, né di Martini Dumas<sup>220</sup>.

**130.** In via preliminare, si osserva che le lettere di disdetta di M-Dis e To-Dis non presentano alcuna motivazione, né indicazioni di disposizioni contrattuali<sup>221</sup>. Tutte le giustificazioni di M-Dis e To-Dis sono state adottate successivamente, nel corso del procedimento avviato dall'Autorità.

**131.** Quanto alle singole motivazioni riguardanti la condotta in esame, infatti, M-Dis ha dapprima affermato che<sup>222</sup>, a seguito di una comunicazione informale da parte di Martini Dumas riguardante la conclusione del preliminare di vendita dell'azienda di RN e data l'assenza, al contrario, di una comunicazione da parte di RN ai sensi del contratto vigente<sup>223</sup>, sarebbe stato minato il rapporto fiduciario con RN.

**132.** Tale giustificazione risulta pretestuosa e non condivisibile in ragione del fatto che, in primo luogo, la clausola contrattuale prevedeva la possibilità di disdire il contratto solo nel caso in cui M-Dis non avesse espresso un assenso alla cessione dell'impresa e RN l'avesse comunque realizzata e, in secondo luogo, considerando che i tempi tra la firma del preliminare di vendita e la disdetta contrattuale (meno di un giorno) erano talmente ristretti da non permettere l'apprezzamento di un inadempimento o il venir meno del rapporto fiduciario.

**133.** Quanto al primo punto, i contratti di M-Dis e To-Dis prevedono espressamente la possibilità di recesso solo nel caso in cui la cessione dell'azienda non fosse gradita dal distributore nazionale e tale cessione fosse realizzata dal distributore<sup>224</sup>. Ebbene, la disdetta è stata inviata dopo la firma del preliminare, senza che M-Dis avesse espresso il

<sup>218</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>219</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all. 6), DC.4 (all. E1) e 51.]

<sup>220</sup> [Cfr. doc. 57.]

<sup>221</sup> [In particolare, nella lettera di M-Dis si legge: "la presente per comunicarVi formale disdetta dal contratto di distribuzione dell'11 dicembre 2000 con Voi in essere, nel rispetto del periodo di preavviso, pari a 30 giorni. A partire dal 1 gennaio 2017, pertanto, cesserà il rapporto di distribuzione attualmente in essere. Resta inteso che, nel caso in cui durante il periodo di preavviso dovessero verificarsi Vostri inadempimenti relativi agli obblighi di cui al contratto in oggetto, lo stesso si intenderà risolto con effetto immediato, salva la facoltà da parte nostra di chiederVi il risarcimento del danno. Tale data è stata poi estesa all'1 marzo 2017" cfr. docc. DC.1 (all. 6) e DC.4 (all. E1). Nella lettera di To-Dis si legge: "con riferimento al contratto del 30/06/89, all'accordo integrativo del 19/12/91 ed all'accordo integrativo del 01/06/2000, stipulati tra Voi e la Società Edizioni e Pubblicazioni (S.E.P. S.p.A, a partire dal 1° gennaio 2015 fusa nella società "Editrice La Stampa S.p.A."), accordi in cui a decorrere dal 1 luglio 2015 è subentrata la società to-dis, la presente per comunicarVi formale disdetta dal contratto di distribuzione, nel rispetto del periodo di preavviso, pari a 3 mesi. Pertanto, a decorrere dal 1 gennaio 2018 il rapporto di distribuzione si intenderà definitivamente cessato" Cfr. DC.4 (all. E8).]

<sup>222</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>223</sup> [Il contratto di distribuzione dell'11 dicembre 2000 tra M-Dis (già RCS Diffusione S.p.A.) e RN prevedeva l'impegno del distributore "a comunicare a mezzo raccomandata A.R., l'eventuale cessione parziale o totale dell'azienda ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria (...)" pena la facoltà dell'esercizio del diritto di recesso da parte di M-dis" (cfr. doc. DC.4).]

<sup>224</sup> [Secondo l'articolo 12 rubricato "Cessione d'azienda" del contratto in essere tra M-Dis e iRN "il Distributore si impegna altresì a comunicare a mezzo raccomandata A.R., l'eventuale cessione parziale o totale dell'azienda ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria; in tal caso, qualora la RCS non presti la propria approvazione a tale cessione o mutamenti e gli stessi vengano ugualmente realizzati di Distributore, la RCS avrà facoltà di recesso senza alcun onere a proprio carico salvo il pagamento di quanto maturato, da esercitarsi per iscritto entro il termine di 3 (tre) mesi dal ricevimento della comunicazione" (cfr. doc. DC.5, all. 18). Medesime previsioni erano presenti nel contratto in essere tra RN e To-Dis (subentrata a Società Edizioni e Pubblicazioni S.E.P. S.p.A.), all'articolo n. 9 rubricato Cessione d'azienda in cui si legge che "il distributore si impegna a comunicare alla SEP a mezzo raccomandata A.R., l'eventuale cessione parziale o totale dell'azienda, ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria; in tal caso la SEP avrà la facoltà di esprimere il proprio vincolante gradimento e di recedere senza alcun onere a proprio carico nel caso detti mutamenti avvenissero ugualmente" (cfr. doc. DC.5, all. 20).]



suo mancato gradimento alla cessione e, soprattutto, senza che RN e Martini Dumas avessero dato seguito alla cessione stessa, che come detto era nella fase del preliminare di vendita.

**134.** Quanto alla tempistica di 24 ore della disdetta, che sarebbe asseritamente giustificata dall'assenza di comunicazione in merito alla cessione da parte di RN ai sensi dei contratti di distribuzione, si osserva che tale tempistica è pressoché incompatibile con l'adempimento degli obblighi di comunicazione da parte di RN, in considerazione del fatto che essa sarebbe potuta avvenire in un momento successivo e che RN e Martini Dumas avevano stipulato esclusivamente un preliminare di cessione e il contratto tra M-Dis e RN prevedeva di "comunicare l'eventuale cessione"<sup>225</sup>. Una simile interpretazione significherebbe presupporre un obbligo di formalizzare una comunicazione immediata e contestuale, nel giro di poche ore rispetto alla formalizzazione del preliminare.

**135.** Ciò appare ancor meno condivisibile anche in ragione del fatto che le modalità di comunicazione individuate nel contratto (raccomandata A/R) erano sicuramente incompatibili con la tempistica della disdetta. In astratto, infatti, RN avrebbe potuto aver già comunicato la futura cessione al momento in cui M-Dis ha comunicato la disdetta.

**136.** Peraltro, non si può accogliere la tesi di M-Dis e To-Dis<sup>226</sup>, secondo cui l'obbligo di comunicazione doveva avvenire prima della stipula del preliminare di vendita. Infatti, i contratti<sup>227</sup> prevedono un diritto di recesso del distributore nazionale nei confronti del distributore locale, solo nel caso in cui la cessione venga "ugualmente" realizzata dal distributore locale nonostante la mancata approvazione della cessione stessa. Le previsioni contrattuali, quindi, pongono la propria enfasi sulla realizzazione della cessione in contrasto all'eventuale mancato gradimento da parte del distributore nazionale.

**137.** In questo senso, la tempistica di 24 ore è irragionevole anche nel contesto del contratto tra M-Dis e RN, laddove esso riconosce a M-Dis<sup>228</sup> un ampio termine, pari a tre mesi, per esercitare la disdetta in caso di cessione dell'azienda. A fronte di tale lasso di tempo, M-Dis ha deciso di azionare la clausola in meno di 24 ore.

**138.** A ciò si aggiunga, come detto in precedenza, che la lettera di disdetta non presentava alcuna motivazione in tal senso e nessun riferimento alla clausola contrattuale specifica, limitandosi a comunicare esclusivamente la disdetta<sup>229</sup>. Inoltre, M-Dis non ha richiesto informazioni maggiori sul progetto, né modifiche del piano di cessione<sup>230</sup>.

**139.** Venendo poi al rapporto fiduciario tra operatore nazionale e operatore locale, si osserva che la disdetta non appare giustificata anche in relazione al fatto che M-Dis non aveva mai riscontrato, in passato, inadempimenti di RN<sup>231</sup> e, inoltre, aveva ritenuto Martini Dumas un distributore locale di eccellenza<sup>232</sup>.

**140.** Inoltre, in merito alle tesi difensive di M-Dis e To-Dis<sup>233</sup>, relative alla circostanza che le due società non avrebbero azionato gli articoli 12 e 9 relativi al recesso dovuto alla cessione di azienda e indicati, rispettivamente, nei contratti M-Dis/RN e To-Dis/RN<sup>234</sup>, ma avrebbero esclusivamente disdetto i contratti alla loro scadenza naturale, si deve osservare quanto segue.

**141.** In primo luogo, le valutazioni relative alle condotte in esame sono volte a verificare se queste siano arbitrarie e ingiustificate e, pertanto, è stato richiesto a M-Dis e To-Dis di fornire le motivazioni sottese a tali disdette<sup>235</sup>. Sul punto, si osserva che le giustificazioni circa l'assenza di comunicazione di RN in merito alla cessione, nonché la

---

<sup>225</sup> [Cfr. doc. DC.5, all. 18.]

