



*Autorità Garante
della Concorrenza e del Mercato*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 17 novembre 2020;

SENTITO il Relatore, Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

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

VISTA la segnalazione pervenuta da M.B. nella sua qualità di legale rappresentante della società Miragreen S.r.l. in data 19 novembre 2019, integrata in data 24 giugno 2020 e 15 luglio 2020;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Il gruppo Benetton ("Benetton") è una importante azienda di moda, avente una rete commerciale di circa 5000 negozi. Il gruppo si compone di diverse società, il cui oggetto e denominazione sociale sono stati, negli ultimi anni, più volte modificati. A capo del gruppo si colloca, ad oggi, la *holding* Benetton S.r.l. (già Schematrentasette S.r.l.), che controlla direttamente Benetton Group S.r.l. (già Bencom S.r.l., "Bencom"). Quest'ultima, a sua volta, detiene il 100% delle partecipazioni di numerose società operative, tra cui Benetton Retail Network S.r.l.

2. Il segnalante, M.B. amministratore unico della cessata Miragreen S.r.l. (“Miragreen” o “Società”), è stato un rivenditore del marchio Benetton che ha operato a Treviglio (BG) e che ha cessato la propria attività commerciale.

II. I FATTI SEGNALATI

3. La politica commerciale di Benetton è caratterizzata da una operatività flessibile con due binari di sviluppo vendite. Il primo è uno sviluppo diretto della rete commerciale attraverso l'apertura di negozi controllati e gestiti direttamente dalla casa madre. Il secondo è il canale *wholesale* ed è composto dai *partner* commerciali indipendenti che gestiscono i propri rapporti con Benetton attraverso contratti di affitto di azienda e/o di ramo di azienda e più di recente anche attraverso i contratti di *franchising*.

4. La segnalazione descrive un quadro complesso in cui diversi *ex* operatori nella vendita al dettaglio di abbigliamento a marchio Benetton lamentano un insieme di condotte asseritamente abusive poste in essere dalla predetta società nei loro confronti.

In particolare, Miragreen risulta aver stipulato due contratti di *franchising* con Benetton di contenuto identico, relativi a due punti vendita United Colors of Benetton (UCB), siti a Treviglio (BG) Via Roma 1 e Via Roma 1/A (“il Contratto” o “il *franchising*”), sottoscritti in data 14 maggio 2014 con durata dalle stagioni autunno/inverno 2014 - primavera/estate 2017 e rinnovo automatico al 2022. Tali contratti non risultano tuttavia essere stati rinnovati in quanto la Società ha cessato la propria attività prima della scadenza stabilita¹.

5. Ad avviso del segnalante, i contratti che regolano i rapporti con Benetton includono clausole che avrebbero ostacolato, se non addirittura impedito, lo svolgimento in utile della propria attività aziendale, sino a causarne la cessazione. Da una parte, infatti, il *franchising* avrebbe comportato oneri tali da determinare una dipendenza economica strutturale del rivenditore nei confronti di Benetton, dall'altra, il Contratto avrebbe di fatto consentito a Benetton di gestire in modo discrezionale e asseritamente abusivo i

¹ L'attività economica del rivenditore risultava peraltro già condizionata dalla pregressa situazione debitoria nei confronti di Benetton, come emerge dall'art. 21 di entrambi i contratti secondo cui: “con la firma del presente contratto l'affiliato riconosce e dichiara che, alla data del 30 aprile 2014, risulta debitore in favore di Bencomper una somma complessiva pari a...”. È presente agli atti un ricorso collettivo presentato anche dal segnalante alla Procura della Repubblica presso il Tribunale di Siracusa, nel quale si afferma che sarebbe stata proprio Benetton a chiedere la costituzione di una nuova società commerciale al fine di consentire l'accollo del precedente debito. Cfr. docc. 22 e 25

quantitativi e la qualità degli ordini da destinare al punto vendita, anche tramite una gestione complessa e farraginoso degli ordini e del sistema di garanzia delle merci e di restituzione degli abiti in eccesso, fallati o di qualità deteriorata.

