

Gazzetta ufficiale

C 450

dell'Unione europea



Edizione
in lingua italiana

Comunicazioni e informazioni

59° anno

2 dicembre 2016

Sommario

II Comunicazioni

COMUNICAZIONI PROVENIENTI DALLE ISTITUZIONI, DAGLI ORGANI E DAGLI ORGANISMI DELL'UNIONE EUROPEA

Commissione europea

2016/C 450/01	Comunicazione della Commissione — Orientamenti relativi all'aggiudicazione di appalti da governo a governo nei settori della difesa e della sicurezza [articolo 13, lettera f), della direttiva 2009/81/CE del Parlamento europeo e del Consiglio]	1
2016/C 450/02	Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata (Caso M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/03	Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata (Caso M.8183 — Avnet/Premier Farnell) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/04	Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata (Caso M.7792 — Konecranes/Terex MHPS) ⁽¹⁾	7
2016/C 450/05	Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata (Caso M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors) ⁽¹⁾	7

IV Informazioni

INFORMAZIONI PROVENIENTI DALLE ISTITUZIONI, DAGLI ORGANI E DAGLI ORGANISMI DELL'UNIONE EUROPEA

Commissione europea

2016/C 450/06	Tasso di interesse applicato dalla Banca centrale europea alle sue principali operazioni di rifinanziamento: 0,00 % al 1° dicembre 2016 — Tassi di cambio dell'euro	8
---------------	---	---

IT

⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

2016/C 450/07	Parere del Comitato consultivo in materia di concentrazioni formulato nella riunione dell'11 dicembre 2015 in merito a un progetto di decisione concernente il Caso M.7630 — FedEx/TNT Express — Relatore: Slovenia	9
2016/C 450/08	Relazione finale del consigliere-auditore — FedEx/TNT Express (Caso M.7630)	10
2016/C 450/09	Sintesi della decisione della Commissione, dell'8 gennaio 2016, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato interno e con il funzionamento dell'accordo SEE (Caso M.7630 — FedEx/TNT Express) [notificata con il numero C(2015) 9826] ⁽¹⁾	12

V Avvisi

PROCEDIMENTI RELATIVI ALL'ATTUAZIONE DELLA POLITICA DELLA CONCORRENZA

Commissione europea

2016/C 450/10	Notifica preventiva di concentrazione (Caso M.8233 — Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems) — Caso ammissibile alla procedura semplificata ⁽¹⁾	22
---------------	--	----

⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

II

(Comunicazioni)

COMUNICAZIONI PROVENIENTI DALLE ISTITUZIONI, DAGLI ORGANI
E DAGLI ORGANISMI DELL'UNIONE EUROPEA

COMMISSIONE EUROPEA

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE

Orientamenti relativi all'aggiudicazione di appalti da governo a governo nei settori della difesa e della sicurezza [articolo 13, lettera f), della direttiva 2009/81/CE del Parlamento europeo e del Consiglio]

(2016/C 450/01)

1. Introduzione

Gli appalti aggiudicati da governo a governo («G2G», «government-to-government») costituiscono un metodo che consente ai governi di acquistare materiali per la difesa, servizi e lavori da altri governi. Il governo acquirente non tratta direttamente con l'industria della difesa; la vendita viene invece effettuata dall'altro governo, che dispone dei materiali in questione nelle proprie scorte o dopo averli acquistati a tal fine. Il G2G spesso comprende anche l'assistenza tecnica, la manutenzione, la formazione e la costruzione di infrastrutture.

Le transazioni G2G rappresentano una quota non trascurabile del mercato della difesa nell'UE. Tra il 2005 e il 2012 il valore degli acquisti nel settore della difesa effettuati da uno Stato membro presso un altro governo ammontava a circa 22,8 miliardi di EUR, ossia il 9 % della spesa totale dell'UE in materiali per la difesa.

I governi possono decidere di acquistare materiale militare o servizi da un altro governo per una serie di ragioni. In molti casi il G2G offre agli «Stati membri venditori» l'opportunità di disfarsi di materiale in eccedenza e agli «Stati membri acquirenti» quella di acquistare capacità di difesa a prezzi accessibili e può pertanto costituire un valido strumento per far fronte alle sfide poste dai vincoli di bilancio e dalla ristrutturazione delle forze armate. In determinate circostanze il G2G può anche rappresentare l'opzione di acquisizione più appropriata, se non addirittura l'unica, in grado di soddisfare specifiche esigenze in materia di capacità militari, necessarie a garantire l'interoperabilità o il «vantaggio operativo» delle forze armate degli Stati membri. Il G2G può anche costituire un mezzo rapido per far fronte ad esigenze operative urgenti.

Il G2G può anche essere utilizzato come strumento di cooperazione tra gli Stati membri. È quanto può avvenire, ad esempio, allorché uno Stato membro acquista, in conformità della direttiva, materiali o servizi per conto di tutti gli Stati membri cooperanti e successivamente trasferisce parti di tali materiali e servizi agli altri governi. In queste situazioni, le sezioni da 3 a 7 della presente comunicazione non contemplano gli appalti aggiudicati per tali trasferimenti.

Le transazioni G2G possono assumere varie forme e riguardare diversi tipi di materiali e servizi. Il ruolo dell'industria e i vantaggi che quest'ultima può ricavare dal G2G variano considerevolmente e, in funzione delle dimensioni e dell'oggetto dell'appalto, il G2G può avere notevoli ripercussioni sul mercato. Il fatto di non esaminare con cura tutte le opzioni di acquisizione e di giustificare la strategia di aggiudicazione prescelta prima dell'aggiudicazione dell'appalto tra i governi può comportare una discriminazione nei confronti di uno o più operatori economici all'interno dell'UE, costituire talvolta un'evasione delle norme applicabili e influire negativamente sul buon funzionamento del mercato interno.

Nella comunicazione «Verso un settore della difesa e della sicurezza più concorrenziale ed efficiente»⁽¹⁾, del luglio 2013, la Commissione ha affermato che le esclusioni specifiche contenute nella direttiva 2009/81/CE del Parlamento europeo e del Consiglio⁽²⁾ potrebbero «essere interpretate in modo tale da compromettere la corretta attuazione della direttiva.

(1) Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni, COM(2013) 542 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013DC0542&rid=1>

(2) GU L 216 del 20.8.2009, pag. 76.

Ciò potrebbe mettere a repentaglio la parità di condizioni sul mercato interno. La Commissione assicurerà pertanto che tali esclusioni siano interpretate in senso restrittivo e non vengano utilizzate per eludere la direttiva». A tal fine la Commissione ha annunciato l'intenzione di fornire, in consultazione con gli Stati membri, orientamenti su tali esclusioni, iniziando con gli appalti aggiudicati da un governo a un altro governo ⁽¹⁾.

Scopo della presente comunicazione è fornire orientamenti tramite la definizione di buone prassi in materia di appalti per l'applicazione di tale esclusione, in particolare al fine di ridurre i rischi di violazione del diritto dell'UE. La presente comunicazione non stipula ulteriori obblighi o condizioni preliminari per il ricorso a tale esclusione, oltre a quelli già previsti dalla legislazione UE in vigore. Non è giuridicamente vincolante. Solo la Corte di giustizia dell'Unione europea («la Corte») è competente a fornire un'interpretazione giuridicamente vincolante del diritto dell'Unione.

2. Il quadro giuridico

Ai sensi dell'articolo 2 della direttiva 2009/81/CE (nel seguito «la direttiva») gli appalti nei settori della difesa e della sicurezza devono essere aggiudicati conformemente alle disposizioni della medesima direttiva.

L'articolo 13, lettera f), della direttiva prevede l'esclusione degli appalti aggiudicati da un governo a un altro governo concernenti i) la fornitura di materiale militare o di materiale sensibile, ii) lavori e servizi direttamente collegati a tale materiale o iii) lavori e servizi per fini specificatamente militari o lavori e servizi sensibili.

Il considerando 1, che stabilisce che «La sicurezza nazionale resta di esclusiva competenza di ciascuno Stato membro nei settori sia della difesa che della sicurezza», è pertinente in relazione a tale esclusione in quanto la sicurezza nazionale può motivare la scelta degli Stati membri di ricorrere ad appalti G2G.

Il considerando 30 della direttiva stabilisce che «Data la specificità del settore della difesa e della sicurezza, gli acquisti da parte di un governo di materiali, lavori e servizi da un altro governo dovrebbero essere esclusi dall'ambito di applicazione della presente direttiva». Una caratteristica distintiva del settore è la misura in cui gli appalti nei settori della difesa e della sicurezza possono essere influenzati da esigenze di sicurezza nazionale, ad esempio la necessità di interoperabilità con gli alleati.

A norma dell'articolo 1, paragrafo 9, della direttiva si intende per «governo: il governo statale, regionale o locale di uno Stato membro o di un paese terzo». Ne consegue che gli appalti conclusi da o per conto di altre amministrazioni aggiudicatrici/altri enti aggiudicatori, quali organismi di diritto pubblico o imprese pubbliche, non possono essere esclusi in base all'articolo 13, lettera f).

Soltanto gli appalti conclusi esclusivamente tra due governi possono costituire «gli appalti aggiudicati da un governo a un altro governo» ai sensi dell'articolo 13, lettera f), della direttiva. Gli appalti di forniture G2G implicano, in linea di principio, il trasferimento del titolo di proprietà dal governo che vende al governo che acquista ⁽²⁾. Al contrario, il fatto che un governo fornisca garanzie di buona esecuzione o forme analoghe di sostegno a un operatore economico che partecipa all'appalto non fa sì che a tale contratto si possa applicare l'esclusione. Inoltre essa riguarda unicamente l'appalto tra due governi, mentre non comprende i relativi appalti aggiudicati tra il governo che vende e un operatore economico.

L'articolo 11 della direttiva riguarda l'utilizzo delle esclusioni e dispone che «nessuna delle norme, procedure, programmi, intese o appalti menzionati nella presente sezione possono essere utilizzati allo scopo di eludere le disposizioni della presente direttiva». È inoltre giurisprudenza consolidata della Corte di giustizia dell'Unione europea («la Corte») che le disposizioni che autorizzano eccezioni alle disposizioni UE in materia di appalti pubblici debbano essere interpretate restrittivamente ⁽³⁾. Allo stesso tempo la Corte ha stabilito che «l'interpretazione di tale eccezione deve essere conforme agli obiettivi da essa perseguiti». Il principio dell'interpretazione restrittiva non significa pertanto che i termini utilizzati per definire l'eccezione «siano interpretati in un modo che priverebbe detta eccezione dei suoi effetti» ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Relazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni, COM(2014) 387 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0387&rid=1>.

⁽²⁾ La presente disposizione fa salvo l'articolo 1, paragrafo 4, della direttiva, che definisce gli «appalti di forniture: appalti diversi dagli appalti di lavori che hanno per oggetto l'acquisto, la locazione finanziaria, la locazione o l'acquisto a riscatto, con o senza opzione per l'acquisto, di prodotti».

⁽³⁾ Cfr., tra l'altro, causa C-337/06, Bayerischer Rundfunk e altri, punto 64.

⁽⁴⁾ Cfr. causa C-19/13, Fastweb, punto 40.

