



Indice

Istruttorie

Avvio istruttoria su ADS e Audipress per esclusione della free-press dalle indagini di mercato -	p. 1
Sanzionata intesa tra i produttori di latte per l'infanzia- - - - -	p. 3
Avvio istruttoria nel mercato dei servizi aggiuntivi di trasporto pubblico nel Comune di Roma- -	p. 4
Avvio istruttoria nei confronti di Eni e Gnl Italia per abuso di posizione dominante nel settore della rigassificazione - - - - -	p. 5
Sanzionata la Lega Calcio per prezzi gare play-off e play-out- - - - -	p. 9
Sanzionate Ania e Associazioni peritali per intese restrittive della concorrenza- - - - -	p. 10
Avvio istruttoria per intesa tra produttori di pannelli truciolari- - - - -	p. 13
Avvio istruttoria per abuso nel mercato del gasbeton- - - - -	p. 14

Segnalazioni

Segnalazione in merito alla selezione del fornitore dei contrassegni per la tutela dei diritti relativi alle opere di ingegno- - - - -	p. 16
Segnalazione in materia di distributori self-service di farmaci da banco - - - - -	
Segnalazioni sullo schema di decreto sulla previdenza integrativa - - - - -	p. 17
Segnalazione sulle modalità di accesso alla professione di medico di medicina generale convenzionato con il sistema sanitario nazionale nella Regione Calabria - - - - -	p. 18
Segnalazione in merito al decreto recante disposizioni per la costituzione di tavoli da filiera- - -	p. 20

Avviata istruttoria per esclusione della free press dalle indagini di mercato

I mercati rilevanti:

ISTRUTTORIE

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, (di seguito Agcm), il 28 settembre 2005, ha avviato un'istruttoria nei confronti delle associazioni ADS-Accertamenti Diffusione Stampa e Audipress, per accertare se i comportamenti con i quali queste hanno rifiutato la partecipazione della società Edizione Metro, (società attiva nell'attività di produzione e pubblicazione del quotidiano gratuito Metro), ai sistemi di certificazione della diffusione e di rilevazione degli indici di lettura possano ricondursi ad un'intesa tra le imprese associate volta a restringere la concorrenza.

Per quanto riguarda la definizione dei mercati rilevanti, secondo l'Autorità, la fattispecie segnalata interesserebbe, a monte, il mercato dei servizi di rilevazione per la stampa periodica e quotidiana e, a valle, il mercato della raccolta pubblicitaria su stampa quotidiana.

I servizi di rilevazione per la stampa periodica e quotidiana

I servizi di rilevazione consistono in indagini statistiche volte a stimare il numero dei lettori delle singole testate e descriverli secondo varie caratteristiche. I dati ottenuti attraverso le rilevazioni sono utilizzati, oltre che dai proprietari dei mezzi di comunicazione per valutare la performance dei prodotti editoriali, dalle imprese che operano nel settore pubblicitario. I servizi di rilevazione per i mezzi di comunicazione, secondo l'Agcm, vanno considerati mercati distinti rispetto ad altri tipi di indagini statistiche, in quanto rispondono a finalità specifiche della clientela. Inoltre, in considerazione del fatto che i dati relativi all'audience dei vari mezzi di comunicazione non sono tra loro sostituibili, la rilevazione dei contatti è da ritenersi articolata in mercati distinti a seconda delle diverse categorie di mezzi di comunicazione di massa rilevati. Pertanto, anche alla luce della definizione del mercato a valle della raccolta pubblicitaria, che si distingue sulla base del mezzo di diffusione, l'Autorità, ai fini del caso in esame, ritiene rilevante sotto il profilo merceologico il mercato dei servizi di rilevazione dei dati per la stampa quotidiana e periodica.

Per quanto riguarda l'offerta dei servizi di rilevazione, nel sistema italiano operano due soggetti, ADS e Audipress, che svolgono rispettivamente il servizio di certificazione e divulgazione dei dati relativi alla tiratura e alla diffusione della stampa quotidiana e periodica (ADS) e le indagini campionarie, quantitative e qualitative, sulla lettura delle testate che hanno ottenuto la certificazione ADS (Audipress). Il sistema di rilevazione gestito dalle predette associazioni costituisce una convenzione su cui si regolano gli scambi commerciali tra gli operatori nell'acquisto di spazi pubblicitari su stampa quotidiana e periodica. Pertanto, è indispensabile che tale convenzione sia condivisa ex ante da tutti gli operatori e che venga sistematizzata attraverso meccanismi che garantiscano la trasparenza e l'indipendenza della relazione. Dal punto di vista geografico, l'Autorità ritiene che il mercato delle rilevazioni per la stampa quotidiana e periodica abbia dimensione nazionale.

La raccolta pubblicitaria su stampa quotidiana

Per quanto riguarda il mercato della raccolta pubblicitaria, l'Autorità, nel caso in esame, ritiene che i mercati della raccolta pubblicitaria destinati alla stampa periodica e quotidiana siano da considerarsi distinti rispetto ai mercati della raccolta destinata ad altri mezzi. Ciò in considerazione del fatto che il grado di sostituibilità dei diversi mezzi per gli inserzionisti pubblicitari è condizionato dalla penetrazione degli stessi media tra i consumatori finali. Nell'ambito della raccolta pubblicitaria su stampa, l'Autorità procede ad una ulteriore distinzione, ritenendo che la raccolta pubblicitaria su periodici e su quotidiani formino due mercati diversi, sia pur contigui. Ciò in ragione del tipo di pubblico raggiunto, della diversa periodicità, nonché delle diverse caratteristiche editoriali e grafiche, che rendono i periodici più adatti a trasmettere messaggi in cui la parte grafica assume un rilievo maggiore. La modalità gratuita di diffusione delle testate quotidiane non è apparsa invece, allo stato, un fattore di specificità tale da individuare un mercato del prodotto distinto da quello più ampio della raccolta pubblicitaria su stampa quotidiana a pagamento. Per quanto riguarda la definizione geografica del mercato, per le imprese-clienti, ossia

Possibile
configurazione di
un'intesa

gli investitori in pubblicità che operano sull'intero territorio del Paese, secondo l'Agcm, i comportamenti segnalati sarebbero suscettibili di dispiegare i loro effetti innanzitutto sul mercato della raccolta pubblicitaria a livello nazionale; ed in secondo luogo, considerata la presenza di inserzionisti anche a livello locale, sulla raccolta pubblicitaria nei territori delle province in cui la predetta testata è distribuita.

Secondo l'Agcm, le decisioni di ADS e Audipress di negare alla stampa gratuita, ed in particolare a Edizioni Metro, l'accesso alle indagini da ciascuna di esse svolte integrerebbero gli estremi di intese volte ad impedire o restringere l'accesso ai servizi di rilevazione da parte delle società editrici di quotidiani gratuiti. Tali atti, incidendo sulla struttura del mercato dei servizi di rilevazione, verrebbero ad influenzare, a loro volta, il comportamento delle imprese attive nello stesso, in particolare, preservando la posizione di mercato delle società editrici dei giornali a pagamento. Inoltre, sarebbero suscettibili di restringere la concorrenza nel connesso mercato della raccolta pubblicitaria, impedendo alla free press di valorizzare i propri spazi pubblicitari attraverso il rating derivante dalla certificazione della tiratura ADS e dalle successive indagini campionarie Audipress, a vantaggio degli editori dei giornali quotidiani a pagamento, i quali sono peraltro membri delle predette associazioni. Tale conclusione risulterebbe avvalorata dalla circostanza che, nella maggior parte degli altri paesi europei, i servizi in questione sono, di norma, effettuati dagli organismi di rilevazione tanto a favore dei quotidiani a pagamento, quanto a favore dei quotidiani gratuiti. Attraverso l'istruttoria, l'Agcm accerterà, dunque, se i comportamenti ipotizzati sono potenzialmente idonei a pregiudicare il commercio intracomunitario, e suscettibili di violare l'articolo 81, par. 1, del Trattato CE.

**Sanzionata
intesa tra i
produttori del
latte per
l'infanzia**

L'Agcm, nella riunione del 12 ottobre 2005, ha deliberato che le società Heinz Italia S.r.l., Plada S.r.l., Nestlè Italiana S.p.A., Nutricia S.p.A., Milupa S.p.A., Humana Italia S.p.A e Milte Italia S.p.A. hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza, concordando il mantenimento di elevati livelli di prezzo del latte per l'infanzia. Tale intesa, che viola l'art. 81 del Trattato UE, in considerazione della sua gravità e durata, è stata sanzionata per complessivi 9.743.000 euro.