<sup>226</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>227</sup> [Contratto M-Dis/RN (cfr. doc. DC.5, all. 18, articolo 12): "Il Distributore si impegna altresì a comunicare a mezzo raccomandata A.R., l'eventuale cessione parziale o totale dell'azienda ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria; in tal caso, qualora la RCS non presti la propria approvazione a tale cessione o mutamenti e gli stessi vengano ugualmente realizzati dal Distributore, la RCS avrà facoltà di recesso senza alcun onere a proprio carico salvo il pagamento di quanto maturato, da esercitarsi per iscritto entro il termine di 3 (tre) mesi dal ricevimento della comunicazione". Contratto To-Dis/RN (cfr. doc. DC.5, all. 20, articolo 9): "il distributore si impegna a comunicare alla SEP a mezzo raccomandata A.R., l'eventuale cessione parziale o totale dell'azienda, ovvero eventuali mutamenti della composizione societaria; in tal caso la SEP avrà la facoltà di esprimere il proprio vincolante gradimento e di recedere senza alcun onere a proprio carico nel caso detti mutamenti avvenissero ugualmente".]

<sup>228</sup> [Cfr. doc. DC.5 (all. 18) e, in particolare modo, l'articolo 12. Il contratto era stato originariamente stipulato con RCS Diffusione S.p.A., a cui è subentrata M-Dis.]

<sup>229</sup> ["la presente per comunicarVi formale disdetta dal contratto di distribuzione dell'11 dicembre 2000 con Voi in essere, nel rispetto del periodo di preavviso, pari a 30 giorni. A partire dal 1 gennaio 2017, pertanto, cesserà il rapporto di distribuzione attualmente in essere. Resta inteso che, nel caso in cui durante il periodo di preavviso dovessero verificarsi Vostri inadempimenti relativi agli obblighi di cui al contratto in oggetto, lo stesso si intenderà risolto con effetto immediato, salva la facoltà da parte nostra di chiederVi il risarcimento del danno. Tale data è stata poi estesa all'1 marzo 2017". Cfr. docc. DC.1 (all. 6) e DC.4 (all. E1).]

<sup>230</sup> [Cfr. docc. 44, 51 e 57.]

<sup>231</sup> [Cfr. docc. 37 e 51.]

<sup>232</sup> [Secondo M-Dis e To-Dis, Martini Dumas "è un ottimo distributore locale" (cfr. doc. 37). Inoltre, secondo la documentazione trasmessa dalle stesse, si osserva che Martini Dumas è stato il primo distributore locale a effettuare gli investimenti per il progetto di certificazione della resa al macero delle testate periodiche e quotidiane (cfr. doc. 37, all.ti 2 e 3).]

<sup>233</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>234</sup> [Cfr. doc. DC.5 (all.ti 18, 19 e 20).]

<sup>235</sup> [Cfr. doc. DC.3.]

citazione dei suddetti articoli 12 e 9 è rinvenibile nella risposta alla richiesta di informazioni del 12 febbraio 2018<sup>236</sup>. L'analisi delle condotte in esame, infatti, non riguarda lo strumento contrattuale azionato, bensì le motivazioni addotte e la loro eventuale irragionevolezza. In secondo luogo, la ricostruzione di M-Dis e To-Dis fa emergere ancor di più l'irragionevolezza e arbitrarietà delle condotte di M-Dis e To-Dis, nella misura in cui l'interruzione delle forniture è avvenuta azionando lo strumento contrattuale più restrittivo benché esistesse uno specifico rimedio contrattuale, relativo alla casistica di cessione di azienda, più garantista per RN<sup>237</sup>.

#### **b) L'asserita inidoneità di Martini Dumas ad operare nel mercato locale di Genova e provincia**

**142.** Considerando la successiva motivazione adottata da M-Dis e To-Dis<sup>238</sup>, riguardante la circostanza che Martini Dumas non avrebbe avuto conoscenza del mercato locale e, pertanto, la distribuzione locale di quotidiani e periodici avrebbe subito un peggioramento nel caso di un suo subentro, si deve osservare quanto segue. Le valutazioni di M-Dis e To-Dis sarebbero state fatte con un quadro non chiaro dell'operazione, in quanto M-Dis non era a conoscenza con esattezza "dell'ampiezza dell'azienda venduta"<sup>239</sup>.

**143.** La presenza di tale asimmetria informativa è osservabile anche in considerazione delle dichiarazioni di M-Dis e To-Dis, per cui l'operazione avrebbe portato al licenziamento del personale di RN e della società subappaltatrice S.A.E.A. S.a.s.<sup>240</sup>, circostanza smentita da RN e Martini Dumas<sup>241</sup>, le quali avevano previsto una riorganizzazione di talune attività che preservava, a ben vedere, i livelli occupazionali. Infatti, il preliminare di vendita dava conto del processo di risoluzione dei rapporti con il personale di RN<sup>242</sup>, che sarebbero transitati nella società S.A.E.A. S.a.s. la quale avrebbe offerto i propri servizi a Martini Dumas<sup>243</sup>.

**144.** Al contrario, l'acquisizione di RN da parte di Martini Dumas avrebbe ammodernato alcuni aspetti della distribuzione, anche mediante tecnologie *software* proprietarie che permettono una programmazione della distribuzione e dei giri di consegna<sup>244</sup>. Proprio per tale motivo, un obbligo di rilievo del contratto preliminare di cessione era la consegna dei "dati statistici (intesi quali valori di fornito, reso, venduto) relativi alla attività di distribuzione svolta nei confronti dei punti vendita [...] nel corso degli esercizi 2013, 2014, 2015"<sup>245</sup>. Inoltre, il contratto di subappalto con S.A.E.A. S.a.s. prevedeva il mantenimento, in capo a quest'ultima, della gestione dei rapporti con i punti vendita<sup>246</sup> e, altresì, del *know how* aziendale con il mantenimento dei livelli occupazionali di RN<sup>247</sup>.

**145.** Pertanto, non solo si sarebbe preservata la conoscenza del mercato, ma l'applicazione dei sistemi avanzati di Martini Dumas avrebbe perfino potuto migliorare la programmazione e gestione delle attività di distribuzione locale dei quotidiani e periodici. In generale, quindi, si deve osservare che Martini Dumas è uno dei principali distributori locali in Italia e le stesse M-Dis e To-Dis ne riconoscono la valenza, richiamando ad esempio la circostanza che Martini Dumas è stato il primo distributore a essere stato certificato per la resa<sup>248</sup>. La cessione di RN non avrebbe inciso sul *know how* locale, dato che i livelli occupazionali del personale amministrativo sarebbero stati preservati<sup>249</sup>.

**146.** Quanto alla tesi di M-Dis e To-Dis<sup>250</sup> secondo cui l'analisi dei contratti di cessione di RN a Martini Dumas farebbe effettivamente emergere un peggioramento dei livelli qualitativi di alcune aree remote della provincia di Genova, che sarebbero state servite con mezzi pubblici, si deve osservare che – come indicato da RN – tale metodo di consegna è un "sistema utilizzato da tutti i distributori locali nei luoghi dove la distribuzione in prima persona non avrebbe alcuna giustificazione economica. Anche Casmon e LPR [Liguria Press, controllata da M-Dis] fanno lo stesso. Anzi, LPR oggi chiede un contributo ai rivenditori locali situati in zone remote o difficilmente accessibili. [...] di 28 euro

<sup>236</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>237</sup> [In particolare, secondo gli articoli 12 e 9 rispettivamente dei contratti M-Dis/RN e To-Dis/RN (cfr. doc. DC.5, all. ti 18, 19 e 20), si prevede che M-Dis e To-Dis potessero esprimere osservazioni e pareri e solo nel caso in cui il distributore locale avesse continuato nella cessione dell'azienda, avrebbero potuto recedere dal contratto.]

<sup>238</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>239</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>240</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>241</sup> [Cfr. docc. 44, 51 e 57.]

<sup>242</sup> [Cfr. doc. DC.1 (all. 2, articolo 6 del contratto).]

<sup>243</sup> [Cfr. docc. 44, 51, 57 e 113 (all. 2). Sul punto, RN osserva che "quanto, poi, alla temuta dispersione del know-how, il preliminare prevedeva il passaggio di tutti i lavoratori nella società SAEA (sub-concessionario di Rovido) e la continuità dei rapporti con tale società" (cfr. doc. 113, all. 2).]

<sup>244</sup> [Cfr. doc. 57.]

<sup>245</sup> [Cfr. doc. DC.1 (all. 2).]

<sup>246</sup> [Cfr. doc. DC.1 (all. 2).]

<sup>247</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>248</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>249</sup> [Cfr. docc. 51, 101 e 113 (all. 2).]

<sup>250</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

a settimana (diversamente da quanto Rovido abbia mai fatto), costringendo di fatto tali rivenditori (non edicole, ma piccole rivendite presso alimentari, bancarelle, etc.) ad operare in perdita<sup>251</sup>. Ne consegue l'irrelevanza della sopraillustrata censura, in quanto la società controllata da M-Dis adotta il medesimo sistema distributivo in tali zone remote.

**147.** Inoltre, anche successivamente al ritiro dell'operazione di acquisto da parte di Martini Dumas, M-Dis è rimasta ferma sulle proprie determinazioni, inviando una ulteriore disdetta della sua controllata To-Dis, ciò anche se il ritiro dell'operazione incideva direttamente su una delle cause asseritamente poste a giustificazione della disdetta, vale a dire l'inidoneità di Martini Dumas nello specifico ambito locale. In merito a questo punto, M-Dis e To-Dis hanno argomentato che la permanenza di RN nel mercato avrebbe peggiorato le condizioni del mercato della distribuzione locale in ragione dell'assenza di investimenti e del modello desueto di distribuzione di RN<sup>252</sup>. Tuttavia, si osserva che RN ha svolto la propria attività per circa trent'anni in assenza di qualsivoglia contestazione circa l'affidabilità di RN da parte di M-Dis<sup>253</sup>. Inoltre, tale argomentazione appare contraddittoria nella misura in cui le condotte oggetto di analisi hanno di fatto impedito che Martini Dumas migliorasse il processo distributivo dell'azienda di RN. La contraddittorietà di tali argomentazioni, quindi, è tale da palesare ulteriormente la sottesa arbitrarietà delle condotte di M-Dis e della sua controllata To-Dis.