Secondo la giurisprudenza della Corte, ai fini dell'interpretazione di una norma del diritto dell'Unione europea si deve tener conto non soltanto della lettera della stessa, ma anche del suo contesto e degli scopi perseguiti dalla normativa di cui essa fa parte⁽¹⁾. Ciò significa in particolare che, ai fini dell'interpretazione e dell'applicazione dell'articolo 13, lettera f), occorre prendere in considerazione gli scopi perseguiti dalla direttiva. Essi sono tra l'altro definiti nei considerando 2 e 3, in cui si afferma che «La formazione progressiva di un mercato europeo dei materiali per la difesa è indispensabile al rafforzamento della base industriale e tecnologica di difesa europea [...]» (EDITB) e che «Gli Stati membri concordano sulla necessità di promuovere, sviluppare e sostenere una EDITB imperniata sulla capacità, competente e competitiva. Al fine di conseguire tale obiettivo, gli Stati membri possono avvalersi di strumenti diversi, in conformità del diritto comunitario, mirando ad un reale mercato europeo dei materiali per la difesa e ad instaurare condizioni uniformi a livello sia europeo che globale».

Gli appalti che non rientrano nell'ambito di applicazione della direttiva possono comunque essere considerati soggetti alle norme e ai principi del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE). Non vi è tuttavia alcuna giurisprudenza della Corte che precisi in che misura le norme e i principi del TFUE possano applicarsi agli appalti esclusi in base all'articolo 13, lettera f), della direttiva.

3. Analisi del mercato

Da quanto precede risulta che le amministrazioni aggiudicatrici possono, in casi debitamente motivati, decidere di aggiudicare un appalto a un altro governo in applicazione dell'esclusione di cui all'articolo 13, lettera f), della direttiva.

Le decisioni di aggiudicare un appalto a un altro governo dovrebbero pertanto essere precedute da un'analisi appropriata che stabilisca chiaramente che l'aggiudicazione di un determinato appalto a un altro governo rappresenta l'unica opzione, o la migliore, per soddisfare le esigenze di approvvigionamento individuate dal governo acquirente.

Tale analisi dovrebbe, in particolare, stabilire se la concorrenza sia inesistente o impraticabile (cfr. sezione 4) o se, al contrario, sia possibile aggiudicare l'appalto in situazione di concorrenza (cfr. sezione 5). Nel valutare se la concorrenza sia inesistente o impraticabile o, al contrario, se essa sembri possibile, le amministrazioni aggiudicatrici possono scegliere di limitare la propria analisi al mercato interno.

Tale analisi implica un opportuno esame di mercato che sia adeguato alle condizioni del mercato e ai requisiti specifici; l'esame può essere effettuato anche prima di ultimare la definizione dei requisiti. Un'amministrazione aggiudicatrice potrebbe ad esempio pubblicare sul proprio sito web una richiesta di comunicazione di informazioni per avviare il dialogo tecnico di cui al considerando 49 della direttiva, al fine di dare ai potenziali operatori economici la possibilità di presentare le loro osservazioni in merito ai requisiti proposti, il che potrebbe tradursi nell'individuazione di soluzioni alternative.

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero documentare la loro analisi per essere in grado, all'occorrenza, di dimostrare sulla base della documentazione di supporto che le loro decisioni sono giustificate.

Ciò è conforme alle metodologie efficaci in tema di appalti pubblici, in particolare in una situazione di vincoli generali di bilancio, e rispetta le disposizioni e le norme di una sana gestione finanziaria. Inoltre così facendo si riducono notevolmente i rischi connessi a contestazioni legali sia ai sensi del diritto dell'UE che della legislazione nazionale. In forza del diritto dell'UE si riduce al minimo il rischio che la decisione dell'amministrazione aggiudicatrice di assegnare un appalto a un altro governo in applicazione dell'esclusione di cui all'articolo 13, lettera f), sia impugnata con successo, in particolare per motivi di elusione della direttiva (articolo 11) e/o di violazione delle norme e dei principi del trattato.

4. Quando la concorrenza è inesistente o impraticabile

Alcuni appalti, per loro stessa natura, possono essere aggiudicati soltanto ad altri governi. Ciò può avvenire, ad esempio, quando uno Stato membro fornisce addestramento militare ad un altro Stato membro. Tali appalti sono generalmente aggiudicati nel quadro della cooperazione militare tra gli Stati e, dal momento che non vi può essere alcuna alternativa commerciale, essi non hanno alcuna incidenza sul funzionamento del mercato interno.

Vi possono inoltre essere casi in cui, dall'analisi descritta nella sezione 3, risulta evidente che la concorrenza è inesistente o impraticabile.

Alcune delle circostanze in cui la concorrenza è inesistente o impraticabile in un contesto commerciale possono essere pertinenti ai fini degli appalti G2G (ad esempio quando vi sia un solo operatore per motivi tecnici o diritti esclusivi; quando vi siano motivi di urgenza; nel caso di forniture supplementari o di ripetizione di lavori e servizi).

⁽¹⁾ Cfr., tra l'altro, causa 292/82, Merck, punto 12; causa C-34/05, Schouten, punto 25; causa C-433/08, Yaesu Europe, punto 24 e causa C-112/11, Ebookers.com, punto 12.

In questo tipo di situazioni è possibile che le amministrazioni aggiudicatrici non abbiano alcuna alternativa praticabile all'aggiudicazione dell'appalto direttamente ad un altro governo. A questa fattispecie appartengono, ad esempio, le seguenti situazioni: i) i requisiti individuati dall'amministrazione aggiudicatrice possono, per ragioni di natura tecnica ovvero attinenti alla tutela di diritti esclusivi, essere soddisfatti soltanto da un particolare governo; ii) l'amministrazione aggiudicatrice deve far fronte a esigenze operative urgenti quali un'emergenza risultante da situazioni di crisi o un'estrema urgenza risultante da eventi imprevedibili; iii) si rendono necessarie forniture supplementari da parte del governo venditore originario, destinate al rinnovo parziale o all'ampliamento di forniture esistenti, qualora non sia possibile cambiare fonte di approvvigionamento per motivi connessi all'interoperabilità. Si possono verificare altre circostanze in cui risulti chiaro fin dall'inizio che una gara d'appalto non aumenterebbe la concorrenza né migliorerebbe l'esito dell'appalto rispetto ad un appalto G2G.

Nei casi in cui le amministrazioni aggiudicatrici ritengano che la concorrenza sia inesistente o impraticabile, esse dovrebbero documentare la propria analisi (cfr. sezione 3) per essere in grado, all'occorrenza, di dimostrare sulla base della documentazione di supporto che le loro decisioni sono giustificate.

Le amministrazioni aggiudicatrici che si avvalgono dell'articolo 13, lettera f, della direttiva per il fatto che la concorrenza è inesistente o impraticabile sono invitate a rendere nota la loro decisione mediante pubblicazione di un messaggio a contenuto libero nella GU dell'UE (cfr. sezione 5) o di un avviso volontario per la trasparenza ex ante (VEAT). Mediante tale pubblicazione per un appalto che non rientra nell'ambito di applicazione della direttiva, l'amministrazione aggiudicatrice annuncia la sua decisione di aggiudicare un appalto a un altro governo, a norma dell'articolo 13, lettera f), in situazioni in cui la concorrenza è inesistente o impraticabile. Il testo pubblicato o il VEAT comprenderanno una descrizione della prevista transazione G2G: si avviseranno in tal modo gli operatori economici e si darà loro la possibilità di presentare all'amministrazione aggiudicatrice soluzioni alternative che potrebbero essere state trascurate.

L'«Allegato D3 – Difesa e sicurezza» dell'avviso VEAT impone all'amministrazione aggiudicatrice l'obbligo di fornire una motivazione della decisione di aggiudicare l'appalto senza la previa pubblicazione di un bando di gara. Le amministrazioni aggiudicatrici che pubblicano un avviso VEAT nelle circostanze descritte nel presente paragrafo sceglierebbero l'opzione di cui al paragrafo 2 («l'appalto non rientra nel campo di applicazione della direttiva») e fornirebbero una breve motivazione della loro decisione.

A fini di trasparenza, le amministrazioni aggiudicatrici sono altresì invitate a pubblicare ex post un annuncio dell'aggiudicazione dell'appalto G2G, ad esempio sul loro sito web o attraverso una dichiarazione ai mezzi di informazione. Alcune informazioni possono non essere pubblicate qualora la loro divulgazione ostacoli l'applicazione della legge o sia comunque contraria all'interesse pubblico, in particolare gli interessi di difesa e/o sicurezza, oppure pregiudichi i legittimi interessi commerciali.

5. Quando la concorrenza sembra essere possibile: pubblicità pre-appalto e finalizzazione della strategia di aggiudicazione

Vi possono essere casi in cui le amministrazioni aggiudicatrici che prendono in considerazione un appalto da un altro governo, in base all'analisi di cui alla sezione 3, siano incerte quanto all'assenza o all'impraticabilità della concorrenza al fine di soddisfare le loro specifiche esigenze di approvvigionamento.

In tali situazioni e nell'interesse del buon esito dell'appalto, al fine di conformarsi alle norme di sana gestione finanziaria ed evitare rischi legali le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero esaminare ulteriormente il mercato, rendendo noti i propri requisiti prima dell'appalto mediante una pubblicità mirata. L'obiettivo di questo ulteriore esame del mercato consiste nello stabilire se almeno un operatore economico dell'UE possa realmente competere per soddisfare le esigenze dell'amministrazione aggiudicatrice (vale a dire se sia in grado di offrire una soluzione analoga o migliore rispetto al G2G). Ciò permetterà alle amministrazioni aggiudicatrici di finalizzare la loro strategia di aggiudicazione (G2G o appalti commerciali) sulla base di una conoscenza esaustiva del mercato.

In tale contesto i possibili mezzi di pubblicità pre-appalto comprendono:

- la *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* (GU),
- le Gazzette ufficiali nazionali o i portali sugli appalti,
- avvisi sul sito web dell'amministrazione aggiudicatrice o nel portale sugli appalti,
- riviste specializzate quali mezzi pubblicitari complementari.

Nei casi in cui risulti evidente dall'analisi del mercato che tutti i fornitori potenziali sono noti, l'invio di richieste di informazione a tali fornitori potenziali può costituire un'alternativa alla pubblicazione.

Qualora non risulti evidente dall'analisi del mercato che tutti i fornitori potenziali sono noti, le amministrazioni aggiudicatrici sono invitate a pubblicare, quale nota informativa pre-appalto, un messaggio a contenuto libero nella GU dell'UE. In questa situazione specifica le amministrazioni aggiudicatrici hanno la possibilità di chiedere la pubblicazione di un messaggio a contenuto libero nella GU dell'UE (ojs@publications.europa.eu) qualora i moduli standard non siano adeguati. Le amministrazioni aggiudicatrici hanno inoltre la facoltà di ricorrere all'avviso VEAT (cfr. sezione 4).

Le informazioni contenute in tale nota informativa pre-appalto o in una richiesta di informazioni possono limitarsi ad una descrizione generale dei requisiti e un'indicazione della dotazione di bilancio disponibile. Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero menzionare esplicitamente di trovarsi nella fase di finalizzazione della loro strategia di aggiudicazione, che potrebbe condurre all'aggiudicazione dell'appalto ad un altro governo o all'avvio di una procedura formale di appalto ai sensi della direttiva. Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero anche indicare che offrono ai potenziali operatori economici la possibilità di fornire elementi di prova in merito alla loro capacità economica e tecnica di soddisfare i requisiti.