6. In particolare, l'art. 7.1 del Contratto prevede che *“ciascuna compravendita sarà retta dalle condizioni di cui al presente contratto, dalle Condizioni Generali di Vendita di Bencom in vigore al momento dell'acquisto e, salvo quanto previsto dall'art. 7.4, dalla proposta di acquisto dell'affiliato di cui al successivo art. 7.3”*; quanto alla concreta gestione dei singoli ordini, rilevano le Condizioni Generali di Vendita, allegate al Contratto. Dalla segnalazione emerge tuttavia che Benetton avrebbe imposto una prassi commerciale consistente nell'imposizione ai rivenditori di ordinativi eccessivi.

7. Inoltre, sebbene l'art. 3.2 lettera c) del Contratto prevede che l'affiliato gestisca *“con professionalità ed in completa autonomia il punto vendita al fine di soddisfare le esigenze del consumatore”*, talune clausole prevedono oneri e obblighi in capo al *franchisee* al fine di adeguare la struttura di vendita e conformare a proprie spese l'intera attività commerciale alle indicazioni di Benetton. Ciò avrebbe riflessi non solo in termini di costi normalmente derivanti dalla attività di affiliazione, ma anche sotto il profilo dell'autonomo esercizio dell'attività imprenditoriale del *franchisee*.

8. Tra le clausole che risultano incidere maggiormente sull'attività economica del *franchisee* rileva, in primo luogo, quella attinente alla progettazione e realizzazione del punto vendita, il cui impegno economico è posto interamente a carico dell'affiliato che deve affidarsi ai costi stimati da Benetton ed a professionisti selezionati da quest'ultima anche per lo sviluppo del progetto architettonico e per l'acquisto dell'arredamento del negozio². Ove l'affiliato rifiuti di adeguarsi in ogni sua parte al progetto architettonico e di allestimento ideato per il punto vendita e approvato da Benetton, è prevista la risoluzione espressa del Contratto (art. 17.2, lettera g).

9. Quali ulteriori oneri economici a carico dell'affiliato, rilevano, inoltre, la sottoscrizione di una garanzia bancaria, che dovrà essere emessa da un primario istituto bancario di gradimento di Benetton (art. 13.3 del Contratto),

² Art. 4.3 dei contratti agli atti: *“tutti i costi diretti ed indiretti per la realizzazione del punto vendita in accordo con il progetto architettonico (approvato da Benetton) saranno ad esclusivo carico dell'Affiliato. Il costo stimato per la sola realizzazione del concept (pavimenti, cartongessi, corpi illuminanti, tinteggiatura ecc..) e degli arredi è indicato nell'allegato 7”*² del contratto. *“Tutti gli interventi dovranno essere realizzati dall'Affiliato e/o dai suoi fornitori esclusivamente sulla base dei progetti approvati da Bencom e delle specifiche tecniche da quest'ultima eventualmente comunicate”*. *“L'Affiliato si rivolgerà per lo sviluppo del progetto architettonico e per l'acquisto dell'arredamento del Punto Vendita ad un arredatore certificato da Bencom”*.

e la stipula di una polizza assicurativa che dovrà riferirsi alla valutazione delle merci e dei beni a valore nuovo e avere ad oggetto, tra l'altro, anche l'eventuale perdita di utile conseguente al verificarsi di un evento dannoso, con l'esclusione in ogni caso di ogni diritto di rivalsa nei confronti di Benetton (art. 3.2 lettera r del Contratto e All. 13).