I mercati rilevanti

L'Autorità ha individuato tre distinti mercati rilevanti del prodotto: il mercato del latte di partenza (di seguito latte 1), destinato ai lattanti di età tra 0 e 4-6 mesi, il mercato del latte di proseguimento (di seguito latte 2), destinato ai lattanti tra il 6° ed il 12° mese di vita, ed il mercato dei latti speciali, destinati ad alimentare il lattante in presenza di situazioni particolari, o patologiche o di disturbi gastrointestinali. Il latte 1 ed il latte 2 costituirebbero mercati distinti, in ragione della diversa destinazione per fascia di età del lattante, delle differenze di prezzo che riflettono differenze nei costi di produzione, ed infine della diversa disciplina normativa in merito alle promozioni. Quanto ai latti speciali, sebbene ciascuno di essi sia evidentemente destinato alla soluzione di un problema specifico e differente, l'Autorità ha ritenuto di includerli in un

L'intesa

unico mercato, sia in ragione della differenza di prezzo che li contraddistingue rispetto al latte 1 ed al latte 2, sia perché la valutazione dei comportamenti contestati alle imprese non sarebbe mutata adottando una definizione di mercato più ristretta. L'estensione geografica dei mercati del latte per l'infanzia, secondo l'Agcm, va limitata al territorio nazionale.

Secondo l'Autorità, l'istruttoria avrebbe comprovato che, nel periodo 2000/2004, le imprese di cui sopra avrebbero posto in essere comportamenti paralleli nella determinazione dei prezzi dei latti per l'infanzia - e specificamente del latte di partenza e del latte di proseguimento - fissando livelli assai elevati e di gran lunga superiori rispetto ai prezzi di prodotti equivalenti o comunque fungibili rilevati negli altri Paesi europei. In particolare, il differenziale tra i prezzi italiani e i correlativi prezzi all'estero nel canale farmaceutico sarebbe stato, nella maggioranza dei casi, maggiore del 150%, con punte di oltre il 300% per i latti di partenza, nonché maggiore del 100%, con punte di oltre il 200%, per i latti di proseguimento.

I contatti tra i produttori

La prova del coordinamento tra le imprese sarebbe risultata dall'esistenza di contatti diretti ed indiretti intercorsi tra le stesse per tutto il periodo considerato. Il contatto indiretto sarebbe avvenuto, per il periodo 2000/2004, attraverso la fissazione e comunicazione da parte dei produttori ai distributori farmaceutici dei prezzi al pubblico consigliati, che avrebbe consentito a ciascun produttore di rendere accessibile ai concorrenti il dato "sensibile" costituito dai prezzi di cessione ai distributori. Il contatto diretto sarebbe avvenuto, invece, nei mesi di marzo ed aprile 2004, nell'ambito di apposite riunioni nella sede dell'Associazione di categoria, a seguito del primo invito del Ministro della Salute a ridurre i prezzi. Tali contatti, quindi, costituirebbero un indizio probatorio certo per integrare, con riferimento al comportamento tenuto dalle imprese, quel requisito della "consapevolezza" che attribuisce alla pratica un carattere concordato.

L'Autorità ha ritenuto importante segnalare nel suo provvedimento di condanna anche il fatto che, a seguito dell'avvio del procedimento e di alcuni interventi ministeriali, i prezzi nei mercati del latte per l'infanzia avrebbero fatto registrare una riduzione pari a circa il 25 per cento. A questa flessione si sarebbero inoltre accompagnate una più ampia informazione sulle caratteristiche dei latti, il ricorso alla promozione diretta al consumatore finale, l'ingresso di nuovi prodotti a prezzi contenuti, una più estesa presenza dei principali produttori nella grande distribuzione organizzata.

Avvio istruttoria nel mercato dei servizi aggiuntivi di trasporto pubblico nel Comune di Roma

L'Agcm, il 9 novembre 2005, ha avviato un'istruttoria al fine di verificare la natura anticoncorrenziale dell'intesa che ha dato origine all'Associazione temporanea di imprese, (di seguito ATI) tra le società SITA – Società per Azioni, A.P.M. Esercizi S.p.A. e Autolinee Regionali Pubbliche Abruzzesi A.R.P.A. S.p.A per la partecipazione nel 2005 ad una gara indetta per l'affidamento della gestione della rete di trasporto pubblico di linea di Roma per 26,5 milioni di vetture-km annui (i cosiddetti "servizi

Il mercato rilevante

aggiuntivi", che corrispondono a circa il 20% del trasporto pubblico del Comune di Roma).

La fattispecie oggetto del procedimento riguarda il settore dei servizi pubblici di trasporto, ed, in particolare l'affidamento dei servizi di trasporto locale urbano ed extraurbano. Ai sensi della vigente normativa, gli enti appaltanti possono affidare l'esercizio di tali servizi a soggetti stabiliti nel territorio dell'UE ed individuati a seguito di procedure ad evidenza pubblica. In linea generale, nell'ambito delle singole gare indette dagli Enti o altri organismi di diritto pubblico, il contesto competitivo è suscettibile di differenziarsi, di volta in volta, in funzione dei criteri prescelti e delle modalità adottate dalle singole amministrazioni nell'indizione delle gare, nonché in relazione al comportamento che le medesime seguono nel corso delle procedure e nella fase di aggiudicazione dei contratti. Ad una prima valutazione, secondo l'Agcm, il mercato rilevante può ritenersi coincidente con la gara bandita da ATAC S.p.A. per l'affidamento della durata di tre anni della gestione di una rete di trasporto pubblico di linea per 26,5 milioni di vetture-km annui per un importo complessivo pari a 188.415.000 euro.

Valutazioni dell'Agcm

Secondo l'Autorità, l'accordo che ha dato origine all'ATI tra le tre società sopra individuate, alla luce delle previsioni del bando di gara, del capitolato e delle altre informazioni acquisite, potrebbe integrare gli estremi di un'intesa finalizzata al mantenimento delle posizioni acquisite a seguito dell'esito della procedura bandita nel 2001, attraverso un'artificiosa limitazione del confronto competitivo con i principali concorrenti nazionali e stranieri. In quest'ottica, anche l'ATI, costituita tra SITA, APM, ARPA e TRANSDEV, in occasione della gara bandita, nel 2001, per l'affidamento del medesimo servizio, rappresenterebbe, dunque, un episodio inquadrabile nello stesso contesto di limitazione della concorrenza. Rileverebbe, in tal senso, la costituzione dell'ATI per l'aggiudicazione di tre lotti distinti da parte di operatori che avrebbero avuto i requisiti per partecipare alla gare singolarmente o in almeno in una diversa formazione.

Criteri di valutazione dell'ATI

L'Autorità viene a ribadire, dunque, che la ratio di un'ATI va individuata nella sua capacità di ampliare e non di ridurre il novero dei partecipanti alla gara. Nel caso dell'ATI in oggetto, invece, secondo l'Autorità, la costituzione del raggruppamento avrebbe ristretto il numero di partecipanti, creando, di fatto, in capo ad altri operatori interessati alla fornitura l'estrema difficoltà legata alla indisponibilità di rimesse e strutture logistiche necessarie per la gestione del servizio stesso, espressamente richiamata come essenziale ai fini dell'aggiudicazione nel bando di gara. Un tale requisito, infatti, implicava necessariamente per gli interessati l'obbligo di concludere accordi con imprese di trasporto già presenti sul territorio e in possesso di tali strutture, ovvero con SITA, A.P.M. e A.R.P.A., che insieme alla francese TRANSDEV, erano parte dell'Ati aggiudicataria della stessa fornitura nel 2001. In altre parole, in capo alle suindicate imprese sussisteva un indubbio vantaggio competitivo, che, nel caso concreto, avrebbe determinato, per qualsiasi concorrente, una difficoltà oggettiva a reperire le infrastrutture necessarie e, dunque, a presentare

**Aperta istruttoria
nel settore della
rigassificazione**

Il contesto
normativo

I mercati rilevanti:

un'offerta competitiva con l'unica di fatto presentata.

Secondo l'Agcm, il procedimento dovrà accertare, oltre all'illiceità dell'ATI di cui sopra, anche la possibile esistenza tra le imprese sopra richiamate di una rete di accordi paralleli dal contenuto analogo, strumentale ad ostacolare gli ingressi di nuovi concorrenti in altre realtà territoriali.