Le amministrazioni aggiudicatrici possono inoltre decidere di invitare i potenziali operatori economici a presentare osservazioni sui requisiti proposti ed offrire soluzioni che possano agevolare la concorrenza o garantire un miglior rapporto qualità-prezzo. Qualora le amministrazioni aggiudicatrici decidano di procedere in tal senso, esse devono garantire che sia rispettata la parità di trattamento e che non vi siano distorsioni di concorrenza.

Allo stesso tempo le amministrazioni aggiudicatrici possono contattare altri governi al fine di valutare se le loro esigenze possono essere soddisfatte mediante il G2G.

Le amministrazioni aggiudicatrici utilizzeranno le informazioni raccolte mediante la pubblicità e i contatti con altri governi per portare a termine la loro strategia di aggiudicazione con una conoscenza esaustiva del mercato.

6. Negoziati con i governi

Qualora, sulla base di una valutazione imparziale delle informazioni raccolte mediante la pubblicità pre-appalto, le amministrazioni aggiudicatrici giungano alla conclusione che l'aggiudicazione di un determinato appalto a un altro governo rappresenti l'unica opzione, o la migliore, per soddisfare le proprie esigenze, esse porteranno avanti i negoziati con tale/i governo/i e aggiudicheranno l'appalto G2G in applicazione dell'esclusione di cui all'articolo 13, lettera f), della direttiva.

Al fine di garantire che le esigenze delle amministrazioni aggiudicatrici siano soddisfatte nel miglior modo possibile conformemente alle metodologie efficaci in tema di appalti pubblici e per evitare rischi legali, le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero condurre negoziati imparziali con i governi. Ciò è particolarmente importante in presenza di diverse offerte governative e quando vi siano ripercussioni significative sul mercato interno.

La selezione finale dovrebbe basarsi su criteri obiettivi quali la qualità, il prezzo, il pregio tecnico, la funzionalità, il costo d'utilizzazione, i costi del ciclo di vita, il servizio successivo alla vendita e l'assistenza tecnica, la data di consegna, la sicurezza dell'approvvigionamento, l'interoperabilità e le caratteristiche operative.

In ogni caso le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero documentare la loro valutazione per essere in grado, all'occorrenza, di dimostrare sulla base della documentazione di supporto che le loro decisioni sono giustificate.

7. Appalto ai sensi della direttiva

Al contrario, qualora da una valutazione imparziale delle informazioni raccolte mediante la pubblicità pre-appalto risulti che uno o più operatori economici dell'UE sono in grado di fornire una soluzione economicamente più vantaggiosa di quella offerta dal G2G e se non sussiste alcuna ragione obiettiva per acquistare dal governo venditore, l'amministrazione aggiudicatrice avvia la procedura di appalto ai sensi della direttiva. Occorrerà in tal caso rispettare le pertinenti disposizioni della direttiva.

Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata
(Caso M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2016/C 450/02)

Il 22 settembre 2016 la Commissione ha deciso di non opporsi alla suddetta operazione di concentrazione notificata e di dichiararla compatibile con il mercato interno. La presente decisione si basa sull'articolo 6, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio ⁽¹⁾. Il testo integrale della decisione è disponibile unicamente in lingua inglese e verrà reso pubblico dopo che gli eventuali segreti aziendali in esso contenuti saranno stati espunti. Il testo della decisione sarà disponibile:

- sul sito Internet della Commissione europea dedicato alla concorrenza, nella sezione relativa alle concentrazioni (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Il sito offre varie modalità per la ricerca delle singole decisioni, tra cui indici per impresa, per numero del caso, per data e per settore,
- in formato elettronico sul sito EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=it>) con il numero di riferimento 32016M8109. EUR-Lex è il sistema di accesso in rete al diritto comunitario.

⁽¹⁾ GUL 24 del 29.1.2004, pag. 1.

Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata

(Caso M.8183 — Avnet/Premier Farnell)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2016/C 450/03)

Il 6 ottobre 2016 la Commissione ha deciso di non opporsi alla suddetta operazione di concentrazione notificata e di dichiararla compatibile con il mercato interno. La presente decisione si basa sull'articolo 6, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio ⁽¹⁾. Il testo integrale della decisione è disponibile unicamente in lingua inglese e verrà reso pubblico dopo che gli eventuali segreti aziendali in esso contenuti saranno stati espunti. Il testo della decisione sarà disponibile:

- sul sito Internet della Commissione europea dedicato alla concorrenza, nella sezione relativa alle concentrazioni (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Il sito offre varie modalità per la ricerca delle singole decisioni, tra cui indici per impresa, per numero del caso, per data e per settore,
- in formato elettronico sul sito EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=it>) con il numero di riferimento 32016M8183. EUR-Lex è il sistema di accesso in rete al diritto comunitario.

⁽¹⁾ GUL 24 del 29.1.2004, pag. 1.

Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata**(Caso M.7792 — Konecranes/Terex MHPS)****(Testo rilevante ai fini del SEE)**

(2016/C 450/04)

L'8 agosto 2016 la Commissione ha deciso di non opporsi alla suddetta operazione di concentrazione notificata e di dichiararla compatibile con il mercato interno. La presente decisione si basa sull'articolo 6, paragrafo 1, lettera b, in combinato disposto con l'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio ⁽¹⁾. Il testo integrale della decisione è disponibile unicamente in lingua inglese e verrà reso pubblico dopo che gli eventuali segreti aziendali in esso contenuti saranno stati espunti. Il testo della decisione sarà disponibile:

- sul sito Internet della Commissione europea dedicato alla concorrenza, nella sezione relativa alle concentrazioni (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Il sito offre varie modalità per la ricerca delle singole decisioni, tra cui indici per impresa, per numero del caso, per data e per settore,
- in formato elettronico sul sito EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=it>) con il numero di riferimento 32016M7792. EUR-Lex è il sistema di accesso in rete al diritto comunitario.

⁽¹⁾ GUL 24 del 29.1.2004, pag. 1.

Non opposizione ad un'operazione di concentrazione notificata**(Caso M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors)****(Testo rilevante ai fini del SEE)**

(2016/C 450/05)

Il 28 novembre 2016 la Commissione ha deciso di non opporsi alla suddetta operazione di concentrazione notificata e di dichiararla compatibile con il mercato interno. La presente decisione si basa sull'articolo 6, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio ⁽¹⁾. Il testo integrale della decisione è disponibile unicamente in lingua inglese e verrà reso pubblico dopo che gli eventuali segreti aziendali in esso contenuti saranno stati espunti. Il testo della decisione sarà disponibile:

- sul sito Internet della Commissione europea dedicato alla concorrenza, nella sezione relativa alle concentrazioni (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Il sito offre varie modalità per la ricerca delle singole decisioni, tra cui indici per impresa, per numero del caso, per data e per settore,
- in formato elettronico sul sito EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=it>) con il numero di riferimento 32016M8241. EUR-Lex è il sistema di accesso in rete al diritto comunitario.

⁽¹⁾ GUL 24 del 29.1.2004, pag. 1.

IV

(Informazioni)

INFORMAZIONI PROVENIENTI DALLE ISTITUZIONI, DAGLI ORGANI E DAGLI ORGANISMI DELL'UNIONE EUROPEA

COMMISSIONE EUROPEA

Tasso di interesse applicato dalla Banca centrale europea alle sue principali operazioni di rifinanziamento ⁽¹⁾:**0,00 % al 1° dicembre 2016****Tassi di cambio dell'euro ⁽²⁾****1° dicembre 2016**

(2016/C 450/06)

1 euro =

Moneta	Tasso di cambio	Moneta	Tasso di cambio		
USD	dollari USA	1,0627	CAD	dollari canadesi	1,4240
JPY	yen giapponesi	121,39	HKD	dollari di Hong Kong	8,2422
DKK	corone danesi	7,4401	NZD	dollari neozelandesi	1,5008
GBP	sterline inglesi	0,84098	SGD	dollari di Singapore	1,5175
SEK	corone svedesi	9,7935	KRW	won sudcoreani	1 241,64
CHF	franchi svizzeri	1,0764	ZAR	rand sudafricani	14,9575
ISK	corone islandesi		CNY	renminbi Yuan cinese	7,3176
NOK	corone norvegesi	8,9628	HRK	kuna croata	7,5450
BGN	lev bulgari	1,9558	IDR	rupia indonesiana	14 394,27
CZK	corone ceche	27,061	MYR	ringgit malese	4,7434
HUF	fiorini ungheresi	313,96	PHP	peso filippino	52,833
PLN	zloty polacchi	4,4676	RUB	rublo russo	67,7700
RON	leu rumeni	4,5042	THB	baht thailandese	37,901
TRY	lire turche	3,7032	BRL	real brasiliano	3,6597
AUD	dollari australiani	1,4378	MXN	peso messicano	21,9342
			INR	rupia indiana	72,6370

⁽¹⁾ Tasso applicato all'operazione più recente rispetto alla data indicata. Nel caso di appalto a tasso variabile, il tasso di interesse è il tasso di interesse marginale.

⁽²⁾ Fonte: tassi di cambio di riferimento pubblicati dalla Banca centrale europea.

Parere del Comitato consultivo in materia di concentrazioni formulato nella riunione dell'11 dicembre 2015 in merito a un progetto di decisione concernente il Caso M.7630 — FedEx/TNT Express

Relatore: Slovenia

(2016/C 450/07)

1. Il Comitato consultivo concorda con la Commissione nel ritenere che l'operazione notificata costituisca una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.
 2. Il Comitato consultivo concorda con la Commissione nel ritenere che l'operazione notificata costituisca una concentrazione di dimensione unionale ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni.
 3. Il Comitato consultivo concorda con le definizioni dei mercati rilevanti del prodotto e dei mercati geografici rilevanti indicate dalla Commissione nel progetto di decisione.
 4. In particolare, il comitato consultivo concorda sul fatto che esiste un mercato del prodotto distinto di servizi internazionali di consegna per espresso di piccoli pacchi all'interno del SEE, nonché un mercato del prodotto distinto di servizi di consegna di piccoli pacchi che include servizi per espresso e differiti all'esterno del SEE, entrambi i quali hanno portata nazionale.
 5. Il comitato consultivo concorda con la valutazione della Commissione secondo la quale, tra gli integratori, le parti non sono in concorrenza particolarmente stretta e la nuova entità, una volta effettuata l'operazione di concentrazione, sarà limitata dai suoi concorrenti sui mercati dei servizi internazionali di consegna per espresso all'interno del SEE e dei servizi di consegna all'esterno del SEE.
 6. Il comitato consultivo concorda con la valutazione della Commissione secondo la quale la concentrazione proposta non è suscettibile di ostacolare significativamente la concorrenza effettiva in uno qualsiasi dei 30 mercati nazionali di fornitura di servizi internazionali di consegna per espresso all'interno del SEE.
 7. Il Comitato consultivo concorda con la valutazione della Commissione secondo la quale l'operazione darebbe luogo anche a significativi miglioramenti in termini di efficienza dei mercati dei servizi internazionali di consegna per espresso all'interno del SEE.
 8. Il comitato consultivo concorda con la valutazione della Commissione secondo la quale la concentrazione proposta non è suscettibile di ostacolare significativamente la concorrenza effettiva in alcuno dei 30 mercati nazionali di fornitura di servizi di consegna all'esterno del SEE nel resto del mondo e in alcuno dei 30 mercati nazionali di servizi di consegna all'esterno del SEE in ciascuna delle sei principali rotte mondiali.
 9. Il Comitato consultivo concorda con la valutazione della Commissione secondo la quale l'operazione darebbe luogo anche a miglioramenti in termini di efficienza dei mercati dei servizi di consegna all'esterno del SEE.
 10. Il Comitato consultivo concorda con la valutazione della Commissione secondo la quale l'operazione non elimina un'importante forza concorrenziale sul mercato e secondo la quale altri integratori (DHL e UPS) continueranno ad esercitare una pressione concorrenziale anche per quanto riguarda i servizi per le PMI.
 11. Il Comitato consultivo concorda con la Commissione nel ritenere che l'operazione proposta non ostacoli in misura significativa la concorrenza effettiva sul mercato interno o su una parte significativa di questo e possa pertanto essere dichiarata compatibile con il mercato interno e con il funzionamento dell'accordo SEE, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, e dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni e dell'articolo 57 dell'accordo SEE.
-