**148.** Si osservi, infine, che un simile comportamento da parte di M-Dis non è stato osservato in altre aree in cui Martini Dumas ha acquisito altri operatori locali (ad esempio, A.d.g. Menta S.r.l. nell'area di Parma e Reggio Emilia)<sup>254</sup>. Inoltre, con specifico riferimento all'acquisizione di RN, nessun altro editore ha espresso riserve in merito all'operazione<sup>255</sup>.

### **c) Ulteriori considerazioni in merito alla disdetta di To-Dis e all'interesse di Liguria Press di acquisire le edicole servite da RN**

**149.** Quanto alla giustificazione riguardante la disdetta di To-Dis, che sarebbe stata sollecitata da un editore (Itedi S.p.A.) e legata a una preoccupazione circa l'affidabilità di RN nell'erogazione dei livelli di servizio<sup>256</sup>, si osserva, in primo luogo, che – a parere di M-Dis e To-Dis<sup>257</sup> – la motivazione della disdetta sarebbe conseguente a un rischio di peggioramento dei livelli di servizio a seguito della prima disdetta di M-Dis. In poche parole, la nuova disdetta di To-Dis sarebbe giustificata alla luce delle conseguenze sul piano economico-finanziario della disdetta della sua controllante M-Dis.

**150.** Ma tale osservazione non esaurisce gli elementi che fanno propendere per la irragionevolezza anche della seconda disdetta. A sostegno di tale tesi, infatti, M-Dis e To-Dis hanno prodotto una *email* del 13 settembre 2017 di [G.G.], in cui si legge: "*Ciao [R.], come sai Todis ha ancora due settimane per disdettare [RN]. Pur rispettando le perplessità di [F.] siamo dell'opinione di procedere con la disdetta. Considerando che entrambi i soci, mi pare, hanno la stessa opinione, se sei d'accordo, darei indicazioni a [I.] di procedere*"<sup>258</sup>.

**151.** Si deve osservare che [G.G.] non ha cariche nei consigli di amministrazione di M-Dis e To-Dis<sup>259</sup>. Al contrario, egli è stato – dal gennaio 2016 al gennaio 2019 – componente del consiglio di amministrazione di Liguria Press, vale a dire la concorrente di RN<sup>260</sup>. Ne consegue che la richiesta di tale soggetto appare essere riconducibile alla posizione di consigliere assunta in Liguria Press rispetto a quella di responsabile di divisione commerciale e *marketing* rivestita in Itedi S.p.A. (che detiene una partecipazione in Liguria Press)<sup>261</sup>.

---

<sup>251</sup> [Cfr. doc. 113 (all. 2).]

<sup>252</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>253</sup> [Cfr. doc. 36.]

<sup>254</sup> [Cfr. doc. 57. Si osservi che lo stabilimento di Martini Dumas (Migliarino Pisano) è più prossimo a Genova che a Parma.]

<sup>255</sup> [Cfr. docc. 51 e 57.]

<sup>256</sup> [Cfr. doc. 57 e, in particolare, l'all. 1.]

<sup>257</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>258</sup> [Cfr. doc. 57 (all. 1). Questa email, inoltre, conferma che nel periodo tra l'esercizio dell'opzione di vendita da parte di Itedi S.p.A. (29 maggio 2017) e l'atto notarile di cessione (21 novembre 2017) era avvenuto il cambio di controllo di To-Dis (da congiunto M-Dis-Itedi a esclusivo di M-Dis). Infatti, [I.] al tempo della lettera di disdetta a RN (27 settembre 2017), firmata dallo stesso soggetto, non aveva alcuna carica societaria in To-Dis, avuta solo successivamente in data 4 dicembre 2017 (cfr. doc. 39). Tuttavia, nelle more dell'elezione del nuovo consiglio di amministrazione di To-Dis (5 dicembre 2017) e della stipula dell'atto notarile di cessione (21 novembre 2017), [I.] agiva in virtù di delega (come rilevato nell'ordinanza del Tribunale di Genova, cfr. doc. 39, all. D). Si vedano anche i docc. 73, all. A, e 77). Il mutamento del cambio di controllo di To-Dis già prima dell'atto notarile di cessione del 21 novembre 2017, nonché della lettera di disdetta del 27 settembre 2017 è evincibile anche dalla circostanza che tale lettera riporta la dicitura "soggetta a direzione e coordinamento di M-Dis Distribuzione Media S.p.A." (cfr. DC.4, all. E8).]

<sup>259</sup> [Cfr. docc. 39 e 66.]

<sup>260</sup> [Cfr. doc. 39.]

<sup>261</sup> [Cfr. doc. 66.]

**152.** Questo elemento deve essere valutato in ragione del fatto che, già in passato, Liguria Press aveva manifestato la volontà di utilizzare le disdette per acquisire edicole rifornite da RN (come ammesso dalla stessa M-Dis<sup>262</sup>) e che disdette fossero state minacciate in passato per evitare che RN ampliasse la propria area di operatività<sup>263</sup>.

**153.** Inoltre, per rispondere agli specifici rilievi di M-Dis e To-Dis sul punto<sup>264</sup>, circa il ruolo di [G.G.] si deve osservare che la lettura dell'email in questione permette di escludere che tale soggetto agisse in rappresentanza del socio editore di To-Dis (vale a dire Itedi S.p.A.). Infatti, in tale *email* [G.G.] parla dei due soci di To-Dis (M-Dis e Itedi S.p.A.) come soggetti terzi e con termini dubitativi: "*Considerando che entrambi i soci, mi pare, hanno la stessa opinione, se sei d'accordo, darei indicazioni a [I.] di procedere*"<sup>265</sup>.

**154.** D'altronde si deve osservare che gli assetti di controllo di To-Dis apparivano già al tempo mutati in favore di M-Dis. Infatti, il 29 maggio 2017, Itedi S.p.A. aveva esercitato un'opzione irrevocabile e incondizionata di vendita della propria partecipazione in To-Dis a favore di M-Dis<sup>266</sup>, la cui cessione è stata formalizzata con rogito del 21 novembre 2019. Nel tempo intercorso tra l'esercizio dell'opzione e la stipula del contratto di cessione, tuttavia, vi erano state interlocuzioni circa il valore economico della cessione. L'opzione di vendita era comunque irrevocabile e incondizionata.

**155.** Inoltre, la lettera di To Dis indicava la presenza di direzione e coordinamento di M-Dis, che si applica esclusivamente a situazione di controllo esclusivo<sup>267</sup>. Inoltre, la lettera di disdetta di To-Dis è firmata da [F.I.], che non aveva alcuna carica nel consiglio di amministrazione di To-Dis, se non dopo la formalizzazione notarile della cessione delle quote di Itedi S.p.A. a M-Dis e la nomina del nuovo consiglio di amministrazione di To-Dis<sup>268</sup> (espressione esclusiva del socio unico di To-Dis, divenuto M-Dis). La disdetta di [F.I.] è effettuata sulla base di una procura speciale rilasciata da [R.B.], amministratore delegato di M-Dis (dal gennaio 2016 al 20 aprile 2018), presidente di Liguria Press, amministratore delegato di To-Dis (dal gennaio 2016 al gennaio 2019), nonché presidente di To-Dis (dal 5 dicembre 2017)<sup>269</sup>.

**156.** Tali elementi, insieme alle considerazioni espresse *supra* circa l'unitarietà delle condotte di M-Dis e To-Dis<sup>270</sup>, permettono di concludere che la disdetta non è stata solamente illogica, poiché asseritamente motivata dalla situazione economica compromessa in cui versava RN determinata dalle condotte della stessa M-Dis, ma è stata sollecitata da un soggetto componente del consiglio di amministrazione di Liguria Press, concorrente di RN nel mercato della distribuzione locale di stampa e quotidiani nell'area di Genova e provincia.

**157.** Inoltre, si deve osservare che, contrariamente a quanto sostenuto da M-Dis e To-Dis<sup>271</sup>, il progetto di cessione dell'azienda RN a Martini Dumas non equivaleva all'uscita dal mercato dell'impresa stessa. Infatti, il progetto di cessione manteneva la continuità degli *asset* aziendali e ne prevedeva persino l'ammodernamento e la razionalizzazione. Ebbene, M-Dis e To-Dis utilizzano tale tesi per affermare che nel mercato, nel caso di uscita di un distributore locale, i distributori locali contigui solitamente prendono il loro posto.

**158.** Tuttavia, le vicende in esame partono da un presupposto estremamente diverso, vale a dire un'operazione di cessione del complesso aziendale, che non era ascrivibile nessuna uscita dal mercato degli *asset* aziendali. Le attività del distributore locale sarebbero quindi state erogate in continuità, essendo solo modificato l'assetto proprietario dell'azienda. Non emergeva all'evidenza la tipica problematica legata al caso di cessazione dell'attività, vale a dire la necessità da parte dei distributori nazionali di trovare un altro soggetto che eroghi i servizi al posto di un distributore locale non più in attività. Pertanto, le osservazioni di M-Dis e To-Dis appaiono prive di pregio e non aderenti al caso in esame.

**159.** Quanto al ruolo assunto da M-Dis nella trattativa tra Liguria Press e RN, occorre osservare che – contrariamente a quanto dichiarato da M-Dis e To-Dis<sup>272</sup> – i documenti forniti dalle stesse confermano la circostanza che M-Dis abbia svolto un ruolo concreto nella trattativa tra Liguria Press e RN.

---

<sup>262</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>263</sup> [Cfr. doc. 51.]