10. Quanto alla gestione del rapporto negoziale, la disciplina contrattuale assegna speciali prerogative a Benetton che si traducono in oneri per il *franchisee*. Al riguardo rilevano, a titolo di esempio: i) il divieto di cessione del contratto da parte dell'affiliato senza il previo consenso dell'affiliante (art. 16.2); ii) il divieto di ogni mutamento della compagine sociale, così come ogni modifica in ordine all'amministrazione, direzione o gestione dell'affiliato senza la preventiva approvazione di Benetton (art. 16.2); e iii) il divieto di cedere a terzi il punto vendita senza offrire prelazione a Benetton o sottoporre a quest'ultima il potenziale subentrante al fine di valutarne l'adeguatezza dei requisiti in ordine alla prosecuzione o meno del rapporto negoziale (art. 16.3). In caso di violazione delle suddette prerogative è prevista la risoluzione del contratto per inadempimento ai sensi dell'art. 1456 Cod. Civ. (art. 17.1).

11. Inoltre, in merito alla cessazione del rapporto contrattuale, l'art. 19 stabilisce che l'affiliato non avrà diritto a nessun indennizzo o compenso per qualsiasi causa ciò avvenga. Al riguardo, si prevede che, *“su richiesta di Bencom, l’Affiliato dovrà vendere a Bencom gli arredamenti, i corpi illuminanti ed i materiali del punto vendita che caratterizzano il Concept Store UCB al valore di ammortamento oppure, se superiore, al valore di mercato”* (art. 19.5). Anche con riferimento ai prodotti contrattuali rimasti invenduti, è rimessa a Benetton la valutazione se acquistarli ad un prezzo da concordare; in caso contrario, l'affiliato potrà rivenderli a terzi solo comunicandone preventivamente le modalità a Benetton per iscritto (art. 19.3).

12. Circa lo svolgimento dell'attività commerciale del *franchisee*, il Contratto prevede che il *budget* stagionale sia comunicato dall'affiliato a Benetton e che, sulla base di tale *budget*, *“l’affiliato e Bencom concorderanno - anche tramite intermediari incaricati da Bencom – la struttura da attribuire alla complessiva proposta di acquisto relativa alla stagione commerciale di riferimento”*(art. 7.2). L'affiliato è inoltre sottoposto all'obbligo di mantenere un magazzino sufficientemente ampio di prodotti di abbigliamento stagionali (art. 3.2 lettera o) ed è espressamente stabilito un sistema di riassortimento automatico delle merci volto al mantenimento di quei prodotti che maggiormente incontrano le preferenze dei consumatori (art. 7.4). Tale

sistema si fonda su un articolato processo informatizzato che consente un flusso quotidiano di informazioni dall'affiliato presso Benetton (art. 10).

13. Secondo quanto stabilito dall'art. 7.4.2 del Contratto, *“l'affiliato riconosce ed accetta espressamente che, il sistema di riassortimento automatico possa eventualmente processare e procedere alla consegna, in quantità superiore rispetto a quella originariamente ordinata, di quelle specifiche referenze che, in base ai dati di vendita dell'Affiliato inviati giornalmente attraverso il Sistema Informativo, risultino più richieste dai consumatori finali”*. Con specifico riguardo ai cd. Prodotti Moda³ (art. 7.6), inoltre, è previsto che essi *“sono realizzati e forniti con modalità (pacchetti precostituiti) e tempistiche particolari al fine di intercettare al meglio e tempestivamente le tendenze ed i gusti dei consumatori e che stante la tempistica delle forniture può risultare difficile per l'affiliato pianificare gli ordini dei detti Prodotti Moda”*.

14. La tempistica degli ordini delle merci è definita da Benetton ed è previsto che ciascuna proposta d'acquisto proveniente dall'affiliato sia irrevocabile per 10 mesi (art. 7.3)⁴.

15. Quanto alle modalità di pagamento delle merci, il contratto prevede all'art. 13.7 che l'affiliato rilasci a Benetton un mandato di addebito diretto SEPA, con il quale autorizza quest'ultima e la propria banca ad addebitare sul proprio conto i pagamenti dovuti ai sensi del contratto.

16. Riguardo ai prezzi di rivendita al dettaglio, il contratto stabilisce che tali prezzi *“saranno determinati esclusivamente dall'Affiliato”* (cfr. art. 8). Tuttavia, è prevista la risoluzione del contratto, tra l'altro, nell'ipotesi in cui l'affiliato *“si rifiuti di partecipare alle o non rispetti pienamente le campagne pubblicitarie di marketing”* (art. 17.2 lettera i) o *“violi il divieto di promuovere campagne pubblicitarie senza il consenso scritto di Bencom”* (art. 17.2 lett. g).