Relazione finale del consigliere-auditore ⁽¹⁾**FedEx/TNT Express****(Caso M.7630)**

(2016/C 450/08)

I. CONTESTO

1. Il 26 giugno 2015 la Commissione europea («la Commissione») ha ricevuto la notifica di un progetto di concentrazione («l'operazione»), ai sensi dell'articolo 4 del regolamento sulle concentrazioni ⁽²⁾. Con tale operazione FedEx Corporation («FedEx») intende acquisire il controllo esclusivo di TNT Express N.V. («TNT»), ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni, per mezzo di un'offerta pubblica conforme al diritto dei Paesi Bassi. In appresso, ci si riferirà a FedEx con il termine «la parte notificante» e a FedEx e a TNT con il termine «le parti».

II. PROCEDURA**Decisione ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) e accesso ai documenti fondamentali**

2. Il 31 luglio 2015 la Commissione ha adottato una decisione di avvio del procedimento ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni e ha espresso seri dubbi sulla compatibilità dell'operazione con il mercato interno e con l'accordo SEE («la decisione del 2015»).
3. Il 12 agosto 2015 le parti hanno presentato le proprie osservazioni scritte in merito all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), della decisione del 2015.
4. In seguito ad una richiesta della parte notificante del 17 agosto 2015, sono state inviate, nella stessa data, alla parte notificante le versioni non riservate di alcune osservazioni fondamentali di terzi raccolte nella prima fase dell'indagine, che sono andate ad integrare i documenti già inviati. Anche nel corso della seconda fase dell'indagine, alla parte notificante sono state costantemente fornite altre osservazioni fondamentali di terzi.

Proroga dei termini

5. Il 12 agosto 2015, su richiesta delle parti, il termine per l'adozione di una decisione finale è stato prorogato di venti giorni lavorativi a norma dell'articolo 10, paragrafo 3, secondo comma, del regolamento sulle concentrazioni.

Terzi interessati

6. In seguito alla richiesta scritta del 15 ottobre 2015, il 21 ottobre 2015 United Parcel Service, Inc. («UPS») è stato riconosciuto terzo interessato. A norma dell'articolo 16, paragrafo 1, del regolamento di esecuzione del regolamento sulle concentrazioni ⁽³⁾, la DG Concorrenza ha informato UPS, con lettera del 27 ottobre 2015, della natura e dell'oggetto del procedimento, invitando l'impresa a presentare eventuali ulteriori osservazioni per iscritto, tenendo conto che UPS aveva già avuto un incontro con la DG Concorrenza e presentato numerose osservazioni nel corso dell'indagine sull'operazione, esercitando in tal modo il proprio diritto ad essere ascoltato, a norma dell'articolo 18, paragrafo 4 del regolamento sulle concentrazioni.

Nell'osservazione scritta del 4 novembre 2015 indirizzata alla DG Concorrenza e al consigliere-auditore, UPS ha reso nota la propria posizione sull'operazione, sostenendo che la Commissione non aveva fornito alcuna informazione circa la natura e l'oggetto del procedimento che non fosse già nota al pubblico in virtù del comunicato stampa della Commissione IP/15/5463 del 31 luglio 2015. UPS ha ritenuto quindi che la Commissione non avesse soddisfatto l'obbligo legale di cui al succitato articolo 16, paragrafo 1, del regolamento di esecuzione del regolamento sulle concentrazioni.

La DG Concorrenza ha risposto a UPS con lettera dell'11 novembre 2015, precisando che la profondità e i dettagli contenuti nell'osservazione di UPS del 4 novembre 2015 dimostravano come quest'ultimo fosse informato in merito alla natura e dall'oggetto della procedura in modo adeguato e tale da consentirgli di presentare le proprie osservazioni. La DG Concorrenza ha inoltre espresso la volontà di continuare il dialogo con UPS offrendogli un'ulteriore opportunità di far conoscere la propria posizione in un incontro successivo, che si è effettivamente tenuto il 18 novembre 2015.

⁽¹⁾ Redatta ai sensi degli articoli 16 e 17 della decisione 2011/695/UE del presidente della Commissione europea, del 13 ottobre 2011, relativa alla funzione e al mandato del consigliere-auditore per taluni procedimenti in materia di concorrenza (GU L 275 del 20.10.2011, pag. 29) («la decisione 2011/695/UE»).

⁽²⁾ Regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio, del 20 gennaio 2004, relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (GU L 24 del 29.1.2004, pag. 1) («il regolamento sulle concentrazioni»).

⁽³⁾ Regolamento (CE) n. 802/2004 della Commissione, del 7 aprile 2004, di esecuzione del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (GU L 133 del 30.4.2004, pag. 1; rettifica pubblicata nella GU L 172 del 6.5.2004, pag. 9) («regolamento sulle concentrazioni»).

Con lettera del 25 novembre 2015 indirizzata al consigliere-auditore, UPS ha sostenuto tuttavia che le informazioni limitate che sono state fornite non gli hanno consentito di esercitare i propri diritti alla difesa e ha chiesto pertanto ulteriori informazioni dettagliate, in particolare circa il ragionamento seguito dalla Commissione e le conclusioni preliminari della sua indagine.

Il consigliere-auditore ha esaminato la richiesta di UPS alla luce degli articoli 18 del regolamento sulle concentrazioni, degli articoli 11 e 16 del regolamento di esecuzione del regolamento sulle concentrazioni, della giurisprudenza pertinente e del grado di coinvolgimento di UPS al procedimento della Commissione. La conclusione del consigliere-auditore è che, per quanto riguarda il diritto di UPS di essere sentito in quanto terzo interessato, UPS è stato sufficientemente informato in merito alla natura e all'oggetto del procedimento, ai sensi dell'articolo 16 del regolamento di esecuzione del regolamento sulle concentrazioni, e che è stato inoltre strettamente coinvolto nel procedimento, potendo pertanto esercitare effettivamente il proprio diritto ad essere sentito, a norma dell'articolo 18, paragrafo 4, del regolamento sulle concentrazioni. Sulla base di quanto precede, il consigliere-auditore ha respinto la richiesta di UPS mediante una decisione a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, lettera d), della decisione 2011/695/UE.

III. PROGETTO DI DECISIONE

7. Il progetto di decisione della Commissione prevede l'autorizzazione senza condizioni dell'operazione ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni.

Considerato che l'indagine di mercato approfondita non ha confermato i seri dubbi inizialmente sollevati nell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), della decisione del 2015, la Commissione ritiene ora che l'operazione non ostacoli in modo significativo la concorrenza effettiva sui mercati interessati. Pertanto, alle parti non è stata notificata alcuna comunicazione degli addebiti.

IV. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

8. Oltre alla suddetta richiesta di UPS, il consigliere-auditore non ha ricevuto richieste o denunce da nessuna delle parti.
9. Il consigliere-auditore conclude pertanto che nel caso di specie l'esercizio effettivo dei diritti procedurali delle parti è stato rispettato.

Bruxelles, 18 dicembre 2015

Joos STRAGIER

**Sintesi della decisione della Commissione
dell'8 gennaio 2016
che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato interno e con il funzionamento
dell'accordo SEE**

(Caso M.7630 — FedEx/TNT Express)

[notificata con il numero C(2015) 9826]

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2016/C 450/09)

L'8 gennaio 2016 la Commissione ha adottato una decisione in un caso di concentrazione ai sensi del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio, del 20 gennaio 2004, relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese ⁽¹⁾, in particolare dell'articolo 8, paragrafo 1, di detto regolamento. Una versione non riservata del testo integrale della decisione nella lingua facente fede per il caso in oggetto è disponibile sul sito Internet della direzione generale della Concorrenza al seguente indirizzo: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. LE PARTI

- (1) FedEx Corporation («FedEx»-Stati Uniti d'America) offre a clienti privati e imprese in tutto il mondo un ampio portafoglio di servizi di trasporto, commercio elettronico e servizi alle imprese. Il centro logistico aeroportuale della rete di FedEx nel SEE si trova a Parigi. TNT Express N.V. («TNT» – Paesi Bassi) è attiva nei settori della consegna di piccoli pacchi e del trasporto merci. Il centro logistico aeroportuale della rete europea di TNT si trova a Liegi, in Belgio.

II. L'OPERAZIONE E LA DIMENSIONE UE

- (2) Il 7 aprile 2015, FedEx e TNT (le «Parti» o l'«Entità risultante dalla fusione») hanno annunciato un accordo condizionale su un'offerta pubblica presentata da FedEx per la totalità delle azioni emesse e circolanti del capitale di TNT, ai fini dell'acquisizione del controllo della stessa da parte di FedEx (l'«Operazione»).
- (3) L'Operazione comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di TNT da parte di FedEx e costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CE) n. 139/2004 («il regolamento sulle concentrazioni»). Presenta inoltre una dimensione unionale conformemente all'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni.

III. PROCEDIMENTO

- (4) Il 26 giugno 2015 l'Operazione è stata formalmente notificata alla Commissione ai sensi dell'articolo 4 del regolamento sulle concentrazioni.
- (5) Il 31 luglio 2015 la Commissione, avendo constatato che l'Operazione suscitava seri dubbi quanto alla sua compatibilità con il mercato interno, ha deciso di avviare un procedimento ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni («la decisione di avvio del procedimento»).
- (6) Le parti hanno presentato le proprie osservazioni scritte in merito alla decisione di avvio del procedimento il 12 agosto 2015 e sempre in tale data, su richiesta delle parti, il termine per la decisione definitiva sul caso è stato prorogato di venti giorni lavorativi a norma dell'articolo 10, paragrafo 3, secondo comma, del regolamento sulle concentrazioni.
- (7) Con decisione del consigliere-auditore del 21 ottobre 2015, UPS è stata riconosciuta come terza parte interessata ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 4, del regolamento sulle concentrazioni.
- (8) L'indagine approfondita ha consentito di dissipare le preoccupazioni in materia di concorrenza individuate in via preliminare nella decisione di avvio del procedimento e non è stata adottata una comunicazione delle obiezioni.
- (9) Il progetto di decisione è stato discusso con gli Stati membri l'11 dicembre 2015 nell'ambito del comitato consultivo sulle concentrazioni, che ha espresso parere favorevole. Il consigliere-auditore ha indicato il proprio parere favorevole sul procedimento nella relazione presentata il 18 dicembre 2015.
- (10) L'8 gennaio 2016, conformemente all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni, la Commissione ha adottato una decisione che dichiara la concentrazione compatibile con il mercato interno e l'accordo SEE (la «Decisione»).