<sup>264</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>265</sup> [Cfr. doc. 57 (all. 1).]

<sup>266</sup> [Cfr. doc. 39.]

<sup>267</sup> [Sul punto, si osservi la circostanza che M-Dis e To-Dis (cfr. docc. 97 e 99) ritengono che l'Autorità abbia affermato in passato che M-Dis e Itedi S.p.A. esercitavano il controllo congiunto su To-Dis. Ebbene, le parti fanno riferimento alla concentrazione C7600 – M-Dis Distribuzione Media-Editrice La Stampa/To-Dis, provvedimento n. 15290 del 22 marzo 2006. Tuttavia, considerando i fatturati di To-Dis, il cambio da controllo congiunto a esclusivo di M-Dis in To-Dis non sarebbe stato più soggetto a notifica a partire dal 1° gennaio 2013 in considerazione delle modifiche intercorse all'articolo 16, comma 1, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, (modificato dall'articolo 5-bis, comma 2, lett. c), del Decreto Legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, a decorrere dal 1° gennaio 2013. Successivamente, il primo comma è stato così sostituito dall'articolo 1, comma 177, della legge 4 agosto 2017, n. 124).]

<sup>268</sup> [Cfr. doc. 39.]

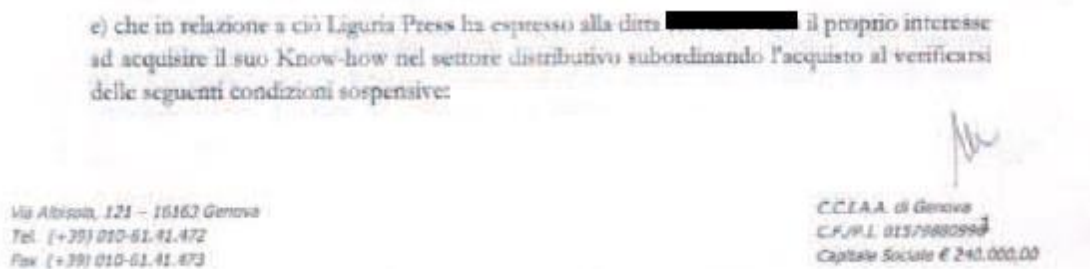
<sup>269</sup> [Cfr. doc. 39.]

<sup>270</sup> [Cfr. parr. 121-123 *supra*.]

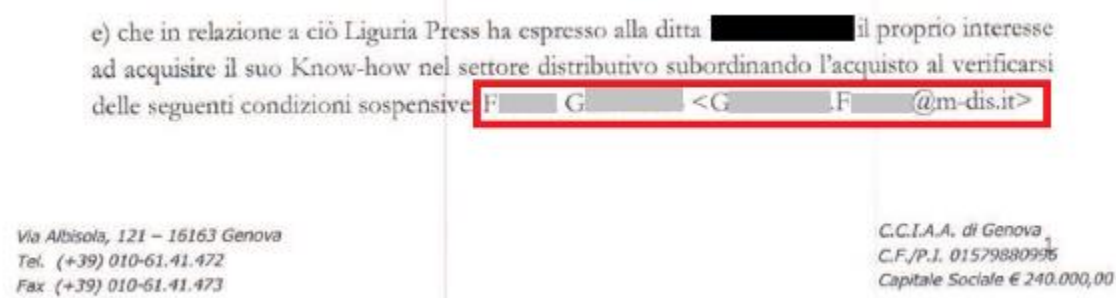
<sup>271</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>272</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

## Figura 7 - Proposta di acquisto di Liguria Press inviata a RN



doc. DC.1, all. 10 (documento fornito da RN)



doc. DC.4, all. D1 (documento fornito da M-Dis e To-Dis)

**160.** In particolare, come è possibile osservare dalla Figura *supra*, M-Dis ha prodotto una lettera di Liguria Press precedente<sup>273</sup> alla firma e all'invio a RN<sup>274</sup>. In questa lettera fornita da M-Dis emerge chiaramente il soggetto che ha scritto le condizioni sospensive della proposta di acquisto di Liguria Press destinata a RN. Questo elemento di testo presente nella bozza di proposta, probabilmente dovuto alla circostanza che tali condizioni sono state inviate via *email*, è stato successivamente rimosso nella lettera inviata a RN<sup>275</sup>. Tuttavia, la bozza di lettera inviata da M-Dis conferma che la stessa ha svolto un ruolo nelle trattative di acquisto dell'azienda di RN da parte di Liguria Press.

### **d) L'asserito aggravio di costi dovuti alla riorganizzazione delle attività da parte di Martini Dumas**

**161.** Le precedenti valutazioni permettono di concludere che l'interruzione delle forniture di M-Dis e della controllante To-Dis sono immotivate e illogiche e hanno avuto quale unico scopo quello di indebolire RN ed evitarne l'acquisizione da parte di Martini Dumas, al fine di favorire la controllata Liguria Press.

**162.** A ulteriore prova dell'illogicità e non ragionevolezza delle disdette di M-Dis e To-Dis, sebbene il quadro delineato in precedenza sia di per sé sufficiente, si svolgeranno alcune considerazioni in merito alle implicazioni economiche delle disdette.

**163.** Sul punto, si intende osservare che, in primo luogo, le asserite giustificazioni economiche addotte da M-Dis e To-Dis si sono modificate e hanno assunto ampiezza via via maggiore: nella prima risposta del 12 febbraio 2018<sup>276</sup> sono del tutto assenti, nell'audizione del 28 febbraio 2019<sup>277</sup> esse riguardano esclusivamente il trasporto dei periodici, mentre in sede di memorie finali, in data 10 ottobre 2019<sup>278</sup>, esse riguardano anche il costo di trasporto dei quotidiani e, soprattutto, la differenza dei ricavi da aggio del distributore. Inoltre, nell'audizione del 28 febbraio 2019<sup>279</sup>, la giustificazione economica riguarderebbe la non convenienza – dovuta ai maggiori costi di trasporto – della riorganizzazione del ciclo produttivo che sarebbe avvenuta in seguito all'acquisizione di RN da parte di Martini Dumas. In particolare, secondo M-Dis e To-Dis, poiché Martini Dumas avrebbe riallocato alcune attività nello stabilimento in Toscana, M-Dis e To-Dis avrebbero sostenuto un costo superiore, dovuto al trasporto verso la Toscana rispetto che

<sup>273</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. D1).]

<sup>274</sup> [Cfr. doc. DC.1 (all. 10).]

<sup>275</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. D1).]

<sup>276</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>277</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>278</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>279</sup> [Cfr. doc. 37.]

verso la Liguria. Mentre, in sede di memorie finali<sup>280</sup>, l'analisi riguarderebbe anche il caso di assenza di cessione dell'azienda di RN a Martini Dumas e, pertanto, il mantenimento dell'attività di distribuzione in capo a RN.

**164.** Occorre rilevare che già tali circostanze sono idonee a palesare l'arbitrarietà delle condotte di M-Dis e To-Dis nella misura in cui se tali ragioni fossero state considerate effettivamente all'epoca della disdetta sarebbero state già e dichiarate in precedenza, mentre esse hanno assunto una complessità e un'ampiezza via via maggiori. Ciò palesa l'assenza di una vera analisi economica fatta *ex ante*, cioè svolta al tempo della disdetta di M-Dis. Tali motivazioni, infatti, non sono state espresse né nella lettera di disdetta di M-Dis e To-Dis a RN<sup>281</sup>, né nella risposta alla richiesta di informazioni dell'Autorità del 12 febbraio 2018<sup>282</sup>, nella quale le motivazioni addotte da M-Dis e To-Dis afferivano alla sopravvenuta assenza di fiducia nei confronti di RN dovuta alla mancata comunicazione del preliminare di vendita tra RN e Martini Dumas.

**165.** Tali elementi da soli sono sufficienti a confermare l'irragionevolezza e arbitrarietà delle condotte di M-Dis e To-Dis. Per mera completezza, si effettueranno alcune considerazioni ulteriori in merito alla memoria economica di M-Dis e To-Dis<sup>283</sup>.

**166.** In primo luogo, pur ammettendo la presenza di un asserito aggravio di costi che sarebbe stato determinato dalla riorganizzazione della distribuzione di RN da parte di Martini Dumas, si ribadisce che tali valutazioni sarebbero state svolte in meno di 24 ore dalla firma del preliminare di vendita di RN, in un contesto di assoluta incertezza relativamente agli *asset* oggetto di cessione<sup>284</sup>. Infatti, M-Dis e To-Dis, prima di inviare la disdetta a RN, non hanno espresso alcuna riserva in merito all'operazione, né chiesto a Martini Dumas chiarimenti o modifiche del piano di acquisizione<sup>285</sup>. Come detto in precedenza, infatti, le clausole di disdetta in tema di cessione dell'azienda prevedevano la possibilità per M-Dis e To-Dis di esprimere il proprio non gradimento alla cessione e, solo nel caso di realizzazione della stessa in presenza di un dissenso, la possibilità di esercitare la disdetta.

**167.** Non solo, considerando i dati acquisiti in merito ai periodici destinati a RN è emerso che l'aggravio dei costi sarebbe stato irrisorio rispetto all'ammontare dei costi e ricavi di M-Dis e To-Dis.

**168.** In particolare, la circostanza che i costi di trasporto in Toscana siano superiori a quelli della Liguria non determina automaticamente che l'erogazione di tale servizio non sia conveniente in tale regione. Infatti, anche in regioni dove i costi di trasporto sono superiori a quelli della Liguria e/o della Toscana, M-Dis e To-Dis operano profittevolmente e senza che ciò comprometta l'equilibrio economico e finanziario dell'attività di distribuzione nazionale. Quindi, il fatto che il costo di trasporto sia maggiore in talune regioni non implica che non vi sia convenienza economica nell'effettuare il servizio. Infatti, si osserva che i costi di trasporto sopportati da M-Dis e To-Dis per la consegna dei quotidiani e periodici in Toscana, seppur superiori alla Liguria, sono comunque inferiori a quelli di altre regioni<sup>286</sup>.