L'Agcm, il 16 novembre 2005, ha avviato un'istruttoria, per presunto abuso di posizione dominante, nei confronti delle società Eni e Gnl Italia (a sua volta controllata da ENI, tramite Snam Rete Gas), in relazione a comportamenti che si sono osservati nell'attività di rigassificazione di gas naturale liquefatto, ed in particolare, nella gestione ed utilizzo del servizio continuo di rigassificazione di gas naturale liquefatto presso il terminale di Panigaglia (SP). La delibera dell'Autorità ha avuto origine in una segnalazione dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas (di seguito AEEG), che evidenziava anomalie negli anni termici 2002/2003 e 2003/2004, ed un possibile accaparramento, da parte di Eni, di capacità di rigassificazione in eccesso rispetto alle proprie esigenze, e tale da saturare l'intera capacità continua del terminale di Panigaglia.

Il decreto legislativo n. 164/00 prevede un obbligo in capo alle imprese che controllano infrastrutture essenziali al funzionamento del sistema del gas – ivi inclusi gli impianti di rigassificazione - di permetterne l'accesso alle altre imprese che ne facciano richiesta, disciplinando tassativamente i casi di legittimo rifiuto all'accesso. Lo stesso decreto attribuisce all'AEEG il potere di definire criteri ed obblighi volti a garantire libertà, imparzialità e neutralità nell'accesso al servizio di rigassificazione. Al momento dei fatti in esame, l'attività di rigassificazione era regolata, in particolare, dalla delibera dell'AEEG n. 120/01. Tale normativa prevedeva che il servizio di rigassificazione fosse offerto su base annuale, con conferimento della capacità disponibile entro il 31 agosto di ogni anno, assicurando parità di trattamento tra gli utenti. La delibera n. 120/01 indicava, infine, che le imprese potevano cedere ad altri, e scambiare tra loro, la capacità di cui disponevano, mentre l'impresa che controllava un terminale di rigassificazione era tenuta a consentire, nel corso dell'anno termico, nuovi conferimenti o revisioni della capacità conferita qualora vi fosse stata capacità disponibile.

Secondo l'Agcm, i comportamenti osservati nella fase di rigassificazione di Gnl presso il terminale di rigassificazione di Panigaglia, sarebbero tali da produrre i loro effetti anche nell'attività di approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale per il sistema nazionale. Pertanto, i mercati rilevanti su cui valutare le condotte descritte sono il mercato dell'accesso alla capacità continua di rigassificazione di Gnl del terminale di Panigaglia e il mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas per il mercato italiano, collocato a valle della fase relativa alla rigassificazione di Gnl.

Il mercato dell'accesso alla capacità continua di rigassificazione di Gnl del terminale di Panigaglia

Il servizio di rigassificazione consiste nella ricezione, scarico, stoccaggio e riconversione di Gnl in gas naturale, con riconsegna di quest'ultimo in uscita dal terminale per l'immissione nella rete nazionale dei gasdotti. Dal lato della domanda, sono presenti su tale mercato i soggetti che intendono importare Gnl nel territorio nazionale, e che, per la sua riconversione in gas naturale, necessitano di accedere al servizio di rigassificazione presso il terminale. Dal lato della offerta, è presente GNL Italia, in qualità di gestore dell'unico terminale di rigassificazione di Gnl, in esercizio sul territorio nazionale, attraverso il quale è possibile importare Gnl in Italia. Nell'offerta del servizio di rigassificazione di Gnl da immettersi, una volta riconvertito in gas naturale, nella rete di trasporto nazionale, si configura, pertanto, un monopolio di fatto. Con riferimento alle modalità di offerta del servizio di rigassificazione di Gnl, si osserva che l'accesso a capacità di rigassificazione programmata in anticipo per l'arco temporale dell'intero anno termico, c.d. capacità continua, si differenzia nettamente dall'accesso al servizio di rigassificazione su base spot, relativo alla eventuale offerta, con preavvisi temporali molto stringenti, di quote di capacità che dovessero risultare disponibili a seguito di sfridi tra la capacità continua conferita e la capacità programmata in effettivo utilizzo - nel caso di specie su base mensile - dai soggetti che hanno avuto accesso alla capacità continua. Pur essendo i due servizi strettamente connessi, gli stessi non costituiscono una valida alternativa per gli utenti del servizio di rigassificazione del terminale di Panigaglia, in quanto profondamente differenti sotto il profilo della possibile programmazione e certezza della fornitura di capacità. In particolare, il servizio spot, relativo a singole discariche di Gnl, non è in grado di garantire, ex-ante, la stabilità di accesso necessaria per effettuare una programmazione degli approvvigionamenti di Gnl su base annuale e, di conseguenza, di pianificare e gestire il portafoglio dei contratti di vendita nel mercato a valle dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale, nonché di ottimizzare i servizi di stoccaggio a questi connessi.

La posizione dominante di GNL Italia

Il mercato rilevante su cui valutare i comportamenti in esame è, quindi, individuato dall'accesso alla capacità continua di rigassificazione del terminale di Panigaglia. In suddetto mercato, in ragione della sua posizione di monopolio, secondo l'Agcm, GNL Italia va considerata una controparte obbligata per le imprese che intendono importare Gnl in Italia al fine dell'approvvigionamento di gas naturale per il sistema nazionale.

Il mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale

Nel mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale, invece, dal lato dell'offerta, operano shippers che sottoscrivono contratti di acquisto di Gnl e/o gas naturale da fornitori stranieri e produttori nazionali; mentre, dal lato della domanda, operano utenti termoelettrici, grandi utenti industriali e le società di vendita, nella duplice modalità di venditori non integrati e venditori integrati nella fase di distribuzione. Le società di vendita acquistano il gas per rivenderlo (al dettaglio) agli utenti domestici ed alle piccole utenze industriali e commerciali. La dimensione geografica del mercato

La posizione
dominante di ENI

Configurazione
della fattispecie
abusiva

dell'approvvigionamento all'ingrosso, nonostante oltre l'84% delle risorse necessarie al soddisfacimento del fabbisogno nazionale di gas provenga dall'estero, è limitata al territorio nazionale. Infatti, i contratti di importazione di lungo periodo take or pay sottoscritti dagli shippers nazionali (ENI, Enel, Edison ed altri operatori minori), con i fornitori stranieri, sono attualmente interamente "dedicati" al mercato italiano. Con riferimento alla valutazione di posizioni dominanti sul mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas, l'Agcm osserva che, dei circa 80 miliardi di metri cubi di gas che sono stati approvvigionati nel 2004, la quota di gas approvvigionato, direttamente od indirettamente, dal principale operatore, ENI, per il mercato italiano supera il 70% del totale. Inoltre, ENI, nel mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale, beneficerebbe, da un lato, dei vantaggi derivanti dall'integrazione verticale in tutte le singole fasi della filiera, e, dall'altro, di un costo di approvvigionamento del gas minore dei propri concorrenti.

Secondo l'Autorità, tali elementi apparirebbero già sufficienti ad individuare l'esistenza di una posizione dominante di ENI sul mercato italiano dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale.

Secondo l'Agcm, ENI e GNL Italia potrebbero aver messo in atto una strategia volta a precludere la possibilità da parte di soggetti terzi, concorrenti di Eni, di approvvigionare gas naturale liquefatto per il sistema nazionale del gas. Il terminale di rigassificazione di Panigaglia, gestito da Gnl Italia, costituisce infatti l'unica infrastruttura tramite la quale è possibile importare gas naturale liquefatto in Italia. A fronte di questo vincolo infrastrutturale si sarebbe assistito, negli anni termici 2002/2003 e 2003/2004, ad un possibile accaparramento, da parte di Eni, di capacità di rigassificazione in eccesso rispetto alle proprie esigenze, e tale da saturare l'intera capacità continua del terminale di Panigaglia. Infatti, la capacità continua conferitale da Gnl Italia sarebbe stata superiore a quella che Eni ha utilizzato, e aveva programmato di utilizzare. Un tale comportamento sarebbe stato tanto più grave, in considerazione del fatto che GNL Italia non poteva non tenere in conto la circostanza che un rifiuto all'accesso al terminale, opposto a soggetti diversi da ENI, avrebbe favorito quest'ultima nel mercato verticalmente connesso dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale, a sua volta caratterizzato da un ridotto grado di concorrenza in ragione della posizione dominante dalla stessa ivi detenuta.