⁽¹⁾ GUL 24 del 29.1.2004, pag. 1.

IV. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

A. Introduzione

- (11) La Decisione riguarda in particolare il mercato dei servizi di consegna di piccoli pacchi. Eventuali potenziali sovrapposizioni tra le attività delle parti nei settori del trasporto e della spedizione di merci non danno origine a mercati interessati dalla concentrazione.
- (12) FedEx e TNT offrono entrambe servizi di consegna di piccoli pacchi sia all'interno del SEE sia verso destinazioni extra-SEE. Si tratta in entrambi i casi di cosiddetti «operatori integrati» (*integrator*), nel senso che detengono il pieno controllo operativo su tutti i mezzi di trasporto, dispongono di una copertura geografica sufficiente a livello mondiale, di un modello operativo a raggiera e di una rete informatica esclusiva e hanno una reputazione di affidabilità nella consegna puntuale di piccoli pacchi (la cosiddetta affidabilità «end-to-end»). Gli altri due operatori integrati sono DHL e UPS.

B. Mercati rilevanti

Mercati rilevanti del prodotto

- (13) In linea con la precedente prassi decisionale della Commissione ⁽¹⁾, il mercato rilevante per i servizi di consegna di piccoli pacchi comprende partite di peso inferiore a 31,5 kg. La Commissione opera una distinzione in base al fatto che i pacchi prelevati in un paese SEE siano consegnati nello stesso paese (mercati nazionali), in un altro paese SEE (mercati internazionali intra-SEE) o in un paese non SEE (mercati di servizi extra-SEE).
- (14) In casi precedenti, in particolare nella valutazione di mercati internazionali intra-SEE, la Commissione ha individuato anche un mercato dei servizi di consegna rapida (con consegna il giorno successivo a quello del prelievo) distinto dal mercato dei servizi di consegna standard/differita (con tempi di consegna più lunghi) ⁽²⁾. Queste conclusioni si basavano, tra l'altro, sul fatto che i due tipi di servizi sono forniti avvalendosi di infrastrutture differenti, che un numero significativo di clienti dipende dalle consegne rapide e che i servizi di consegna rapida sono anche molto più costosi.
- (15) Nel caso in questione, in considerazione delle sostanziali sovrapposizioni tra le parti nella fornitura di servizi extra-SEE, la Commissione ha svolto un'ampia indagine in questi mercati, che in precedenza non erano stati valutati nel dettaglio.
- (16) Per quanto riguarda gli operatori integrati, le spedizioni extra-SEE di piccoli pacchi per consegne rapide (ossia il servizio di consegna più rapido possibile garantito) e differite (più lente ma ancora altamente affidabili, in giorni precisi) si avvalgono essenzialmente della stessa rete e catena logistica (ivi compresi lo smistamento in hub aeroportuali, i voli di lungo raggio e lo sdoganamento) nel loro viaggio verso le varie destinazioni intercontinentali. Inoltre, tutti gli operatori integrati sono diretti concorrenti in entrambi i tipi di servizi ed è emerso che i prezzi per i servizi di consegna rapida e differita extra-SEE presentano un andamento congiunto, a conferma del fatto che consegna rapida e differita apparterrebbero allo stesso mercato. Su queste basi, la Commissione ha considerato i servizi di consegna rapida e differita quali segmenti dello stesso mercato extra-SEE.
- (17) Dalla prospettiva della destinazione, lasciando in sospeso la definizione di mercato del prodotto, la Commissione ha valutato l'impatto dell'Operazione sia a livello mondiale sia a livello delle principali tratte commerciali (America settentrionale, America centrale e meridionale, Africa, Asia/Pacifico, Medio Oriente e resto d'Europa).

Mercati geografici rilevanti

- (18) Per quanto riguarda la definizione di mercato geografico, ossia l'origine della consegna, in linea con la decisione nel caso UPS/TNT la Commissione ha concluso che il mercato delle consegne rapide internazionali intra-SEE è di portata nazionale. La valutazione dell'impatto dell'Operazione è stata effettuata a livello nazionale anche per i mercati dei servizi di consegna di piccoli pacchi extra-SEE. Tuttavia, alla luce delle caratteristiche di rete del settore e del ruolo cruciale delle reti di trasporto aereo per le consegne intercontinentali, la valutazione sotto il profilo della concorrenza per quanto concerne le consegne di piccoli pacchi extra-SEE ha compreso anche il livello SEE.

1. Servizi di consegna di piccoli pacchi intra-See

- (19) La consegna rapida internazionale intra-SEE di piccoli pacchi all'interno del SEE è un'industria di rete che richiede che gli operatori siano presenti in tutti i paesi SEE. La presenza richiesta comporta a sua volta investimenti in infrastrutture lungo tutta la catena del valore (prelievo, smistamento, collegamenti su strada, centrali logistiche, rete di trasporto aereo, aeromobili e consegna). Gli operatori integrati esercitano il massimo controllo sulla propria rete e sono gli unici a disporre di una rete omogenea di consegne rapide che copre tutti i paesi SEE. Nel valutare le capacità concorrenziali delle varie categorie di concorrenti delle parti nei mercati delle consegne rapide internazionali intra-SEE, la Commissione ha riscontrato, in linea con i risultati dell'indagine di mercato, che gli operatori non

⁽¹⁾ Cfr., a titolo di esempio, la decisione della Commissione del 30 gennaio 2013 nel caso M.6570 - UPS/TNT Express, in appresso («UPS/TNT»), considerando 164.

⁽²⁾ Cfr., *inter alia*, UPS/TNT, considerando 219.

integrati in generale esercitano una pressione concorrenziale debole sulle parti. La Commissione ha pertanto adottato un approccio conservativo, limitando la valutazione sotto il profilo della concorrenza degli effetti dell'Operazione sui servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE nei diversi paesi SEE alla pressione concorrenziale reciproca esercitata dai quattro operatori integrati.

- a) La posizione di mercato dell'Entità risultante dalla fusione sui mercati dei servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE sarebbe moderata
- (20) Tenuto conto dei limiti intrinseci dei dati sulla quota di mercato presentati da FedEx ai fini della valutazione sotto il profilo della concorrenza nel caso in esame, e in linea con l'approccio adottato nel caso UPS/TNT, la Commissione ha effettuato una ricostruzione del mercato. A livello SEE l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato inferiore al 30 % e sarebbe comunque il più debole dei tre operatori integrati rimanenti, al terzo posto dopo DHL e UPS. A livello nazionale, l'Entità risultante dalla fusione non raggiungerebbe una quota di mercato superiore al 40 % in base ai dati relativi alle entrate per il 2014 e non diventerebbe il primo operatore in nessuno dei 30 mercati nazionali del SEE oggetto dell'indagine ⁽¹⁾.
- b) FedEx e TNT non sono concorrenti particolarmente stretti per quanto concerne i servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE
- (21) Benché FedEx e TNT siano entrambi operatori integrati e pertanto siano in concorrenza nel settore dei servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE nei 30 mercati nazionali del SEE, la Commissione ha concluso che le parti non sono concorrenti particolarmente stretti.
- (22) Da un lato, l'attività di FedEx si rivolge principalmente a una clientela con esigenze significative di consegne extra-SEE. La maggior parte delle entrate di FedEx da consegne rapide internazionali intra-SEE derivano da clienti che hanno acquistato anche servizi di consegna extra-SEE. Il fatto che FedEx per le consegne rapide internazionali intra-SEE si concentri su clienti con esigenze significative di consegne extra-SEE deriva dalla sua limitata capacità di competere con successo per i clienti di operatori autonomi di servizi di consegna rapida intraeuropei o clienti che desiderano ottenere dallo stesso operatore servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE e servizi di consegna differita nazionale/internazionale intra-SEE. Queste limitazioni sono dovute alla maggiore debolezza della rete di FedEx a livello SEE, che si traduce in una copertura geografica inferiore per i diversi servizi di consegna rapida, in una relativa debolezza nel fornire servizi differiti e nazionali su una scala più ampia e in una base di costo superiore derivante dalle minori economie di scala e densità, per cui FedEx risulta molto meno competitiva per le consegne rapide internazionali intra-SEE. Ciò porta a sua volta a una posizione di mercato debole nei confronti di TNT e degli altri due operatori integrati ed è coerente con la focalizzazione di FedEx sulle consegne extra-SEE.
- (23) D'altro canto, l'attività di TNT si concentra su una clientela con esigenze di consegne autonome internazionali intra-SEE e nazionali/differite. Diversamente da FedEx, TNT dispone di un'ampia rete europea di trasporto stradale e di una rete di trasporto aereo più efficiente nel SEE, nonché di una maggiore quota di vendite nei segmenti delle consegne nazionali e differite. Una percentuale limitata delle sue entrate deriva da clienti con esigenze di consegne extra-SEE. Dai dati sul fatturato di TNT emerge che gran parte delle entrate derivanti da consegne rapide intra-SEE in Europa sono generate da clienti che acquistano da TNT anche servizi di consegna differita nazionale e/o internazionale intra-SEE. Per contro, TNT è stata meno efficace nell'attrarre clienti per consegne rapide internazionali intra-SEE che richiedano anche servizi di consegne internazionali extra-SEE.
- (24) Anche i documenti interni delle parti hanno confermato che esse stesse non si percepiscono come concorrenti particolarmente stretti. Inoltre è evidente che neanche la maggioranza dei clienti delle parti le considera in stretta concorrenza (ad esempio in termini di prezzi, gamma e qualità dei servizi, affidabilità, portata geografica, rilevamento e localizzazione ecc.). Oltretutto i clienti considerano FedEx più debole rispetto agli altri tre operatori integrati nei mercati dei servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE.
- (25) Infine, nonostante una serie di limitazioni individuate, l'analisi delle offerte presentate dalle parti ha fornito un'ulteriore conferma del fatto che FedEx è un concorrente più debole per TNT rispetto a DHL e UPS.
- c) La concentrazione non eliminerebbe un'importante forza concorrenziale
- (26) La Commissione ha ritenuto che TNT non possieda qualità specifiche che le consentano di esercitare una pressione concorrenziale significativa sugli altri operatori integrati che potrebbe risultare in una riduzione della concorrenza dopo l'Operazione. In primo luogo, la posizione di costo delle consegne rapide internazionali intra-SEE di TNT non è più vantaggiosa rispetto a quella di DHL e UPS. Secondo, negli ultimi anni TNT non è stata in grado di espandere la propria posizione di mercato a danno degli altri operatori integrati. Terzo, la Commissione potrebbe verificare empiricamente che TNT non si può considerare un soggetto aggressivo che determina il livello dei prezzi nel mercato delle consegne rapide internazionali intra-SEE. Quarto, negli ultimi anni TNT non ha puntato a investire in misura consistente nella propria rete, bensì si è concentrata sul consolidamento dei propri servizi. Di conseguenza, non si può dire che negli ultimi anni abbia perseguito l'innovazione in termini di espansione della rete.