**169.** Nella tabella seguente sono mostrati i corrispettivi pagati da M-Dis e To-Dis per il trasporto in Liguria e Toscana.

**Tabella 6 - Corrispettivi pagati da M-Dis e To-Dis per il trasporto in Liguria e Toscana fino al 1° gennaio 2019<sup>287</sup>**

	Trasporto andata da Hub Melzo (€/quintale)		Trasporto andata da Ribalta Roma (€/quintale)		Trasporto resa verso Milano (€/pallet-bancale)	
Liguria	[2-4]		[6-8]		[25-30]	
Toscana	[4-6]	23%	[6-8]	-7%	[20-25]	-5%

<sup>280</sup> [Cfr. docc. 97 e 99.]

<sup>281</sup> [Cfr. docc. DC.1 (all.ti 6, 7, 12 e 13) e DC.4 (all.ti E1-E9).]

<sup>282</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

<sup>283</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>284</sup> [Cfr. docc. 37 e 39.]

<sup>285</sup> [Cfr. docc. 44, 51 e 57.]

<sup>286</sup> [Si pensi, ad esempio che, secondo il contratto con CEVA Logistics Italia S.r.l., il costo di trasporto verso la Liguria fino al 1° gennaio 2019 era pari a [2-4] €/quintale, mentre secondo i termini del medesimo contratto verso il Lazio e l'Abruzzo era pari a [6-8] €/quintale. la Calabria era pari a [10-12] €/quintale e pari a [10-12] €/quintale. Mentre, per il trasporto verso la Toscana, effettuato dal vettore RENI Trasporti Celeri S.r.l., M-Dis e To-Dis pagano un corrispettivo pari a [4-6] €/quintale. Cfr. doc. 39 (all.ti C1, C2 e C3). Si osservi, inoltre, che il corrispettivo per la Toscana è inferiore anche considerando altri HUB di smistamento, come quello di Ribalta Roma (cfr. doc. 39 (all.ti C1, C2 e C3).]

<sup>287</sup> [Cfr. doc. 39 (all.ti C1, C2 e C3).]

**170.** Secondo le analisi svolte da M-Dis e To-Dis, l'asserito aggravio di costi dei soli periodici sarebbe ammontato a circa [2.000-3.000] euro annui (Tabella 7 *infra*), vale a dire circa 200-250 euro al mese. Tale cifra appare irrisoria considerando il profilo economico finanziario anche della sola M-Dis<sup>288</sup>.

**171.** Infatti, si deve osservare che il costo di trasporto a Casmon, a cui è stata affidata parte della distribuzione locale nelle aree non raggiunte da Liguria Press, è uguale a quello di Martini Dumas, in quanto ambedue i distributori locali sono serviti dal medesimo corriere<sup>289</sup> al medesimo costo.

**172.** Pertanto, si osserva altresì l'irragionevolezza della tesi di M-Dis e To-Dis circa l'asserito aggravio economico, con riferimento: (i) all'ammontare irrisorio; (ii) alla possibilità di richiedere modifiche al progetto di acquisizione di Martini Dumas (ad esempio, chiedendo di non spostare la gestione dei periodici o un contributo ai costi di trasporto, dato l'ammontare irrisorio); (iii) alla circostanza che Casmon, a cui è stata affidata la distribuzione di parte delle aree di RN, determina il medesimo aggravio di costo che sarebbe legato a Martini Dumas.

**Tabella 7 – Analisi dei costi dei periodici svolta da M-Dis e To-Dis<sup>290</sup>**

	Tariffa periodici (€/quintale)	Liguria Press (60%) Casmon (40%)		Martini Dumas (100%)	
		Quintali	Costo annuo (€)	Quintali	Costo annuo (€)
Da M-Dis a Liguria Press	[2-4]	[omissis]	[omissis]		
Da M-Dis a Casmon	[4-6]	[omissis]	[omissis]		
Da M-Dis a Martini Dumas	[4-6]			[omissis]	[omissis]
<b>Costo annuo</b>			<b>[15.000-20.000]</b>		<b>[15.000-20.000]</b>
	Tariffa periodici (€/quintale)	Liguria Press (60%) Casmon (40%)		RN (100%)	
		Quintali	Costo annuo (€)	Quintali	Costo annuo (€)
Da To-Dis a Liguria Press	[2-4]	[omissis]	[omissis]		
Da To-Dis a Casmon	[4-6]	[omissis]	[omissis]		
Da To-Dis a RN	[2-4]			[omissis]	[omissis]
<b>Costo annuo</b>			<b>[200-500]</b>		<b>[200-500]</b>

**173.** Quanto all'analisi più completa relativa anche ai quotidiani, si deve osservare che l'analisi svolta da M-Dis e To-Dis si basa su un'assunzione non condivisibile e contraddetta dall'analisi della documentazione (fatture di trasporto) fornite dalle stesse<sup>291</sup>. In particolare, le analisi svolte si basano sull'assunto che l'affidamento a Liguria Press e Casmon dei quotidiani prima destinati a RN non produrrebbe un incremento del numero di mezzi necessario al trasporto perché i mezzi già impiegati sarebbero sufficienti a trasportare anche i volumi prima destinati a RN. Se quest'assunto può essere accettato per taluni trasporti, ad esempio per quelli del Sole 24 Ore<sup>292</sup>, dalla documentazione agli atti emerge che l'affidamento a Liguria Press e a Casmon dei quotidiani di RN avrebbe generato (e ha generato) maggiori costi di trasporto per M-Dis e To-Dis.

<sup>288</sup> [Secondo i dati di bilancio 2017 della sola M-Dis, il fatturato realizzato è pari a 298,8 milioni di euro, i costi sono pari a 295,7 milioni di euro, l'utile di esercizio è stato pari a 3,6 milioni di euro. Pertanto, al massimo l'aggravio di costi avrebbe inciso per meno dello 0,001% dei costi annuali di M-Dis. Cfr. doc. 52 (all. 12.4).]

<sup>289</sup> [Corriere RENI Trasporti Celeri S.r.l. (cfr. doc. 39, all. ti C1, C2 e C3).]

<sup>290</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1, in particolare Tavole 3 e 7 della memoria economica) e 99 (all. 1, in particolare Tavole 3 e 7 della memoria economica).]

<sup>291</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>292</sup> [In particolare, dall'analisi della documentazione agli atti (docc. 97, all. 1 e 99, all. 1) emerge che per il trasporto del Sole 24 Ore dalla ribalta di Milano vi erano già dei mezzi condivisi che effettuavano una prima consegna a Liguria Press e poi a RN.]

**174.** In particolare, per i periodici RCS provenienti dalla Ribalta di Pessano e destinati a Casmon per il mese di dicembre 2016<sup>293</sup>, si osserva che su 29 giorni di calendario di trasporto<sup>294</sup>, la tratta Pessano-La Spezia ha impiegato [0-50] giorni-macchina. Ciò significa che per il [20-30%] dei giorni di calendario, un mezzo non è sufficiente e quindi ne servono due. Ma questo implica che a un incremento dei volumi verso Casmon non si può assumere che non si abbia un incremento dei mezzi utilizzati mensilmente. Anzi, tale incremento potrebbe riguardare fino al [70-80%] dei giorni-macchina (cioè in quei giorni del mese che vi è un solo mezzo).

**175.** Ebbene, il raffronto dei costi per la consegna dei prodotti To-Dis tra novembre 2016 e luglio 2018<sup>295</sup>, ad esempio, mostra come vi sia stato un aumento dei costi per la consegna del Secolo XIX dopo la disdetta di To-Dis a RN (Tabella *infra*).

**Tabella 8 – Raffronto delle bolle di consegna/pre-fatture di To-Dis tra novembre 2016 e luglio 2018<sup>296</sup>**

		Bolla di accompagnamento pre-disdetta (Novembre 2016)			Bolla di accompagnamento post-disdetta (Luglio 2018)				
		destinato a	costo unitario (€)	giorni macchina	costo totale (€)	destinato a	costo unitario (€)	giorni macchina	costo totale (€)
Torino	Carasco	RN	[200-250]	[0-50]	[5.000-15.000]	Liguria Press	[150-200]	[0-50]	[5.000-15.000]
Torino	Genova 2	Liguria Press	[250-300]	[0-50]	[5.000-15.000]	Liguria Press	[250-300]	[0-50]	[5.000-15.000]
Torino	Genova 2	Liguria Press	[150-200]	[0-50]	[1000-5.000]	Liguria Press	[150-200]	[0-50]	[5.000-15.000]
Torino	La Spezia	Casmon	[250-300]	[0-50]	[5.000-15.000]	Casmon	[250-300]	[0-50]	[5.000-15.000]
<b>Costo totale</b>					<b>[15.000-35.000]</b>	<b>Costo totale</b>			<b>[15.000-35.000]</b>
<b>Costo totale standardizzato per 30 giorni<sup>297</sup></b>					<b>[15.000-35.000]</b>				<b>[15.000-35.000]</b>
<b>Maggiori costi sopportati post-disdetta a RN</b>					<b>[1.000-5.000]</b>				
<b>Incremento percentuale post-disdetta a RN</b>					<b>[1-5%]</b>				

**176.** Nel luglio 2018, analizzando le pre-fatture di To-Dis, vi è un incremento dei costi di trasporto del [1-5%] in più rispetto a novembre 2016 e questo anche a fronte di una costante riduzione del numero di giornali trasportati. Tale incremento è dovuto al fatto che il numero di mezzi verso Liguria Press e Casmon è aumentato, sicché nel novembre 2016 sono state utilizzate verso RN, Liguria Press e Casmon [50-100] giorni-macchina, mentre a luglio 2018 sono state utilizzate [100-150] giorni-macchina (il valore comparabile con novembre, in quanto standardizzato su 30 giorni è pari a [100-150] giorni-macchina). Si sottolinea che tale dato, a differenza dell'esercizio svolto nelle memorie economiche, è evincibile dalle fatture effettivamente emesse nei confronti di To-Dis e non è una stima basata sulle anzidette assunzioni. Ciò conferma che sicuramente la disdetta di To-Dis non poteva essere giustificata da alcun razionale economico.