17. Ulteriori clausole che disciplinano in modo condizionante l'attività commerciale dell'affiliato sono contenute nelle Condizioni Generali di Vendita allegate al *franchising* che prevedono, a titolo di esempio, che: i) i

³ Si tratta di una “speciale categoria di prodotti contrattuali costituita dai pacchetti di questi ultimi precostituiti da Bencom e proposti unitariamente (cioè senza possibilità di escludere dal pacchetto singole referenze di Prodotti Contrattuali) all'Affiliato nel corso della stagione di riferimento”.

⁴ Art. 7.3: “Salvo quanto previsto dal successivo art. 7.4., l'affiliato provvederà a trasmettere a Bencom, secondo le tempistiche di volta in volta comunicate da quest'ultima, le proposte di acquisto contenenti la descrizione dei prodotti contrattuali e del materiale di servizio mediante i supporti messi a disposizione da Bencom dai suoi intermediari. Ciascuna proposta di acquisto costituisce proposta irrevocabile per l'affiliato per un termine di 10 mesi a decorrere dalla data del suo ricevimento da parte di Bencom. Il relativo contratto di compravendita si perfeziona con l'accettazione, che potrà avvenire per tutta o per parte, della proposta di acquisto comunicata da Bencom o con l'esecuzione in tutto o in parte della stessa mediante consegna al vettore o spedizioniere dei Prodotti Contrattuali”.

termini di consegna abbiano per Benetton una efficacia meramente indicativa (art. 3 Condizioni Generali di Vendita); ii) se l’Affiliato rifiuta di ricevere la consegna anche di parte solamente delle merci dal medesimo ordinate Benetton potrà, a propria insindacabile scelta, domandare l’esecuzione del relativo contratto di compravendita, ovvero dichiararne la risoluzione totale o parziale (art. 4 Condizioni Generali di Vendita); iii) vi siano limitazioni di garanzia sulle merci e modalità rigorose di restituzione dei capi viziati o in eccesso (art. 6 e 7 Condizioni Generali di Vendita)⁵. È in particolare previsto che la pendenza di reclami o l’allegazione di pretese a titolo di garanzia non costituisca per l’acquirente giustificato motivo del ritardo o della sospensione del pagamento, neppure in parte, e viene esclusa la facoltà dell’acquirente di opporre in compensazione al venditore qualsivoglia ragione di credito comunque avente fonte nella garanzia.

18. Numerose clausole contrattuali e delle Condizioni Generali di Vendita sono sottoposte, peraltro, alla doppia firma da parte dell’affiliato, ai sensi degli art. 1341 e 1342 del Codice Civile in quanto stabiliscono *“limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere da contratto o di sospenderne l’esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell’altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti coi terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie o deroghe alla competenza dell’autorità giudiziaria”*. La documentazione trasmessa dal segnalante non contiene tuttavia le suddette sottoscrizioni.

19. In sintesi, secondo quanto prospettato, Benetton avrebbe abusato della dipendenza economica del proprio rivenditore, dovuta essenzialmente allo squilibrio derivante dalle disposizioni contrattuali, imponendo clausole gravose che vincolano l’autonomia imprenditoriale del *franchisee* delegando a Benetton importanti scelte strategiche della gestione dei punti vendita.

Tale condotta avrebbe definitivamente compromesso l’attività aziendale di Miragreen e si inserirebbe nell’ambito di una più ampia strategia volta ad imporre ai rivenditori indipendenti Benetton l’acquisto di quantitativi eccessivi di merce per non sopportare direttamente il costo dell’invenduto.