L'Agcm, nel corso dell'istruttoria accerterà se i suddetti comportamenti, rientrano effettivamente in una complessa strategia escludente, posta in atto da ENI e dalla sua controllata GNL Italia, al fine di precludere la possibilità da parte di soggetti terzi, in concorrenza con ENI nel mercato a valle dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale, di fornire Gnl per il sistema nazionale del gas.

Sanzionata la Lega Calcio per prezzi gare play-off e play-out

Il mercato rilevante

La violazione dell'art. 2 L. 287/90

La sanzione

L'Agcm, il 23 novembre 2005, ha condannato la Lega Nazionale Professionisti al pagamento di una sanzione amministrativa minima di 2000 euro, per aver realizzato un'intesa restrittiva della concorrenza, fissando i prezzi dei biglietti delle gare di play-off e play-out del campionato di calcio italiano di Serie B, stagione 2004/05.

In sede di definizione del mercato rilevante, l'Agcm ha ritenuto che, ancorché si potrebbe sostenere che, dal punto di vista della domanda, le partite dal vivo di un medesimo campionato non appaiono sostituibili tra loro, non sarebbe tuttavia da escludersi che esista tra le stesse una qualche relazione in termini di determinazione del livello dei prezzi dei biglietti. In tale contesto, sebbene le determinazioni della Lega, oggetto del procedimento, abbiano concretamente riguardato un numero ridotto di gare, in ragione del fatto che i play-off e play-out, nell'ambito del Campionato di Serie B, rivestono un'importanza strategica per le società in quanto determinano promozioni e retrocessioni, l'intesa avrebbe interessato comunque una parte rilevante del mercato interessato. A voler adottare una diversa definizione di mercato rilevante, ovvero quella secondo cui le gare di play-off e play-out costituirebbero oggetto diverso dal normale Campionato, in ragione delle specificità che caratterizzano tali competizioni, l'intesa riguarderebbe invece l'intero mercato rilevante. Premesso che la definizione di mercato rilevante, nel caso di intese, è volta alla sola individuazione delle caratteristiche del contesto economico e giuridico nel quale si colloca l'accordo, e considerato che in entrambe le ipotesi sopra evidenziate, l'intesa avrebbe avuto rilievo ai fini antitrust, l'Autorità non ha ritenuto necessario addivenire ad una precisa definizione del mercato.

Secondo l'Agcm, attraverso le delibere con le quali ha fissato i prezzi dei biglietti per le gare di play-off e play-out per il Campionato di calcio di Serie B, stagione 2004-05, la Lega, quale associazione delle società di Serie A e B, sarebbe pervenuta alla fissazione concertata del prezzo, sopprimendo quel grado di autonomia decisionale che caratterizza strutture di mercato concorrenziali. Al riguardo l'Autorità rileva che, indipendentemente dal loro carattere vincolante, le indicazioni di prezzo svolgono una funzione di orientamento per il coordinamento del comportamento concorrenziale, suggerendo le linee direttrici dell'azione degli associati in merito ad una variabile concorrenziale di primaria importanza, la cui alterazione in senso collusivo configura un grave pregiudizio per il libero funzionamento del mercato.

Nella valutazione dell'entità della sanzione, pari a € 2.000, l'Autorità ha tenuto conto delle determinazioni assunte dalla Lega: immediatamente dopo l'apertura del procedimento la Lega ha infatti chiarito, con una circolare, che i prezzi dovevano essere intesi come prezzi indicativi, lasciando comunque libere le società di determinare categorie di prezzi diversi. Questo comportamento ha attenuato fortemente la gravità della

	<p>violazione contestata, eliminando le conseguenze dell'infrazione.</p>
<p>Sanzionate Ania e Associazioni peritali per intese restrittive della concorrenza</p>	<p>Con provvedimento del 30 novembre 2005, l'Agcm ha ritenuto che l'Associazione Nazionale fra le imprese assicuratrici (di seguito Ania) e alcune delle associazioni dei periti maggiormente rappresentative sul piano nazionale, abbiano attuato un'intesa restrittiva della concorrenza, attraverso l'accordo sulle tariffe, sulle modalità e sui contenuti delle prestazioni rese dai periti alle imprese di assicurazione, entrato in vigore nel marzo 2003. L'Agcm ha riscontrato pure l'esistenza di una distinta intesa restrittiva posta in essere dall'Ania, attraverso una serie di comportamenti volti a favorire la diffusione di parametri di costo uniformi per la determinazione dell'entità dei risarcimenti per danni a cose.</p>
<p>Il quadro normativo</p>	<p>L'Agcm, nell'affermare l'illiceità dell'accordo Ania/periti, nella parte in cui stabiliva i compensi di questi ultimi, ha sottolineato che i comportamenti con i quali le imprese associate hanno ritenuto di osservare l'Accordo, non erano giustificati dalla normativa istitutiva del Ruolo nazionale dei periti assicurativi, ovvero la legge 166/92, vigente al momento della stipula dell'accordo Ania/periti. Da una parte, infatti, l'accordo in questione non era stato ratificato dall'Isvap e, dunque, l'iter pubblicistico non si era compiuto, e, dall'altra, proprio alla luce della legge 166, la sottoscrizione di un accordo tra le associazioni di categoria non rappresentava un obbligo normativo, essendo dalla stessa legge prevista anche una modalità alternativa nella definizione delle tariffe sopra descritta. Conseguentemente l'Accordo oggetto del procedimento istruttorio, è stato ritenuto il frutto di un'autonoma condotta imputabile tanto all'Ania quanto alle organizzazioni peritali, ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE.</p>
<p>I mercati rilevanti</p>	<p>Secondo l'Autorità, l'Accordo tra l'Ania e le associazioni peritali avrebbe prodotto effetti non solo nel mercato dei servizi di perizia assicurativa, ma anche nel mercato RC Auto, in particolare incidendo sui costi di liquidazione delle imprese di assicurazione. I comportamenti oggetto del procedimento sono stati per questa ragione ricondotti alle due seguenti tipologie: i) la definizione delle tariffe delle prestazioni peritali da parte dell'Ania e delle principali associazioni di categoria dei periti assicurativi; ii) il coordinamento posto in essere dall'Ania, successivamente alla disdetta dell'Accordo Ania/carrozzeri, sui parametri di costo per la definizione degli indennizzi per danni a cose.</p>
<p>Il mercato dei servizi di perizia assicurativa</p>	<p>Per quanto riguarda il mercato dei servizi di perizia assicurativa, è emerso un ruolo molto importante assunto dai periti assicurativi, i quali offrono alle imprese una prestazione professionale di accertamento e di stima dell'ammontare del sinistro per i danni a cose. La parte più rilevante dell'attività peritale consiste, specificamente, nella determinazione di una delle principali voci di costo che incidono sulle spese sostenute dalle imprese di assicurazione per indennizzare gli assicurati, sulla base di specifici parametri di valutazione indicati dalle</p>

Il mercato RC
Auto

Illiceità
dell'accordo per la
fissazione delle
tariffe relative alle
prestazioni peritali

Altre attività di
coordinamento sui
costi dei
risarcimenti per
danni a cose:

stesse compagnie ai periti.

Per quanto riguarda il mercato RC auto, secondo la valutazione dell'Agcm, esso sarebbe un mercato "cost driven" in cui dai costi dipende in modo diretto, non solo il margine di redditività, ma anche l'andamento dei premi. Una delle principali categorie di costo per le imprese assicuratrici sarebbe rappresentata dai costi derivanti dagli indennizzi per i danni a cose, determinati a loro volta dal costo di riparazione, ovvero da: i) i prezzi delle parti di ricambio; ii) il costo della manodopera, quest'ultimo ricavato moltiplicando i tempi impiegati per la riparazione dei veicoli sinistrati per i costi orari di manodopera. Il costo della riparazione, a parere dell'Agcm, non può considerarsi del tutto esogeno alle imprese, che potrebbero fondare strategie concorrenziali volte ad ottenere livelli di efficienza migliori di quelli delle proprie concorrenti, attraverso strumenti di valorizzazione delle proprie reti liquidative e del ruolo professionale dei periti.