⁽¹⁾ I paesi SEE sono 31, ma le parti non sono state in grado di fornire dati per il Liechtenstein.

d) DHL e UPS sarebbero nella posizione di condizionare l'Entità risultante dalla fusione in seguito all'Operazione

- (27) Malgrado il fatto che gli operatori non integrati, in particolare quelli che dispongono di un'ampia rete di trasporto stradale quali DPD e GLS, eserciterebbero un certo grado di pressione concorrenziale sull'Entità risultante dalla fusione a seconda del mercato nazionale, la Commissione ha adottato un approccio conservativo limitando a DHL e UPS la propria analisi sulla possibilità che i concorrenti dell'Entità risultante dalla fusione possano esercitare una pressione sui prezzi.
- (28) In primo luogo, l'Entità risultante dalla fusione si confronterà con due concorrenti forti e capaci. Sulla base dei risultati della ricostruzione del mercato effettuata dalla Commissione, DHL resterà leader del mercato, seguita da UPS. Alla domanda se a seguito dell'Operazione sarebbero rimaste sufficienti alternative possibili per soddisfare le loro necessità di consegne rapide internazionali intra-SEE, la stragrande maggioranza dei clienti ha risposto affermativamente, indicando UPS e DHL come alternative possibili all'Entità risultante dalla fusione dopo l'Operazione.
- (29) Secondo, i clienti possono tutelarsi nei confronti di un ipotetico aumento di prezzi attuato dall'Entità risultante dalla fusione dopo l'Operazione rivolgendosi a un altro fornitore. Poiché è evidente che la maggioranza dei clienti di servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE si avvale di più fornitori, il passaggio da un operatore all'altro è facile.
- (30) Terzo, DHL e UPS potrebbero agevolmente ampliare la propria offerta di servizi nel caso di un ipotetico aumento dei prezzi da parte dell'Entità risultante dalla fusione dopo l'Operazione, rispondendo in tal modo a un'ulteriore domanda senza sostenere costi aggiuntivi rilevanti.

e) Una chiara maggioranza di clienti non ha espresso preoccupazioni in merito all'Operazione

- (31) La vasta maggioranza dei clienti intervistati nell'indagine di mercato della Commissione nella prima e nella seconda fase hanno espresso un parere neutro o addirittura positivo in merito agli effetti generali dell'Operazione sul mercato dei servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE di piccoli pacchi.

f) L'analisi dell'evoluzione dei prezzi dopo la concentrazione non ha fornito conclusioni

- (32) Al fine di garantire la piena coerenza con l'analisi quantitativa effettuata nel caso UPS/TNT, la Commissione ha svolto un'analisi dell'evoluzione dei prezzi dopo la concentrazione per valutare i possibili effetti dell'Operazione proposta sui prezzi di FedEx e, a loro volta, sui prezzi di TNT. La Commissione ha riscontrato che gli aumenti di prezzo stimati dal modello non erano statisticamente significativi. Di conseguenza, i risultati dell'analisi non hanno potuto essere utilizzati come prova affidabile dell'esistenza o meno di un ostacolo significativo alla concorrenza effettiva.

g) La concentrazione darà luogo a incrementi di efficienza

- (33) FedEx sostiene che dall'Operazione deriverebbero significativi incrementi di efficienza, in particolare dall'integrazione nella rete TNT delle attività europee di FedEx, relativamente inefficienti. Le principali categorie di incrementi di efficienza concernenti i servizi di consegna rapida intra-SEE sarebbero i risparmi sui costi di prelievo e consegna (CPC) e sui costi della rete di trasporto aereo. Sulla base delle informazioni ricevute, la Commissione ha concluso che una parte dei risparmi dichiarati sui costi CPC e una parte dei risparmi dichiarati sui costi della rete di trasporto aereo (dopo il trasferimento) si qualificano come incrementi di efficienza specificamente legati alla concentrazione che non si sarebbero potuti ottenere in misura analoga mediante alternative meno anti-concorrenziali. La finestra temporale per la realizzazione degli incrementi di efficienza individuati è stata stimata in 3 anni. Anche se i risultati dell'analisi dell'evoluzione dei prezzi dopo la concentrazione effettuata dalla Commissione fossero stati statisticamente significativi, gli incrementi di efficienza relativi ai costi di prelievo e consegna (CPC) connessi all'Operazione avrebbero più che compensato gli aumenti di prezzo stimati per i clienti FedEx nei mercati nazionali per i servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE.

h) Conclusione

- (34) La Commissione ha pertanto concluso che l'Operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva nei 30 mercati nazionali per la fornitura di servizi di consegna rapida internazionale intra-SEE.

2. *Servizi di consegna di piccoli pacchi extra-SEE: Valutazione generale*

- (35) I servizi extra-SEE sono forniti da una serie di operatori, tra cui i quattro operatori integrati, gli operatori postali nazionali, gli spedizionieri e altre imprese di corriere espresso. Come la consegna rapida intra-SEE, anche la consegna rapida extra-SEE è un'industria di rete che comporta investimenti in infrastrutture lungo tutta la catena del valore e richiede che gli operatori assicurino la loro presenza in tutti i paesi SEE e in tutte le principali tratte mondiali, in particolare America settentrionale, America centrale e meridionale, Africa, Asia/Pacifico, Medio Oriente e resto d'Europa. Poiché gli operatori integrati esercitano il massimo controllo sulla propria rete e sono gli unici a disporre di una rete omogenea di consegne rapide che copre tutti i paesi SEE, gli operatori non integrati esercitano solo una debole pressione concorrenziale nei loro confronti. Come per la consegna rapida intra-SEE, la

Commissione ha quindi valutato l'impatto dell'Operazione secondo l'approccio più conservativo, tenendo conto solo della pressione concorrenziale esercitata sull'Entità risultante dalla fusione dagli altri operatori integrati sui vari mercati possibili per le consegne extra-SEE. Alla luce delle considerazioni di cui sopra, la Commissione ha concluso che l'Operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva in nessuno dei 30 mercati nazionali per la consegna di piccoli pacchi extra-SEE a livello mondiale ovvero in nessuno dei mercati nazionali per la consegna extra-SEE nelle sei principali tratte mondiali.

- a) La posizione di mercato dell'Entità risultante dalla fusione sarebbe moderata sui mercati per i servizi di consegna extra-SEE
- (36) La Commissione ha effettuato una ricostruzione del mercato sulla base dei dati sulle entrate forniti dai quattro operatori integrati, nell'intento di valutarne il relativo potere di mercato i) sui 30 mercati nazionali per le consegne internazionali extra-SEE da un paese SEE in tutto il mondo e ii) sui mercati nazionali per le consegne internazionali extra-SEE da ciascuno dei 30 paesi SEE a ciascuna delle sei principali tratte commerciali mondiali. La Commissione ha anche analizzato gli effetti dell'Operazione su tutti i mercati nazionali SEE in forma aggregata, vale a dire per consegne extra-SEE nel mondo e nelle sei principali tratte di destinazione dal SEE.
- (37) Considerando tutti i 30 mercati nazionali per le consegne extra-SEE nel mondo e nelle sei principali tratte di destinazione, la quota di mercato combinata delle parti è piuttosto moderata sui mercati più plausibili per i servizi di consegna extra-SEE. Considerando i mercati nazionali per le consegne extra-SEE nel mondo, la Commissione ha riscontrato che in seguito all'Operazione la posizione relativa dell'Entità risultante dalla fusione nella maggior parte dei 30 mercati nazionali per le consegne extra-SEE nel mondo sarebbe piuttosto moderata. La quota di mercato combinata delle parti supererebbe il 40 % e l'incremento determinato dall'Operazione sarebbe superiore al 5 % solo in 3 mercati nazionali, ossia Ungheria, Estonia e Lettonia. Infine, sui mercati nazionali per le consegne extra-SEE nelle principali tratte mondiali, le parti avrebbero una quota di mercato combinata superiore al 40 % e l'incremento sarebbe superiore al 5 % in dieci mercati nazionali.
- b) Tra gli operatori integrati, le parti non sono in concorrenza particolarmente stretta sui mercati per i servizi di consegna extra-SEE
- (38) Le parti non sono concorrenti particolarmente stretti per diverse ragioni. In primo luogo, la posizione relativa di TNT è più debole tra gli operatori integrati nel mercato delle consegne extra-SEE nel suo complesso e nella maggior parte dei suoi possibili sottosegmenti. Questo è dovuto al fatto che TNT è orientata principalmente all'Europa, diversamente dagli altri tre operatori integrati, che operano a livello mondiale. Una gran parte delle entrate di TNT deriva dalla fornitura di servizi di consegna in Europa o da/verso l'Europa, mentre per gli altri tre operatori integrati la parte relativa all'Europa rappresenta una quota molto più piccola della loro attività complessiva. Questo vale soprattutto per FedEx. Una percentuale molto più piccola delle sue entrate totali deriva da servizi non offerti da/verso l'Europa, mentre si stima che sia più elevata per gli altri operatori integrati. Inoltre, nell'ambito delle entrate di TNT prodotte in Europa, solo una piccola percentuale si riferisce alla fornitura di servizi extra-SEE.
- (39) Secondo, TNT possiede una rete di trasporto molto limitata rispetto agli altri operatori integrati. Diversamente dagli altri tre operatori integrati che si avvalgono di una propria estesa rete di trasporto aereo per le consegne extra-SEE, TNT dispone solo di quattro aeromobili e per tutte le altre spedizioni acquista capacità da vettori aerei commerciali o cargo. Contrariamente, FedEx si avvale di una rete di 17 aeromobili di sua proprietà per i servizi di consegna extra-SEE. Un operatore integrato che dispone di una propria rete di trasporto aereo gode di vantaggi significativi, tra cui, ad esempio, una maggiore certezza della capacità disponibile e della struttura dei costi nonché migliori prestazioni nella fornitura del servizio grazie alla connettività senza soluzioni di continuità, alla movimentazione ridotta dei piccoli pacchi e al minor numero di punti di manipolazione. La portata limitata della rete di trasporto aereo extra-SEE di TNT riflette la sua relativa debolezza sui mercati per le consegne extra-SEE rispetto agli altri tre operatori integrati e rappresenta un ostacolo per la sua capacità di competere con gli stessi a parità di condizioni.
- (40) Terzo, secondo quanto riscontrato dalla Commissione nell'analisi delle offerte presentate dalle parti e in particolare da FedEx per le consegne extra-SEE, TNT appariva come un concorrente più debole per l'attività extra-SEE rispetto a DHL e UPS. Il principale concorrente di FedEx risultava essere DHL, seguita da UPS al secondo posto e da TNT al terzo. Più nello specifico, DHL appariva come concorrente di FedEx con una frequenza tre volte maggiore rispetto a TNT.
- (41) Quarto, l'indagine di mercato della Commissione ha confermato che le parti non sono immediate concorrenti.
- (42) Di conseguenza, sui mercati per le consegne extra-SEE, la Commissione ha concluso che TNT non si può considerare un concorrente particolarmente significativo di FedEx.

c) L'Operazione non eliminerebbe un'importante forza concorrenziale

(43) Tra i quattro operatori integrati, TNT è chiaramente il più debole nelle consegne extra-SEE e non si può considerare un'importante forza concorrenziale che sarà eliminata dall'Operazione. Inoltre, la quota di mercato di TNT non è aumentata in misura significativa negli ultimi anni come conseguenza di una qualche strategia aggressiva. Il modello di impresa di TNT è molto simile a quello degli altri operatori integrati per la fornitura di servizi extra-SEE e pertanto i suoi prezzi e servizi sono confrontabili con quelli dei suoi rivali. Inoltre, TNT non sembra applicare prezzi molto inferiori rispetto agli altri operatori integrati e non punta a presentarsi come un fornitore a basso costo nel proprio piano aziendale e nell'attività di marketing; le sue priorità sono invece l'affidabilità, l'assistenza al cliente e la flessibilità.

d) L'Entità risultante dalla fusione subirebbe la pressione dei concorrenti anche dopo l'Operazione

(44) In primo luogo, tutti i quattro operatori integrati hanno già una presenza globale, in quanto offrono servizi di consegna di piccoli pacchi in oltre 220 paesi in tutto il mondo, accedendo quindi già a una base di clientela che richiede servizi extra-SEE. Inoltre, tutti gli operatori integrati possiedono la capacità di organizzare, direttamente o subappaltando a terzi, il prelievo di piccoli pacchi in tutti i paesi SEE e di provvedere al trasporto aereo degli stessi lungo la rotta di destinazione e da lì alla consegna nella destinazione finale.