**177.** Inoltre, quanto alla tesi circa le differenze nei ricavi, introdotta in sede di memorie finali<sup>298</sup>, si osserva che l'analisi non considera le previsioni dell'articolo 6 del preliminare di vendita tra RN e Martini Dumas<sup>299</sup>, secondo le

<sup>293</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1.3, in particolare pag. 26 dell'allegato n. 3 della memoria economica, all. 1 alla memoria) e 99 (all. 1.3, in particolare pag. 26 dell'allegato n. 3 della memoria economica, all. 1 alla memoria).]

<sup>294</sup> [Il 24 e 25 dicembre i giornali non vengono stampati e pertanto su 31 giorni di calendario, il trasporto è effettuato esclusivamente per 29 giorni.]

<sup>295</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1.3, in particolare pagg. 18 e 22 dell'allegato n. 3 della memoria economica, all. 1 alla memoria) e 99 (all. 1.3, in particolare pagg. 18 e 22 dell'allegato n. 3 della memoria economica, all. 1 alla memoria).]

<sup>296</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1.3, in particolare pagg. 18 e 22 dell'allegato n. 3 della memoria economica, all. 1 alla memoria) e 99 (all. 1.3, in particolare pagg. 18 e 22 dell'allegato n. 3 della memoria economica, all. 1 alla memoria).]

<sup>297</sup> [Si osservi che novembre è un mese con 30 giorni mentre luglio è un mese di 31 giorni quindi occorre portare alla medesima unità di misura il costo di luglio dividendo per 31 giorni e moltiplicando per 30 giorni.]



quali il cessionario sarebbe subentrato nei contratti di distribuzione con gli editori e i distributori nazionali in essere. Ciò implicava che non vi sarebbe stata alcuna modifica di fatto nel caso di cessione a Martini Dumas. Ciò indica, ancora una volta l'abusività e l'arbitrarietà delle condotte di M-Dis e To-Dis, in quanto la decisione non si sarebbe potuta basare sull'analisi economica delle differenze degli aggi del distributore locale, poiché di tale aspetto le suddette società non avevano alcuna conoscenza.

**178.** Alla luce di ciò, si osserva l'irragionevolezza delle condotte di M-Dis e To-Dis, laddove le giustificazioni relative all'economicità della gestione logistica si scontrano con scelte economiche che determinano impatti economici altrettanto negativi (la logistica verso Casmon ha il medesimo costo della logistica verso Martini Dumas), o ancor più negativi. Da tutto ciò deriva l'arbitrarietà della disdetta di M-Dis e To-Dis.

### **VII.III La rilevanza per la concorrenza e gli effetti escludenti dell'interruzione delle forniture da parte di M-Dis e della sua controllata To-Dis**

**179.** L'articolo 9, comma 3-bis, della legge n. 192/98 prevede che l'Autorità possa attivare i poteri istruttori e procedere alle diffide e sanzioni previste dall'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, qualora ravvisi che un abuso di dipendenza economica abbia rilevanza per la tutela della concorrenza e del mercato.

**180.** Il caso in esame consiste nell'interruzione di forniture da parte di un distributore nazionale (M-Dis e la sua controllata To-Dis) a sfavore di un distributore locale nell'area di Genova e provincia (RN). L'abuso di dipendenza economica di M-Dis e della sua controllata To-Dis incide sulla concorrenza del mercato della distribuzione locale di quotidiani e periodici in quanto ha l'effetto di indebolire – di fatto fino a escludere – un operatore (RN), che negli ultimi 30 anni ha svolto l'attività di distributore locale nell'area di Genova e provincia, e di evitare l'ingresso di un operatore concorrente (Martini Dumas), così da favorire la propria divisione interna (Liguria Press).

**181.** Tale disdetta ha compromesso l'equilibrio economico finanziario dell'operatore locale a vantaggio di Liguria Press, la società in cui la stessa M-Dis detiene una partecipazione di controllo.

**182.** La disdetta di M-Dis era preordinata a evitare l'ingresso di Martini Dumas nel mercato e a favorire la cessione di RN a Liguria Press, come evincibile dalle proposte di acquisto di Liguria Press effettuate nel mese di febbraio 2018 a meno di un mese dalla disdetta<sup>300</sup>, e ha consentito a Liguria Press di acquisire parte preponderante delle attività di RN.

**183.** Le disdette di M-Dis e To-Dis incidono su circa il 57% del panorama editoriale di RN<sup>301</sup> (in generale di quello venduto a Genova e provincia) e, nella medesima misura, sull'ammontare dei ricavi della stessa impresa individuale<sup>302</sup>. RN ha fornito una valutazione economica degli effetti della disdetta che comporta una perdita, in base ai dati 2016, di oltre 100.000 euro<sup>303</sup>.

**184.** L'interruzione delle forniture di M-Dis e To-Dis ha compromesso l'equilibrio economico di un operatore locale di ragguardevoli dimensioni, che sarà quindi destinato all'uscita dal mercato. Infatti, a fronte della riduzione dei ricavi dovuti all'assenza del 57% circa delle pubblicazioni, i costi non diminuiscono del medesimo ammontare, in quanto esistono dei costi fissi che non dipendono dal volume di quotidiani (elettricità e altre utenze, gestione amministrativa, ammortamento dei mezzi). Considerando l'ammontare di ricavi e costi di RN nel 2016 (pari, rispettivamente, a 12.250.829 euro e 12.224.623 euro<sup>304</sup>), la disdetta – incidendo sul 57% dei ricavi – ha comportato una riduzione degli stessi a 5.267.856 euro. Ciò ha compromesso irrimediabilmente la sostenibilità economica di RN e ne ha pregiudicato la permanenza nel mercato.

**185.** Sul punto, occorre osservare che le memorie economiche di M-Dis e To-Dis considerano artificiosamente le due condotte separate e concludono che un'incidenza intorno al 30% non sarebbe stata idonea a pregiudicare il bilancio di RN<sup>305</sup>. Ebbene, tale analisi non appare condivisibile alla luce dell'unitarietà delle condotte espressamente dichiarata da M-Dis e To-Dis<sup>306</sup>; pertanto, si conferma che le interruzioni delle forniture di M-Dis e To-Dis sono state idonee a compromettere irrimediabilmente la sostenibilità economica di RN.

**186.** Inoltre, si osservi che le disdette di M-Dis e di To-Dis hanno avvantaggiato direttamente Liguria Press. Questo è desumibile, in primo luogo, dalle quote di mercato di Liguria Press che sono cresciute dal [75-80%] nel 2016 all'[85-90%] nel 2018, con una variazione del [5-10%] considerando i fatturati al prezzo alle rivendite e del [10-15%] considerando l'aggio del distributore locale (v. tabella *infra*).

---

<sup>298</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>299</sup> [Cfr. doc. DC.1 (all. 2).]

<sup>300</sup> [Cfr. doc. DC.4 (allegati D1, D2, D5 e D6).]

<sup>301</sup> [Cfr. DC.11 (all. 1). Si ricorda che la medesima incidenza si ha analizzando i dati di Liguria Press e Casmon, nonché i dati diffusionali.]

<sup>302</sup> [In particolare, l'incidenza sui ricavi 2016 è pari al 56,82% (M-Dis 27,14% e To-Dis 29,68). Cfr. doc. DC.11 (all. 2).]

<sup>303</sup> [Cfr. doc. DC.11 (all. 2).]

<sup>304</sup> [Cfr. doc. DC.11 (all. 2). Si osservi che i fatturati di RN sono espressi in prezzo alle edicole. Tuttavia, è necessario considerare inoltre che la remunerazione di RN riguarda solo una percentuale dei fatturati, vale a dire il c.d. aggio del distributore locale.]

<sup>305</sup> [Cfr. docc. 97 (all.1), 99 (all. 1) e 113 (all. 4).]

<sup>306</sup> [Cfr. doc. DC.4.]

**Tabella 9 - Quote di mercato della distribuzione locale nell'area di Genova e provincia<sup>307</sup>**

	Quote di mercato al prezzo di rivendita delle edicole			Quote di mercato in base all'aggio del distributore locale		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
<b>Liguria Press</b>	[75-80%]	[80-85%]	[85-90%]	[70-75%]	[75-80%]	[80-85%]
<b>RN</b>	[20-25%]	[15-20%]	[5-10%]	[25-30%]	[20-25%]	[5-10%]
<b>Casmon</b>	0%	[1-5%]	[5-10%]	0%	[1-5%]	[5-10%]
	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**187.** Infatti, benché parte delle aree di RN sono state servite da Casmon, Liguria Press ha ottenuto maggiori benefici dalle disdette di M-Dis e di To-Dis, lasciando a Casmon la parte di territorio che non sarebbe stato ottimale ricoprire per Liguria Press<sup>308</sup>. Infatti, come ammesso dalle stesse M-Dis e To-Dis, Liguria Press ha servito "le sole aree ex-RN limitrofe a quelle già servite"<sup>309</sup>, mentre non ha servito aree estremamente lontane e non coincidenti con la propria area ottimale logistica.