Secondo l'Autorità, l'Accordo Ania/periti, avendo ad oggetto le tariffe delle prestazioni peritali, sarebbe per sua stessa natura un'intesa restrittiva della concorrenza, in violazione dell'articolo 81 del Trattato. Nel caso di specie, però, a comprovare l'illiceità di un tale atto, si aggiungerebbero altre considerazioni legate al fatto che l'Accordo sarebbe inserito in un più complesso insieme di comportamenti posti in essere da Ania al fine di coordinare l'attività delle diverse imprese di assicurazioni, non solo in merito al contenuto della prestazione peritale ma anche ai parametri di costo dei risarcimenti. In altre parole, secondo l'Autorità, l'Ania avrebbe stipulato l'Accordo per perseguire l'obiettivo di uniformare il contenuto della prestazione peritale e quindi i criteri per la determinazione dell'ammontare degli indennizzi.

L'edizione 2003 dell'accordo Ania/periti infatti avrebbe definito in maniera puntuale le modalità ed i criteri di determinazione delle perizie, stabilendo che le stesse dovessero essere effettuate utilizzando un modulo standard predisposto dall'Ania, nonché applicando i tempi di riparazione e sostituzione (c.d. tempari), i prezziari delle parti di ricambio e le tariffe orarie di manodopera definite da un altro Accordo, pure all'esame dell'Agcm, stipulato tra Ania e l'Associazione dei carrozzieri.

Questo argomentare dell'Autorità troverebbe fondamento anche nel risultato dell'Indagine conoscitiva sul settore delle assicurazioni, condotta dalla stessa Agcm nel 2003, ovvero nel convincimento che l'esorbitante crescita delle tariffe dell'RC auto, avvenuta a seguito della liberalizzazione, sarebbe in massima parte riconducibile all'aumento del costo dei sinistri, ed in particolare all'inadeguatezza delle strategie adottate dalle imprese per fronteggiare la crescita dei costi per i danni a cose.

In altre parole, secondo l'Autorità, date le caratteristiche del mercato RC Auto, caratterizzato da una domanda rigida, sia complessiva che di impresa, in virtù della obbligatorietà della copertura in questione, della prevalente modalità di distribuzione in esclusiva e della scarsa trasparenza delle condizioni di offerta, le imprese assicuratrici non solo non

L'Accordo
Ania/carrozzeri

avrebbero mai reagito adeguatamente a fronte dell'aumento dei costi, ma addirittura avrebbero in qualche maniera determinato questo aumento con i loro stessi comportamenti, trasferendone poi l'intero aggravio sui premi finali.

Secondo l'Agcm, tra i comportamenti delle imprese assicuratrici che avrebbero determinato la crescita dei costi per danni a cose, oltre agli Accordi tra l'Ania e le Associazioni dei periti, ci sarebbero anche gli accordi stipulati dall'Ania con i carrozzieri. Con riferimento, in particolare, all'Accordo Ania/carrozzeri, siglato nel 1992 e rinnovato sino all'autunno 2003, l'Autorità rileva come lo stesso sia stato responsabile dell'aumento dei costi delle riparazioni in quanto i parametri in esso contenuti avrebbero sempre di fatto costituito il criterio prevalente per determinare il costo dei risarcimenti per i sinistri con danni a cose, omogeneizzando e spingendo verso l'alto tempi, tariffe di manodopera, prezzi dei ricambi e dei materiali di consumo. Dalla documentazione agli atti sarebbe emerso pure che l'Ania e le imprese ad essa aderenti, anche successivamente alla disdetta di tale accordo, avrebbe cercato di mantenere l'uniformità dei parametri di costo applicati nella fase della liquidazione dei danni a cose, pur nella piena consapevolezza della mancanza di economicità dei parametri di costo definiti nelle relative banche dati prezzario e tempario. Secondo l'Agcm, tale uniformità apparirebbe comunque vantaggiosa per le imprese assicuratrici, in quanto, da un lato, i minori guadagni derivanti da costi elevati possono comunque essere recuperati sul versante delle tariffe, data la rigidità della domanda che caratterizza il settore in esame. Dall'altro, l'uniformità dei citati criteri ridurrebbe sostanzialmente la possibilità che si creino fra le imprese differenziali di efficienza nel contenimento dei costi, limitando l'attivazione di pratiche competitive sul versante dei premi che, come noto, possono condurre ad una riduzione generalizzata delle tariffe e, quindi, dei margini di profitto delle imprese.

Secondo l'Agcm, i citati comportamenti dell'Ania, sebbene non sempre precisamente riconducibili alla nozione di deliberazione di associazione di imprese, sarebbero espressioni della volontà collettiva della suindicata associazione e risulterebbero tutti volti ad uniformare i parametri di costo dei sinistri applicati dalle compagnie di assicurazione; ne consegue che essi sono qualificabili come un'unica intesa ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE.

Le violazioni e le
relative sanzioni

Alla luce di quanto sopra indicato l'Autorità, in relazione alla stipula dell'Accordo Ania/periti, ha condannato l'Ania alla sanzione di 200.000 euro, l'Aicis (Associazione Italiana Consulenti Infortunistica Stradale), e lo Snapis (Sindacato Nazionale Autonomo Periti Infortunistica Stradale), al pagamento di 1.000 euro e il Cnpi (Consiglio Nazionale Periti Industriali) al versamento di 800 euro. In relazione agli altri comportamenti di coordinamento posti in essere dall'Ania, tenuto conto della gravità e della durata, l'Autorità ha ritenuto invece di applicare all'Associazione una sanzione pari a 2 milioni di euro.

Avviata istruttoria per presunta intesa tra produttori di pannelli truciolari

In data 30 novembre 2005, l'Agcm ha avviato un procedimento per accertare l'esistenza di un accordo tra i sei principali gruppi attivi nel mercato italiano dei pannelli truciolari in legno – Saviola, Frati, Trombini, Saib, Fantoni e Xilopan-Montanari – posto in essere a partire dal gennaio 2004 ed avente ad oggetto l'incremento e l'allineamento dei prezzi di tali prodotti, nonché la fissazione dei quantitativi di produzione dei pannelli truciolari di ciascuna impresa.

Il mercato rilevante

Il mercato del prodotto riguarda la produzione e commercializzazione di pannelli truciolari in legno, grezzi e nobilitati. I pannelli truciolati, utilizzati principalmente nel settore del mobile, edilizio e degli imballaggi, sono ottenuti mediante la pressatura a caldo di particelle legnose aventi diversa granulometria e mescolate con resine collanti. Nel ciclo di produzione dei pannelli truciolari si distinguono due fasi principali di lavorazione: la prima comprende la trasformazione della materia prima in pannelli grezzi; la seconda è costituita dalla successiva lavorazione di rivestimento superficiale (nobilitazione) dei pannelli stessi tramite utilizzo di materiali plastici, carte, vernici. Le due fasi di lavorazione vengono generalmente svolte dalle stesse imprese che producono i pannelli truciolari, che li immettono sul mercato dopo averli rivestiti. Per queste ragioni, l'Autorità, non ha ritenuto necessario procedere a una distinzione in due ipotetici mercati dei pannelli grezzi e dei pannelli nobilitati.

Secondo l'Autorità, il mercato geografico dei pannelli truciolari avrebbe dimensione nazionale, tenuto conto dell'esistenza di condizioni di concorrenza sufficientemente omogenee nel territorio italiano, dell'alta incidenza dei costi di trasporto sul prezzo finale del prodotto, delle rilevanti differenze qualitative tra i pannelli prodotti in Italia e quelli fabbricati in aree contigue ed, infine, della ridotta incidenza delle importazioni sui consumi finali.

La struttura del mercato

Il mercato italiano di pannelli truciolari, negli ultimi anni, ha registrato un notevole incremento nel livello di concentrazione: il numero degli operatori è infatti sensibilmente diminuito in quanto molte piccole aziende sono scomparse, mentre alcune di esse hanno incrementato considerevolmente la propria quota di mercato. Attualmente nel mercato sarebbero presenti solamente sei produttori principali, e le quote dei primi due operatori sarebbero passate, dal 1998 ad oggi, rispettivamente, dal 23% e dal 12% al 35% e al 34%, proprio grazie alle acquisizioni di imprese di minori dimensioni.