(45) Secondo, alla luce di quanto precede, il fatto che un operatore integrato abbia una quota leggermente inferiore di un mercato specifico per le consegne extra-SEE non è indicativo di una debolezza intrinseca nell'offerta del servizio da tale mercato. In effetti, in tutti i casi in cui la quota di un dato operatore integrato è limitata in un mercato del prodotto/una destinazione specifici, ma molto più elevata in altri mercati del prodotto/destinazioni per consegne dallo stesso paese d'origine nel SEE, tale operatore integrato è in grado di fornire servizi extra-SEE da quel paese d'origine. Allo stesso modo, in tutti i casi nei quali un operatore integrato abbia una quota limitata in uno specifico mercato extra-SEE, ma possieda quote molto più elevate per le consegne a tale destinazione da altri paesi d'origine nel SEE, lo stesso operatore integrato è in grado di fornire servizi di consegna extra-SEE a tale destinazione.

(46) Terzo, non sussistono limitazioni di capacità nei servizi extra-SEE. Tutti gli operatori integrati hanno esperienza nell'affrontare le oscillazioni della domanda e tendono a operare con un margine che consente di farsi carico di volumi aggiuntivi. Sono anche in grado di aumentare facilmente la propria capacità di trasporto aereo o la rete stradale qualora se ne presentasse la necessità, e in passato l'hanno fatto per soddisfare nuovi clienti di grandi dimensioni.

(47) Quarto, i clienti possono agevolmente cambiare fornitore di servizi di consegna di piccoli pacchi extra-SEE. Per la maggior parte si avvalgono già di più operatori integrati o di altri fornitori, sulla base di contratti che non contengono clausole di esclusiva. La possibilità che i clienti aumentino i volumi delle spedizioni con UPS e DHL condirebbe quindi l'Entità risultante dalla fusione anche dopo l'Operazione.

(48) Infine, anche gli operatori non integrati esercitano una certa pressione concorrenziale, in particolare in relazione ai servizi differiti extra-SEE.

e) Una chiara maggioranza di clienti e concorrenti non ha espresso preoccupazioni

(49) La vasta maggioranza degli intervistati nell'indagine di mercato della Commissione è del parere che l'Operazione servirà a combinare i punti di forza complementari di FedEx sui mercati per le consegne extra-SEE, e di TNT sui mercati per le consegne intra-SEE. In particolare per i mercati extra-SEE, l'impatto dell'Operazione sarà positivo per la maggioranza relativa degli intervistati, seguita da chi ritiene che sarà neutro.

f) L'Operazione darebbe luogo a incrementi di efficienza

(50) L'Operazione darebbe luogo anche a significativi incrementi di efficienza sui mercati per i servizi di consegna extra-SEE, generati in primo luogo dai risparmi sui costi dell'Entità risultante dalla fusione derivanti dall'integrazione di tutti i suoi volumi sulla rete a costo inferiore di FedEx o TNT. Di conseguenza, tutti i volumi sarebbero trasportati all'origine tramite la rete intra-SEE di TNT, più conveniente, e poi consegnati a destinazione tramite la rete meno costosa di FedEx o TNT. Si prevede la realizzazione di ulteriori sinergie, con il passaggio a FedEx dei voli intercontinentali nel corso del tempo. Con un approccio analogo a quello adottato per i servizi intra-SEE, la Commissione ha valutato se questi incrementi di efficienza sono verificabili, specificamente legati alla concentrazione e in grado di andare a beneficio dei consumatori, e ha concluso che l'Operazione produrrebbe incrementi di efficienza rilevanti in base al triplice test indicato negli orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni orizzontali.

3. Servizi di consegna di piccoli pacchi extra-SEE: Analisi per paese

- (51) In base ai risultati della ricostruzione del mercato effettuata dalla Commissione, l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato combinata superiore al 40 % e l'Operazione produrrebbe un incremento superiore al 5 % in 13 potenziali tratte per le consegne extra-SEE. Tali mercati corrispondono a consegne extra-SEE da sette diversi paesi SEE, vale a dire Belgio, Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta e Slovacchia. Per Belgio, Bulgaria, Estonia e Malta si tratterebbe di mercati per consegne extra-SEE verso l'America settentrionale. Per la Lettonia si tratterebbe di mercati per consegne verso America settentrionale, America centrale e meridionale, Medio Oriente e Asia/Pacifico. Nel caso di Lituania e Slovacchia si tratterebbe di mercati per consegne in Medio Oriente. Infine, per Estonia, Ungheria e Lettonia si tratterebbe anche di consegne extra-SEE nel mondo. Inoltre, la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato moderata, inferiore al 40 %, e dove il terzo concorrente, a seguito dell'Operazione, avrebbe una quota di mercato inferiore al 20 %. Da ultimo, ha analizzato in maggior dettaglio i mercati dove la quota del terzo concorrente sarebbe inferiore all'incremento prodotto dall'Operazione. Nel complesso, sulla base di questi criteri, sono stati esaminati singolarmente in maggior dettaglio 52 mercati per i seguenti paesi.
- (52) *Austria*: la Commissione ha esaminato in maggior dettaglio il mercato per le consegne extra-SEE dall'Austria al Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] %, dietro l'indiscusso leader del mercato DHL [50-60] %. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [10-20] %.
- (53) *Belgio*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dal Belgio in America settentrionale, dove l'Entità risultante dalla fusione acquisirebbe la posizione di leader del mercato con una quota di mercato del [40-50] % e un incremento del [5-10] %, seguita da UPS con il [30-40] % e DHL con il [10-20] %. Inoltre, ha esaminato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dal Belgio nel mondo e in America centrale e meridionale, Asia/Pacifico e Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] % e il terzo concorrente (UPS) dopo l'Operazione avrebbe una quota di mercato del [10-20] %. In questi quattro mercati, DHL manterrebbe la posizione di leader con una quota rispettivamente del [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % e [50-60] %.
- (54) *Bulgaria*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dalla Bulgaria in America settentrionale, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [40-50] % con un incremento del [5-10] %. Anche DHL avrebbe una quota del [40-50] %, mentre UPS sarebbe in terza posizione con una quota di mercato del [10-20] %. La Commissione ha inoltre esaminato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dalla Bulgaria nel mondo, in America centrale e meridionale e in Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] %, dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [50-60] % in tutti e tre i mercati. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato rispettivamente del [10-20] %, [5-10] % e [10-20] %. Infine, la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche il mercato per le consegne extra-SEE dalla Bulgaria in Asia/Pacifico, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [20-30] %, dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [60-70] %. La quota del terzo concorrente (UPS) sarebbe del [5-10] %.
- (55) *Croazia*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dalla Croazia in Asia/Pacifico, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [20-30] % con un incremento del [5-10] %, dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [60-70] %. In seguito all'operazione, UPS avrebbe una quota di mercato del [5-10] %.
- (56) *Cipro*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE da Cipro in America centrale e meridionale, Asia/Pacifico, Medio Oriente e Africa, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] % con un incremento del [5-10] %. In tutti questi mercati, DHL manterrebbe la posizione di leader con quote di mercato rispettivamente del [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % e [50-60] %. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato dello [0-5] % nei mercati verso America centrale e meridionale e Africa e del [5-10] % nei mercati verso Asia/Pacifico e Medio Oriente. La Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche il mercato per le consegne extra-SEE da Cipro nel mondo, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [20-30] % con un incremento del [5-10] % dietro DHL, indiscusso leader del mercato con il [60-70] %. UPS avrebbe una quota di mercato del [5-10] %.
- (57) *Repubblica ceca*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dalla Repubblica ceca nel mondo e in Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] %, dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [50-60] % in entrambi i mercati. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [10-20] %. La Commissione ha inoltre esaminato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dalla Repubblica ceca in America centrale e meridionale e Asia/Pacifico, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [20-30] % dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [60-70] % in entrambi i mercati. UPS avrebbe una quota di mercato del [5-10] %.
- (58) *Estonia*: la Commissione ha esaminato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dall'Estonia nel mondo e in America settentrionale, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato rispettivamente del [40-50] % e [50-60] %, con un incremento rispettivamente del [10-20] % e [5-10] %. Anche la quota di

mercato di DHL dall'Estonia nel mondo sarebbe del [40-50] %, mentre si attesterebbe al [20-30] % per l'America settentrionale. UPS sarebbe in terza posizione, con una quota di mercato del [10-20] % in entrambi i mercati. La Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche il mercato per le consegne extra-SEE dall'Estonia in Asia/Pacifico, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] % dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [50-60] %. Il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [5-10] %.