**188.** Il vantaggio acquisito da Liguria Press a seguito delle disdette di M-Dis e di To-Dis è anche evincibile dai documenti aziendali di Liguria Press e, in particolare, dal verbale del consiglio di amministrazione del 14 dicembre 2017<sup>310</sup> in cui si rileva "un incremento del liquidato, [...], grazie all'espansione dell'area di distribuzione nel levante ligure che compensa il negativo andamento del mercato".

**189.** Nel caso in esame, pertanto, l'abuso di dipendenza economica di M-Dis (e della controllata To-Dis) nei confronti di RN riveste un carattere pubblicistico, in quanto incide sulla concorrenza nel mercato della distribuzione locale di quotidiani e periodici nell'area di Genova e provincia.

**190.** Lo sfruttamento abusivo della posizione di dipendenza economica di RN ne ha, infatti, determinato l'indebolimento, volto all'esclusione dal mercato a valle della distribuzione locale di quotidiani e periodici nell'area di Genova e provincia di un operatore di ragguardevoli dimensioni, incidendo così in modo sostanziale sulle dinamiche esistenti con un impatto che va oltre l'ambito dello specifico rapporto tra soggetti interessati. Come conseguenza di tali condotte il mercato è stato, del resto, sostanzialmente monopolizzato da Liguria Press.

**191.** In assenza delle predette disdette, il mercato avrebbe giovato dell'introduzione di strumenti innovativi di gestione della distribuzione locale (*software* di programmazione delle ceste e dei giri), nonché dell'efficientamento delle attività di RN mediante l'acquisizione da parte di un distributore (Martini Dumas) che, come riconosciuto dalle stesse M-Dis e To-Dis, è un'eccellenza nel panorama italiano<sup>311</sup>.

**192.** Inoltre, le disdette, incidendo sulla capacità economica di RN, hanno avuto come effetto che anche gli altri distributori nazionali (Sodip, Mepe e Alderoni Dino) hanno deciso di non affidarsi più a RN. Infatti, le loro disdette sono successive all'interruzione delle forniture da parte di To-Dis<sup>312</sup>. Le disdette di M-Dis e della controllata To-Dis, quindi, incidono anche sulla varietà di distributori locali cui gli altri distributori nazionali possono rivolgersi.

**193.** Le azioni di M-Dis e To-Dis hanno avuto l'effetto di accrescere il potere di mercato della stessa Liguria Press, che ha visto incrementare la propria quota di mercato del [5-10%] in meno di due anni (v. tabella *supra*). Inoltre, le azioni della stessa hanno avuto l'effetto di privare il mercato locale dell'innovazione che sarebbe stata portata da Martini Dumas, nonché ridurre i livelli occupazionali che sarebbero stati garantiti dalla cessione. Peraltro, secondo quanto emerso in sede di audizione finale, Liguria Press richiede un contributo dei costi di trasporto alle rivendite miste di 28 euro/settimana, mentre RN in passato non ha mai fatto pagare le rivendite miste<sup>313</sup>.

<sup>307</sup> [Cfr. docc. 50, 54,56, 59, 60 e 65. Per i dati analitici si vedano la Tabella 3 e la Tabella 4 *supra*.]

<sup>308</sup> [Si osservi che, secondo Casmon, l'area ottimale è di circa 100 km (cfr. doc. 65, ma si veda anche il doc. 61). Inoltre, secondo Martini Dumas, la consegna di quotidiani e periodici per solo una quota parte del panorama editoriale può essere svolta solo in aree limitrofe alle zone in cui avviene la consegna di tutto il panorama editoriale, altrimenti la distribuzione sarebbe difficilmente sostenibile per un distributore locale (cfr. doc. 57).]

<sup>309</sup> [Cfr. docc. 97 (all. 1) e 99 (all. 1).]

<sup>310</sup> [Cfr. doc. 19 (all. "verbali\_CdA\_Liguria\_Press\_2017.pdf", verbale del 14 dicembre 2017).]

<sup>311</sup> [Cfr. doc. 37.]

<sup>312</sup> [Sodip ha disdettato il contratto in data 29 gennaio 2018, Servizi Italia ha disdettato il contratto in data 30 gennaio 2018, Mepe ha disdettato il contratto in data 31 gennaio 2018 e Alderoni Dino ha disdettato il contratto in data 7 maggio 2018. Cfr. docc. DC.5 e DC.6.]

<sup>313</sup> [Cfr. doc. 113 (all.ti 2 e 2-bis).]

**194.** Sul punto, M-Dis e To-Dis hanno argomentato<sup>314</sup> che l'applicazione di questi contratti riguarda pochi casi e, segnatamente, i punti non esclusivisti di stampa periodica e quotidiana situati in zone remote e con fatturati stampa marginali. Inoltre, tale condotta sarebbe una prassi commerciale generalizzata, prevedrebbe l'erogazione di servizi più complessi, tipici degli operatori più strutturati e moderni e sarebbe comunque effettuata con la condivisione e l'accordo del punto vendita.

**195.** Tuttavia, le difese di M-Dis e To-Dis sono inconferenti in quanto, osservando i contratti in essere, il corrispettivo di 28 euro/settimana comprende i servizi tipici di un distributore locale (ad esempio, preparazione ceste, dati relativi alle vendite, gestione dei resi) e solo parte del compenso (7 euro/settimana) riguarda servizi aggiuntivi di informatizzazione. Quindi, si osserva un peggioramento delle condizioni delle rivendite. Inoltre, in merito alla circostanza che le rivendite abbiano accettato tali condizioni, si osserva che poiché Liguria Press è divenuto l'unico distributore locale (dopo la cessazione dell'attività di RN), le rivendite possono esclusivamente rivolgersi a quest'ultimo e quindi dovranno necessariamente accettare tali condizioni se vogliono svolgere l'attività di rivendita di quotidiani e periodici.

**196.** Queste condotte hanno inciso sulla concorrenza non solo mediante il peggioramento delle condizioni competitive sul mercato, con l'indebolimento ed esclusione di RN e del suo acquirente, ma anche con effetti negativi consistenti nei maggiori costi che le rivendite promiscue devono sostenere. Anche se la numerosità di tali rivendite è esigua, si deve osservare che tutto questo avviene in un contesto di contrazione del mercato, nel quale la quantità delle rivendite di quotidiani e periodici si riduce sempre più. Tali condotte, quindi, contribuiscono ad acuire la profonda crisi del settore e, pertanto, non possono essere trascurate nell'analisi degli effetti per la concorrenza.

#### **VII.IV Conclusioni**

**197.** In conclusione, le evidenze agli atti permettono di concludere che RN si trova in una posizione di dipendenza economica nei confronti di M-Dis e della sua controllata To-Dis, in ragione della circostanza che queste ultime sono distributori nazionali in esclusiva di un assortimento di quotidiani e periodici la cui incidenza nell'area di Genova e provincia è estremamente elevata e imprescindibile per un distributore locale che opera in quell'area.

**198.** Parimenti, le evidenze confermano che l'interruzione delle forniture di quotidiani e periodici da parte di M-Dis e To-Dis nei confronti di RN, consistenti nelle disdette dei contratti di distribuzione, sono abusive in quanto arbitrarie e tese ad avvantaggiare la società Liguria Press, controllata da M-Dis, che opera come distributore locale nella medesima area in cui operava RN.

**199.** L'abuso di dipendenza economica di M-Dis e della sua controllata To-Dis ha una rilevanza per la concorrenza nel mercato della distribuzione locale di quotidiani e periodici, in quanto, nel caso di specie, comporta l'esclusione di un operatore (RN) e del suo acquirente (Martini Dumas), ostacolando la pressione concorrenziale di operatori di ragguardevoli dimensioni, peraltro favorendo la propria divisione interna (Liguria Press).

**200.** Le condotte hanno ulteriori effetti riguardanti la gestione non ottimale della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica, nonché ricadute sui livelli occupazionali del settore.

#### **VIII. GRAVITÀ E DURATA DELL'INFRAZIONE**

**201.** L'articolo 9, comma 3-bis, della legge n. 192/98 prevede che l'Autorità possa procedere alle diffide e sanzioni previste dall'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, qualora ravvisi che un abuso di dipendenza economica abbia rilevanza per la tutela della concorrenza e del mercato.

**202.** L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria, fino al dieci per cento del fatturato realizzato da ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida adottata ad esito di un procedimento istruttorio. Al fine di quantificare la sanzione, ai sensi dell'articolo 11 della legge 24 novembre 1981, n. 689, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/90, devono essere considerati la gravità della violazione, le condizioni economiche, il comportamento delle imprese coinvolte e le eventuali iniziative volte a eliminare o attenuare le conseguenze delle violazioni.

**203.** In merito alla gravità dell'infrazione si ritiene di dover tener conto di diversi fattori, quali la natura delle condotte, nonché il ruolo e la rappresentatività sul mercato delle imprese coinvolte.

**204.** Orbene, le condotte in esame si concretizzano in una pratica idonea a escludere dal mercato a valle della distribuzione locale di stampa e quotidiani nell'area di Genova e provincia qualunque impresa ivi operante e hanno nei fatti interessato un operatore di ragguardevoli dimensioni. Tali condotte hanno comportato, da ultimo, la cessazione delle attività di RN.

**205.** Inoltre, in relazione alla gravità occorre osservare che le condotte in esame hanno comportato la quasi monopolizzazione, da parte di Liguria Press, del mercato della distribuzione locale di quotidiani e periodici nell'area di Genova e provincia. Le condotte hanno altresì ostacolato l'adozione di strumenti innovativi in tale mercato, che sarebbero stati introdotti da Martini Dumas, vanificando investimenti che rappresentavano un raro esempio nel settore.

---

<sup>314</sup> [Cfr. doc. 114.]

**206.** Tali effetti appaiono particolarmente gravi in quanto avvengono in un mercato che subisce una crisi sistemica. In tale contesto, le condotte incidono su un'operazione che avrebbe potuto generare benefici per il mercato della distribuzione locale.

**207.** Inoltre, RN ha portato all'attenzione dell'Autorità alcuni elementi fattuali che appaiono confermare che le condizioni del mercato si siano effettivamente aggravate per alcune rivendite promiscue, che devono oggi sopportare dei contributi al trasporto, da corrispondere a Liguria Press, che precedentemente RN non richiedeva.

**208.** Poiché le condotte di M-Dis e della controllata To-Dis presentano una unitarietà funzionale, si ritiene di applicare un'unica sanzione per entrambe le società (in luogo di due distinte sanzioni).

**209.** Ai fini della durata dell'infrazione si ritiene che essa debba essere calcolata dal 30 novembre 2016, data della prima disdetta<sup>315</sup> di M-Dis, al 1° gennaio 2018, data in cui To-Dis ha interrotto le proprie forniture successivamente alla disdetta del 27 settembre 2017<sup>316</sup>. Sul punto, infatti, si accolgono parzialmente le considerazioni di M-Dis e To-Dis in merito alla durata delle condotte. La durata è stata individuata considerando le caratteristiche delle condotte analizzate e, in particolare, la loro unicità. Alla luce di ciò, in tale lasso di tempo M-Dis ha sottratto a RN un ampio assortimento del panorama editoriale mediante la prima disdetta del 30 novembre 2016 e la seconda disdetta del 27 settembre 2017. Inoltre, durante tale periodo M-Dis ha, come visto in precedenza, assunto un ruolo nella proposta di acquisto avanzata dalla propria controllata Liguria Press, sull'azienda di RN. Infine, il 1° gennaio 2018 ha interrotto le forniture di To-Dis a RN, successivamente alla disdetta. Non si ha, quindi, un illecito istantaneo (che può configurarsi con riguardo alle intese restrittive della concorrenza riguardanti le gare), bensì un articolato insieme di comportamenti tenuti nel corso del periodo suindicato<sup>317</sup>.

## IX. CRITERI PER LA QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

**210.** Secondo costante prassi dell'Autorità, le sanzioni ex articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, sono calcolate a partire dal valore delle vendite dei beni o servizi oggetto, direttamente o indirettamente, dell'infrazione realizzata dall'impresa nel mercato di riferimento nell'ultimo anno di partecipazione all'infrazione. Il valore delle vendite terrà conto anche delle vendite realizzate nel mercato rilevante mediante società controllate.

**211.** Per ciò che concerne i servizi oggetto dell'infrazione, si osserva che le condotte in esame riguardano una condotta di rifiuto di fornitura dei quotidiani e dei periodici realizzata mediante la disdetta dei contratti di concessione in essere dagli anni 2000 (M-Dis) e 1989 (To-Dis), idonei a determinare l'uscita di un concorrente dal mercato a valle della distribuzione locale di stampa quotidiana e periodica.

**212.** Ai fini della definizione della sanzione, poiché le condotte riguardano i distributori nazionali M-Dis e To-Dis, soltanto con riferimento all'area di Genova e provincia, si ritiene di utilizzare, come valore delle vendite da prendere in considerazione ai fini del calcolo della sanzione, l'ammontare dell'aggio del distributore nazionale percepito da M-Dis e To-Dis nella sola area di Genova e provincia nel 2017, ultimo anno intero in cui si sono verificate le disdette.

**213.** Infatti, quanto all'ampiezza geografica dei servizi prestati, poiché le condotte in esame producono effetti sul mercato rilevante della distribuzione locale di Genova e provincia, si ritiene corretto non limitare la base sanzionatoria al solo aggio del distributore nazionale nelle sole aree servite da RN. Infatti, le condotte in esame hanno determinato effetti che incidono sulle dinamiche concorrenziali del mercato rilevante suddetto.

**214.** In merito al valore delle vendite, si osserva che sono state accolte le argomentazioni di parte circa la necessità di utilizzare l'aggio del distributore, piuttosto che il valore del liquidato, avendo riguardo alla prassi di mercato relativa alla cessione di quotidiani e periodici, nonché alle modalità contabili di redazione dei bilanci di M-Dis e To-Dis. Il valore delle vendite preso a riferimento è dunque pari a [1.000.000-10.000.000] euro<sup>318</sup>.

**215.** In merito alla durata dell'infrazione, come indicato in precedenza, si individua il periodo compreso tra il 30 novembre 2016, data della prima disdetta<sup>319</sup> di M-Dis, e il 1° gennaio 2018, data in cui To-Dis ha interrotto le proprie forniture successivamente alla disdetta del 27 settembre 2017<sup>320</sup>. Tale periodo corrisponde a 1 anno, 1 mese, 1 giorno.

---

<sup>315</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E1).]

<sup>316</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

<sup>317</sup> [Infine, in merito all'asserita tardività dell'avvio del procedimento si deve osservare che, secondo consolidata giurisprudenza, l'articolo 14 della legge n. 287/90 non prevede un termine di inizio del procedimento e non opera l'articolo 14 della legge n. 689/81, il cui richiamo, pur nei termini dell'applicabilità, delle disposizioni del Capo I, Sez. I e II, legge n. 689/81 vale ai soli fini delle sanzioni amministrative pecuniarie ma non per la disciplina della fase istruttoria del procedimento. Cfr. ex multis Cons. Stato, VI, 2 luglio 2015, n. 3291.]

<sup>318</sup> [Cfr. doc. 14 (all. 5).]

<sup>319</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E1).]

<sup>320</sup> [Cfr. doc. DC.4 (all. E8).]

**216.** In merito alla gravità dell'infrazione e alle argomentazioni di M-Dis e To-Dis circa la necessità di non irrogare una sanzione o di irrogare una sanzione simbolica o moderata in ragione della novità della fattispecie e delle circostanze di fatto nel caso in esame<sup>321</sup>, si svolgono le seguenti considerazioni.

**217.** Sebbene il presente procedimento è uno dei primi casi di applicazione dell'articolo 9, comma 3-*bis*, della legge 18 giugno 1998, n. 192, si deve osservare che la norma in esame è vigente dal 2001, per cui non rappresenta affatto una novità nel nostro ordinamento e, pertanto, M-Dis e To-Dis non potevano ignorarne l'applicazione. Inoltre, nel caso in esame, la condotta oggetto di accertamento consiste nell'interruzione arbitraria delle relazioni in atto, vale a dire una delle fattispecie tipizzata dalla norma stessa<sup>322</sup>. Si tratta quindi di una condotta individuata *ex ante* dalla normativa in tema di abuso di dipendenza economica come fattispecie che può costituire un abuso di dipendenza economica.

**218.** Inoltre, si ritiene necessario irrogare una sanzione in considerazione della circostanza che tali condotte si sono esplicitate in un contesto di mercato di forte contrazione della domanda di quotidiani e periodici e di crisi riguardante le edicole, i distributori locali e gli editori e che le stesse condotte acuiscono tali effetti incidendo negativamente sulle condizioni concorrenziali degli stessi. M-Dis e To-Dis, peraltro, non hanno intrapreso alcuna iniziativa volta a eliminare o attenuare le conseguenze delle condotte ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 689/81.

**219.** Sulla base delle considerazioni precedenti in merito alla gravità dell'infrazione e i criteri sanzionatori, si ritiene di individuare una percentuale del 15% del valore delle vendite.

**220.** Pertanto, considerando il valore delle vendite, tale percentuale e la durata dell'infrazione, l'importo della sanzione è pari a 321.597,17 euro.

Tutto ciò premesso e considerato:

#### DELIBERA

a) che la società M-Dis Distribuzione Media S.p.A. e la sua controllata To-Dis S.r.l. hanno posto in essere un abuso di dipendenza economica ai sensi dell'articolo 9, comma 3-*bis*, della legge 18 giugno 1998, n. 192, consistente nella interruzione arbitraria delle forniture di quotidiani e periodici destinati all'impresa individuale [R.N.];

b) di irrogare, congiuntamente e in solido, alle società M-Dis Distribuzione Media S.p.A. e To-Dis S.r.l. una sanzione amministrativa pecuniaria complessiva pari a 321.597,17 € (trecentoventunomilacinquecentonovantasette/17 euro).

La sanzione amministrativa di cui alla precedente lettera b) deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 241.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito *internet* [www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it).

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all'Autorità, attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Ai sensi dell'articolo 26 della medesima legge, le imprese che si trovano in condizioni economiche disagiate possono richiedere il pagamento rateale della sanzione.

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

---

<sup>321</sup> [Cfr. docc. 97, 99 e 113 (all.ti 3 e 4).]

<sup>322</sup> [In merito a tale punto, l'Autorità ha già applicato una sanzione per violazione tipizzata del divieto abuso di dipendenza economica ai sensi dell'articolo 9, comma 3 bis, della legge 18 giugno 1998, n. 192, e, in particolare, la violazione diffusa e reiterata della disciplina di cui al Decreto Legislativo 9 ottobre 2002, n. 231, come modificato dal Decreto Legislativo 9 novembre 2012, n. 192. Cfr. Provvedimento AGCM n. 26251 del 23 novembre 2016, caso RP1 - HERA-Affidamenti gruppi misura gas/termini di pagamento.]

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera *b*), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Filippo Arena*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*