⁵ Art. 6 Condizioni Generali di Vendita: “...la garanzia non si estende ad ammanchi, difformità per modelli, tinte, taglie finiture ed assortimenti, nonché irregolarità di imballaggi e confezioni che rientrino nelle tolleranze d’uso nel tempo e nel luogo della consegna al vettore o spedizioniere” ...”nessuna restituzione di merci viene accettata se non preventivamente concordata”. Art. 7 Condizioni Generali di Vendita “Eventuali ammanchi o avarie apparenti dall’esame esterno dei colli contenenti le merci debbono essere elevati a pena di decadenza all’atto del ricevimento...Eventuali reclami per vizi, avarie e ammanchi non apparenti dall’esame esterno dei colli, debbono venire elevati, a pena di decadenza, mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento trasmessa a Bencomentro 15 giorni dal ricevimento delle merci in caso di vizi palesi e, rispettivamente, entro 15 giorni dalla scoperta in caso di vizi non palesi.”

III. VALUTAZIONI

20. L'articolo 9 della legge n. 192/1998 vieta l'abuso da parte di una o più imprese dello stato di dipendenza economica, definita come *“la situazione in cui un'impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi. La dipendenza economica è valutata tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti. L'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie, nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto”*.

21. Nel caso in esame, secondo le informazioni disponibili, si ritiene che possa configurarsi uno squilibrio eccessivo nei rapporti tra Benetton e il segnalante, alla luce degli impegni economici e degli oneri che gravano in capo a quest'ultimo sulla base del contratto di *franchising*, tale da rendere difficoltoso, se non impossibile, ricercare sul mercato alternative commerciali soddisfacenti. Si tratta, come visto, delle previsioni in materia di progetto architettonico (art. 4.3), garanzia bancaria (art. 13.3), polizza assicurativa (art. 3.2.lettera r), di quelle relative ai vincoli alla cessione del contratto (art. 16.2) ed in particolare alla vendita del locale (art. 16.3), all'esclusione di indennità e rimborsi nel caso di risoluzione contrattuale e alle connesse e speciali prerogative concesse a Benetton sulla merce invenduta e sugli arredamenti (art. 19 e 19.5), nonché in materia di politiche commerciali e promozionali (art. 17.2 lettera i) e art. 17.2 lett. g).

22. Benetton, in sintesi, avrebbe imposto al segnalante di mantenere una struttura di vendita ed un'organizzazione commerciale disegnata sulle sue esigenze, anche in considerazione del fatto che questa si garantisce contrattualmente la possibilità di fissare unilateralmente regole e parametri organizzativi idonei a irrigidire la struttura aziendale del *franchisee*, fino a ostacolare, se non impedire, la sua eventuale riconversione. Il complesso delle clausole sopra descritte, insieme alla situazione pregressa del segnalante caratterizzata da una forte esposizione debitoria nei confronti di Benetton, potrebbe disincentivare, sino a rendere impossibile, la ricerca da parte dell'affiliato di una alternativa di mercato determinando, quindi, la dipendenza economica dal *franchisor*.

23. In tale contesto, l'imposizione di clausole e l'applicazione discrezionale delle stesse - che paiono ingiustificatamente gravose e volte alla gestione degli

ordini di acquisto - appaiono idonee a condizionare l'attività economica del *franchisee*, impedendogli di gestire in autonomia la propria attività commerciale. Dal dettato contrattuale, infatti, la definizione degli ordini di acquisto, che rappresenta il fulcro dell'attività commerciale del rivenditore, appare sostanzialmente sottoposta alla discrezionale e unilaterale volontà di Benetton, non solo in termini di tempistica, ma anche di quantitativi, non risultando proporzionata rispetto alle normali esigenze derivanti dal contratto di *franchising*.

24. In particolare, secondo quanto risulta dalle clausole contrattuali, Benetton si riserva di valutare con l'affiliato la struttura da dare alla proposta di acquisto (art. 7.2) e, in determinate circostanze, di procedere ad un riassortimento automatico della merce (art. 7.4), senza l'emanazione di un nuovo ordine di acquisto da parte del rivenditore. In tale prospettiva, è specificamente previsto che il rivenditore debba sopportare il superamento delle soglie di ordinato per ciascuna referenza (art. 7.4.2).