- (59) *Francia*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dalla Francia in America centrale e meridionale, Asia/Pacifico e Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] % dietro DHL, leader indiscusso del mercato rispettivamente con il [50-60] %, il [40-50] % e il [50-60] %. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [10-20] % in tutti questi mercati.
- (60) *Ungheria*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dall'Ungheria nel mondo, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [40-50] % con un incremento del [5-10] %. Anche la quota di DHL sarebbe del [40-50] %, mentre UPS avrebbe una quota di mercato del [10-20] %. La Commissione ha esaminato in maggior dettaglio anche i mercati per le consegne extra-SEE dall'Ungheria in America centrale e meridionale, Asia/Pacifico, Medio Oriente e Africa, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] %, dietro DHL, leader indiscusso con una quota di mercato rispettivamente del [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % e [50-60] %. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [10-20] % in tutti questi mercati.
- (61) *Irlanda*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dall'Irlanda nel mondo e in Asia/Pacifico, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] % con un leggero incremento del [5-10] % in entrambi i mercati dietro DHL, leader indiscusso del mercato rispettivamente con il [40-50] % e il [50-60] %. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [10-20] %.
- (62) *Lettonia*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dalla Lettonia nel mondo e in America settentrionale, America centrale e meridionale, Asia/Pacifico e Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato rispettivamente di [40-50] %, [50-60] %, [40-50] %, [40-50] % e [50-60] %. In questi mercati, DHL avrebbe una quota di mercato rispettivamente di [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] %, [30-40] % e UPS sarebbe in terza posizione, rispettivamente con [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] %, [10-20] %.
- (63) *Lituania*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio il mercato per le consegne extra-SEE dalla Lituania al Medio Oriente, dove in seguito all'Operazione l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [40-50] % con un incremento del [5-10] %. Anche DHL avrebbe una quota di mercato del [40-50] %, mentre UPS sarebbe in terza posizione con una quota di mercato del [10-20] %.
- (64) *Lussemburgo*: la Commissione ha esaminato in maggior dettaglio i mercati per le consegne extra-SEE dal Lussemburgo nel mondo, in America centrale e meridionale e in Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [20-30] % con un leggero incremento del [5-10] %, dietro a DHL, leader indiscusso del mercato con il [60-70] % in tutti e tre i mercati. La quota del terzo concorrente (UPS) sarebbe del [5-10] % in tutti e tre i mercati. La Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche il mercato per le consegne extra-SEE dal Lussemburgo in America settentrionale, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] % dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [50-60] %. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [10-20] %.
- (65) *Malta*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche il mercato per le consegne extra-SEE da Malta all'America settentrionale, dove l'Entità risultante dalla fusione acquisirebbe la posizione di leader del mercato con una quota del [40-50] % e un incremento del [10-20] %, seguita da DHL con il [30-40] % e UPS con il [20-30] %.
- (66) *Polonia*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche i mercati per le consegne extra-SEE dalla Polonia in America centrale e meridionale e Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] %, dietro DHL, leader indiscusso del mercato con una quota del [40-50] % in entrambi i mercati. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato del [10-20] %.
- (67) *Slovacchia*: la Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche il mercato per le consegne extra-SEE dalla Slovacchia in Medio Oriente, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [40-50] % dietro DHL, leader del mercato con il [50-60] %. In questo mercato, UPS avrebbe una quota pari allo [0-5] %. La Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche i mercati per le consegne extra-SEE dalla Slovacchia nel mondo, in America centrale e meridionale e in Africa, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [30-40] % dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [50-60] % in tutti e tre i mercati. In seguito all'Operazione, il terzo concorrente (UPS) avrebbe una quota di mercato rispettivamente del [10-20] %, [5-10] % e [0-5] %. La Commissione ha analizzato in maggior dettaglio anche il mercato per le consegne extra-SEE dalla Slovacchia in Asia/Pacifico, dove l'Entità risultante dalla fusione avrebbe una quota di mercato del [20-30] % dietro DHL, leader indiscusso del mercato con il [60-70] %. UPS avrebbe una quota di mercato del [5-10] %.

- (68) Sulla base dell'analisi delle comunicazioni delle parti, dei rispettivi documenti interni e dei risultati dell'indagine di mercato, la Commissione è giunta alle seguenti conclusioni in merito ai summenzionati mercati per le consegne extra-SEE nel mondo e nelle principali tratte commerciali: l'Entità risultante dalla fusione avrà quote di mercato moderate nella maggior parte dei mercati; FedEx e TNT non sono stretti concorrenti; TNT non costituisce un'importante forza concorrenziale su questi mercati; DHL e UPS sarebbero in grado di condizionare efficacemente l'Entità risultante dalla fusione anche dopo l'Operazione; gran parte della quota di mercato di FedEx su queste tratte deriva effettivamente da alcuni grossi clienti delle parti che possono facilmente cambiare fornitore, con il risultato che le quote di mercato dell'Entità risultante dalla fusione restano altamente contendibili; i risultati dell'indagine di mercato sono in prevalenza positivi o neutri in merito agli effetti dell'Operazione. Inoltre, si è constatato che su questi mercati si genererebbero incrementi di efficienza.
- (69) Di conseguenza, alla luce di questa valutazione, la Commissione ha concluso che l'Operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva in nessuno dei summenzionati mercati nazionali dei servizi di consegna di piccoli pacchi extra-SEE nel mondo o nelle sei principali tratte commerciali mondiali.

4. Impatto dell'Operazione sulle PMI

- (70) Alcuni partecipanti all'indagine di mercato hanno suggerito che l'Operazione potrebbe esercitare un impatto maggiore sulle PMI, in particolare sotto forma di aumenti dei prezzi. Si presume che attualmente TNT offra prezzi inferiori rispetto a tutti gli altri operatori integrati e pertanto sia il fornitore di elezione delle PMI che svolgono attività di commercio elettronico. Secondo questi partecipanti le PMI in genere si rivolgono a un unico fornitore e si affidano a operatori integrati poiché necessitano di diversi tipi di servizi e non avendo potere contrattuale «pagano il massimo», poiché pagano i prezzi di listino. L'Operazione avrebbe come conseguenza la fusione di due stretti concorrenti e l'Entità risultante dalla fusione probabilmente non sarebbe più incentivata a fungere da «operatore maverick» per le PMI.
- (71) La Commissione è del parere che non questo non sia corretto per una serie di motivi. In primo luogo, la Commissione ha esaminato nel dettaglio la questione delle PMI nel corso dell'indagine approfondita. Dalle risposte al questionario indirizzato alle PMI è emerso che, come tutti i clienti, la maggioranza delle PMI avevano un'opinione positiva o neutra sull'Operazione nel suo complesso, nonché sui suoi effetti sull'offerta e la qualità dei servizi. Inoltre, l'indagine di mercato non ha confermato la preoccupazione che le PMI si rivolgano a un unico fornitore o paghino prezzi di listino. Le PMI intervistate nell'indagine di mercato, comprese quelle operanti nel commercio elettronico, hanno dichiarato di rivolgersi generalmente a più operatori per le loro consegne rapide intra-SEE ed extra-SEE. Per la maggior parte, le PMI intervistate hanno anche affermato di negoziare sconti sulla quantità e soltanto in pochi casi hanno risposto di non negoziare sconti.
- (72) In secondo luogo, la Commissione ritiene che TNT non si possa considerare un «maverick» o un leader di mercato nel settore delle PMI per una serie di motivi. I clienti di TNT, come quelli di altri operatori, negoziano in anticipo tariffe fisse scontate con TNT, per essere in grado di tenere conto dei costi di trasporto. Di conseguenza, TNT non potrà applicare prezzi fluttuanti ai propri clienti, a seconda del previsto utilizzo della capacità di un dato aeromobile in un giorno particolare. Inoltre, l'elasticità dei prezzi a breve termine dei servizi di consegna rapida è molto bassa. Quindi, se TNT prevede che il proprio volo su una tratta particolare sarà per lo più vuoto, il fatto di offrire sconti a clienti esistenti o potenziali non servirebbe a creare un improvviso aumento della domanda di spedizioni per quel giorno e su quella tratta. Questo è confermato anche dall'indagine di mercato, dove la maggioranza delle PMI ha indicato di stipulare contratti quadro per un periodo di tempo più lungo invece di effettuare acquisti ad hoc in caso di necessità.
- (73) In terzo luogo, anche se TNT ha organizzato campagne occasionali rivolte anche alle PMI, questo non indica una posizione di mercato strutturalmente diversa ma si può considerare parte di un normale comportamento concorrenziale per attirare clienti. Non si può affermare che TNT applichi prezzi eccessivamente bassi, su una base strutturale e nel quadro di un modello aziendale distinto per le PMI, né che è in grado di determinare il livello dei prezzi sul mercato. Inoltre, TNT non ha ampliato in modo aggressivo la sua posizione di mercato nel segmento delle PMI.
- (74) In quarto luogo, la Commissione ha constatato che, come già indicato sopra, le parti non sono concorrenti particolarmente stretti. Inoltre, non sembrano offrire prodotti differenziati rivolti specificamente a un gruppo particolare di PMI, né dedicano a questi clienti un'attenzione che anche altri operatori integrati non potrebbero o non intendono fornire. DHL e UPS offrono già servizi su misura per le PMI nei loro siti web. La grande maggioranza dei concorrenti intervistati ha confermato che le esigenze delle PMI in relazione alle consegne di piccoli pacchi non sono diverse da quelle di altre imprese e che i servizi alle PMI non richiederebbero ulteriori mezzi o risorse.
- (75) Di conseguenza, alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che l'Operazione non ostacolerebbe la concorrenza effettiva anche in relazione ai servizi alle PMI.

V. CONCLUSIONE

- (76) Sulla base delle ragioni che precedono, la Decisione conclude che l'Operazione non ostacolerà in modo significativo la concorrenza effettiva nel mercato interno o in una parte sostanziale di esso.
- (77) Di conseguenza, la concentrazione è dichiarata compatibile con il mercato interno e con il funzionamento dell'accordo SEE, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, e all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni e all'articolo 57 dell'accordo SEE.
-

V

(Avvisi)

PROCEDIMENTI RELATIVI ALL'ATTUAZIONE DELLA POLITICA DELLA
CONCORRENZA

COMMISSIONE EUROPEA

Notifica preventiva di concentrazione

(Caso M.8233 — Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems)

Caso ammissibile alla procedura semplificata

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2016/C 450/10)

1. In data 25 novembre 2016 è pervenuta alla Commissione la notifica di un progetto di concentrazione in conformità dell'articolo 4 del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio⁽¹⁾. Con tale operazione le imprese Rockaway Capital SE e relativo gruppo («Rockaway»), EC Investments a.s. («ECI») e PPF Group N.V. e relativo gruppo («PPF») acquisiscono, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni, il controllo comune di Sully Systems a.s. («JVCo»), una società di nuova costituzione che si configura come impresa comune.

2. Le attività svolte dalle imprese interessate sono le seguenti:

- il gruppo Rockaway è un gruppo di investimento la cui attività riguarda principalmente imprese esistenti e start-up di nuovi segmenti in espansione sul mercato dei servizi Internet, segnatamente servizi di commercio elettronico quali la vendita al dettaglio online, i motori di ricerca online, i pagamenti online e altri servizi online,
- PPF è un grande gruppo finanziario e di investimento multinazionale specializzato nei seguenti settori: servizi finanziari, credito al consumo, telecomunicazioni, biotecnologie, servizi al dettaglio, immobiliare e agricoltura,
- ECI opera nei settori dell'energia elettrica, del gas, del riscaldamento e dei media,
- JVCo opererà come nuova holding per la parte delle imprese del portafoglio di Rockaway relativa agli acquisti online.

3. A seguito di un esame preliminare la Commissione ritiene che la concentrazione notificata possa rientrare nel campo d'applicazione del regolamento sulle concentrazioni. Tuttavia si riserva la decisione definitiva al riguardo. Si rileva che, ai sensi della comunicazione della Commissione concernente una procedura semplificata per l'esame di determinate concentrazioni a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio⁽²⁾, il presente caso potrebbe soddisfare le condizioni per l'applicazione della procedura di cui alla comunicazione stessa.

4. La Commissione invita i terzi interessati a presentare eventuali osservazioni sulla concentrazione proposta.

Le osservazioni devono pervenire alla Commissione entro dieci giorni dalla data di pubblicazione della presente comunicazione. Le osservazioni possono essere trasmesse alla Commissione europea per fax (+32 22964301), per email all'indirizzo COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu o per posta, indicando il riferimento M.8233 — Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems, al seguente indirizzo:

Commissione europea
Direzione generale Concorrenza
Protocollo Concentrazioni
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

⁽¹⁾ GU L 24 del 29.1.2004, pag. 1 («il regolamento sulle concentrazioni»).

⁽²⁾ GU C 366 del 14.12.2013, pag. 5.

ISSN 1977-0944 (edizione elettronica)
ISSN 1725-2466 (edizione cartacea)



Ufficio delle pubblicazioni dell'Unione europea
2985 Lussemburgo
LUSSEMBURGO

IT