I comportamenti

Secondo l'Autorità, dalle informazioni agli atti raccolte, relative ad una serie di incontri tra le suddette imprese, promossi dal principale operatore del mercato, sarebbe ragionevole desumere l'esistenza, quanto meno a partire dai primi mesi del 2004, di un coordinamento delle strategie commerciali. In particolare, gli incontri tra gli operatori avrebbero avuto quale scopo principale la concorde fissazione dei prezzi, e di altre condizioni contrattuali da applicare alla clientela. Il coordinamento avrebbe riguardato anche l'assegnazione di quote di produzione a ciascun operatore e la determinazione di

**Avvio istruttoria
per abuso nel
mercato del
gasbeton**

**Il mercato
rilevante**

precisi vincoli all'import-export di pannelli truciolari. Inoltre, allo scopo di ridurre al minimo le potenziali variabili concorrenziali, le imprese coinvolte avrebbero persino coordinato alcune caratteristiche del prodotto (colori e finiture dei pannelli). Dalle informazioni acquisite risulterebbe pure che avrebbero formato oggetto di tali incontri anche lo scambio dei listini-prezzi e delle informazioni concernenti la situazione dei rispettivi magazzini, nell'ottica di assicurare il funzionamento, il monitoraggio e la stabilità del cartello attraverso il mantenimento di un'artificiale trasparenza del mercato. L'Autorità rileva anche, che, a fronte dei comportamenti segnalati, a partire dal febbraio 2004, si sarebbero effettivamente registrati aumenti contemporanei nei prezzi dei pannelli truciolari praticati dai Gruppi Saviola, Frati, Trombini, Saib, Fantoni e Xilopan-Montanari.

Il procedimento avviato dall'Autorità sarà, dunque, volto ad accertare l'effettiva sussistenza delle condotte sopra descritte, e, dunque, l'esistenza di un'intesa orizzontale tra concorrenti diretti avente ad oggetto i principali parametri concorrenziali, i prezzi e le quantità.

Con delibera del 14 dicembre 2005, l'Agcm, su segnalazione della società Italgasbeton S.p.A. (di seguito ITGB), ha aperto un'istruttoria nei confronti è delle società RDB Hebel S.p.A. (di seguito RDBH) e RDB S.p.A. (di seguito RDB), per accertare se le condotte poste in essere da tali società, congiuntamente, ovvero individualmente, integrino un abuso di posizione dominante ai sensi dell'articolo 3 della legge n. 287/90 e/o dell'82 del Trattato CE. Le suddette società sono accusate di aver adottato pratiche tendenti ad estromettere ITGB dal settore dei materiali e componenti da costruzione, e in particolare dal mercato del calcestruzzo cellulare autoclavato, nell'ambito di un'aggressiva strategia di monopolizzazione del medesimo mercato contraria alle dinamiche della normale e corretta concorrenza.

Sia ITGB che RDBH sono attive nella produzione di calcestruzzo cellulare autoclavato, comunemente noto come gasbeton, un materiale da costruzione che rientra nel settore dei materiali e componenti da costruzione, caratterizzato da una elevata differenziazione sia verticale che orizzontale e comprensivo di un'ampia gamma di prodotti, tra cui spiccano i laterizi e i prefabbricati in calcestruzzo. Secondo l'Autorità, in ragione della propria struttura cellulare, il gasbeton possiede elevate caratteristiche prestazionali in termini di isolamento termico e igrotermico, fonoassorbente, resistenza al fuoco, traspirabilità. A tale significativa superiorità qualitativa del gasbeton corrisponde un prezzo più alto di almeno il 20% rispetto a quello dei laterizi tradizionali. A conferma della sostanziale diversità di prodotto tra gasbeton e laterizio, l'Autorità riporta anche la circostanza che, sempre più comunemente, i capitolati tecnici di importanti bandi di gara richiedono espressamente l'impiego di gasbeton quale esclusivo materiale da costruzione da parte dell'impresa aggiudicataria dei lavori.

A questo proposito si rileva come, al fine di adempiere alla direttiva europea 2002/91/CE, la più recente normativa italiana

La posizione
dominante di
RDBH

di settore abbia stabilito requisiti tecnici che dovrebbero portare a una notevole preferibilità del gasbeton rispetto al laterizio quale materiale da costruzione. E' prevedibile, dunque, che il mercato di tale prodotto in Italia nel prossimo futuro si espanderà significativamente.

Con riferimento alla sostituibilità dal lato dell'offerta, si osserva che essa appare sostanzialmente assente dal momento che la produzione di gasbeton richiede impianti appositi e dedicati, senza alcuna possibilità di conversione da gasbeton a laterizio e viceversa.

Le dimensioni del mercato geografico sono da definirsi nazionali. Dirimente, a tale proposito, è il fatto che i due soli produttori nazionali attualmente esistenti sono entrambi in grado di consegnare nelle diverse aree del paese, dal Trentino-Alto Adige alla Sicilia, a partire da pochi stabilimenti selezionati. I costi di trasporto, pertanto, non sono tali da segmentare il mercato a livello locale.

Assunto come mercato rilevante quello della produzione e vendita di gasbeton in Italia, RDBH appare detenere al suo interno una posizione dominante. Infatti, posto che le dimensioni in valore di tale mercato corrispondono a circa 30 milioni di euro, RDBH ne copre il 70% con un fatturato annuo di circa 21 milioni di euro. Numerosi altri indici di dominanza rafforzerebbero la valutazione di cui sopra. In primo luogo, l'unico concorrente di RDBH rimasto presente sul territorio nazionale, ITGB, raggiungerebbe a malapena i 6,5 milioni di euro - corrispondenti a circa il 22% del mercato - mentre il restante 8% sarebbe composto da importazioni dall'estero effettuate in aree di confine da parte di imprese che non hanno stabilimenti in Italia. Ancora, la posizione dominante di RDBH sarebbe persistente nel tempo, con un progressivo incremento negli ultimi cinque anni della quota di mercato. Inoltre, la società farebbe parte di un gruppo, quale RDB, che detiene posizioni di mercato molto forti negli altri mercati collegati in cui opera. E' anche da considerarsi, al riguardo, come l'ampia gamma di prodotti per l'edilizia trattati dal gruppo RDB possa rendere, per la domanda, preferibile ridurre i costi di transazione trattando con un'unica controparte, avvantaggiando ulteriormente RDBH rispetto alla concorrenza. A questo si aggiunge il fatto che RDBH e RDB dispongono di una struttura organizzativa particolarmente solida e di consistenti risorse sia sotto il profilo produttivo che finanziario.

L'abuso

L'Agcm, una volta affermata, sulla base delle considerazioni precedenti, la posizione dominante di RDBH, viene ad individuare nel caso di specie l'esistenza dei presupposti, individuati dalla giurisprudenza comunitaria, alla base di una condotta abusiva. Secondo i principi comuni, affinché vi sia una condotta abusiva da parte dell'impresa dominante è necessario che (a) il comportamento di questa sia atto a influire sulla struttura del mercato; (b) il comportamento risulti improprio in quanto messo in atto con mezzi difforni da quelli su cui si basa la normale concorrenza; (c) non vi sia alcuna giustificazione obiettiva per tale comportamento. Il complesso di atti ascritti a RDBH, secondo l'Autorità, integrerebbe tutti i passaggi appena richiamati. In primis, la strategia perseguita dall'operatore

Segnalazione in merito alla selezione del fornitore di contrassegni per la tutela dei diritti relativi alle opere dell'ingegno

dominante starebbe conducendo all'uscita dal mercato dell'unico produttore concorrente rimasto in Italia con conseguente raggiungimento da parte di RDBH di una situazione di sostanziale monopolio. In secondo luogo, diverse condotte poste in essere da RDBH con l'eventuale sostegno e indirizzo di RDB risulterebbero contrarie, oltre che ai principi della correttezza professionale, alle disposizioni volte a tutelare la concorrenza. A questo proposito, l'Agcm fa riferimento ai tentativi di stornare dipendenti del concorrente in posizione rilevante nella struttura commerciale e di agenti di vendita, e all'attività di RDBH volta all'acquisizione di clienti di ITGB. In particolare, l'Autorità avrebbe registrato la diffusione da parte di RDBH di notizie circa un prossimo fallimento e/o acquisizione di ITGB, e il ricorso a offerte selettive particolarmente aggressive in termini di prezzo, apparentemente anomale rispetto ai prezzi precedentemente praticati da RDBH. Tali comportamenti, se confermati dall'accertamento in via istruttoria, denoterebbero l'intento di destabilizzare in maniera sistematica e irrecuperabile le attività commerciali di ITGB.

La fattispecie esaminata, da accertarsi in sede istruttoria, rientra nell'ambito di applicazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90. Peraltro, essa potrebbe rientrare anche nell'ambito di applicazione dell'articolo 82 del Trattato in considerazione del fatto che la strategia escludente posta in essere da RDBH e RDB sarebbe volta a ricavare una posizione di sostanziale monopolio nel mercato del gasbeton di uno degli Stati membri dell'Unione Europea, pregiudicando in tal modo il commercio tra Stati membri e rendendo più difficile la penetrazione nel mercato da parte dei concorrenti di altri Stati membri.

L'Agcm, con segnalazione del 6 luglio 2005, ha espresso alcune considerazioni in merito alle modalità adottate dalla Società Italiana Editori e Autori (SIAE) nell'individuazione dei soggetti fornitori di contrassegni per la tutela dei diritti relativi alle opere dell'ingegno. In particolare, l'Autorità rileva profili di contrarietà ai principi comunitari e nazionali in materia di appalti pubblici e tutela della concorrenza, nei comportamenti con cui la SIAE procede, senza l'espletamento di procedure concorsuali, ad affidamenti diretti per la fornitura di detti contrassegni rivolti sempre alla stessa impresa.

L'Agcm osserva che la SIAE, in quanto organismo di diritto pubblico, è tenuta all'osservanza dei principi di messa a gara e tutela della concorrenza previsti dalla normativa nazionale ed europea in materia di appalti di forniture di beni e prestazione di servizi. Non appare ostare all'espletamento di procedure di gara la determinazione di SIAE di avvalersi di un'unica tipologia di contrassegno per tutti i supporti che lo richiedano, né la circostanza che la normativa italiana preveda specifiche caratteristiche e modalità di apposizione dei contrassegni, in particolare in termini di non alterabilità e falsificazione, nonché di certa e inequivocabile verificabilità in occasione di controlli da parte delle forze dell'ordine. In proposito, si rileva che sembrano individuabili procedure di gara che, pur garantendo il perseguimento delle descritte esigenze, consentano di identificare il fornitore in grado di offrire il prodotto più adeguato, alle migliori condizioni economiche. A questo

**Segnalazione
in materia di
distributori
self-service di
farmaci da
banco**

riguardo viene evidenziato, a titolo esemplificativo, che in una precedente segnalazione della stessa Agcm relativa alla selezione delle imprese interessate al ciclo di produzione dei bollini autoadesivi per i prodotti farmaceutici, (v. Antitrust Notizie/23), è stato prospettato un possibile contemperamento tra istanze di sicurezza e tutela della concorrenza mediante il ricorso ad una procedura che, sulla base di una prima selezione da parte dell'ente pubblico delle imprese in possesso di requisiti idonei a soddisfare le esigenze di sicurezza legate alle forniture in oggetto, contemplasse una fase successiva di gara fra le imprese selezionate per le forniture degli specifici prodotti.

Un confronto concorrenziale ripetuto periodicamente, oltre ad esser imposto dall'ordinamento italiano e comunitario, potrebbe consentire alla stazione appaltante di beneficiare dei vantaggi tecnologici sviluppati nel tempo da una pluralità di imprese. Questo elemento appare di particolare rilievo rispetto ai contrassegni, in considerazione del fatto che l'esigenza di evitare la contraffazione richiede un continuo aggiornamento tecnologico della produzione e degli strumenti di controllo.

Nell'esercizio del proprio potere di segnalazione, l'Agcm ha formulato alcune osservazioni in merito alle modalità di accesso ai farmaci di automedicazione (c.d. farmaci da banco), ed in particolare in merito all'art. 9 bis della L. 405/2001, che, nel prevedere il "libero e diretto accesso da parte dei cittadini ai medicinali di automedicazione", precisa come detto accesso debba avvenire "in farmacia".

Secondo l'interpretazione che di tale disposizione viene data dagli enti rappresentativi dei farmacisti e dallo stesso Ministero della Salute, la locuzione "in farmacia" starebbe ad indicare che la vendita di medicinali, anche di quelli non soggetti a prescrizione medica, deve avvenire all'interno della farmacia, negli orari di apertura della stessa, sotto la responsabilità del farmacista. L'Autorità ritiene, invece, che un'interpretazione della disposizione in questione, coerente con lo spirito della norma, consenta l'installazione di distributori self service per l'erogazione di medicinali di automedicazione con accesso dall'esterno, considerato che il distributore farebbe comunque parte della farmacia e, soprattutto, i prodotti vi sarebbero inseriti dal farmacista abilitato, così garantendo la partecipazione e la responsabilità di quest'ultimo all'erogazione di tali medicinali.

Il divieto di installazione nelle farmacie di distributori automatici con accesso dall'esterno (che si fa derivare dalla disposizione in esame), secondo l'Autorità, si porrebbe in contrasto con tale orientamento e, in ultima analisi, porterebbe a rafforzare le previsioni relative alla pianta organica e ai vincoli in materia di turni, orari e ferie delle farmacie, tutti elementi di cui l'Autorità ha in più occasioni evidenziato gli effetti negativi in termini di compartimentazione dei mercati.

Per dirimere definitivamente la suindicata questione interpretativa, l'Autorità auspica una modifica dell'articolo 9 bis

**Segnalazioni
sullo schema di
decreto sulla
previdenza
integrativa**

della legge del 16 novembre 2001, n. 405, intesa ad eliminare dal testo di tale norma la locuzione "in farmacia", nell'ottica di realizzare pienamente l'obiettivo in essa enunciato di tutela del diritto dei cittadini di accedere liberamente e direttamente ai medicinali che non richiedono la prescrizione medica.

L'Agcm, con le degnazioni del 26 luglio 2005 e del 29 settembre 2005, ha formulato alcune osservazioni in merito allo schema di decreto legislativo recante "Disciplina delle forme pensionistiche complementari" (di seguito Decreto sulla previdenza integrativa).

In termini generali, l'Autorità condivide la scelta del legislatore di equiparare i diversi strumenti di previdenza integrativa esistenti consentendo al lavoratore, ove questi decida esplicitamente di non mantenere il Trattamento di fine rapporto (di seguito TFR) presso il proprio datore di lavoro, di scegliere la forma di previdenza integrativa a cui conferire detto TFR e prevedendo la successiva portabilità della posizione previdenziale presso altre forme pensionistiche. Un simile assetto, aumentando la gamma di opzioni disponibili per il lavoratore, potrebbe infatti avere il benefico effetto di incrementare il grado di concorrenzialità del mercato della previdenza integrativa, con effetti positivi su prezzo e qualità dei prodotti offerti.

Perché ciò accada, l'Autorità, nella sua prima segnalazione, ha ritenuto innanzitutto necessario un contesto di regole che consenta effettivamente di realizzare una sostanziale equiparazione dei diversi strumenti previdenziali, e che renda agevole il confronto tra la varietà di offerte disponibili, intervenendo non solo per assicurare un'effettiva trasparenza nel settore ma anche e soprattutto per realizzare un'efficace semplificazione dei prodotti.

Tenendo conto poi dell'irreversibilità della scelta di conferimento del TFR, l'Agcm ha auspicato la previsione di regole miranti ad impedire modifiche unilaterali delle condizioni di contratto a svantaggio del lavoratore (cosiddetto ius variandi).

Sotto il profilo della governance dei fondi pensione (aperti e negoziali) e dei piani individuali di matrice assicurativa, secondo l'Autorità, andrebbero, poi, adottate tutte le misure per garantire l'effettiva indipendenza ed efficacia degli organi di amministrazione e controllo ed eliminate le disparità tuttora esistenti.

Quanto al Fondo di garanzia per facilitare l'accesso al credito, con particolare riguardo alle piccole e medie imprese, l'Autorità, ne condivide l'obiettivo ma segnala che tale agevolazione deve rispettare l'esigenza di consentire un'evoluzione il più possibile concorrenziale dei mercati finanziari italiani. In particolare, le modalità di funzionamento del fondo di garanzia non devono indurre un'erogazione del credito che non tenga in alcun conto i

differenti profili di rischio delle imprese, ponendole tutte sullo stesso piano, perché ciò indurrebbe una distorsione della concorrenza. Inoltre, secondo l'Agcm, non appare auspicabile che il fondo di garanzia si assuma l'intero rischio del credito perché verrebbero meno i giusti incentivi per i soggetti erogatori ad una corretta valutazione del merito di credito del prenditore e si creerebbe la possibilità di comportamenti opportunistici delle banche.

Dopo aver espresso tutte le considerazioni sopra riportate nella segnalazione del luglio 2005, l'Autorità è ritornata sul tema nella segnalazione del 29 settembre 2005, occupandosi in particolare di due aspetti: la destinazione del contributo alla forma pensionistica eventualmente erogato dal datore di lavoro ed il funzionamento di talune misure compensative per le imprese che faranno confluire il TFR nella previdenza integrativa, segnatamente sul fondo di garanzia di cui lo stesso schema di decreto legislativo prevede la costituzione.

In merito al primo aspetto, l'Autorità ha ribadito la necessità di garantire la reale possibilità di scelta del lavoratore tra forme previdenziali alternative. Nell'ultima versione del decreto, questa libertà di scelta sarebbe diventata più aleatoria a causa del vincolo di destinazione previsto per i contributi versati dal datore di lavoro. Secondo lo schema di decreto, infatti, questo contributo può essere trasferito dove decide il lavoratore solo nei limiti e secondo le condizioni stabilite dai contratti collettivi che lo hanno istituito. Una tale impostazione, secondo l'Autorità, rischia di privilegiare le scelte emerse in sede di contrattazione collettiva rispetto a quelle del singolo lavoratore e potrebbe influenzare l'intero assetto del sistema pensionistico, modificando sensibilmente le caratteristiche del futuro mercato della previdenza integrativa.

Per quanto riguarda le misure di compensazione per le imprese che perdono il TFR, l'Autorità ha sottolineato come le modalità di funzionamento di siffatte misure, in particolare quelle relative al costituendo fondo di garanzia, non soddisferebbero adeguatamente i criteri suggeriti nella propria precedente segnalazione. Infatti, dette modalità prevedono un accesso di fatto automatico al credito garantito da un fondo che sembrerebbe finanziato interamente dallo Stato, a condizioni predefinite con l'associazione di categoria delle banche, suscettibili di condurre ad una remunerazione del servizio uniforme e non legata all'effettiva esposizione al rischio dei soggetti erogatori. Un simile meccanismo appare suscettibile di introdurre ingiustificate distorsioni alla concorrenza e al sistema degli incentivi all'efficienza allocativa, con effetti negativi su un mercato particolarmente delicato quale quello degli impieghi. L'Autorità ha ritenuto peraltro opportuno ribadire come sia auspicabile che per l'erogazione dei crediti assistiti dal fondo, i soggetti eventualmente interessati si confrontino sul mercato, anche in relazione alla definizione del tasso di interesse, o che comunque, ove necessario, coordinino eventuali iniziative nel più ampio rispetto delle regole di concorrenza. Per altro verso, l'Autorità rileva che ogni misura compensativa di tal genere dovrebbe comunque avere la finalità di consentire alle imprese di superare le difficoltà connesse con la modifica del sistema delle fonti di finanziamento delle imprese derivante dal

Segnalazione in merito all'accesso alla professione di medico generico convenzionato con il sistema sanitario nazionale nella Regione Calabria

conferimento del Tfr alla previdenza integrativa e dunque avere un carattere temporaneo.

Nell'esercizio del proprio potere di segnalazione, l'Agcm ha formulato alcune osservazioni in merito alle modalità di accesso alla professione di medico di medicina generale convenzionato con il Sistema Sanitario Nazionale nella regione Calabria, come disciplinato all'Accordo Regionale Medici di Medicina Generale, approvato con deliberazione della Giunta regionale 4 agosto 2003 n. 615, in attuazione dell'accordo nazionale recepito con D.P.R. n. 270/2000. L'Accordo suindicato prevede che, qualora in un dato ambito territoriale vi sia un posto vacante di medico di medicina generale, non si procede a bandire il posto vacante e, quindi, a nominare un nuovo medico di medicina generale in tutti i casi in cui, nel dato ambito territoriale, sono attivi medici di medicina generale, con massimale fino a 1.500 assistiti, che ne seguano meno di 1.000.

L'Autorità ritiene che tale disposizione possa comportare effetti restrittivi nell'accesso alla professione di medico di medicina generale in Calabria, oltre a ledere gli interessi degli utenti del Servizio Sanitario Pubblico. Infatti, la sospensione delle procedure per colmare le zone carenti, in presenza di un medico che segue meno di 1.000 assistiti, produce il duplice effetto di ridurre ingiustificatamente il numero di medici di base attivi in un determinato ambito territoriale e di restringere la scelta da parte degli assistiti del proprio medico di base. Assistiti danneggiati anche per il fatto che dovranno scegliere un medico di base che, a causa della sospensione dei bandi per le zone carenti, si trova ad assistere un numero maggiore di cittadini.

L'Autorità rileva, peraltro, come la mancanza di una disposizione analoga in altre regioni italiane comporti, tra l'altro, effetti discriminatori a danno sia dei medici che intendono accedere alla professione di medico di base in Calabria sia degli assistiti dal sistema sanitario nazionale residenti in Calabria.

Segnalazione in merito al decreto recante disposizioni per la costituzione di tavoli da filiera

L'Agcm, nell'ambito del proprio potere di segnalazione, ha segnalato alcune problematiche relative al Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri 5 agosto 2005, recante "Disposizioni per la costituzione dei tavoli di filiera" ed, in particolare, delle norme, in esso contenute, che attribuiscono al Ministero delle Politiche agricole e forestali la competenza ad autorizzare intese restrittive della concorrenza "che risultino da una programmazione revisionale e coordinata della produzione in funzione degli sbocchi di mercato o da un programma di miglioramento della qualità che abbia come conseguenza diretta una limitazione del volume di offerta"

A tale riguardo, l'Agcm osserva in via preliminare che la

determinazione concordata delle quantità è idonea a determinare restrizioni concorrenziali non meno gravi di quelle derivanti dalla fissazione concordata dei prezzi, che contrastano con le regole comunitarie di concorrenza e, segnatamente, con l'articolo 81 del Trattato CE. Nel caso di specie, poi, le restrizioni concorrenziali conseguenti alla determinazione concordata delle quantità non appaiono effettivamente necessarie al raggiungimento degli obiettivi propri delle intese di filiera, che l'art.9, co. 1, del Decreto Legislativo n. 102/2005 identifica nella valorizzazione dei prodotti agricoli e agroalimentari. Invero, in un'ottica di salvaguardia di una sufficiente concorrenza nei mercati del comparto agricolo e agroalimentare, la ricerca concordata di una corrispondenza dell'offerta alle richieste della domanda dovrebbe concentrarsi sugli aspetti concernenti la qualità delle produzioni, senza limitare l'offerta sotto il profilo quantitativo.

In ogni caso, l'Autorità precisa che la valutazione degli effetti concorrenziali delle intese di filiera, nonché della proporzionalità di eventuali restrizioni della concorrenza rispetto agli obiettivi di miglioramento dell'offerta, potrà correttamente svolgersi, con riferimento alle singole intese che concretamente verranno stipulate, in applicazione dell'articolo 4 della legge n. 287/90, ovvero dell'articolo 81.3 del Trattato CE, applicazione che, nell'ambito delle autorità amministrative, è attribuita in via esclusiva all'Agcm. Da ultimo, l'Autorità rileva come, per giurisprudenza consolidata, debba escludersi che un decreto ministeriale possa avere valenza giustificativa delle condotte rilevanti ai sensi della legge n. 287/90 autonomamente poste in essere da una o più imprese.

Lear è una società di analisi economica specializzata in materia di antitrust e regolamentazione in grado di fornire gli strumenti richiesti a complemento dell'analisi giuridica, attraverso attività di consulenza, formazione e ricerca.

Lear fornisce consulenza agli studi legali, alle imprese e a tutti gli operatori coinvolti in casi di antitrust e nei processi di regolamentazione.

L'analisi economica svolta da **Lear** è essenziale per la predisposizione delle notifiche di operazioni di concentrazione e intese, la preparazione di memorie difensive e la presentazione di denunce di comportamenti anticoncorrenziali posti in essere da concorrenti, fornitori o distributori, la partecipazione ai processi di formazione delle regole settoriali e l'adeguamento delle condotte di tutti gli operatori economici alle norme antitrust e di regolamentazione.

I recapiti di **Lear** sono:

via del Banco di Santo Spirito, 42
00186 Roma
tel. +39 06 68 300 530
fax +39 06 68 68 286
www.learlab.it
e-mail: lear@learlab.it
contatto: Paolo Buccirossi

Per ricevere **ANTITRUST NOTIZIE** è sufficiente inviare un e-mail a lear@learlab.it inserendo nell'oggetto del messaggio la frase "registrazione antitrust notizie".

Questo numero di **ANTITRUST NOTIZIE** è stato chiuso il 31 dicembre 2005

Disclaimer: Le notizie qui riportate, unicamente a fini informativi, sono pubblicamente disponibili, non sono il risultato di ricerche condotte da Lear e pertanto non intendono esporne il punto di vista.