25. In tal senso rilevano, tra l'altro, la prassi commerciale che emerge dalla segnalazione la quale prevede l'imposizione di ordinativi eccessivi ai rivenditori, nonché la disciplina dei cd. Prodotti Moda, i cui pacchetti sono predefiniti da Benetton e saranno forniti, se acquistati, con modalità e tempistiche decise da quest'ultima (art. 7.6). Inoltre, la circostanza che Benetton fissi la tempistica degli ordini e preveda un vincolo irrevocabile di 10 mesi per la proposta di acquisto da parte dell'affiliante (art. 7.3) risulta irrigidire ulteriormente l'attività aziendale del rivenditore, al quale resta un margine di flessibilità limitato riguardo alla possibilità di adeguare gli acquisti di merci alle reali esigenze di vendita.

26. A ciò si aggiungono le clausole sulla efficacia dei termini di consegna per Benetton (art. 3 Condizioni Generali di Vendita) e sul rifiuto della merce da parte dell'affiliato (art. 4 Condizioni Generali di Vendita). In un contesto nel quale gran parte degli ordinativi appare condizionata da quanto stabilito dal *franchisor* in termini sia di tempistica che di quantitativi, tali clausole appaiono idonee a condizionare l'attività economica del *franchisee* alla volontà di Benetton.

Considerazioni analoghe valgono con riferimento alle clausole che disciplinano la limitazione di garanzia sulla integrità e corrispondenza delle merci all'ordinato e le modalità di restituzione dei capi in eccesso o fallati (artt. 6 e 7 Condizioni Generali di Vendita), le quali, a fronte di ordinativi non sempre interamente controllati direttamente dal rivenditore, potrebbero

gravarne significativamente l'attività commerciale, rendendo complesso l'*iter* per far valere i propri diritti.

27. Posto che il Gruppo Benetton detiene una posizione di sicuro rilievo nel mercato in questione, collocandosi nel 2017 al quinto posto per fatturato nel settore dell'abbigliamento in Italia, con un marchio che gode di una forte attrattiva commerciale, la vicenda segnalata appare assumere rilevanza non solo con riferimento al singolo rapporto contrattuale, ma anche in rapporto alla tutela della concorrenza e del mercato. L'utilizzo del modello contrattuale in esame da parte di un soggetto che gestisce una significativa rete commerciale in *franchising* potrebbe avere, infatti, un impatto significativo su tutti gli imprenditori che costituiscono la rete in questione, a detrimento del gioco concorrenziale nel relativo mercato.

CONSIDERATO che, ai sensi dell'articolo 9, comma 3 *bis*, della legge 18 giugno 1998, n. 192, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato qualora ravvisi che un abuso di dipendenza economica abbia rilevanza per la tutela della concorrenza e del mercato, può attivare i propri poteri di indagine ed esperimento dell'istruttoria e procedere alle diffide e sanzioni previste dall'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nei confronti dell'impresa o delle imprese che abbiano commesso detto abuso;

RITENUTO che le descritte condotte di Benetton potrebbero configurare un abuso di dipendenza economica rilevante per la tutela della concorrenza e del mercato;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 9, comma 3 *bis*, della legge 18 giugno 1998, n. 192 e dell'articolo 14 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nei confronti delle società Benetton S.r.l. e Benetton Group S.r.l.;

b) la fissazione di giorni sessanta, decorrenti dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio, da parte dei legali rappresentanti della Parte, del diritto di essere sentiti, personalmente o a mezzo di procuratore speciale, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Manufatturiero Industria e Servizi della Direzione Generale per la

Concorrenza di questa Autorità almeno quindici giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la dott.ssa Maria Rosaria Tufarelli;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Manufatturiero e Servizi della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità dai rappresentanti legali delle Parti, nonché da persone da essi delegate;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 31 dicembre 2021.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

Filippo Arena

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli