

Provvedimento n. 9793 (I363)

ACCORDO DISTRIBUTORI ED ESERCENTI CINEMA

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 26 luglio 2001;

SENTITO il Relatore Professor Giuseppe Tesauro;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la propria delibera del 13 ottobre 1999, con la quale è stata avviata un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/90 nei confronti: dell'Associazione Nazionale Esercenti Cinematografici, dell'Unione Nazionale delle Imprese Industriali e di Distribuzione Multimediale, della Federazione Industrie Dell'Audiovisivo e del Multimediale, delle società Buena Vista International Italia Srl, Columbia Tristar Films Italia Srl, Twentieth Century Fox Italia Spa, United International Pictures Srl, Warner Bros Italia Spa, Cecchi Gori Distribuzione Srl, Filmauro Srl, Medusa Film Spa, di tutti gli esercenti che operano sul territorio nazionale e che hanno avuto con i distributori rapporti contrattuali nei quali il noleggio di uno o più film di successo viene subordinato al noleggio di una serie di film minori, di tutti gli esercenti che operano sulla piazza di Roma, e che hanno goduto di condizioni di esclusiva, al fine di verificare l'esistenza di eventuali violazioni all'articolo 2 della legge n. 287/90;

VISTA la propria delibera del 16 dicembre 1999, con la quale è stato ampliato oggettivamente e soggettivamente il procedimento anche nei confronti di tutti gli esercenti che operano sulle piazze di Milano, di Catania e dei comuni limitrofi, di Salerno e dei comuni limitrofi, che hanno goduto di condizioni di esclusiva, al fine di verificare l'esistenza di eventuali violazioni all'articolo 2 della legge n. 287/90;

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

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata in data 19 aprile 2001;

VISTA la propria delibera del 21 dicembre 2000, con la quale, per gli approfondimenti richiesti dalla complessità della fattispecie e dalla quantità della documentazione acquisita nel corso del procedimento, il termine di chiusura del procedimento, fissato originariamente al 31 luglio 2000, è stato prorogato al 30 giugno 2001;

VISTA la propria delibera del 24 maggio 2001, con la quale, a seguito delle istanze pervenute, il termine di chiusura del procedimento è stato prorogato al 26 luglio 2001;

VISTI gli altri atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. L'Associazione Nazionale Esercenti Cinematografici (di seguito anche ANEC) è un'associazione che riunisce la quasi totalità delle imprese commerciali esercenti le sale cinematografiche presenti sul territorio nazionale. L'ANEC è costituita da associazioni regionali territorialmente competenti che perseguono le medesime finalità dell'ANEC Nazionale con autonomia rappresentativa. Dal bilancio dell'associazione risulta che, per l'anno 2000, le quote sindacali ammontano a lire 1.300.000.000.

2. L'Unione Nazionale delle Imprese Industriali e di Distribuzione Multimediale (di seguito anche UNIDIM) è un'associazione che riunisce, tra l'altro, le principali imprese italiane di distribuzione cinematografica operanti sul territorio nazionale. L'unione aderisce all'Associazione Nazionale Industrie Cinematografiche, Audiovisive-

Multimediali (di seguito anche ANICA) e, per il tramite di questa, alla Confederazione Generale della Industria Italiana-Confindustria. UNIDIM è la nuova denominazione dell'Unione Nazionale Distributori Film (di seguito anche UNDF), alla quale fino al 1996¹ afferivano le principali imprese di distribuzione cinematografica operanti sul mercato, sia italiane che estere, le quali ultime hanno successivamente dato vita ad una nuova associazione, la FIDAM, come si vedrà immediatamente nel seguito. Dal bilancio dell'associazione risulta che, per l'anno 2000, le quote associative ammontano a lire 545.873.000.

3. La Federazione Industrie Dell'Audiovisivo e del Multimediale (di seguito anche FIDAM) associa dal 1996 Unioni di imprese, tra cui, per quanto attiene il presente procedimento, l'Unione Nazionale Distributori Cinematografici (di seguito anche UNDC), che riunisce le cinque maggiori imprese estere di distribuzione cinematografica operanti in Italia e coinvolte nel presente procedimento, già aderenti ad UNDF fino al 1995. Relativamente agli attuali rapporti tra FIDAM e UNIDIM, dalle risultanze istruttorie emerge che FIDAM avrebbe concordato con l'ANICA la possibilità di fare confluire i propri associati all'interno della stessa ANICA, afferendo in particolare alle rispettive Unioni di riferimento, in base all'attività svolta². Per tale via, dunque, le imprese di distribuzione cinematografica riunite nell'UNDC e associate a FIDAM dovrebbero riconfluire in UNIDIM, che è, come visto sopra, l'Unione dell'ANICA che raggruppa i distributori cinematografici. Dal bilancio dell'associazione risulta che, per l'anno 2000, la voce relativa ai ricavi da vendite e prestazioni ammonta a lire 165.000.000.

4. I principali distributori italiani e stranieri che operano sul territorio nazionale:-Buena Vista International Italia Srl (di seguito anche BV), che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 58.021.424.966;

- Columbia Tristar Films Italia Srl (di seguito anche Columbia), che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 24.367.907.265;

- Cecchi Gori Distribuzione Srl, che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 34.694.896.234;

- Filmauro Srl (di seguito anche Filmauro), che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 30.951.000.000;

- Medusa Film Spa (di seguito anche Medusa), che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 68.411.400.286;

- Twentieth Century Fox Italia Spa (di seguito anche 20th), che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 19.013.918.754;

- United International Pictures Srl (di seguito anche UIP), che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 72.055.273.780;

- Warner Bros Italia Spa (di seguito anche WB), che nel 2000 ha realizzato, nel mercato della distribuzione, un fatturato pari a lire 25.817.815.131;

5. Gli esercenti di Salerno che hanno goduto delle condizioni di esclusiva nel noleggio delle pellicole e, in particolare, le seguenti società di gestione e di distribuzione cinematografica:

Cinegest Srl che gestisce e cura la programmazione del cinema Modernissimo ed è partecipata dai sigg. Giuseppe Rizzo e Giuseppe Iengo. Tale società, nell'anno 2000, ha realizzato un fatturato pari a lire 1.780.583.093;

Vip Sas di Iengo Giuseppe & C., che gestisce il Cinema Apollo e il cui socio accomandatario è il sig. Giuseppe Iengo. Tale società, nell'anno 2000, ha realizzato un fatturato pari a lire 441.623.220.

Società Italiana Spettacoli & Turismo di Rizzo Giuseppe Sas (di seguito Sist) che gestisce e programma la sala Capitol e il cui socio accomandatario è il sig. Giuseppe Rizzo. Tale società, nell'anno 2000, ha realizzato un fatturato pari a lire 660.783.686;

6. Sig. Rodolfo Ilari, titolare dei cinema Madison e Missouri di Roma.

7. Coordinamento delle Associazioni per la Difesa dell'Ambiente e dei diritti degli Utenti e dei Consumatori (CODACONS).

II. IL FATTO

1. L'attività istruttoria

¹ [Cfr. verbale di riunione UNDF del 14 dicembre 1995, in cui si è decisa la modifica della denominazione sociale in UNIDIM.]

² [Cfr. verbale di ispezione presso la sede UNIDIM.]

8. Il presente procedimento è stato avviato, con provvedimento del 13 ottobre 1999, per ipotesi di violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90, sulla base di documentazione raccolta nell'ambito del procedimento istruttorio n. I/329-Associazione Nazionale Esercenti Cinematografici Lombarda, nonché di segnalazioni pervenute da parte di alcuni esercenti cinematografici e del Coordinamento delle Associazioni per la Difesa dell'Ambiente e dei diritti degli Utenti e dei Consumatori (CODACONS).

Le violazioni ipotizzate in tale provvedimento riguardavano:

- le condizioni contrattuali di noleggio dei film;
- la partecipazione delle associazioni dei distributori e degli esercenti alla individuazione dei prezzi di ingresso nei cinema;
- lo scambio di informazioni tra distributori ed esercenti relativamente ai dati di incasso e di audience dei cinema presenti sul territorio nazionale che fanno parte del campione Cinetel;
- l'applicazione generalizzata, nei rapporti di noleggio delle pellicole alle sale cinematografiche, di clausole di blockbooking sull'intero territorio nazionale e di esclusiva territoriale in relazione alla città di Roma.

9. Contestualmente all'avvio dell'istruttoria, l'Autorità deliberava lo svolgimento di alcuni accertamenti ispettivi presso le sedi di alcune società e di associazioni parti del procedimento.

10. Nel corso delle ispezioni è stata rinvenuta documentazione relativa a ulteriori presunti comportamenti restrittivi della concorrenza posti in essere dai principali attori che operano nel settore della distribuzione e dell'esercizio cinematografico.

Pertanto, l'Autorità, in data 16 dicembre 1999, deliberava di ampliare l'oggetto dell'istruttoria relativamente ad eventuali intese tra i distributori in merito alle modalità di programmazione delle pellicole cinematografiche e ad eventuali intese tra distributori volte a creare condizioni omogenee nell'ambito dell'attività promozionale delle pellicole. L'ampliamento dell'oggetto del procedimento riguardava anche l'applicazione di condizioni di esclusiva nei contratti di noleggio tra distributori ed esercenti attivi nelle città di Milano, di Catania e dei comuni limitrofi, e di Salerno e dei comuni limitrofi. Successivamente, in considerazione della complessità della fattispecie, il termine di chiusura del procedimento istruttorio è stato prorogato al 30 giugno 2001 e da ultimo, su istanza di alcune parti, al 26 luglio 2001.

11. Nel corso del procedimento sono stati sentiti in audizione i rappresentanti delle principali società di distribuzione e di esercizio cinematografico; gli agenti di distribuzione locale e l'associazione degli esercenti, così come indicato nella tabella 1:

Tab. 1-Soggetti ascoltati in audizione

	Distributori
1	Cecchi Gori Distribuzione
2	Columbia Tristar Films
3	United International Pictures
4	Warner Bros
5	Medusa
6	20th Century Fox Italia
	Esercenti
7	Cinema 5
8	Circuito Cinema
9	Metropol e Alambra (Cava dei Tirreni)
10	Cinema Madison e Missouri (Roma)
11	Toma Sr.l./Quilleri (Milano)
12	Granary Srl/Barberini (Roma)
13	Cinegest/Giuseppe Rizzo (Salerno)
	Agenti di distribuzione locale
14	Arco Film
15	Zenith
	Associazioni
16	Anec Nazionale

12. Le società Buena Vista International Italia Srl, Filmauro Srl e le associazioni UNIDIM e FIDAM non si sono avvalse della facoltà di essere sentite nel termine fissato contestualmente alla notifica dell'apertura dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/90, riservandosi alcune di esse di richiedere un'audizione formale solo successivamente alla comunicazione della lettera delle risultanze istruttorie.

13. In data 19 aprile 2001 è stata inviata alle parti la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie. L'esercizio del diritto di difesa è stato garantito alle parti anche con ripetuti accessi agli atti del procedimento.

14. All'audizione finale delle parti dinanzi al Collegio, che si è svolta il 25 giugno 2001, hanno partecipato: CODACONS, Sig. Rodolfo Ilari, ANEC, FIDAM, Buena Vista, Columbia, Medusa Film e Medusa Cinema, 20th Century, Uip, Warner Bros, Commis, Cine Teatro Ambasciatori, Euroservice Cinematografica Srl, G.P.C. Srl, Glenda Film Srl Top Movie Srl, Jolly, Cinegest, Salerno Solidale.

2. Il quadro normativo di riferimento

15. La disciplina generale del settore cinematografico è contenuta nella legge 24 novembre 1965, n. 1213, avente ad oggetto il "Nuovo ordinamento dei provvedimenti a favore della cinematografia". Detta legge prevede una serie di misure a sostegno all'industria cinematografica, attraverso finanziamenti di progetti cinematografici di interesse culturale ed il riconoscimento di incentivi e agevolazioni fiscali all'esercizio.

16. Per quanto concerne, in particolare, le condizioni di noleggio, l'articolo 41, comma 1, della legge 1213/65 dispone che "in difetto di accordi fra le organizzazioni di categoria interessate, con Decreto del [Ministro del turismo e dello spettacolo, sentita la commissione centrale per la cinematografia]³, potranno essere determinate, annualmente, le modalità e le percentuali per il noleggio dei film, a prescindere dalla loro nazionalità"; il comma 2 dello stesso articolo 41 menziona, inoltre, le diverse forme contrattuali che la regolamentazione volontaria o amministrativa dei rapporti di noleggio può assumere, quali in particolare quelle "a prezzo fisso, a prezzo fisso condizionato, a percentuale pura tenuto conto della media dei prezzi di mercato praticati nel precedente biennio cinematografico" nelle città capoluogo per la cinematografia (Ancona, Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Messina, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino, Trieste, Venezia) e nelle altre città capoluogo di provincia.

17. Il decreto ministeriale di cui alla disposizione in questione non è mai stato emanato e pertanto non vi è mai stata una disciplina amministrativa della materia. D'altra parte, soltanto dal 1979 le associazioni di categoria interessate hanno siglato accordi intercategoriaли per disciplinare gli aspetti economici dei rapporti tra esercenti e distributori, tra cui in primo luogo le percentuali di noleggio.

18. I mutamenti successivamente intervenuti nel settore cinematografico, tra cui in primo luogo l'affermazione di modalità di fruizione dei film diverse dalla sala cinematografica (televisione, home video), hanno richiesto un adeguamento della disciplina originaria, sulla quale si sono dunque innestate la legge 1° marzo 1994, n. 153 (di conversione del D.L. 14 gennaio 1994, n. 26), recante "Interventi urgenti in favore del cinema", il Decreto Legislativo 8 gennaio 1998 n. 3, avente ad oggetto il riordino degli organi collegiali operanti presso il Dipartimento dello spettacolo della presidenza del Consiglio dei ministri, ed il D.M. 29 settembre 1998, n. 391, contenente disposizioni relative al rilascio di autorizzazioni per l'apertura di sale cinematografiche. Ai sensi del nuovo articolo 31 L. n. 1213/65, come modificato, il requisito dell'autorizzazione amministrativa per l'apertura o l'adattamento di sale cinematografiche è richiesto soltanto "nei casi in cui la capienza complessiva sia o divenga superiore, indipendentemente dal numero delle sale, a 1.300 posti", mentre precedentemente tale requisito era richiesto in maniera generalizzata.

3. I mercati rilevanti

19. Ai fini della valutazione delle fattispecie oggetto del procedimento, i mercati rilevanti del prodotto sono quelli: a) della distribuzione di pellicole alle sale cinematografiche e b) della programmazione dei film nelle sale cinematografiche.

1. Il mercato della distribuzione di pellicole alle sale cinematografiche

20. Nel mercato della distribuzione rientrano tutte le attività tipicamente svolte dalle società di distribuzione: dall'acquisto dei diritti di sfruttamento di un film dai produttori, alle attività di duplicazione dell'originale, di realizzazione del doppiaggio, di produzione materiale delle copie, di lancio pubblicitario, di predisposizione e presentazione dei listini e, infine, di negoziazione con le sale delle condizioni di noleggio delle pellicole, anche per il tramite di agenti di distribuzione locale.

³ [Vedi ora D.P.C.M. 12 marzo 1994 e D.L. 29 marzo 1995 n. 97, conv. in L. 30 maggio 1995, n. 203 di riordino del settore del turismo e dello spettacolo che hanno fatto seguito all'abrogazione del Ministero del Turismo e dello Spettacolo, avvenuta con D.P.R. 5 giugno 1993, n. 175. Le competenze in materia sono attualmente ripartite tra Regioni, Ministero per i beni e le attività culturali e l'Autorità competente per lo spettacolo di cui al D.L. 26/94 conv. in L. 153/94 (che è attualmente il Dipartimento per lo Spettacolo presso il Ministero per i Beni e le Attività Culturali).]

21. Sotto il profilo geografico, la distribuzione ha un ambito competitivo che si limita al territorio nazionale⁴. In tal senso rileva, peraltro, il fatto che i diritti per la distribuzione di film vengono generalmente ceduti dai produttori per aree geografiche coincidenti con i territori nazionali a distributori distinti, presenti in ogni singola nazione.

i) Le società di distribuzione

22. Le più importanti società di distribuzione che operano sul mercato italiano possono essere distinte in tre gruppi: quello costituito dalle società di distribuzione statunitensi, BUENA VISTA, COLUMBIA, 20TH CENTURY, UIP, WARNER (le c. d. major), che sono le filiali italiane di gruppi multinazionali. La loro attività è incentrata prevalentemente nella distribuzione delle pellicole cinematografiche prodotte dagli studios americani. Vi è poi un secondo gruppo costituito dai principali distributori nazionali, tra cui le maggiori esponenti sono CECCHI GORI e MEDUSA, a cui seguono le società FILMAURO e IIF che distribuiscono anch'esse prevalentemente prodotti italiani ed europei ma concentrano la loro attività su un numero più limitato di pellicole. Vi sono, infine, società di distribuzione prevalentemente specializzate in prodotti cosiddetti "di nicchia" (Academy Pictures, Istituto Luce, BIM, MIKADO, LUCKY RED, ecc.), che distribuiscono poche pellicole, quattro o cinque ogni anno, destinate ad un pubblico maggiormente selezionato.

23. Il valore medio del mercato della distribuzione, in termini di incassi lordi dei distributori derivanti dai canoni di noleggio può essere stimato intorno ai 500 miliardi di lire nel periodo 1997-1999. Relativamente allo stesso periodo, il valore medio annuo del totale delle giornate di programmazione delle pellicole distribuite ammonta a circa 680.000⁵.

24. Il mercato della distribuzione presenta un elevato grado di concentrazione, con le prime cinque società che hanno detenuto, nel triennio 1997-1999, complessivamente quote medie di mercato di oltre il 65%, sia in termini di giornate di programmazione effettuate dai film distribuiti, sia in termini di incassi realizzati al botteghino attraverso la programmazione di tali film. Si tratta, in particolare, delle società Cecchi Gori Distribuzione (21,1% in termini di giornate di programmazione e 23,2% in termini di incassi), UIP (13,9% e 14,0%), Medusa (11,2% e 11,5%), Warner Bros Italia (9,9% e 9,8%) e Buena Vista Intern. Italia (9,1% e 9,6%). A tali società seguono la Columbia (8,5% e 7,4%), la 20th Century Fox (8,0% e 9,5%) e la Filmauro (4,3% e 4,9%)⁶.

ii) Il prodotto

25. Nel periodo 1997-1999 il numero medio annuo di nuovi film distribuiti è stato di circa quattrocento. Tuttavia, gli incassi realizzati con la distribuzione dei primi quindici titoli di nuova uscita (classificati per livello di incasso) hanno raggiunto nel 1998 e nel 1999, rispettivamente, il 45% ed il 39% degli incassi ⁷.

26. Il fatto che una sostanziale concentrazione degli incassi sia realizzata da un numero limitato di pellicole è stato confermato da alcuni operatori, in sede di audizione, che hanno sottolineato l'importanza di tale caratteristica per la comprensione delle dinamiche del settore.

Una società di distribuzione locale di pellicole della città di Milano, ha affermato che "[...] Nell'ambito dei prodotti commerciali esistono, [...] quei 10 o 20 film ogni anno, che sono quelli che fanno il mercato, che hanno successo ovunque siano proiettati, perché sono le pellicole stesse a richiamare, comunque, il pubblico. Senza queste pellicole è molto difficile per un esercente continuare ad operare, soprattutto in provincia⁸.

iii) La contrattazione con gli esercenti

27. L'attività commerciale delle società di distribuzione consiste nella presentazione agli esercenti delle pellicole di nuova uscita e nella promozione delle stesse presso il pubblico. Al fine di far conoscere agli esercenti il loro prodotto, le case di distribuzione predispongono e presentano, due volte l'anno, i cosiddetti "listini", ossia i cataloghi in cui vengono indicati i titoli e, in sintesi, le trame di tutti i film previsti per la stagione cinematografica. La contrattazione con gli esercenti viene inizialmente condotta dalle filiali locali delle società di distribuzione oppure dagli agenti di

⁴ [Cfr. anche decisione della Commissione in merito al caso IV/C.2/30.566, UIP - Cinema.]

⁵ [La scelta di considerare il valore medio del triennio è legata alla particolare variabilità dei risultati complessivi della distribuzione in ciascun anno, che dipende dal successo di singole pellicole. Il valore medio annuo degli incassi lordi riportato nel testo è stato stimato applicando una percentuale ipotetica del 48% agli incassi delle sale cinematografiche nello stesso periodo. Tale ipotesi è stata mutuata da Mediasalles, European Cinema Yearbook, 1997. I dati utilizzati al fine di calcolare i valori riportati nel testo sono quelli forniti dalla Società Italiana degli Autori ed Editori (di seguito SIAE), nei volumi "Lo spettacolo in Italia" di pubblicazione annuale. A tali dati si farà frequentemente riferimento in seguito.]

⁶ [Elaborazione dati Cinetel 1999.]

⁷ [Elaborazione dati Cinetel e SIAE.]

⁸ [Cfr. Verbale audizione della società Zenith, del 7 marzo 2000.]

distribuzione locale (di seguito anche distributori locali) e le decisioni sul noleggio di ciascuna pellicola a cui si perviene non sempre assumono forma scritta. Quando il noleggio viene formalizzato mediante contratti scritti, questi ultimi si presentano in una forma standardizzata per tutti i distributori, la quale che prevede, in genere, un modulo prestampato nel quale vengono inseriti gli elementi atti ad identificare l'oggetto del contratto: titolo del film, settimana di programmazione, percentuale di noleggio, periodo di tenitura.

28. Tali elementi, così come il numero di film da noleggiare, costituiscono, in misura più o meno ampia, oggetto della trattativa tra esercenti e distributori (nazionali e locali). Al riguardo, giova osservare che, rispetto alla fissazione delle variabili che incidono sui tempi di occupazione della sala, distributori ed esercenti hanno interessi non coincidenti, anche in ragione delle diverse strutture dei costi sostenuti nell'attività di distribuzione di pellicole e di esercizio di sale.

Così, mentre è interesse di ciascun distributore garantire a tutti i film di cui ha acquisito i diritti (e di cui ha quindi già sostenuto i relativi costi), l'uscita nelle sale, un'estesa tenitura e una collocazione in periodi di significativa affluenza di pubblico, lo stesso non vale per gli esercenti. Questi ultimi, infatti, hanno interesse ad acquisire principalmente film di più probabile successo e ad interrompere la programmazione di pellicole che richiamano meno pubblico di quanto potrebbero fare altri film disponibili per il noleggio. Al tempo stesso, poiché, come già visto, gli incassi di una stagione cinematografica generalmente si concentrano su pochi titoli, risulta di vitale importanza per l'esercente acquisire almeno alcune di queste pellicole.

29. Passando dalla contrattazione sui tempi di occupazione delle sale a quella concernente la percentuale di noleggio, così come le modalità di pagamento, è noto che queste ultime variabili sono oggetto di accordi intercategoriale tra distributori nazionali ed esercenti su cui ci si soffermerà più diffusamente in seguito. Il riferimento a tali accordi emerge, in genere, anche dai contratti che prevedono tra le "condizioni generali di noleggio" una clausola finale di rinvio all'accordo-quadro tra distributori ed esercenti: "per quanto non previsto [...] valgono le norme del regolamento collettivo dei rapporti fra i noleggiatori di pellicole cinematografiche e gli esercenti di cinema in Italia che siano via via in vigore".

2. I mercati dell'esercizio cinematografico

30. Nel mercato dell'esercizio cinematografico rientrano tutte le attività strettamente connesse alla proiezione delle pellicole nelle sale. Tali attività consistono nella selezione e acquisizione dei film dai distributori e nella loro messa a disposizione al pubblico. Esse possono essere svolte esclusivamente dal gestore della sala o, non di rado, dal gestore congiuntamente al cosiddetto "programmatore". Il programmatore è una figura professionale che tratta con la società di distribuzione (o, alternativamente, con l'agente di distribuzione locale) per l'acquisizione dei film destinati alla sala o al circuito programmato. Frequentemente, i programmatori sono a loro volta proprietari o gestori di altri circuiti di sale cinematografiche, oppure svolgono essi stessi anche l'attività di distribuzione, solitamente a livello locale. Sulla base di quanto sopra esposto, sotto il profilo soggettivo rientrano nella figura dell'"esercente cinematografico" sia il gestore della sala che il programmatore⁹.

31. Dal punto di vista geografico, secondo il consolidato orientamento dell'Autorità, i mercati dell'esercizio hanno ampiezza locale, in ragione della ridotta distanza che il consumatore è disposto a percorrere per assistere alla proiezione di un film. L'esatta delimitazione della dimensione geografica dei mercati deve essere effettuata tenendo conto della dimensione dei bacini di utenza relativi alle diverse sale cinematografiche. In particolare, gli abitanti di città di maggiore dimensione hanno generalmente la disponibilità di una più ampia scelta di programmazione cinematografica offerta dalle diverse sale e hanno pertanto minori incentivi ad affrontare maggiori tempi di percorrenza per raggiungere comuni circostanti al fine di assistere alla programmazione di una pellicola. Sulla base delle precedenti considerazioni è ragionevole ritenere che le sale presenti nelle grandi città sono generalmente in concorrenza soltanto con le altre sale all'interno della stessa e pertanto in tali casi l'ambito geografico corrisponde all'aggregato urbano.

32. L'ambito concorrenziale nel quale operano le sale presenti nelle località minori, invece, va definito caso per caso sulla base della distanza e dei tempi di percorrenza tra le diverse località limitrofe, della morfologia del territorio, della maggiore capacità di attrazione di un centro rispetto ai comuni circostanti. Infine rileva, per la definizione geografica del mercato, anche il numero di sale presenti ovvero la capacità di soddisfare, nell'ambito di ciascuna località, la domanda di programmazione cinematografica dei consumatori che vi risiedono.

33. Pertanto, ai fini della valutazione delle pratiche di esclusiva contestati alle parti, i mercati geografici rilevanti dell'esercizio comprendono gli ambiti territoriali costituiti da Catania e alcuni comuni circostanti e da Salerno e alcuni comuni circostanti.

⁹ [Al riguardo occorre rilevare che, secondo l'orientamento dell'Autorità la programmazione di una sala cinematografica è da considerare come una forma di controllo della stessa, congiuntamente alla sua gestione, sulla base del fatto che entrambe le funzioni influenzano in modo determinante i risultati economici dell'esercizio cinematografico. Cfr., da ultimo, provv. n. 9556 - C4481 Tosco Cinematografico/G.R. Cine, pubblicato sul bollettino 21/2001.]

i) Alcune caratteristiche dell'esercizio di sale cinematografiche a livello nazionale

34. Al fine di meglio cogliere l'evoluzione dell'attività di esercizio cinematografica in ciascun mercato locale, è opportuno considerare alcuni aspetti evolutivi del settore a livello nazionale.

35. Negli ultimi 5 anni il numero di schermi in Italia è costantemente e consistentemente cresciuto. A tale crescita ha corrisposto un aumento del fatturato e del volume di attività complessivo del settore. In particolare, secondo quanto rilevato dalla SIAE, il valore totale degli incassi realizzati in Italia nella programmazione di pellicole cinematografiche da parte degli schermi (o sale)¹⁰ che hanno programmato per non meno di 60 giorni l'anno è passato da circa 780 miliardi nel 1995 ad oltre 1.100 miliardi e 1000 miliardi rispettivamente negli anni 1998 e 1999¹¹. Secondo i dati della società Cinetel relativi ad un campione di sale selezionate tra quelle che programmano per non meno di 180 giorni l'anno, privilegiando le sale localizzate nei centri maggiori, tali valori sarebbero passati da circa 560 miliardi nel 1995 ad oltre 800 miliardi negli anni 1998 e 2000.

36. Nel periodo dal 1995 al 1999, la densità di schermi in Italia (numero di abitanti per schermo) passa da 25.107 a 20.293¹², rimanendo, tuttavia ancora superiore rispetto ad altri paesi europei. In particolare, in Germania tale valore nel 1999 ammontava a 17.639, in Francia a 11.862 e, in Spagna a circa 11.700.

37. Analogamente, come mostrato nella tabella che segue, si riscontra un aumento negli ultimi anni del numero dei cinema con più schermi (multisale e multiplex¹³)¹⁴.

Tab. 2-Numero di cinema con più schermi-anni vari

	1995	1998	1999
Numero di cinema con 2 schermi	77	123	149
Numero di cinema con 3-5 schermi	43	97	113
Numero di cinema con 6-7 schermi	2	6	8
Numero di cinema con 8 o più schermi	1	8	12
Totale cinema con due o più schermi	123	234	282

Fonte: Media Salles, *Annuario Statistico Europeo*, 1999

ii) Il mercato dell'esercizio nella città di Salerno e comuni limitrofi

38. Come precedentemente accennato, la città di Salerno fa parte di un mercato rilevante più ampio del territorio che delimita l'aggregato urbano comprendendo, in particolare, i comuni: di Baronissi, Mercato San Severino, Pontecagnano, e Cava dei Tirreni.

Sia gli esercenti di Salerno che quelli di Cava dei Tirreni hanno affermato che le sale dei predetti comuni sono in concorrenza con quelle della città di Salerno¹⁵. Ciò dipende prevalentemente dalla ridotta distanza che intercorre tra le suddette località ed il capoluogo e dal limitato tempo di percorrenza necessario per il loro collegamento. In particolare, la città di Salerno dista da un minimo di 8 chilometri con Cava dei Tirreni ad un massimo di 13 chilometri con Mercato San Severino, con tempi di percorrenza che non superano i 15 minuti circa in automobile, in presenza di normali condizioni di traffico. Inoltre, la presenza di un esiguo numero di sale in ciascuna località può facilmente indurre i consumatori a spostarsi in comuni limitrofi per assistere ad una programmazione alternativa.

Si osserva al riguardo che, sebbene secondo le parti anche le sale presenti nei comuni di Nocera Inferiore e Battipaglia possono essere considerati in concorrenza con quelle di Salerno¹⁶, esse non sono state incluse nel mercato rilevante per la maggiore distanza e/o tempo di percorrenza dal capoluogo che presentano i rispettivi comuni. Peraltro,

¹⁰ [Di seguito si utilizzerà indifferentemente il termine sala o schermo che si distingue dal termine cinema o locale cinematografico il quale può essere costituito da uno o più sale.]

¹¹ [Siae, *Lo spettacolo in Italia, anni vari.*]

¹² [Cfr. Media Salles, *Annuario Statistico del Cinema Europeo*, 1999. I dati si riferiscono al rapporto tra schermi che effettuano almeno 60 giorni di programmazione e numero di abitanti.]

¹³ [Giova precisare la distinzione tra multisale e multiplex. Le prime si realizzano con il frazionamento dei cinema monoschermo; mentre i secondi al di là della capacità di offrire una molteplicità di sale offrono una serie di servizi aggiuntivi al consumatore, quali ad esempio, compresenza di negozi, bar, ristorante.]

¹⁴ [Cfr. Media Salles, *Annuario Statistico del Cinema Europeo*, 1999.]

¹⁵ [Cfr. Verbale Audizione della Società Cinegest dell'1 febbraio 2000 (doc. 1G.19) e verbale audizione degli esercenti dei cinema Metropol e Alambra di Cava dei Tirreni del 18 gennaio 2000, doc. 1F.45).]

¹⁶ [Cfr. i su menzionati Verballi di audizione degli esercenti di Salerno e di cava dei tirreni.]

l'inclusione delle sale presenti nei comuni di Nocera Inferiore e Battipaglia non è suscettibile di modificare in alcun modo le conclusioni raggiunte nelle valutazioni in riferimento alla fattispecie contestata¹⁷.

39. Nel mercato dell'esercizio nella città di Salerno e Comuni limitrofi, la programmazione cinematografica svolta durante il 1999 rappresenta circa l'1% delle giornate di programmazione effettuate sull'intero territorio nazionale.

Considerando la sola città di Salerno, che rappresenta oltre l'80% della programmazione effettuata nell'intero mercato¹⁸, emerge che nel 1999, la quota complessiva dei primi sette distributori ha raggiunto circa l'85% del totale della programmazione. In particolare Medusa e Cecchi Gori detenevano nel 1999 rispettivamente il 12,8% ed il 25,3% del mercato; mentre le cinque major statunitensi, UIP, Columbia, Warner, Buena Vista e 20th Century Fox, detenevano quote rispettivamente del 14,7%, 7,2%, 10,3%, 10,6% e 4,0%. I distributori minori, infine, quali Filmauro, Lucky Red e Mikado detenevano quote di mercato, rispettivamente del 4,1%, 3,3% e 2,2%¹⁹.

40. Nel 1999 erano presenti nel mercato rilevante complessivamente 14 sale cinematografiche, di cui 8 operanti nella città di Salerno, 2 a Cava dei Tirreni, 2 a Pontecagnano e una in ciascuno degli altri due comuni.

Il valore degli incassi realizzati nel suddetto mercato, nel 1999, è stato di oltre 6 miliardi di lire.

41. Nelle seguenti tabelle si riporta il quadro dell'evoluzione del mercato, in termini di numero di sale, incassi e numero di biglietti venduti, nel periodo 1995-1999; mentre, in quella successiva, si riportano i nomi delle sale e le relative società di gestione e programmazione²⁰.

Tab. 3-Evoluzione degli incassi e delle presenze-anni vari

	1995	1996	1997	1998	1999
Sale	13	13	13	14	14
Incassi*	3,7	4,0	5,0	6,0	6,3
Presenze°	423	556	680	776	707

* in miliardi di lire-° migliaia di biglietti

Fonte: elaborazioni su dati Cinetel e Siae

Tab. 3 bis-Situazione delle sale cinematografiche a Salerno e comuni limitrofi

	CINEMA	GESTIONE E PROGRAMMAZIONE
	Salerno:	
1	Modernissimo 1	Cinegest SRL
2	Modernissimo 2	Cinegest SRL
3	Modernissimo 3	Cinegest SRL
4	Apollo	Vip Sas Di Iengo Giuseppe & C
5	Capitol	Società Italiana Spettacoli & Turismo Di Rizzo Giuseppe SAS
6	Augusteo	Salerno Solidale SPA/Rizzo Giuseppe
7	Fatima	Parrocchiale
8	San Demetrio	Parrocchiale
	Cava dei Tirreni:	
9	Alambra	Vaglia Gennaro e Figli Sas
10	Metropol	Impresa Individuale Volzone Palmiero
	Baronissi:	
11	Quadrifoglio	Impresa Individuale Siniscalco Alessandro
	Pontecagnano:	
12	Le Stelle	De Concilio
13	Nuovo	Impresa Individuale Vaglia Giovanni
	Mercato San Severino:	
14	Ariston	Bonello

¹⁷ [Va inoltre tenuto presente che nel Comune di Nocera inferiore soltanto a partire dal 1999 ha iniziato ad operare una sala cinematografica. Cfr dati Siae.]

¹⁸ [Cfr. SIAE, "Lo spettacolo in Italia" 1999.]

¹⁹ [Elaborazione su dati Cinetel]

²⁰ [Cfr. verbale audizione della società Cinegest del 1° febbraio 2000, doc. 1G19 e informazioni ricevute da un gestore di Cava dei Tirreni in data 10 agosto 2000, doc. 1S21.]

42. Si osserva che la quasi totalità delle sale presenti nella città di Salerno possono essere ricondotte ai sigg. Rizzo e Iengo. Infatti, l'unico cinema multisala, il Modernissimo, è gestito e programmato dalla società Cinegest, controllata congiuntamente da tali soggetti. Il sig. Rizzo è inoltre titolare della società SIST che gestisce il cinema Capitol²¹; mentre la società VIP, che gestisce il cinema Apollo, è partecipata dal sig. Iengo. Infine, la società Salerno Solidale che gestisce il cinema Augusteo, si avvale in parte, per l'attività di programmazione della sala, dell'attività del sig. Rizzo²².

Nell'intero mercato rilevante, l'insieme di tali soggetti, come illustrato nelle tabelle che seguono, detiene una quota di oltre il 35% in termini di sale e di oltre il 58% in termini di incassi.

Tab. 4-Dinamica delle quote di mercato dei circuiti presenti a Salerno e nei comuni limitrofi (in termini di numero di sale)

Gestori di sale	Quote di mercato (%)				
	1995	1996	1997	1998	1999
IENGO	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1
RIZZO	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1
RIZZO-IENGO	23,1	23,1	23,1	21,7	21,7
TOTALE RIZZO-IENGO	38,5	38,5	38,5	35,9	35,9
SALERNO SOLIDALE	-	-	-	7,1	7,1
PARROCCHIALE	15,3	15,3	15,3	14,4	14,4
SINISCALCO	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1
VAGLIA GENNARO	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1
VOLZONE	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1
BONELLO	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1
VAGLIA GIOVANNI	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1
DE CONCILIO	7,7	7,7	7,7	7,1	7,1

Fonte: elaborazione dati Cinetel e informazioni fornite dalle parti.

Tab. 5-Dinamica delle quote di mercato dei circuiti presenti a Salerno e nei comuni limitrofi (in termini di incassi)

Gestori di sale	Quote di mercato (%)				
	1995	1996	1997	1998	1999
IENGO	21,00	13,49	12,83	12,3	15,0
RIZZO	34,59	24,32	26,35	21,6	12,3
RIZZO-IENGO	3,31	32,11	31,31	29,7	30,9
TOTALE RIZZO-IENGO	58,90	69,92	70,49	63,6	58,2
SALERNO SOLIDALE	-	-	-	1,2	8,4
PARROCCHIALE	9,73	4,77	5,26	7,8	8,0
SINISCALCO	0,42	1,28	1,60	1,4	1,2
VAGLIA GENNARO	10,11	9,86	9,01	10,3	7,6
VOLZONE	13,15	9,52	10,75	10,3	10,7
BONELLO	1,65	1,08	1,64	2,1	1,9
VAGLIA GIOVANNI	2,13	1,70	0,17	2,3	2,6
DE CONCILIO	3,92	1,86	1,07	1,0	1,5

Fonte: elaborazione dati Cinetel e informazioni fornite dalle parti.

iii) Il mercato dell'esercizio nella città di Catania e comuni limitrofi

43. Per considerazioni analoghe a quelle svolte nel caso di Salerno, anche le sale cinematografiche della città di Catania possono essere considerate in concorrenza con quelle presenti in Comuni poco distanti dal capoluogo. In particolare, l'ambito territoriale sembra possa ragionevolmente essere delimitato dai comuni di: Catania, Misterbianco, Motta S. Anastasia, Mascalucia e S. Giovanni La Punta, che si trovano ad una distanza di circa 10 chilometri dal capoluogo.

²¹ [Il cinema Capitol ha cessato la propria attività nell'aprile del 1999. Cfr. verbale dell'audizione finale del 25 giugno 2001.]

²² [Cfr. verbale dell'audizione finale del 25 giugno 2001.]

44. Nel mercato dell'esercizio nella città di Catania e dei Comuni ad essa circostanti, la programmazione cinematografica svolta durante il 1999 rappresenta poco più dell'1% delle giornate di programmazione effettuate sull'intero territorio nazionale.

Considerando la sola città di Catania, che rappresenta oltre l'85% della programmazione effettuata nell'intero mercato, emerge che la quota derivante dai primi sette distributori ha rappresentato circa l'80% del totale della programmazione; mentre la programmazione delle pellicole distribuite dai primi 10 distributori raggiunge una quota di poco più del 90%. In particolare, Medusa e Cecchi Gori detenevano, rispettivamente il 16,3%, ed il 13,8%; le cinque major, UIP, Buena Vista, Warner, Columbia e 20th Century Fox, rispettivamente il 14,1%, l'11,5%, il 10,4%, l'8,6% ed il 5,0%. Infine, i distributori minori, Filmauro, Lucky Red e Mikado detenevano, rispettivamente il 6,4%, il 3,5% e l'1,7%²³.

45. Nel mercato rilevante le sale presenti nel 1999 sono complessivamente 22, di cui 17 sale operano nella città di Catania e 5 negli altri comuni considerati. Il valore degli incassi realizzati nel suddetto mercato, nel 1999, è stato di oltre 9 miliardi di lire²⁴.

Nella seguente tabella si riporta il quadro dell'evoluzione del mercato, in termini di numero di sale, incassi e numero di biglietti venduti; mentre in quella successiva si riportano i nomi delle sale presenti nel mercato durante il periodo di riferimento e le relative società di gestione e programmazione²⁵.

Tab. 6-Evoluzione degli incassi e delle presenze-anni vari

	1995	1996	1997	1998	1999
Sale	16	19	19	20	22
Incassi*	6,8	8,2	8,8	11,2	9,2
Presenze°	0,9	1,1	1,2	1,4	1,1

* in miliardi di lire-° milioni di biglietti

Fonte: elaborazioni su dati Cinetel e Siae

Tab 7-Situazione delle sale cinematografiche a Catania e comuni limitrofi

	Cinema	Gestione	Programmazione
	Catania:		
1	ABC (Attiva dal 1998)	EUROSERVICE CINEMATOGRAFICA SRL	EUROSERVICE CINEMATOGRAFICA SRL
2	ACHAB (Attiva dal 1996)	AZDAK SOC. COOP. A R.L.	AZDAK SOC. COOP. A R.L.
3	ALFIERI 1	G.E.C. GESTIONE ESERCIZI CINEMATOGRAFICI SRL	G.E.C. GESTIONE ESERCIZI CINEMATOGRAFICI SRL
4	ALFIERI 2 (Attiva dal 1999)	G.E.C. GESTIONE ESERCIZI CINEMATOGRAFICI SRL	G.E.C. GESTIONE ESERCIZI CINEMATOGRAFICI SRL
5	AMBASCIATORI	CINE TEATRO AMBASCIATORI SRL	CINE TEATRO AMBASCIATORI SRL
6	ARISTON 1	COOPERATIVA AZDAK	COOPERATIVA AZDAK
7	ARISTON 2 (Attiva dal 1999)	COOPERATIVA AZDAK	COOPERATIVA AZDAK
8	CAPITOL	G.P.C. SRL-GESTIONE-PRODUZIONE-CINEMATOGRAFICA	Cinema5 Gestione dall'11-4-96 al 31-7-97 G.P.C. SRL-GESTIONE-PRODUZIONE-CINEMATOGRAFICA dall'1-8-97 al 2000
9	CORSARO	JOLLY CINEMATOGRAFICA SRL	JOLLY CINEMATOGRAFICA SRL
10	EXCELSIOR	TOP MOVIE SRL	Cinema5 Gestione dall'11-4-96 al 31-7-97 TOP MOVIE SRL dall'1-8-97 al 2000
11	GOLDEN	Sancarlo Srl	Sancarlo Srl
12	KING	TOP MOVIE SRL	Cinema5 Gestione dall'11-4-96 al 31-7-97 TOP MOVIE SRL dall'1-8-97 al 2000
13	LO PO'	Impresa individuale Carlo Commis	Impresa individuale Carlo Commis
14	METROPOLITAN	Cooperativa Azdak	Cooperativa Azdak
15	ODEON	JOLLY CINEMATOGRAFICA SRL	JOLLY CINEMATOGRAFICA SRL
16	RITZ	RITZ DI SAPIENZA DEBORAH & C. SAS	Cinema5 Gestione dall'11-4-96 al 31-7-97 RITZ DI SAPIENZA DEBORAH & C.

²³ [Dati Cinetel.]

²⁴ [Elaborazione dati Cinetel e SIAE, 1999.]

²⁵ [Cfr. informazioni relative alla programmazione e gestione delle sale, ricevute dai diversi soggetti presenti nel mercato, in date 10, 17 aprile e 12 maggio 2000.]

			SAS dall'1-8-97 al 2000
17	TIFFANY	G.P.C. SRL-GESTIONE-PRODUZIONE-CINEMATOGRAFICA	Cinema5 Gestione dall'11-4-96 al 31-7-97 G.P.C S.R.L GESTIONE - PRODUZIONE CINEMATOGRAFICA dall'1-8-97 al 2000
	S. Giovanni La Punta:		
18	CENTRALE	Sciuto	Sig. Sciuto
	Mascalucia:		
19	MODERNO	Longo	Sig. Longo
	Motta s. Anastasia:		
20	AURORA	Virgillito	Sig. Virgillito
21	VIRGILLITO (Attiva dal 1997)	Virgillito	Sig. Virgillito
	Misterbianco:		
22	TRINACRIA (Attiva dal 1998)	Gallina	Sig. Gallina

46. Si osserva che sebbene le suddette sale siano state gestite e/o programmate da una pluralità di società distinte²⁶, queste ultime sono principalmente riconducibili a due circuiti principali, quelli controllati dai sigg. Carlo Commis e Santo Lanzafame e dai sigg. Gennaro Perrucci e Vincenzo Battaglia. Tali soggetti hanno detenuto, nel 1999, quote di mercato rispettivamente del 36,8% e 15,7% in termini di sale e 41,4% e 25,1% in termini di incassi.

4. I comportamenti delle parti

1. L'accordo-quadro

47. Dalle evidenze in atti emerge che le associazioni di categoria dei distributori e degli esercenti hanno tradizionalmente regolamentato molteplici aspetti dei loro rapporti, tra i quali, principalmente, le condizioni economiche applicate al noleggio delle pellicole. In particolare, ai fini che qui rilevano, il primo accordo intercategoriale successivo alla legge n. 1213/65 è del 19 dicembre 1979.

48. In data 22 dicembre 1993 l'ANEC, associazione di categoria degli esercenti, e l'UNDF, associazione di categoria rappresentativa all'epoca dei distributori italiani e esteri, sono pervenuti ad una nuova regolamentazione delle condizioni di noleggio delle pellicole mediante la sottoscrizione di un nuovo accordo-quadro. Giova sottolineare che sebbene detto accordo si ponga sulla scia dei precedenti e in particolare di quello richiamato sopra, tuttavia esso rappresenta un accordo distinto da quelli e suscettibile di autonoma valutazione. Si legge infatti nel preambolo "rilevata la necessità e l'urgenza di stabilire di ristabilire regole per i rapporti economici tra distributori ed esercenti, alla luce della cessazione di validità degli accordi disdetti ... premesso che le parti hanno raggiunto un accordo su alcuni dei punti che facevano parte dei precedenti accordi ... si conviene quanto segue ...".

L'accordo è entrato in vigore a partire dal 1° gennaio 1994, prevedendo, a partire dal 1° gennaio 1996, il rinnovo automatico di anno in anno, salvo disdetta da una delle parti almeno tre mesi prima di ogni scadenza.

49. In data 17 settembre 1996 la FIDAM, associazione costituita nel febbraio 1996 dai distributori esteri prima aderenti a UNDF, ha formalmente aderito all'accordo-quadro²⁷.

i) La regolamentazione dei canoni di noleggio delle pellicole

50. Al punto 1 l'accordo-quadro ripartisce gli esercizi cinematografici in quattro fasce, a seconda dell'incasso annuale lordo realizzato dalla singola sala, ed al punto 4 definisce le seguenti "percentuali massime di noleggio applicabili agli esercizi collocati in ciascuna fascia":

- 1a) fascia: incasso superiore a 700 milioni di lire, 50%;
- 2a) fascia: incasso tra 450 e 700 milioni di lire, 48%;
- 3a) fascia: incasso tra 200 e 450 milioni di lire, 40%;
- 4a) fascia: incasso inferiore a 200 milioni, 30% o prezzo fisso condizionato al 30%.

Sempre ai sensi del punto 4, dette percentuali "sono soggette a riduzione con scalarità proporzionale e progressiva in relazione al valore commerciale del film e alla sua durata".

²⁶ [Cfr. sezione relativa alla descrizione delle Parti del procedimento.]

²⁷ [Cfr. lettera FIDAM del 17 settembre 1996 e memoria conclusiva di FIDAM del 20 giugno 2001.]

51. Il punto 5 dell'accordo-quadro prevede, inoltre, per i locali collocati nella prima fascia e che agiscono nelle città di Roma, Milano, Torino, Padova, Genova, Bologna, Firenze e Napoli, un contributo da parte degli esercenti nella misura del 3% dell'incasso netto come contributo alle spese pubblicitarie sostenute dai distributori.

I comportamenti delle associazioni conseguenti alla regolamentazione dei canoni di noleggio

52. Dalla documentazione istruttoria emerge che le associazioni di categoria si siano ripetutamente attivate affinché la regolamentazione dei canoni di noleggio prevista nell'accordo-quadro trovasse una applicazione generalizzata da parte degli associati. Ciò è evidente tanto dall'oggetto e dal tenore delle discussioni interassociative, quanto dalla documentazione concernente le singole associazioni e i rapporti tra queste e gli associati, come meglio evidenziato nei paragrafi che seguono.

53. Con riguardo all'aspetto interassociativo, le evidenze dimostrano che, a partire dal periodo immediatamente successivo alla conclusione dell'accordo-quadro, si sono svolte riunioni interassociative nel corso delle quali ANEC e UNDF hanno discusso di vari aspetti concernenti i presupposti e le modalità di applicazione dell'accordo stesso ed hanno svolto ricognizioni sullo stato della sua applicazione²⁸. Inoltre, si hanno evidenze di numerose discussioni interassociative e associative circa la mancata applicazione delle percentuali previste dall'accordo quadro per le due fasce più basse a locali di alcune regioni²⁹ o in riferimento a specifiche pellicole³⁰.

54. Le discussioni interassociative hanno riguardato anche la possibilità di estendere l'accordo-quadro a fattispecie non espressamente contemplate nel medesimo, come per esempio i cinema stagionali e le c.d. contemporanee di programmazione nelle sale di provincia. Significativa risulta anche la circostanza che la soluzione alle eventuali difficoltà di attuazione dell'accordo-quadro vengano rinviate a nuovi incontri tra le associazioni degli esercenti e dei distributori³¹.

55. La necessità di una soluzione concordata tra associazioni di categoria si riscontra altresì in occasione della discussione sulle modalità di certificazione degli incassi da parte degli esercenti, nonché sulle eventuali deroghe all'accordo-quadro: da un verbale di un incontro dei Delegati Regionali della UNDF emerge la necessità che "le reciproche difficoltà di attuazione della distribuzione e dell'esercizio [potessero] trovare soluzioni adeguate in occasione di nuovi incontri delle due associazioni"³².

56. Per quanto riguarda l'attività in seno delle singole associazioni, all'indomani della stipula dell'accordo-quadro, l'UNDF ha inviato ai propri associati, in allegato al testo dell'accordo-quadro, un elenco delle sale cinematografiche suddivise per zona e per fasce di incasso³³, a cui faceva seguito, in data 5 gennaio 1995, un'analogha comunicazione, riferita però soltanto alle due fasce intermedie, nella quale, peraltro, le percentuali di noleggio venivano riportate senza specificazione del loro carattere massimo³⁴.

57. Le discussioni nell'ambito delle associazioni di distributori appaiono volte, tra l'altro, non solo a determinare quali fossero le sale a cui applicare le percentuali previste nell'accordo-quadro, ma altresì a valutare il trattamento delle eventuali eccezioni. Ad esempio, in una discussione del 18 gennaio 1994 all'interno della sezione ANICA Lombardia, della quale UNDF faceva parte, hanno costituito oggetto di discussione le richieste di locali della provincia, appartenenti alle fasce più basse, di svolgere la programmazione in contemporanea con le sale della città. All'esito di tale discussione, la condizione posta per acconsentire alla deroga è stata che si applicasse una percentuale maggiorata rispetto a quella prevista per la fascia di appartenenza³⁵.

²⁸ [Cfr. il verbale degli incontri tra ANEC e UNDF dell'8 marzo 1994, del 9 marzo 1994 e del 28 febbraio 1994.]

²⁹ [Cfr. verbale di riunione ANEC e UNDF dell'8 marzo 1994. Nello stesso senso, nel corso della riunione del Consiglio Direttivo dell'ANEC dell'8 marzo 1994, veniva segnalato che "nelle Marche il nuovo accordo, di fatto, non è applicato, poiché anche alle sale della III fascia è richiesto il 48% (anche il 30% costituisce un problema)". Tale situazione appariva essere estesa anche ad altre regioni.]

³⁰ [Cfr. lettera dell'ANEC del 31 marzo 1998.]

³¹ [Cfr. verbale riunione UNDF del 26 gennaio 1994. Cfr. anche verbale riunione FIDAM del 13 marzo 1997.]

³² [Cfr. verbale riunione della FIDAM del 13 marzo 1997 e verbale riunione UNDF del 26 gennaio 1994.]

³³ [Cfr. circolare della UNDF/ANEC alle imprese associate del 22 dicembre 1993.]

³⁴ [Cfr. lettera di UNDF alle imprese associate del 5 gennaio 1994.]

³⁵ [La discussione verteva sulle "fasce di appartenenza delle diverse piazze" e, dopo aver ricordato le diverse fasce previste dall'accordo-quadro, si affermava che "se però un locale appartenente ad una fascia inferiore volesse uscire in contemporanea con Milano (...) è lecito non considerare la percentuale di fascia".]

Parimenti, in una riunione della UNDF del 12 dicembre 1995 gli iscritti hanno discusso su come comportarsi a fronte della richiesta di un esercente di ottenere una riduzione temporanea della percentuale di noleggio applicata, concordando di rimettere “alle singole imprese la facoltà di decidere autonomamente se acconsentire o meno”³⁶.

Nello stesso senso in un'altra riunione della FIDAM, in data, 13 febbraio 1998, gli associati discutevano della possibilità di accordare ad un esercente una percentuale inferiore a quella applicabile in base all'accordo-quadro, in ragione della sua situazione finanziaria³⁷.

In sede associativa si è discusso anche della richiesta di un esercente di essere inserito in una fascia inferiore rispetto a quella di appartenenza in ragione della sua esposizione finanziaria nei confronti delle società di distribuzione³⁸. L'agevolazione è stata discussa ed approvata in ambito associativo a condizione che la sala in questione proiettasse le pellicole con un certo ritardo rispetto alle piazze limitrofe.

58. Per ciò che concerne l'ANEC, dalle evidenze in atti risulta che anche questa abbia avuto un ruolo attivo nell'accertamento delle modalità di attuazione dell'accordo-quadro, chiedendo tra l'altro alle associazioni dei distributori di far rispettare ai propri iscritti le percentuali massime di noleggio previste³⁹, intese come percentuali di riferimento⁴⁰.

Nei rapporti tra ANEC Nazionale e sedi locali, la prima risulta aver assunto l'impegno di rappresentare in sede intercategoriale l'istanza di rispetto delle percentuali previste nell'accordo-quadro⁴¹.

59. Come conseguenza dell'attività associativa sopra evidenziata, nei rapporti tra i distributori e le proprie sedi o agenti locali, così come anche nell'ambito delle trattative con gli esercenti, la percentuale da applicare non appare oggetto di negoziazione.

Dal primo punto di vista si veda una lettera inviata dalla UIP ai propri uffici e agenzie in cui, in relazione all'accordo-quadro, si afferma che: “per prossima uscita del nostro film ... vi chiediamo di applicare alla lettera i termini di detto accordo”⁴². Si consideri altresì quanto affermato in una lettera della UIP all'Ufficio di Milano: “facciamo presente che ci troviamo concordi nel dare la possibilità alle piazze appartenenti alla fascia inferiore di uscire in contemporanea con Milano purché questa avvenga su loro esplicita richiesta consapevolmente al passaggio di fascia”⁴³.

Relativamente ai rapporti tra distributori ed esercenti, si veda, ad esempio, una lettera inviata il 9 settembre 1994 da Columbia ad un esercente di Sanremo: “Sono spiacente (...) di non poter assolutamente esaudire la tua richiesta di riduzione di percentuale poiché nella nostra politica aziendale non è consentito noleggiare il nostro prodotto a condizioni differenziate tra un cliente e l'altro”⁴⁴.

Si veda anche una lettera inviata in data 11 febbraio 1997 dalla direzione commerciale della UIP al programmatore di Cinema 5: “se io dovessi accogliere la tua richiesta di applicare percentuali diverse per i locali di Roma, si verrebbe a creare uno squilibrio con le altre città, in quanto a Roma pagheresti meno che a Milano, Torino e Bologna, che sono state tutte trattate al 53%”⁴⁵. Analogamente in una lettera del 13 maggio 1997, avente ad oggetto il lancio di una pellicola, la UIP informa che relativamente ai canoni di noleggio avrebbe chiesto il massimo “within the rules” stabilite dalle associazioni di categoria⁴⁶.

60. Peraltro, quanto emerge dalla documentazione in atti circa la corrispondenza secca tra prezzo di noleggio e percentuali previste nell'accordo quadro trova anche preciso riscontro nelle dichiarazioni rese dalle parti in corso di audizione. Infatti, gli esercenti di Roma, di Milano e di Salerno hanno dichiarato che la maggior parte dei distributori e degli esercenti cinematografici ha applicato le percentuali di noleggio previste dall'accordo-quadro⁴⁷.

³⁶ [Cfr. riunione dell'UNDF del 12 dicembre 1995.]

³⁷ [Cfr. verbale di riunione della FIDAM del 13 febbraio 1998.]

³⁸ [Cfr. lettera di FIDAM del 24 febbraio 1998.]

³⁹ [Cfr. verbale di incontro ANEC, FIDAM e UNIDIM del 4 luglio 1997.]

⁴⁰ [Cfr. nota sulla riunione tra ANEC, FIDAM e UNIDIM in sede ANICA del 4 luglio 1997.]

⁴¹ [Cfr. lettera dell'ANEC del 17 novembre 1994.]

⁴² [Cfr. lettera di UIP a tutti gli uffici ed agenzie del 3 gennaio 1994.]

⁴³ [Cfr. lettera di UIP all'Ufficio di Milano del 22 febbraio 1994.]

⁴⁴ [Cfr. lettera di Columbia del 9 settembre 1994.]

⁴⁵ [Cfr. lettera della UIP del 11 febbraio 1997.]

⁴⁶ [Cfr. doc. 15b.193, lettera di UIP del 13 maggio 1997.]

⁴⁷ [In particolare, gli esercenti hanno affermato che, normalmente, durante le prime due settimane di programmazione e, nei casi di pellicole di maggiore successo anche per la terza settimana, la percentuale di noleggio pagata nel caso di Roma e Milano è pari al 53%. Durante il restante periodo di programmazione si verifica generalmente una trattativa, soprattutto quando il film non realizza un livello di incassi soddisfacenti e l'esercente sarebbe incentivato a smontarlo, in assenza di uno sconto sul canone da versare al distributore. Nel corso dell'audizione del 19 gennaio 2000 il sig. Ilari, gestore delle multisale Madison e Missouri ha affermato:

61. Occorre, tra l'altro, notare che il rispetto delle percentuali di noleggio da parte dei distributori e degli esercenti sembra essersi esteso anche a soggetti che non aderiscono alle associazioni di categoria.

Al riguardo la società Cecchi Gori, in una lettera del 21 maggio 1997, dava indicazioni a tutte le agenzie di noleggiare una determinata pellicola esclusivamente a percentuale, applicando le percentuali massime consentite, intendendo chiaramente far riferimento alle percentuali massime consentite dall'accordo-quadro⁴⁸.

Il gestore delle sale della città di Salerno ha ad esempio affermato: "[...] io non faccio parte dell'ANEC né di alcuna associazione. Stabilisco la percentuale di noleggio con i distributori sulla base di alcuni parametri che indicano le caratteristiche dei film. Per i film di maggiore successo, le percentuali di noleggio si aggirano intorno al 50% nella prima settimana, e scendono tra il 45 ed il 40% durante la seconda e la terza settimana. Normalmente tutte le case di distribuzione fissano una stessa percentuale di noleggio [...]".

ii) La regolamentazione dei termini di pagamento dei canoni di noleggio delle pellicole

62. Il punto 6 dell'accordo-quadro prevede altresì il termine entro il quale gli esercenti cinematografici devono provvedere al pagamento dei canoni di noleggio, stabilendo che il relativo versamento debba essere effettuato entro il 21° giorno successivo alla consegna dei borderò, documentazione contabile relativa agli incassi realizzati dall'esercizio. Questi ultimi devono essere inviati entro il martedì successivo ad ogni settimana di programmazione.

63. Il rispetto dei termini di consegna dei borderò e dei conseguenti termini di pagamento da parte degli esercenti ha formato oggetto di consultazione e discussione, sia nell'ambito delle associazioni dei distributori che nell'ambito delle riunioni interassociative.

64. Emerge, tuttavia, frequentemente nei verbali di riunione il problema del mancato rispetto da parte degli esercenti delle modalità di pagamento dei corrispettivi (21 giorni dalla consegna dei borderò).

In un verbale di una riunione FIDAM in data 17 febbraio 1997 viene sollecitata "da tutti i partecipanti una maggior pressione verso gli esercenti per il rispetto degli accordi intercategoriale circa la consegna dei borderò e il pagamento delle fatture"⁴⁹.

65. Il mancato rispetto dei termini previsti per la consegna dei borderò e dei pagamenti risulta aver costituito una delle motivazioni che hanno spinto la FIDAM a disdire l'accordo-quadro⁵⁰.

iii) La disdetta dell'accordo-quadro e le trattative per il suo rinnovo

66. Al momento, l'accordo-quadro risulta non essere più in vigore. Infatti, dalla documentazione in atti, emerge che in data 4 febbraio 1998 la FIDAM ha disdetto l'accordo-quadro, in relazione a presunte inadempienze contrattuali da parte degli esercenti⁵¹. Nella lettera di risposta alla FIDAM, l'ANEC si limita a ricordare alla controparte che l'accordo-quadro sarebbe da considerarsi non più in vigore soltanto a far data dal 1999, in quanto lo stesso prevede un rinnovo automatico di anno in anno salvo disdetta di una delle parti tre mesi prima della scadenza (cioè tre mesi prima della fine dell'anno)⁵². Nella stessa comunicazione l'ANEC dà "la più ampia disponibilità per trattative che valgano a definire un più ampio, incisivo, organico accordo".

67. In una lettera inviata in data 18 febbraio 1998 a FIDAM, anche la UNIDIM si dichiara d'accordo sulle motivazioni che hanno portato la stessa FIDAM alla disdetta dell'accordo-quadro ed al contempo invita la FIDAM ad un tavolo di discussione per concordare una nuova proposta di accordo-quadro da sottoporre all'attenzione di ANEC⁵³.

68. Le risultanze istruttorie evidenziano dunque che, a seguito della disdetta di FIDAM, le tre associazioni (ANEC, FIDAM e UNIDIM) hanno di fatto considerato lo stesso accordo come non più in vigore. Contestualmente, esse hanno intrapreso discussioni e trattative al loro interno per giungere ad una nuova versione dell'accordo.

"noi in città paghiamo il 53% ai distributori sul netto dell'incasso" aggiungendo che tale percentuale sarebbe pagata da tutti gli esercenti romani. La circostanza è stata confermata anche dal gestore del cinema Barberini che ha affermato: "le percentuali di noleggio [previste dall'accordo-quadro] non si discutono. Per le prime due settimane di noleggio e talvolta per i film di successo anche per la terza la percentuale richiesta è sempre pari al 53%".]

⁴⁸ [Cfr. lettera di Cecchi Gori del 21 maggio 1997 e lettera dell'ANEC del 27 febbraio 1997.]

⁴⁹ [Cfr. verbale riunione della FIDAM del 17 febbraio 1997.]

⁵⁰ [Cfr. disdetta dell'accordo-quadro del 12 febbraio 1998, letta alla luce della bozza di lettera di disdetta acquisita in atti.]

⁵¹ [Cfr. docc. citati nella nota precedente.]

⁵² [Cfr. lettera di risposta di ANEC a FIDAM dell'11 febbraio 1998.]

⁵³ [Cfr. lettera UNIDIM a FIDAM del 18 febbraio 1998.]

A tali trattative partecipavano attivamente tutte e tre le Associazioni. La necessità di un loro coinvolgimento viene evidenziata nel corso di una riunione dei Direttori commerciali delle imprese aderenti ad UNIDIM, nel corso della quale viene evidenziata “l'utilità, per una razionalizzazione ed una massimizzazione del mercato, della istituzione di una Commissione mista ANEC-UNIDIM-FIDAM per lo sviluppo e la pianificazione dei nuovi bacini di utenza, allo scopo di incrementare il mercato stesso [...]”⁵⁴.

Al riguardo si evidenzia che, al momento dell'avvio del procedimento istruttorio, le parti avevano già avviato delle trattative per concordare stringenti meccanismi di determinazione dei canoni di noleggio. In particolare, risulta che le associazioni di categoria volessero inserire una banda di oscillazione compresa tra una percentuale massima e una minima per ogni fascia di incasso⁵⁵.

69. Tuttavia, risulta anche che, successivamente all'avvio del presente procedimento, le associazioni abbiano deciso di non procedere oltre nelle trattative. Al riguardo, l'ANEC in sede di audizione, relativamente al rinnovo dell'accordo-quadro, ha precisato che: “[...] dopo alcuni primi incontri tra categorie volti a definire le caratteristiche di un nuovo accordo, siamo rimasti in una fase di attesa anche in vista di chiarimenti che emergeranno al termine dell'indagine dell'Antitrust. Attualmente, quindi, gli esercenti contrattano individualmente con i distributori, anche se mi sembra probabile che ancora oggi si rispettino, nella generalità dei casi, le soglie previste dal precedente accordo. Infatti l'attuale andamento negativo del mercato limita la possibilità dei distributori di chiedere ed ottenere percentuali di noleggio più elevate di quelle previste dall'accordo. Tra l'altro non abbiamo ad oggi ricevuto segnalazioni di esercenti che lamentino richieste di variazioni significative delle percentuali nei contratti di noleggio [...]”⁵⁶.

70. Ad oggi non risulta che le parti siano pervenute alla stipula di un nuovo accordo-quadro, coerentemente con l'impegno preso dall'ANEC di sospendere ogni decisione in attesa delle indicazioni dell'Autorità, nonché con gli impegni presi da alcuni dei distributori parte del procedimento di cui si dirà nel prosieguo.

2. La concertazione delle associazioni sulla politica dei prezzi

71. Dalla documentazione raccolta nel corso del procedimento emerge che l'argomento “politica dei prezzi” è stato oggetto di concertazione tra le associazioni di distributori e di esercenti (e in particolare tra ANEC e UNDF fino al 1995 e tra ANEC, UNIDIM e FIDAM successivamente), in un arco considerevole di tempo che va almeno dal 1991⁵⁷ fino alla fase immediatamente precedente l'avvio del presente procedimento istruttorio⁵⁸. In particolare, dalle evidenze documentali risulta che la concertazione abbia riguardato non solo il prezzo del biglietto, ma anche le iniziative promozionali sia di carattere generale che individuale. Nell'ambito della documentazione acquisita si è riscontrata, inoltre, una copiosa corrispondenza interassociativa tendente a contestare “decisioni unilaterali” di riduzione dei prezzi di ingresso in una o più sale o in una o più piazze.

72. In ciò che segue, si dà conto delle risultanze istruttorie emerse, considerando prima la concertazione interassociativa relativa alla politica dei prezzi e poi le modalità di attuazione della concertazione stessa presso i singoli associati.

i) La concertazione interassociativa

73. Nell'accordo tra ANEC e UNDF del 30 settembre 1991 vi è una sezione intitolata “Politica dei prezzi e ingressi a riduzione”, nella quale le parti convengono di concordare gli “indirizzi” in materia “di politica dei prezzi e riduzioni”, sulla scorta del “maggior numero di elementi sullo stato della situazione delle riduzioni in Italia e sulle iniziative per una politica dei prezzi attuate in altri paesi” raccolti a tal fine.

Nello stesso ambito le parti convengono che “... nel campo delle riduzioni dei prezzi d'ingresso debba essere raggiunta una migliore organicità che consenta di valorizzare le riduzioni stesse e la loro offerta”.

Si stabilisce infine che “per l'anno 91/92 in corso si mantiene in essere l'accordo con le varie Associazioni del tempo libero che prevede due giorni settimanali di riduzione cui si aggiunge il giorno di riduzioni generalizzata per un totale di tre giorni, contro i due richiesti dall'UNDF”, esprimendo tuttavia l'obiettivo di “riaffrontare il problema prima del rinnovo di qualsiasi accordo in materia”⁵⁹.

⁵⁴ [Cfr. verbale riunione UNIDIM del 7 luglio 1998 e lettera dell'ANEC del 4 giugno 1999.]

⁵⁵ [Cfr. lettera di ANEC del 12 maggio 1999.]

⁵⁶ [Cfr. verbale audizione ANEC del 24 febbraio 2000.]

⁵⁷ [Già nel 1990, infatti, risulta che UNDF e ANEC abbiano discusso di incrementare il prezzo dei biglietti e di introdurre alcune iniziative promozionali, come risulta da un documento acquisito nel corso del procedimento. Cfr. verbale di una riunione di Film Board del 18 aprile 1990.]

⁵⁸ [Cfr. verbale della riunione UNIDIM/ANEC del 30 settembre 1999.]

⁵⁹ [Cfr. accordo ANEC/UNDF del 30 settembre 1991.]

74. Anche nella premessa dell'accordo-quadro del 1993 tra ANEC e UNDF le parti ribadiscono l'impegno a concordare le politiche di prezzo finale del biglietto di ingresso nelle sale cinematografiche e delle riduzioni su tale prezzo applicate dagli esercenti, riconoscendo in particolare nel preambolo "la necessità di stipulare un nuovo accordo intercategoriale che tenga conto di tutte le materie di comune interesse e specificamente, tra l'altro ... la politica dei prezzi d'ingresso e delle riduzioni, le tessere e gli abbonamenti ...".

75. Relativamente alla politica dei prezzi, dal verbale di una riunione congiunta tra ANEC e UNDF del 8 marzo 1994 risulta che il presidente dell'ANEC abbia riferito che "Nel Lazio, e soprattutto a Roma, i principali circuiti premono per portare il prezzo del biglietto di ingresso a 12.000 lire. Bernaschi [presidente ANEC] è contrario a tale aumento in questo momento e, ritenendo che la politica dei prezzi vada portata avanti in sede nazionale, chiede ai distributori un parere in merito. Ferrari [presidente UNDF] si dichiara d'accordo con Bernaschi e comunica che il Consiglio dell'UNDF è della medesima opinione". In un verbale avente ad oggetto la medesima riunione, sul punto si afferma che: "Le due associazioni concordano però nel ritenere che, al momento, non sussistano le condizioni di mercato che giustifichino tale aumento".

In una lettera del 3 agosto 1994 di convocazione di una riunione tra ANEC e UNDF da tenersi all'inizio della stagione cinematografica si afferma che "d'intesa con la presidenza dei distributori, è convocato per la mattina di mercoledì 31 agosto (sede ed ora da definire) un incontro ANEC-UNDF con all'ordine del giorno la politica dei prezzi d'ingresso per la prossima stagione cinematografica. Considerata l'importanza dell'incontro sembra opportuno che l'ANEC vi partecipi con una rappresentanza allargata, espressione delle differenti realtà territoriali. A tale scopo si invitano le sezioni in indirizzo a comunicare ... i nominativi di due rappresentanti che interverranno alla discussione sull'argomento in oggetto"⁶⁰.

76. In una lettera del 28 aprile 1995 dall'UNDF all'ANEC si afferma che "... uno dei problemi principali sui quali occorre discutere attiene in primo luogo alla fissazione autonoma dei prezzi dei biglietti cinematografici, contrariamente a quanto concordato dalle nostre due categorie ..." ⁶¹.

Le posizioni espresse in merito ad iniziative assunte dagli esercenti di Catania emergono da una lettera inviata dalla UNDF alla Delegazione Regionale Anica di Catania in data 20 marzo 1995: "il consiglio direttivo UNDF riunitosi in data 17 marzo 1995 in modo unanime ha ritenuto totalmente inaccettabile la decisione unilaterale degli esercenti di Catania di riduzione dei prezzi dei biglietti cinematografici nei propri locali. Invitiamo la nostra Delegazione a farsi portavoce di tale decisione e ad attivarsi affinché venga sospeso l'accordo sottoscritto dagli esercenti di Catania"⁶².

In una lettera dell'11 dicembre 1995 il presidente dell'UNDF richiede un immediato confronto all'ANEC-Lazio contestando la legittimità della scelta "... assunta in modo unilaterale ..." dell'"intenzione di modificare il regime dei prezzi di ingresso nei cinema di Roma a partire dal prossimo anno"⁶³.

In un'altra lettera del 21 dicembre 1995 inviata dalla UNDF alla delegazione regionale ANICA e all'ANEC di Bologna avente ad oggetto una "richiesta per prezzi di ingresso a lire 8.000 per il 28 dicembre 1995", si afferma che "visti i tempi ridotti di preavviso, non siamo in grado di riunire il Consiglio Direttivo per esaminare attentamente la Vostra proposta e deliberare in merito" e si conclude quindi "vi diffidiamo pertanto dall'applicare prezzi diversi da quelli stabiliti, onde evitare il deteriorarsi dei rapporti intercategoriaли"⁶⁴.

77. In una lettera inviata all'ANEC il 5 maggio 1997, la FIDAM, con specifico riferimento alle politiche di riduzione dei prezzi, sollecita "un incontro in tempi ristretti, per affrontare e risolvere una volta per tutte tali problemi, nell'interesse reciproco delle nostre categorie (...). Ciò anche per impedire che singole iniziative unilaterali oltre a svilire il prodotto cinematografico causino inutili e dannose situazioni di conflittualità tra noleggio ed esercizio. Pur riconoscendo la possibile validità ed efficacia di iniziative organiche e seriamente applicate, l'intendimento dei nostri soci a partire dalla prossima stagione, è quello di disconoscere accordi e convenzioni non preventivamente definiti ed accettati dalle stesse società di distribuzione interessate. Restiamo in attesa di concordare la data più conveniente di tale incontro"⁶⁵.

Di tale richiesta si dà conto anche nel verbale dell'assemblea generale dell'ANEC del 9 maggio 1997, nel quale, a proposito di prezzi dei biglietti di ingresso nei cinema, si riporta altresì che "La propensione del noleggio ad una regolamentazione non è nuova, così come la scarsa propensione dello stesso noleggio a recepire esigenze particolari di singole città (...). Si organizzerà comunque questo incontro che sarà approfondito in seguito in sede di Consiglio". In tale

⁶⁰ [Cfr. lettera dell'ANEC del 3 agosto 1994.]

⁶¹ [Cfr. lettera dell'UNDF del 28 aprile 1995.]

⁶² [Cfr. lettera UNDF del 20 marzo 1995.]

⁶³ [Cfr. lettera dell'UNDF del 11 dicembre 1995.]

⁶⁴ [Cfr. lettera dell'UNDF del 21 dicembre 1995.]

⁶⁵ [Cfr. lettera dell'ANEC del 5 maggio 1997.]

riunione l'ANEC concorda di accettare l'invito di incontrare la FIDAM per discutere del "problema generale dei prezzi", anche in relazione alle iniziative particolari di promozioni e convenzioni⁶⁶.

78. In un'altra lettera dell'ANEC alle proprie sezioni regionali del 16 luglio 1997, si comunica che "Nel corso di incontri ANEC-FIDAM-UNIDIM, svoltisi il 4 e il 15 luglio si è proceduto ad una approfondita analisi della situazione generale del mercato e si è dedicata particolare attenzione al tema della politica dei prezzi. Si è convenuto in proposito 1) che ... si debba proseguire l'iniziativa Pomeriggi al Cinema ...; 2) che debba confermarsi, e possibilmente estendersi ad altre città, la riduzione del prezzo nella intera giornata di mercoledì; 3) di procedere ad una attenta analisi del mercato, sia in ordine all'articolazione migliore della politica di prezzi ... Nel richiamare l'attenzione su tali orientamenti, si pregano le Sezioni in indirizzo di promuovere al più presto opportune consultazioni con i propri associati (particolarmente con le imprese di maggiore rilevanza) per segnalare gli orientamenti stessi ed ottenere su di essi il più ampio consenso"⁶⁷.

In un verbale dell'assemblea generale ordinaria dell'ANEC del 29 ottobre 1997, si riporta che "E' ancora da decidere (e ci sono molte perplessità da parte del noleggiato, soprattutto di FIDAM) l'abbassamento del prezzo nel periodo estivo. Non ci sarà indicazione di prezzo scontato, non avendo raggiunto l'accordo di tutti i distributori. La campagna sarà dunque generica con l'obiettivo di comunicare il messaggio che i cinema sono aperti anche d'estate"⁶⁸.

79. In una lettera all'ANEC del 14 gennaio 1998, l'ANICA con la partecipazione dell'UNDC, in risposta al ricevimento della proposta di aumento dei prezzi da parte degli esercenti milanesi, ritiene che "tale decisione debba essere eventualmente considerata dall'inizio della prossima stagione, e, comunque concordata con le Unioni predette"⁶⁹.

In un verbale di una riunione congiunta tra ANEC, UNIDIM e FIDAM del 30 gennaio 1998, le associazioni riconoscono che dalla vicenda relativa all'aumento dei prezzi dei biglietti da parte degli esercenti milanesi è venuta la spinta per una "ripresa del confronto interassociativo su ... la politica dei prezzi che si vorrebbe, da parte del noleggiato, uniforme a livello nazionale" e sostengono che tale decisione degli esercenti milanesi "non [sarebbe] in linea con gli indirizzi della associazione di categoria a livello nazionale e soprattutto non condivisa dai distributori, ne dalle associazioni ne dai singoli"⁷⁰.

In una lettera del 9 ottobre 1998 dell'UNDC/FIDAM all'ANEC viene segnalata come "grave anomalia del mercato cinematografico il diffondersi incontrollato di iniziative condotte e gestite unilateralmente mirate all'offerta di biglietti cinematografici a prezzo di favore"⁷¹.

80. Costituisce ulteriore riprova delle ripetute consultazioni tra le associazioni di categoria in materia di prezzi dei biglietti quanto affermato dalle stesse in occasione delle disette dell'accordo quadro. In particolare, nella lettera inviata all'ANEC in data 6 febbraio 1998, la FIDAM afferma che "A fronte della recente questione sorta a Milano relativamente al problema dei prezzi riteniamo sia stato gravemente disatteso un impegno di fondamentale importanza contenuto nella premessa dell'accordo intercategoriale vigente relativamente alla necessità di definire congiuntamente una politica dei prezzi d'ingresso e delle riduzioni"

In risposta a tale lettera l'ANEC, benché specifichi che "la politica dei prezzi fa parte delle premesse dell'accordo (come da voi stessi ricordato) come uno degli argomenti da definire in un nuovo accordo intercategoriale che non è mai stato stipulato", aggiunge tuttavia che "sulla politica dei prezzi (con particolare riguardo al contenimento, all'articolazione per fasce orarie e per giorni) ci sono state a livello nazionale ripetute consultazioni e piena concordanza di vedute tra ANEC e FIDAM"⁷².

81. Un documento recente mostra come la posizione delle associazioni, in relazione alla politica dei prezzi, col tempo si divenuta anche più netta.

In una lettera del 12 maggio 1999 inviata dalla FIDAM alla presidenza dell'ANEC, avente ad oggetto la proposta di rinnovo dell'accordo quadro secondo quanto concordato tra FIDAM e UNIDIM, si legge: "premesso che la proprietà dei film è sempre e comunque appartenente alle società Distributrici, che provvedono direttamente allo sfruttamento economico dei diritti dalle stesse detenuti, con la presente le associazioni FIDAM e UNIDIM propongono un indice di argomenti che dovranno costituire la base del rinnovato accordo quadro: (...) 6. riferendoci a quanto espresso in premessa a questo indice, la determinazione dei prezzi di vendita del biglietto sale non può essere presa

⁶⁶ [Cfr. verbale assemblea dell'ANEC del 9 maggio 1997.]

⁶⁷ [Cfr. lettera ANEC del 16 luglio 1997.]

⁶⁸ [Cfr. verbale di assemblea dell'ANEC del 29 ottobre 1997.]

⁶⁹ [Cfr. comunicato ANICA del 14 gennaio 1998.]

⁷⁰ [Cfr. verbale della riunione ANEC, UNIDIM e FIDAM del 30 gennaio 1998.]

⁷¹ [Cfr. lettera dell'UNDC/FIDAM del 9 ottobre 1998.]

⁷² [Cfr. lettera FIDAM del 6 febbraio 1998. Una lettera di contenuto analogo è stata inviata altresì dalla FIDAM agli associati in data 11 maggio 1999 onde sollecitare una discussione in proposito.]

autonomamente dagli esercenti. Ogni iniziativa di modifica del prezzo del biglietto sale deve essere concordata in anticipo con il distributore del film. In ogni caso l'esercente non può autonomamente praticare sconti, riduzioni e facilitazioni, con eccezione per quelli previsti dalle legge⁷³.

82. Alcune recenti iniziative di differenziazione e riduzione dei prezzi intraprese dai multiplex appaiono aver destato particolare preoccupazione, tanto nei distributori che negli esercenti delle piazze in cui tale iniziative si svolgevano. In una lettera datata 31 agosto 1999 degli esercenti di Bari indirizzata all'ANEC nazionale e alle sedi locali delle agenzie di noleggio, in riferimento ad un'iniziativa promozionale della Warner Village Cinemas si afferma che tale iniziativa non è considerata corretta "nel rispetto delle comuni regole di mercato" e che "gli esercenti rappresentati in questa sede non sono ulteriormente disposti a subire gli atti di selvaggia concorrenza della Warner"⁷⁴. Il problema della campagna di sconti del cinema Warner Village è affrontato in una lettera dell'UNIDIM alla Warner Village e trasmessa, per conoscenza, a tutte le società di distribuzione. Nella lettera si sollecita un incontro UNIDIM/Warner Village per "... concordare le eventuali future iniziative". Nella lettera si dà conto del fatto che, a detta del rappresentante del Warner Village "l'Italia sarebbe l'unico paese al mondo in cui alla Warner Village verrebbe richiesto di consultarsi con i Distributori per prendere iniziative"⁷⁵.

A seguito di ciò, in una riunione congiunta tra ANEC e UNIDIM del 30 settembre 1999, la politica dei prezzi forma oggetto di discussione con particolare riferimento alle riduzioni praticate da alcuni locali e dai multiplex. Nel corso di tale riunione, rispondendo ad un esponente dei distributori che lamentava la "rovinosa politica [dei multiplex] ... che abbassano i prezzi solo per attirare gente cui vendono le loro merci", un esponente degli esercenti osserva che in alcune sale "non si sa più quale sia il prezzo di ingresso. Applicano degli sconti non concordati"⁷⁶.

83. Peraltro, l'esistenza e lo scopo della concertazione relativa ai prezzi dei biglietti erano già emersi da quanto affermato dal rappresentante l'UNIDIM in sede di audizione in data 22 luglio 1998, nel corso del procedimento I/329: "l'ANEC Nazionale ha continui rapporti con le associazioni dei distributori e uno degli argomenti più discussi è proprio la politica dei prezzi, la quale deve essere concordata insieme ... Ci sono incontri tra associazioni nei quali si discute anche dei prezzi dei biglietti; le associazioni dei distributori propongono un prezzo per conto dei distributori e l'ANEC può essere o meno d'accordo. Successivamente l'ANEC propone tale prezzo ai propri associati"⁷⁷.

ii) Le modalità attuative delle determinazioni interassociative relative alla politica dei prezzi

84. Le modalità di attuazione delle posizioni espresse dalle associazioni in sede intercategoriale emergono dalla documentazione istruttoria relativa alle singole associazioni, nonché dalla corrispondenza intercorsa tra le singole associazioni e i propri associati o sezioni locali.

85. In particolare, già a seguito dell'accordo del 30 settembre 1991, in una circolare a firma congiunta dell'UNDF e del presidente dell'ANEC inviata in data 8 ottobre 1991 alle sezioni regionali dell'ANEC e dell'UNDF, dando conto di quanto concordato in sede nazionale nelle trattative intercategoriale, si dava indicazione che le iniziative tendenti ad introdurre una qualche flessibilità nei prezzi di ingresso "siano concordate tra le parti". Inoltre "si raccomanda quindi che, soprattutto in materia di abbonamenti ... gli esercenti che intendono servirsi per il proprio cinema ne discutano preventivamente con i rappresentanti di riferimento della distribuzione e dell'esercizio, a garanzia di un coordinato svolgimento dell'iniziativa"⁷⁸.

86. Per quanto riguarda gli esercenti, si ha evidenza che l'ANEC abbia coinvolto le sezioni regionali nelle riunioni con l'UNDF sulla politica dei prezzi di ingresso nella successiva stagione cinematografica ed abbia sollecitato la partecipazione del maggior numero possibile di associati nelle delegazioni che discutevano con le associazioni di distributori della politica dei prezzi, al fine di acquisire il maggior numero di consensi tra gli iscritti. Si veda, al riguardo, una lettera circolare dell'ANEC ai propri associati del 3 agosto 1994, nella quale, al fine di organizzare un incontro con l'associazione dei distributori, avente ad oggetto la politica dei prezzi d'ingresso, invitava le sezioni locali a comunicare i nominativi dei rappresentanti che avrebbero partecipato alla discussione⁷⁹.

Inoltre, l'ANEC nazionale ha riportato alle sedi locali le decisioni assunte in sede intercategoriale e ne ha chiesto il rispetto. Ad esempio, in una lettera dell'ANEC Nazionale alla sezione regionale del Piemonte del 22 agosto 1994 avente ad oggetto "Campagna mantenimento prezzi", si afferma "abbiamo ricevuto la vostra del 5 agosto relativa

⁷³ [Cfr. lettera FIDAM all'ANEC del 12 maggio 1999.]

⁷⁴ [Cfr. lettera degli esercenti di Bari indirizzata all'ANEC del 31 agosto 1999.]

⁷⁵ [Cfr. lettera della UNIDIM alla Warner Village.]

⁷⁶ [Cfr. verbale della riunione UNIDIM/ANEC del 30 settembre 1999.]

⁷⁷ [Cfr. verbale di audizione dell'UNIDIM in data 22 luglio 1998.]

⁷⁸ [Cfr. circolare dell'UNDF e dell'ANEC inviata in data 8 ottobre 1991 alle sezioni regionali dell'ANEC e dell'UNDF.]

⁷⁹ [Cfr. lettera circolare dell'ANEC ai propri associati del 3 agosto 1994.]

all'oggetto e desideriamo esprimervi il migliore apprezzamento per l'ampiezza e l'organicità dell'iniziativa da voi adottata in adesione agli orientamenti degli associati"⁸⁰.

In una lettera dell'ANEC nazionale alle sezioni regionali e interregionali del 16 luglio 1997 avente ad oggetto "iniziative promozionali autunno 1997, l'ANEC dà conto di incontri svoltisi con FIDAM e UNIDIM e trasmette gli orientamenti emersi nell'ambito di tali incontri, invitando le sezioni "a promuovere al più presto opportune consultazioni con i propri associati per segnalare gli orientamenti stessi ed ottenere su di essi il più ampio consenso"⁸¹.

Nel comunicato allegato ad una lettera inviata in data 3 febbraio 1998 dall'ANEC nazionale all'ANEC Lombarda si stigmatizza l'aumento del prezzo di ingresso al cinema da parte delle sale milanesi in quanto "non in linea con gli indirizzi dell'associazione di categoria a livello nazionale"⁸².

87. Dalla documentazione istruttoria emerge, inoltre, un'intensa attività di monitoraggio dei prezzi praticati dalle sale sulle singole piazze sull'intero territorio nazionale. In particolare, si hanno evidenze che comprovano che almeno dal 1995 l'ANEC abbia periodicamente richiesto alle sezioni locali di trasmettere i dati relativi ai prezzi di ingresso praticati, le quali hanno generalmente riscontrato tale richiesta inviando i dati richiesti⁸³.

A partire dal 1996 tale attività di monitoraggio è stata realizzata con maggiore sistematicità⁸⁴. Si veda al riguardo una lettera del 26 luglio 1996 inviata alle sezioni regionali, nella quale l'ANEC afferma che: "Questa presidenza (..) sta mettendo a punto dati sull'evoluzione del prezzo negli ultimi anni a sottolineare la sostanziale stabilità al livello massimo di 10.000 lire dal 1990 al 1994 e a 12.000 lire negli ultimi due anni. Non si mancherà inoltre di inquadrare il problema nei suoi termini di competenza diretta delle aziende e di collegamento con la fase contrattuale con i distributori"⁸⁵.

Si hanno evidenze che, ad esempio, per gli anni 1997 e 1998 l'ANEC abbia provveduto ad aggregare tali dati in documenti riepilogativi che riportano i prezzi praticati sulle piazze dell'intero territorio nazionale e quindi a trasmetterli alle sezioni regionali e interregionali⁸⁶.

88. Per quanto riguarda le associazioni dei distributori, in un documento proveniente da UNDF dell'8 luglio 1993, contenente "riflessioni" sulla revisione degli accordi intercategoriale UNDF/ANEC, si afferma, nella sezione relativa alla "politica dei prezzi", che "qualsiasi modifica dovrà essere concordata dalle parti"; nella sezione "ingressi a riduzione" si propone di "stabilire una giornata nazionale"; infine, nella sezione "tessere e abbonamenti-rapporti con le associazioni del tempo libero" si sostiene che "tali accordi dovranno avvenire con la nostra partecipazione"⁸⁷.

Nel verbale di una riunione dell'UNDF del 31 agosto 1994, precedente ad una riunione da tenersi con l'ANEC relativa ai prezzi d'ingresso, la posizione dei distributori viene espressa in questi termini: "(...) viene confermata la linea che stabilisce che la posizione unitaria dell'Unione rimane quella di non ritenere opportuno, al momento, procedere ad aumenti del prezzo del biglietto..."⁸⁸.

Tale posizione viene ribadita in una successiva riunione tenutasi il 27 settembre 1994, nel cui verbale si legge: "l'unione dei distributori ha confermato la propria determinazione a non procedere ad un aumento a causa del periodo politico-sociale particolarmente difficile. Solo in seguito ad un aumento unilaterale da parte di alcuni esercenti c'è stata un'accettazione di aumenti per il sabato e la domenica a Roma e Milano"⁸⁹.

In un verbale del consiglio direttivo dell'UNIDIM del 7 dicembre 1995, risulta che l'associazione dei distributori in occasione dell'aumento del prezzo del biglietto da parte degli esercenti romani abbia deciso "di inviare all'ANEC Lazio una lettera in cui si contesta la prassi adottata dagli esercenti romani di decidere unilateralmente i prezzi di ingresso nelle sale da introdurre a partire dal prossimo anno"⁹⁰. Tale lettera è stata successivamente inviata all'ANEC, come ricordato sopra.

Inoltre, da una lettera inviata in data 17 novembre 1998 da FIDAM agli associati, risulta che le associazioni si siano attivate al fine di promuovere discussioni in merito a specifiche iniziative promozionali, quali nel caso di specie la promozione di una "tessera abbonamento" da parte di Circuito Cinema⁹¹.

⁸⁰ [Cfr. lettera dell'ANEC Nazionale alla sezione regionale del Piemonte del 22 agosto 1994.]

⁸¹ [Cfr. lettera dell'ANEC nazionale alle sezioni regionali e interregionali del 16 luglio 1997.]

⁸² [Cfr. lettera inviata in data 3 febbraio 1998 dall'ANEC nazionale all'ANEC Lombarda.]

⁸³ [Cfr. lettere inviate dall'ANEC alle sezioni locali del 4 settembre 1995, 12 settembre 1995, 22 settembre 1995 e 26 settembre 1995.]

⁸⁴ [Cfr. verbale del consiglio direttivo dell'ANEC del 14 febbraio 1996.]

⁸⁵ [Cfr. lettera del 26 luglio 1996 inviata alle sezioni regionali.]

⁸⁶ [Cfr. lettere dell'ANEC alle sezioni regionali, rispettivamente del 9 ottobre 1997 e 5 marzo 1998.]

⁸⁷ [Cfr. documento UNDF dell'8 luglio 1993.]

⁸⁸ [Cfr. verbale di una riunione dell'UNDF del 31 agosto 1994.]

⁸⁹ [Cfr. verbale della riunione dell'UNDF del 27 settembre 1994.]

⁹⁰ [Cfr. verbale del consiglio direttivo dell'UNIDIM del 7 dicembre 1995.]

⁹¹ [Cfr. lettera di UNDC/FIDAM del 17 novembre 1998.]

89. Analogamente a quanto riscontrato per l'associazione degli esercenti anche per le associazioni dei distributori si è riscontrata un'attività di monitoraggio sui prezzi dei biglietti sull'intero territorio nazionale. Al riguardo si veda, ad esempio, un documento senza data acquisito presso UNIDIM intitolato "Situazioni Prezzi d'ingresso e Riduzioni" riferita alle "città chiave e maggiori situazioni di provincia"⁹², in cui si illustrano analiticamente i livelli dei prezzi ordinari, per i fine settimana e i festivi, le riduzioni settimanali, per le principali città e per la provincia. In una lettera del 18 marzo 1997, la Delegazione Regionale Toscana della FIDAM rispondeva ad una lettera della FIDAM nazionale relazionando sulla situazione dei prezzi di ingresso e delle iniziative promozionali adottate dalle sale della regione⁹³.

iii) I prezzi finali delle pellicole praticati nelle sale delle 12 città capozona

90. In materia di prezzi finali sono state svolte alcune elaborazioni sui dati SIAE relativi al prezzo del biglietto fissato dagli esercenti. Il campione utilizzato per lo svolgimento di tali elaborazioni è stato composto considerando i prezzi finali applicati nelle sale cinematografiche delle 12 città capozona, per due settimane di programmazione, lungo un arco temporale di cinque anni

Più in dettaglio, il campione è costituito da tutti i prezzi finali fissati nei giorni compresi tra il 24 ed il 31 dicembre e tra il 24 ed il 30 giugno, relativamente negli anni 1995-1999.

Si tratta di un campione rappresentativo dal momento che raccoglie:

(i) i dati delle principali sale cinematografiche nazionali, ossia degli esercizi localizzati nelle dodici città capozona, così definite proprio per la loro importanza in termini di giornate di programmazione e di fatturato;

(ii) l'evoluzione dei prezzi sia nella settimana più significativa in termini di attrazione di pubblico e quindi di afflusso di clientela nelle sale, ossia i sette-otto giorni del periodo natalizio; sia durante i sette-otto giorni del periodo estivo, quando minore è l'afflusso nelle sale e ci si aspetterebbe una maggiore differenziazione della politica dei prezzi ai fini di attrarre un maggior pubblico.

91. Un simile campione, composto in aggregato da circa 900 osservazioni in termini di giorni/città/anno, può dunque ritenersi rappresentativo per condurre un'analisi sulle politiche di prezzo poste in essere dagli esercenti a livello nazionale e quindi per evidenziare l'esistenza o meno di fenomeni di omogeneità di tali prezzi.

L'esito di tale analisi è riportato nelle due tabelle riassuntive che seguono. In tali tabelle sono riportati degli indicatori dell'uniformità dei prezzi praticati nelle sale⁹⁴. In particolare, nelle prime tre colonne sono indicate, in percentuale, le sale che mostrano una differenza di prezzo medio rispetto alla media tra il 20% e il 30%, tra il 10% e il 20% e fino al 10%, mentre nell'ultima colonna sono riportate le sale che mostrano un'uniformità assoluta nel prezzo praticato.

In proposito, rileva evidenziare che in questa elaborazione l'indice di variazione è stato calcolato considerando i prezzi finali senza introdurre alcun peso relativo alla dimensione della città esaminata. Si tratta quindi di un indicatore che evidenzia, senza considerare l'influenza del numero delle sale, gli scostamenti tra i valori dei prezzi finali. Introdurre dei pesi in funzione del numero di sale per città capozona significherebbe distorcere l'indicatore di uniformità in modo non corretto, visto che basterebbero poche osservazioni non omogenee nelle città con maggiori esercizi e magari con un elevato numero di osservazioni uniformi, per far abbassare l'indicatore.

Tab. 8-Indicatori di uniformità dei prezzi finali dei biglietti(periodo natalizio 1995-1999)

	20-30%	10-20%	0-10%	0
Tutti i giorni della settimana	100%	98,1%	84,3%	40,7%
Giornata con sconto	100%	93,1%	62,1%	31%
Fine settimana	100%	98,9%	87,2%	43,3%

Tab. 9-Indicatori di uniformità dei prezzi finali dei biglietti(Periodo estivo 1995-1999)

	20-30%	10-20%	0-10%	0
Tutti i giorni della settimana	94%	84,1%	58,7%	27,6%
Giornata con sconto	100%	92,3%	65,4%	30,8%

⁹² [Cfr. documento senza data acquisito presso UNIDIM intitolato "Situazione prezzi d'ingresso e riduzioni".]

⁹³ [Cfr. lettera della Delegazione Regionale Toscana FIDAM del 18 marzo 1997.]

⁹⁴ [Nelle tabelle sono riportati indicatori sintetici che sono la risultante di distinte elaborazioni condotte sulle dodici città capozona, ciascuna rappresentante un mercato rilevante dell'esercizio distinto. Tali indicatori sono le distribuzioni di frequenza cumulate dei coefficienti di variazione relativi ai prezzi delle sale rilevate in ciascuna delle 900 osservazioni, calcolati come rapporto tra lo scarto quadratico medio e la relativa media. Pertanto, tali indicatori evidenziano il grado di omogeneità dei prezzi in ciascuno di tali mercati.]

Fine settimana	93,9%	87,2%	61,7%	30%
-----------------------	-------	-------	-------	-----

92. Dall'analisi effettuata emerge una forte omogeneità nei prezzi praticati sui mercati locali dell'esercizio rappresentati dalle dodici città capozona. Infatti, nel periodo natalizio, nel corso dei cinque anni esaminati, i prezzi hanno fatto registrare uno scostamento medio non superiore al 10% per circa l'85% delle osservazioni durante tutti i giorni della settimana ed addirittura per circa l'88% nel fine settimana.

Nel periodo estivo il grado di omogeneità è risultato altrettanto elevato, raggiungendo l'84,1% delle osservazioni nel range di variazione compreso tra il 10% ed il 20% durante tutti i giorni della settimana e l'87,2% durante il fine settimana.

93. A puro fine di completezza dell'analisi si è voluto condurre il calcolo anche svolgendo l'elaborazione ponderando differentemente le diverse città capo zona sulla base del numero di sale in esse presenti, in particolare attribuendo un peso maggiore alle città dove sono presenti un maggior numero di sale. Per quanto tale modalità di calcolo possa determinare, come sopra specificato, una distorsione dell'indicatore di uniformità in termini peggiorativi, le tabelle sottostanti dimostrano che i risultati sono nuovamente confermati. Il grado di uniformità appare, infatti, poco discostante, nei due periodi esaminati, rispetto a quello riportato nel modello senza ponderazione.

Tab. 10-Indicatori di uniformità dei prezzi finali dei biglietti ponderati rispetto al numero delle sale (Periodo natalizio 1995-1999)

	20-30%	10-20%	0-10%	0
Tutti i giorni della settimana	100%	92,9%	75,9%	23,7%
Giornata con sconto	100%	82,3%	39,7%	11,9%
Fine settimana	100%	96,8%	84,5%	27,3%

Tab. 11-Indicatori di uniformità dei prezzi finali dei biglietti ponderati rispetto al numero delle sale (Periodo estivo 1995-1999)

	20-30%	10-20%	0-10%	0
Tutti i giorni della settimana	96,5%	90,3%	63,3%	17,9%
Giornata con sconto	100%	95,7%	67,4%	15,9%
Fine settimana	96,3%	92,7%	67,8%	21,3%

3. Le esclusive

94. L'esclusiva nella programmazione cinematografica va intesa nel senso di una protezione territoriale garantita sistematicamente dal distributore ad un esercente, in base alla quale il prodotto del primo non viene concesso in contemporanea ad altri esercenti che, trovandosi in zone limitrofe, potrebbero essere in concorrenza con le sale alle quali la protezione territoriale viene accordata. Tale protezione territoriale in alcuni casi può limitarsi alle prime due o tre settimane di programmazione delle pellicole, che successivamente vengono concesse anche ad altre sale.

95. Come già osservato, gran parte della trattativa tra esercenti e distributori relative al noleggio delle pellicole avviene prevalentemente in forma verbale e, nei casi in cui vengano stipulati contratti scritti, questi ultimi sono costituiti da un modulo prestampato nel quale vengono inseriti unicamente il titolo del film, la settimana di programmazione, la percentuale di noleggio ed il periodo di tenuta. Ne consegue che, in assenza di clausole esplicite nell'ambito dei contratti di noleggio delle pellicole, eventuali rapporti di esclusiva possono essere riscontrati unicamente dall'insieme della corrispondenza di un distributore nell'ambito di contrattazioni delle proprie pellicole con un esercente, ovvero da una sistematica attribuzione delle pellicole da parte di un distributore sempre e solo allo stesso esercente.

96. Nel corso del procedimento è emerso che la pratica delle esclusive nel noleggio delle pellicole agli esercenti ha rappresentato, nei mercati di Roma e di Milano, relativamente al periodo 1995-1999, un fenomeno del tutto marginale⁹⁵.

Nei paragrafi che seguono si evidenzia quanto emerso in relazione alla pratica delle esclusive nei mercati di Salerno e comuni limitrofi e Catania e comuni limitrofi.

i) Salerno e comuni limitrofi

⁹⁵ *[Di tale situazione si dà conto nella comunicazione delle risultanze istruttorie notificata alle parti del procedimento.]*

97. Per quanto riguarda il mercato di Salerno e comuni limitrofi, nel corso dell'istruttoria si è riscontrato che la quasi totalità delle case di distribuzione accorda ai due principali soggetti (Rizzo e Iengo, che realizzano circa il 60% degli incassi del mercato rilevante), l'esclusiva territoriale per le proprie pellicole.

98. Al riguardo, i gestori di alcune sale di Cava dei Tirreni, nel corso dell'audizione, hanno affermato di ottenere le pellicole dai distributori "con un ritardo rispetto all'inizio della programmazione nella città di Salerno che va dalle 2 o 3 settimane per le pellicole di minore importanza ai 2 o 3 mesi per le pellicole di maggiore successo".

Ciò si verificherebbe "in quanto gli esercenti di Salerno accettano di programmare le pellicole soltanto a condizione di averle in esclusiva, minacciando, in caso contrario, di interrompere la programmazione di tali pellicole". I gestori di Cava dei Tirreni hanno affermato che la UIP sarebbe l'unica società di distribuzione a concedere loro pellicole di nuova uscita. In conseguenza di tale politica la UIP non avrebbe più alcun rapporto commerciale con le sale della città di Salerno.

Con riguardo a tale situazione, gli esercenti di Cava dei Tirreni lamentano una significativa contrazione del numero di spettatori che altrimenti frequenterebbero le loro sale.

99. Come illustrato nella tabella che segue, la situazione denunciata dagli esercenti di Cava dei Tirreni è confermata dall'analisi dei dati relativi all'attività di programmazione. In particolare le colonne 3 e 4, indicano la data di uscita delle principali cinque pellicole nel periodo 1996-2000 e della totalità delle pellicole uscite nel capoluogo durante il 2001⁹⁶.

Tab. 12-Date di uscita delle pellicole nelle sale di Salerno e di Cava dei Tirreni

		Uscita Salerno	Uscita Cava dei Tirreni
1996-97	IL CICLONE (Cecchi Gori)	03/01/97	31/01/97
	A SPASSO NEL TEMPO (Filmauro)	13/12/96	04/01/97
	IL GOBBO DI NOTRE DAME (THE HUNCHBACK OF NOTRE DAME) (Buena Vista)	06/12/96	30/12/96
	INDEPENDENCE DAY (Fox)	27/09/96	17/10/96
	LA CARICA DEI 101: QUESTA VOLTA, LA MAGIA E' VERA (101 DALMATIANS LIVE ACTION) (Buena Vista)	14/03/97	31/03/97
1997-98	TITANIC (Fox)	23/01/98	20/02/98
	FUOCHI D'ARTIFICIO (Cecchi Gori)	16/10/97	13/11/97
	LA VITA E' BELLA (Cecchi Gori)	18/12/97	16/01/98
	IL MATRIMONIO DEL MIO MIGLIORE AMICO (MY BEST FRIEND'S WEDDING) (Cecchi Gori)	24/12/97	22/01/98
	L'AVVOCATO DEL DIAVOLO (THE DEVIL'S ADVOCATE) (Warner Bros)	23/12/97	03/02/98
1998-99	L'AMICO DEL CUORE (Cecchi Gori)	08/01/99	20/05/99
	COSI' E' LA VITA (Medusa)	30/12/98	19/01/99
	PAPARAZZI (Filmauro)	18/12/98	02/01/99
	GALLO CEDRONE (Cecchi Gori)	16/10/98	26/11/98
	MULAN (Buena Vista)	04/12/98	23/12/98
1999-00	AMORE A PRIMA VISTA (Cecchi Gori)	29/10/99	26/11/99
	SE SCAPPI, TI SPOSO (RUNAWAY BRIDE) (Medusa)	17/12/99	11/01/00
	NOTTING HILL (Universal Picture Italia)	22/10/99	12/11/99
	IL PESCE INNAMORATO (Cecchi Gori)	17/12/99	07/01/00
	TARZAN (Buena Vista)	03/12/99	21/12/99
2000-01	CHIEDIMI SE SONO FELICE (Medusa)	15/12/00	28/12/00
	A RUOTA LIBERA (Cecchi Gori)	21/12/00	11/01/01
	BODY GUARDS (Cecchi Gori)	22/12/00	28/12/00
	AUTUMN IN NEW YORK (Medusa)	29/12/00	12/01/01
	NON HO SONNO (Medusa)	19/01/01	01/02/01
	LA CARICA DEI 102 (Buena Vista)	25/01/01	02/02/01

⁹⁶ [Con riferimento al 2001 sono state considerate tutte le pellicole sino ad ora uscite a Salerno, non potendo effettuare ancora una classifica delle sole pellicole di maggiore successo della stagione attuale.]

	IL SESTO GIORNO (Columbia)	26/01/01	09/02/01
	THE FAMILY MAN (Medusa)	02/02/01	09/02/01
	HANNIBAL (Cecchi Gori)	09/02/01	23/02/01
	WHAT WOMEN WANT (Medusa)	09/02/01	16/02/01
	L'ULTIMO BACIO (Medusa)	09/02/01	06/03/01
	VERTICAL LIMIT (Columbia)	06/03/01	08/03/01
	TRAFFIC (Columbia)	09/03/01	23/03/01
	LA TIGRE E IL DRAGONE (BIM e Columbia)	21/03/01	30/03/01
	SCOPRENDO FORRESTER (Columbia)	30/03/01	06/04/01
	LE FOLLIE DELL'IMPERATORE (Buena Vista)	06/04/01	Rifiuto
	I CAVALIERI CHE FECERO L'IMPRESA (Fox)	06/04/01	06/04/01

Fonte: elaborazione dati Cinetel

100. La tabella che precede evidenzia che a Cava dei Tirreni le pellicole dei principali distributori sono state programmate con un ritardo rispetto al capoluogo che arriva fino a sei settimane. I dati di programmazione relativi al più recente periodo evidenziano che il differimento temporale della programmazione nel comune limitrofo permane tuttora, benché le pellicole vengano date alle sale di Cava dei Tirreni con minore ritardo rispetto al passato. Al riguardo, l'esercente del cinema Metropol di Cava dei Tirreni ha affermato che le pellicole vengono rese disponibili “[...] sempre e soltanto a partire dalla settimana successiva alla relativa programmazione nella piazza di Salerno. I motivi per cui le pellicole non vengono a noi fornite nei tempi giusti sono sempre da ricercarsi nella cattiva volontà dei distributori ad affrontare il problema della contemporanea che la piazza di Salerno costantemente solleva, rifiutandosi di Uscire in contemporanea.”⁹⁷

Il gestore del cinema Alambra di Cava dei Tirreni ha peraltro precisato che la UIP, analogamente a quanto accadeva in precedenza, ha distribuito in prima visione le pellicole a Cava dei Tirreni, e che dal 2000 “... la Twentieth Century Fox ... concede i film in contemporanea”.⁹⁸

101. Peraltro, gli stessi esercenti di Salerno sentiti in audizione hanno confermato di richiedere ai distributori la programmazione in esclusiva. In particolare, il rappresentante della società Cinegest ha affermato che “[...] in effetti per prassi consolidata le pellicole di nuova uscita e di lunga tenuta che programiamo nelle nostre sale, non vengono mai programmate in contemporanea dalle sale della provincia di Salerno. Si deve infatti partire con la programmazione in una zona con un maggior agglomerato come Salerno dove la programmazione dura anche tre settimane. Nelle sale della provincia, le pellicole vengono programmate dopo almeno una settimana dall'uscita nella città di Salerno [...]”

102. Dalla documentazione acquisita risulta inoltre che anche le associazioni di categoria sono a conoscenza dell'esistenza di tale prassi, come emerge dalla corrispondenza tra alcuni esercenti di sale cinematografiche, situate in comuni della provincia di Salerno, con i Presidenti dell'ANEC e dell'AGIS Campania⁹⁹ e dal dibattito a livello associativo che ne è scaturito.

In particolare, a seguito di una denuncia all'associazione da parte di tali esercenti il Presidente dell'ANEC, Di Sarro, in una missiva inviata ai presidenti delle associazioni dei distributori (UNIDIM e FIDAM) affermava di volere discutere del problema delle esclusive nella città di Salerno del quale, tra l'altro, era consapevole da tempo. La FIDAM ha trasmesso tale denuncia ai propri associati richiedendo di conoscere le loro osservazioni in merito.

103. La Twentieth Century Fox, nella memoria del 22 giugno 2000, in merito alla città di Salerno ha riconosciuto l'esistenza di un rapporto di esclusiva che la lega ai due principali esercenti del capoluogo. La società giustifica tale esclusiva con il “potere di pressione fatto valere negli anni dagli esercenti della città di Salerno e in particolare [con la] minaccia di non programmare nel capoluogo film programmati in contemporanea anche in comuni della provincia” Ciò sarebbe reso possibile dal fatto che la città di Salerno è caratterizzata da un numero limitato di esercizi “detenenti un significativo potere di mercato che esercitano ponendo in essere condotte all'insegna dell'esclusione degli operatori concorrenti dei comuni limitrofi”¹⁰⁰.

⁹⁷ [Cfr. lettera del cinema Metropol del 9 aprile 2001.]

⁹⁸ [Cfr. lettera del cinema Alambra del 9 aprile 2001.]

⁹⁹ [cfr. lettera della Fidam ai propri associati del 18 febbraio 1999.]

¹⁰⁰ [Dalla documentazione prodotta da 20th risulta che tale società aveva deciso di programmare il film “The beach” a Salerno in contemporanea ad altre città, quali Cava dei Tirreni e, in quell'occasione, gli esercenti di Salerno non hanno accettato di programmare la suddetta pellicola anche nelle loro sale (cfr. lettera allegata alla memoria del 22 giugno 2000, all.8).]

104. Nel corso delle audizioni le società di distribuzione hanno confermato le circostanze descritte dai gestori della provincia. La situazione è così riassunta dal condirettore generale della Cecchi Gori: "...a Salerno è noto che gli esercenti chiedano ai distributori di avere in esclusiva le pellicole per le prime settimane di programmazione. Ciò crea effettivamente dei problemi agli esercenti di Cava dei Tirreni. D'altra parte, Salerno è la seconda piazza della Campania come importanza e risulta anche per noi conveniente dare le pellicole di nuova uscita alle sale di Salerno. Non possiamo quindi rinunciare a distribuire le nostre pellicole a Salerno per darle alle sale della provincia..."¹⁰¹.

105. Alcuni distributori hanno giustificato la scelta di concedere le pellicole alle sale della città di Salerno e non a quelle della provincia come una scelta determinata dalla differente qualità delle sale.¹⁰² Il Direttore Commerciale di Medusa ha affermato: "...Salerno, per noi, è un riferimento più importante e la precedenza (di una settimana) rispetto alla provincia rappresenta una protezione che accordiamo per una precisa strategia commerciale...". Il presidente della Warner ha affermato: "...la scelta di preferire l'uscita a Salerno rispetto alla provincia è una scelta di tipo commerciale..."¹⁰³.

106. Columbia ha evidenziato il fatto che gli esercenti di Salerno si troverebbero "...in una situazione particolare, di quasi monopolio da parte dell'esercente locale..." Per tale società, pertanto, si tratterebbe di una situazione subita, determinata dall'"...enorme potere di mercato che ha l'esercente di Salerno"¹⁰⁴.

107. La UIP ha confermato di essere l'unica società di distribuzione che ha rinunciato a programmare le proprie pellicole nella città di Salerno (con l'esclusione della sala parrocchiale S. Demetrio) optando per la programmazione nelle sale della provincia¹⁰⁵.

ii) Catania e comuni limitrofi

108. Nell'ambito dell'istruttoria è emerso che residualmente le principali case di distribuzione hanno accordato solo a specifiche sale o circuiti di sale cinematografiche la programmazione delle proprie pellicole di maggior successo; mentre, nella maggior parte dei casi hanno concesso la programmazione delle proprie pellicole in contemporanea a più circuiti o sale attivi nelle singole piazze.

109. A fronte di una generale disponibilità da parte delle principali case di distribuzione a dare in programmazione le proprie pellicole a diversi gestori di sale, si sono tuttavia riscontrati casi di rifiuti da parte di distributori a concedere la programmazione di singole pellicole ad alcuni esercenti, quali quelli denunciati dal gestore dei cinema Excelsior, King, ABC, Capitol e Tiffany¹⁰⁶. Tali circostanze vengono fatte dipendere dai distributori, soprattutto in presenza di un numero esiguo di copie di pellicole disponibili, dalla necessità di selezionare le sale che presentano le migliori caratteristiche in termini di ubicazione, di servizi che possono offrire agli spettatori, di attrezzature di cui dispongono ecc.; nonché da particolari contingenze che hanno interessato i rapporti tra alcuni dei distributori e degli esercenti.¹⁰⁷

110. Nel corso del procedimento è tuttavia emerso che agli esercenti di alcuni dei comuni limitrofi a Catania-segnatamente S. Giovanni La Punta e Mascali-non è di norma concesso di effettuare la programmazione delle pellicole delle principali case di distribuzione se non dopo lunghi periodi di ritardo, (fino anche a due mesi) rispetto alle sale presenti nel capoluogo. Tale comportamento risulta risalire almeno alla stagione cinematografica 95/96.

111. Al riguardo, l'esercente del cinema Centrale di S. Giovanni la Punta, in una lettera inviata alla società Cecchi Gori, lamenta che "al Centrale viene imposto di fissare la data di programmazione solo dopo che la 1° visione in città ha esaurito il richiamo di pubblico"¹⁰⁸.

112. Successivamente, a seguito di richieste di informazioni, lo stesso esercente di S. Giovanni La Punta ha confermato l'impossibilità per la sua sala di ottenere le pellicole in contemporanea con le sale del capoluogo in quanto i distributori favorirebbero gli esercenti del capoluogo.

¹⁰¹ [Cfr. verbale audizione della società Cecchi Gori.]

¹⁰² [Cfr. verbale audizione della società Medusa.]

¹⁰³ [Cfr. verbale audizione della società Warner Bros.]

¹⁰⁴ [Cfr. verbale audizione della società Columbia.]

¹⁰⁵ [Cfr. verbale audizione della società UIP.]

¹⁰⁶ [Cfr. lettera della società Top Movie S.r.l. del 12 maggio 2000; Cfr. lettera della società Euroservice Cinematografica S.r.l. del 12 maggio 2000.]

¹⁰⁷ [Cfr. memorie delle società di distribuzione citate nella sezione relativa alla "argomentazione delle parti".]

¹⁰⁸ [Cfr. documento n. 57 acquisito presso la Cecchi Gori Distribuzione S.r.l..]

113. Le difficoltà di programmazione sembrano derivare dalla politica di prezzi del biglietto particolarmente aggressiva attuata dall'esercente di S. Giovanni la Punta. Al riguardo giova citare un documento della Fidam inviato ai propri iscritti circa la decisione "[...] da parte di quasi tutti gli esercenti di Catania di portare [...], il prezzo intero dei biglietti a partire da lire 6000 per tutti i giorni della settimana. Con tale azione essi intenderebbero protestare sia contro la politica attuata dal cinema Centrale di S. Giovanni la Punta di portare il prezzo dei propri biglietti a Lit. 4000 [...] sia contro il noleggio che definiscono incapace di disciplinare detto comportamento con appropriate condizioni commerciali"¹⁰⁹.

114. Risulta inoltre che in molti casi le pellicole di maggior successo, uscite nelle sale di Catania non sono state mai date in programmazione nella sala presente a Mascalucia.

Anche in questo caso, l'impossibilità a programmare le pellicole in contemporanea con le sale del capoluogo dipenderebbe dalla politica di prezzi particolarmente aggressiva svolta dal gestore della sala di Mascalucia che rappresenterebbe una "minaccia" per gli esercenti del capoluogo. In particolare, l'esercente del cinema di Mascalucia ha affermato che secondo i noleggiatori il proprio cinema farebbe parte del circuito catanese e il prezzo del biglietto farebbe "[...] concorrenza sleale" essendo pari a 7000-8000 lire, contro le 10.000 lire del prezzo dei biglietti a Catania.

5. Argomentazioni delle parti

1. La fissazione delle percentuali di noleggio delle pellicole e delle modalità di pagamento dei corrispettivi nell'accordo-quadro del 1993

115. Nelle memorie conclusive e nel corso dell'audizione finale, le associazioni dei distributori e degli esercenti hanno ribadito la linea di difesa adottata nel corso del procedimento in merito all'imputazione della fissazione dei canoni di noleggio e dei termini di pagamento nell'accordo-quadro, richiamando in sintesi:

- a) l'argomentazione relativa alla copertura normativa fondata sull'articolo 41 della legge n. 1213/65;
- b) la decadenza dell'Autorità dal potere di deliberare nuovamente su un argomento che aveva già formato oggetto di valutazione nell'indagine conoscitiva sul settore cinematografico del 1994;
- c) il legittimo affidamento circa la conformità alla disciplina della concorrenza fondato sulle conclusioni contenute nell'indagine conoscitiva.

Nel merito le associazioni hanno fatto riferimento alla particolarità del prodotto cinematografico, che lo sottrarrebbe alle normali regole concorrenziali, e all'accesa dialettica tra esercenti e distributori, che giustificerebbe l'esigenza di un accordo collettivo atto a mediare in maniera preventiva i conflitti interindividuali.

Inoltre, tutte le associazioni hanno contestato le conclusioni raggiunte dall'Autorità in merito all'applicazione delle percentuali previste nell'accordo-quadro come fisse per vizio di istruttoria, incompletezza e contraddittorietà. In sintesi, le associazioni hanno rilevato che le stesse risultanze riportate nella comunicazione delle risultanze istruttorie dimostrerebbero come le percentuali non siano state applicate come fisse ma come massime e gli interventi delle associazioni siano stati generalizzati e non su singola pellicola. La contrattazione sulla singola pellicola o la decisione su richieste di agevolazioni sarebbero infatti state rimesse alle case di distribuzione. Infine, le elaborazioni sui dati di Roma e Milano sarebbero parziali, perché svolte soltanto nella prima settimana di programmazione, sulle prime cinque pellicole della stagione e su pochi anni.

116. In particolare, l'ANEC ha evidenziato che l'articolo 41 della legge n. 1213/65 citato prevede un "onere" in capo alle associazioni-inteso come necessità di porre in essere un determinato atto per evitare il prodursi di conseguenze pregiudizievoli-per la stipula dell'accordo-quadro, in assenza del quale si attiverebbero i poteri dell'autorità amministrativa competente. Tale tipo di previsione discenderebbe, secondo l'associazione, dalle peculiarità del prodotto cinematografico che vede coinvolto un rilevante interesse pubblico, come tutta la legge 1213/65 lascia trasparire. Tali peculiarità, che includono anche l'aleatorietà del rendimento del prodotto, renderebbero per lo più inapplicabili i normali meccanismi concorrenziali; in tal senso l'accordo-quadro avrebbe la duplice funzione di stabilire un meccanismo equo di ripartizione del rischio e di calmierare il mercato. Peraltro, stando anche all'analisi del settore prodotta dall'associazione, la fissazione di prezzi massimi non avrebbe di per sé effetti restrittivi della concorrenza.

In relazione ai rapporti tra l'attuale valutazione e le conclusioni contenute nell'indagine conoscitiva del 1994, l'ANEC ha sostenuto che l'Autorità sarebbe decaduta dal potere di valutare l'accordo-quadro in assenza di fatti nuovi, poiché questo sarebbe già stato valutato nell'indagine conoscitiva. Nel caso di specie non ricorrerebbero peraltro le ipotesi di restrizione rispetto alle quali l'Autorità si era riservata la possibilità di porre un essere un successivo intervento.

117. In punto di fatto, il rappresentante della FIDAM, dopo aver ricordato che l'accordo quadro del 1993 modifica, in materia di percentuali di noleggio, l'accordo quadro del 1979-che comunque non sarebbe il primo accordo

¹⁰⁹ [Cfr. lettera di Fidam del 21 febbraio 1997.]

in materia, risalendo la regolamentazione collettiva al 1936 -, ha precisato che la FIDAM è stata costituita nel 1996 ed ha aderito all'accordo-quadro nel settembre 1996, disdetta poi nel febbraio 1998.

In punto di valutazione, la FIDAM ha richiamato l'indagine conoscitiva nella parte in cui riconnette effetti positivi all'accordo-quadro; rispetto a tale valutazione, ritiene che non siano state dimostrate e/o motivate le mutate condizioni di mercato poste dall'Autorità alla base di una diversa valutazione dell'accordo-quadro, e che non sia stato provato il verificarsi delle ipotesi restrittive della concorrenza espressamente previste nell'indagine conoscitiva come atte a giustificare un intervento inibitorio dell'Autorità.

Ad ogni modo, seppure l'indagine conoscitiva non implichi una decadenza dal potere di intervento dell'Autorità, per FIDAM deve ritenersi sufficiente a fondare un legittimo affidamento in capo alle parti, in quanto atto formale emesso da un organismo deputato alla valutazione dello stato della concorrenza sul mercato. Ciò è tanto più vero con riferimento a FIDAM stessa, che ha aderito all'accordo-quadro soltanto un anno e mezzo dopo la chiusura dell'indagine conoscitiva, anche in virtù delle valutazioni espresse dall'Autorità.

In merito all'articolo 41 della L. 1213/65, per FIDAM il termine "potranno" va letto come attributivo di una "potestà" alla pubblica amministrazione. Ne consegue che, per evitare un intervento potestativo dell'amministrazione, le associazioni di categoria sarebbero onerate a stipulare un accordo collettivo e non agirebbero nell'esplicazione della loro autonomia, il che escluderebbe anche l'applicabilità della legge n. 287/90, in quanto legge generale rispetto alla legge speciale 1213/65. Ciò sarebbe evidenziato anche dall'interessamento del governo, dopo l'emanazione della legge 1213/65, a che l'articolo 41 trovasse applicazione, come dimostra l'apposizione della sottoscrizione del ministro sull'accordo quadro del 1979 e le notizie riportate negli articoli del Giornale dello Spettacolo allegati alla memoria.

118. UNIDIM ha contestato la definizione del mercato rilevante, in quanto sarebbe errato considerare omogenei i film commerciali e quelli di qualità. Inoltre, l'Autorità non avrebbe sufficientemente considerato la particolarità del prodotto cinematografico, che, come i libri, rimarrebbe sottratto alle normali regole del mercato. Inoltre, poiché l'accordo-quadro è stato firmato anche dal ministro, al limite l'Autorità dovrebbe agire ai sensi dell'articolo 21 legge n. 287/90.

119. Analoghe argomentazioni concernenti l'accordo-quadro sono state ampiamente sviluppate dai distributori, sebbene sotto il profilo dell'accordo-quadro nessuna imputazione sia stata formulata nei loro confronti. In ciò che segue si evidenziano alcune argomentazioni aggiuntive dei distributori rispetto a quelle sopra esposte.

120. BV ha sostenuto che una valutazione dell'accordo-quadro diversa da quella espressa nell'indagine conoscitiva sarebbe contraria ai principi di legittimo affidamento e buona fede. La stessa valutazione sarebbe inoltre contraddittoria nella misura in cui riconnettesse effetti complessivamente positivi (riconosciuti nell'indagine conoscitiva) ad un accordo avente un oggetto restrittivo. BV ha inoltre affermato che l'accordo non può essere considerato restrittivo in quanto le percentuali di noleggio fissate sono massime e non fisse, né l'Autorità sarebbe riuscita a dimostrare il contrario.

121. Per Columbia, l'indagine conoscitiva sarebbe soltanto uno degli elementi che, con la legge del 1965, il visto del ministro sul testo dell'accordo quadro, il lasso di tempo trascorso dall'indagine conoscitiva, sarebbero suscettibili di fondare il legittimo affidamento. Né d'altra parte Columbia ravvisa un affievolimento dei vantaggi di efficienza ravvisati nell'indagine conoscitiva, perché al contrario i costi di transazione non sarebbero diminuiti ma aumentati. Columbia, inoltre, contestando l'elaborazione dei dati sull'applicazione delle percentuali di noleggio contenuta nella comunicazione delle risultanze istruttorie, in quanto parziale e contraddittoria, rigetta le conclusioni raggiunte sulla base di quella, almeno relativamente alle proprie pellicole. Sarebbe pertanto da escludere che Columbia abbia applicato le percentuali previste nell'accordo quadro come prezzo fisso di riferimento.

122. Medusa ha diffusamente analizzato la questione interpretativa posta dai rapporti tra le leggi 1213/65 e 287/90. Sarebbe errato, secondo questa parte, far riferimento alle categorie sviluppate negli Stati Uniti, quanto alle relazioni tra norme federali e norme statali, ed in Europa, quanto alle relazioni tra norme comunitarie e norme nazionali. In entrambi i casi, infatti, viene in rilievo il principio di gerarchia delle fonti che risulta invece inapplicabile al caso di specie. La citata legge del 1965 e la legge n. 287/90 si configurano piuttosto come norme pariordinate, di talché ai fini del loro coordinamento viene in rilievo il principio di specialità. La legge del 1965 si configura dunque come norma speciale rispetto alle disposizioni della 287/90 ed in forza del richiamato principio di specialità preclude l'applicabilità di quest'ultima al caso di specie.

123. Per 20TH le percentuali del noleggio previste nell'accordo quadro dovrebbero essere considerate ammissibili alla luce del diritto comunitario, in quanto massime ed in quanto relative ad accordi verticali. L'elaborazione condotta dall'Autorità sull'applicazione delle percentuali di noleggio sarebbe inoltre viziata per il fatto di aver considerato soltanto la prima settimana e i primi 5 film per incassi, condizioni che di per sé implicano che il distributore richieda la percentuale massima.

124. WB ha rilevato che la validità dell'accordo quadro deriverebbe dalla legge 1213/65. In tal senso non rilevarebbe tanto che detta legge non ne renda obbligatoria la stipula, ma il fatto che la stessa lo ritenga uno strumento valido.

125. Le parti, tanto le associazioni quanto i distributori, hanno incentrato tutte le loro difese sull'argomento relativo alla fissazione dei canoni di noleggio, mentre non hanno eccepito l'imputazione relativa alla fissazione dei termini di pagamento dei canoni stessi nell'accordo-quadro.

2. La concertazione associativa sul prezzo del biglietto di ingresso alle sale cinematografiche

126. Nella memoria difensiva e in audizione finale il rappresentante dell'ANEC, pur non negando che negli incontri e nelle riunioni in sede associativa si sia parlato di politica dei prezzi, ha sostenuto che con la stessa si intendeva in realtà "un'attività rivolta esclusivamente ad elaborare elementi di valutazione, analisi e dati di carattere generale sugli andamenti di mercato e sui rapporti con i distributori, e ciò al fine di fornire alle imprese associate orientamenti di cui i singoli esercenti potessero tener conto nelle proprie decisioni in materia di prezzi ..." ¹¹⁰.

Inoltre, l'ANEC ha sostenuto che in questo settore il prezzo non è una variabile competitiva significativa, in quanto la scelta del consumatore non dipende in maniera rilevante dal prezzo, ma dalla qualità della sala e della pellicola. A supporto di tale affermazione, l'ANEC ha allegato uno studio di settore in cui si contesta che sono state messe insieme differenti realtà locali, mentre per valutare l'uniformità dei prezzi si dovrebbe ragionare in termini di singoli mercati locali dell'esercizio ¹¹¹.

Pertanto, tenuto conto delle peculiari caratteristiche del prodotto, vi sarebbe un'esigenza di non "cannibalizzare" lo stesso distruggendone le qualità con eccessive riduzioni di prezzo.

Nel corso dell'audizione finale l'ANEC ha inoltre affermato che sarebbero i distributori a premere per la omogeneizzazione dei prezzi, mentre gli esercenti, essendo interessati ad una certa fidelizzazione del pubblico, creano iniziative promozionali, anche avversate dai distributori.

127. Nella memoria conclusiva e in corso di audizione la FIDAM ha sostenuto che la sua attività, come prevista nell'accordo del 1991, è stata per lo più incentrata sul monitoraggio dell'andamento del mercato, anche in relazione all'interesse dei distributori a difendere la propria remunerazione in percentuale sugli incassi. Nessun documento di cui è comparsa la FIDAM farebbe invece riferimento alla fissazione del prezzo dei biglietti. La FIDAM ha discusso in materia di prezzi di biglietti soltanto quando singoli distributori hanno contestato comportamenti di esercenti che avrebbero potuto risolversi in un mancato guadagno. Soltanto in due occasioni la FIDAM è intervenuta per contrastare l'aumento del prezzo del biglietto nei confronti dell'ANEC Lazio e dell'ANEC Lombarda e si sarebbe trattato in realtà di una "reazione negativa a quella che era un'intesa tra terzi".

In ogni caso, per effetto dell'articolo 15 della legge n. 287/90, come modificato dall'articolo 11 della legge 57/01 e alla luce dell'orientamento comunitario ¹¹², l'Autorità non avrebbe potere sanzionatorio nei confronti delle associazioni ¹¹³.

128. Nello studio di Frontier Economics, allegato alla memoria della FIDAM del 20 giugno 2001, vengono formulati alcuni rilievi in relazione alla metodologia utilizzata dall'Autorità per l'analisi dei prezzi dei biglietti condotta sulle 12 città capozona. In particolare, si osserva che il livello di omogeneità dei prezzi è molto minore se analizzato a livello nazionale e non a livello di singola città. Inoltre, viene contestato il fatto che le singole città siano considerate di uguale peso nell'analisi, indipendentemente dal numero delle sale in esse presenti. Infine, vengono mossi alcuni rilievi in relazione alla scelta delle osservazioni scartate nell'ambito dei dati utilizzati nell'analisi. Più in generale si conclude che, date le caratteristiche del settore cinematografico italiano, è ragionevole aspettarsi che il prezzo del biglietto all'interno delle singole città presenti un limitato grado di dispersione.

Le conclusioni dell'analisi condotta da Frontier Economics sono ribadite nelle memorie di alcuni dei distributori ¹¹⁴.

129. Nella memoria conclusiva la UNIDIM ha sostenuto che la contestazione relativa ai prezzi sarebbe indeterminata sia nell'oggetto sia con riguardo ai soggetti imputati. In ogni caso, l'associazione contesta che sia mai stato raggiunto un accordo sui prezzi dei biglietti, anche se si è discusso in materia. Eventuali intese avrebbero comunque riguardato singoli mercati locali.

¹¹⁰ [Cfr. memoria conclusiva ANEC.]

¹¹¹ [Cfr. allegato alla memoria ANEC.]

¹¹² [In particolare si fa riferimento alla sentenza resa dal Tribunale di primo grado della CE nel caso Eurofer ASBL/Commissione dell'11 marzo 1999, causa T-136/94, in Raccolta, II, 263.]

¹¹³ [Cfr. memoria conclusiva FIDAM del 20 giugno 2001.]

¹¹⁴ [Cfr., ad esempio, memorie di UIP, Buena Vista, 20th, WB.]

Gli effetti anticoncorrenziali di tale presunta intesa, inoltre, non sarebbero stati dimostrati nella comunicazione delle risultanze istruttorie, mentre tale dimostrazione è necessaria per poter configurare la fattispecie, così come non sarebbero state dimostrate le normali condizioni di concorrenza che si sarebbero verificate in assenza della presunta intesa. Infine, l'UNIDIM rileva che, nel caso di specie, difetterebbe l'elemento psicologico della consapevolezza degli effetti anticoncorrenziali della condotta.

130. Nelle memorie conclusive e nel corso dell'audizione finale tutti i distributori hanno sostenuto che, in virtù del meccanismo di remunerazione delle pellicole previsto dall'accordo-quadro, sussisterebbe un legittimo interesse in capo ai singoli distributori a che il prezzo dei biglietti sia trasparente e certo, in funzione della garanzia dei loro proventi e delle relative scelte commerciali circa l'assegnazione delle pellicole¹¹⁵.

131. UIP ha sostenuto che gli interessi dei distributori e degli esercenti sul prezzo del biglietto non sarebbero convergenti, in quanto l'obiettivo dei primi è quello di uno sfruttamento ottimale delle pellicole mentre i secondi possono utilizzare la proiezione delle pellicole come strumento di richiamo per vendere altri prodotti (ai cui proventi i distributori non partecipano). Pertanto, non sembrerebbe ipotizzabile un accordo in materia tra le due categorie.

I distributori, inoltre, non avrebbero interesse a rendere omogenei i prezzi dei biglietti ma piuttosto a differenziarli in relazione alle pellicole; a riprova di ciò viene addotto il caso dell'ANEC Lombarda I/329.

132. Sarebbero comunque sempre gli esercenti, in definitiva, a decidere il prezzo del biglietto. Pertanto, l'eventuale intesa potrebbe essere contestata soltanto in capo agli esercenti su singoli mercati locali¹¹⁶.

133. Le evidenze riportate nella comunicazione delle risultanze istruttorie dimostrerebbero al più che i distributori sono intervenuti nei casi di mancata informazione preventiva sui prezzi, come è accaduto in occasione della disdetta dell'accordo-quadro da parte di FIDAM. Peraltro, i continui interventi dei distributori in tal senso dimostrerebbero che gli esercenti hanno adottato sempre autonome politiche di prezzo.

134. Nella difesa dei distributori, la circostanza incontestata che vi siano stati reiterati incontri per discutere dell'argomento della politica dei prezzi sarebbe la dimostrazione più lampante che non si è mai raggiunto un "accordo" in materia.

Da questo punto di vista, i documenti datati dal 1991 al 1999 riportati nelle risultanze istruttorie sarebbero stati letti in maniera parziale o interpretati male, vertendo sempre gli stessi su mere dichiarazioni di principio o programmatiche che non si sarebbero mai tradotte in un vero e proprio incontro di volontà teso a concordare iniziative in grado di limitare effettivamente o potenzialmente la libertà commerciale degli esercenti¹¹⁷.

135. Al riguardo, in punto di diritto tutti i distributori hanno affermato che la qualificazione dell'intesa sui prezzi sarebbe carente sotto il profilo della individuazione degli specifici comportamenti rilevanti ai sensi della normativa in materia di concorrenza, omettendo comunque di individuare l'oggetto e l'effetto anticoncorrenziale dell'intesa contestata.

Ad avviso delle parti, inoltre, la sentenza Polipropilene della Corte di Giustizia, citata nella comunicazione delle risultanze istruttorie, sarebbe stata richiamata in maniera incongrua, in quanto concernente un'intesa orizzontale, mentre la fattispecie contestata verte su una presunta intesa verticale. Il richiamo sarebbe altresì inconferente, giacché nei fatti oggetto di valutazione non si ravvisa alcun incontro di volontà delle parti atto a configurare un "accordo" (tale non sarebbero le discussioni, le posizioni, le determinazioni e simili a cui si fa riferimento nella comunicazione delle risultanze istruttorie), né una pratica concordata, che postula un comportamento sul mercato da parte delle imprese che agiscono di concerto conseguentemente e causalmente riconnesso alla concertazione.

136. Per Columbia, l'autorità non avrebbe mai specificato l'oggetto dell'intesa (il prezzo uniforme applicato nei vari mercati locali), né lo specifico comportamento concordato in materia di prezzi.

UIP ha rilevato inoltre che poiché l'Autorità era venuta a conoscenza già da tempo, in occasione dell'indagine conoscitiva del 1994 e del procedimento I/329 del 1998, della situazione posta a base dell'attuale contestazione sui prezzi, se avesse ravvisato una fattispecie anticoncorrenziale avrebbe dovuto avviare subito un procedimento.

BV ha sostenuto che la valutazione positiva espressa dall'Autorità sull'accordo-quadro e sul meccanismo di remunerazione delle pellicole in percentuale sugli incassi si riverbera "sullo stretto rapporto tra percentuale di noleggio e prezzo del biglietto".

¹¹⁵ [Cfr. tra le altre le memorie di Columbia e UIP.]

¹¹⁶ [Cfr., ad esempio, memorie di UIP, Columbia, 20th, WB.]

¹¹⁷ [Così, ad esempio, nelle memorie di UIP, Columbia, 20th.]

137. Ad avviso delle parti, dunque, le risultanze istruttorie non sarebbero idonee a provare l'intesa unica e complessa contestata, né verticale né orizzontale, e comunque vi sarebbe un difetto di qualificazione della stessa ai sensi della disciplina antitrust, anche alla luce della giurisprudenza comunitaria in materia.

138. Tutti i distributori sentiti in audizione finale, rifacendosi anche allo studio di Frontier Economics, hanno contestato l'analisi sui prezzi dei biglietti nelle dodici città capozona contenuta nella comunicazione delle risultanze istruttorie. In particolare, UIP ha rilevato che essa considera erroneamente come effetti quelli che sono invece i comportamenti posti in essere dalle parti (i prezzi praticati nelle dodici città capozona), precisando che per effetti dell'intesa devono piuttosto intendersi le conseguenze sul mercato dei comportamenti oggetto di valutazione.

Columbia ha sostenuto che essa è parziale e scorretta e comunque denota un basso livello di uniformità dei prezzi, anche considerando la relativa anelasticità della domanda e comunque il risultato non tiene conto della diversità tra le diverse realtà locali che possono anche portare ad un livello uniforme dei prezzi senza che ci sia alcuna intesa.

BV ha contestato la metodologia adottata nella elaborazione.

Secondo WB l'approccio dell'Autorità sarebbe incompleto in quanto non supportato da sufficiente analisi economica.

3. Le esclusive territoriali

139. I distributori hanno negato di aver posto in essere pratiche generalizzate di esclusiva, sottolineando che la scelta delle sale cui assegnare le proprie pellicole sarebbe avvenuta e avverrebbe in base a valutazioni di carattere prettamente commerciale. I distributori hanno argomentato, infatti, che dato il numero limitato di copie disponibili per ciascuna pellicola essi non si troverebbero nella possibilità di concedere il film a tutti gli esercenti che ne facciano richiesta e si troverebbero invece nella condizione di dover operare una selezione. Tale selezione verrebbe operata sulla base di criteri di ordine meramente commerciale (cfr., ad esempio memoria Medusa e UIP).

A tal fine, sono stati richiamati, ad esempio, i criteri discretivi della qualità e della tecnologia delle sale, della posizione delle stesse sulle piazze, della solvibilità e dell'affidabilità degli esercenti, nonché altri elementi quali la limitatezza del numero di copie disponibili, la situazione del mercato interessato e le particolarità riscontrabili nei singoli mercati.

Le imprese di distribuzione hanno, inoltre, sottolineato come nessuna forma di obbligo a contrarre possa essere ascritta ad imprese non in posizione dominante e come, pertanto, i rifiuti opposti ad alcuni esercenti non possano assumere alcuna valenza anticoncorrenziale¹¹⁸.

140. Molti distributori, inoltre, in relazione alle situazioni di Catania e Salerno, hanno giustificato la scelta di noleggiare le pellicole nelle prime settimane alle sale del capoluogo anziché a quelle della provincia, sulla base del fatto che tali sale beneficerebbero di un maggior bacino d'utenza e che pertanto ciò consentirebbe una maggiore redditività alle pellicole¹¹⁹.

A tale riguardo, alcune considerazioni di carattere economico sono state svolte da Buena Vista. Il distributore ha condotto un'analisi sulla redditività delle singole copie noleggiate per i film più importanti comparando gli incassi realizzati nelle città di Roma Milano Salerno e Catania. Tale analisi ha portato a concludere che, nel caso in cui BVI avesse prodotto una copia ulteriore dei singoli film, sarebbe stato più conveniente, per il distributore noleggiarla a Roma o Milano piuttosto che a Catania o a Salerno. Da tale analisi il distributore trae la conclusione che i comportamenti riscontati nelle piazze di Salerno e di Catania sarebbero il frutto di scelte economiche di efficienza¹²⁰.

141. Più in generale i distributori hanno contestato la qualificazione giuridica della fattispecie delle esclusive. In particolare, Medusa ha contestato l'uso di una specifica definizione di esclusiva in relazione al mercato cinematografico, così come contenuta nella comunicazione delle risultanze istruttorie, dal momento che l'Autorità avrebbe dovuto utilizzare la nozione ufficiale di rapporto di esclusiva contenuta nella Comunicazione 200/C 291/01 della Commissione che, come ricorda la parte, prevede "in un accordo di distribuzione esclusiva, il fornitore acconsente a vendere i propri prodotti ad un unico distributore perché li rivenda in un particolare territorio" (par. 161). Tale nozione di esclusiva sarebbe, pertanto, caratterizzata dall'imposizione di un'obbligazione di durata avente ad oggetto un non facere a carico del fornitore" e pertanto, con riferimento al settore cinematografico, un'esclusiva sarà configurabile solo nella misura in cui sussista "un obbligo a carico del distributore di non noleggiare i propri film ad esercenti differenti da quelli che beneficiano dell'esclusiva stessa".

Nel ravvisare un'esclusiva nell'attribuzione sistematica di singole pellicole ad un solo esercente l'Autorità istituirebbe, a parere di Medusa, un inaccettabile obbligo a contrarre a carico del distributore e a favore di qualunque esercente interessato, condizionando così la scelta dell'impresa non in posizione dominante sul numero di copie di

¹¹⁸ [Cfr., tra le altre, le memorie di Medusa e WB.]

¹¹⁹ [Cfr. memoria Columbia.]

¹²⁰ [Cfr. memoria di BV.]

produrre e sulle sale a cui noleggiarle. Medusa contesta che tali scelte possano essere sottratte all'esclusiva competenza dell'impresa.

142. Alcuni rilievi vengono sollevati anche in relazione alla rilevanza ai fini antitrust di esclusive concesse per una breve durata (prime due-tre settimane di programmazione) e su singoli film, in quanto tale comportamento non produrrebbe alcuna limitazione delle facoltà di accesso al mercato da parte degli esercenti che ottengono le pellicole nelle settimane successive.

Infine, viene osservato che gli accordi di distribuzione esclusiva, se stipulati da distributori con quote inferiori al 30%, ricadrebbero nell'ambito di applicazione del Regolamento di esenzione n. 2790/99 e che sarebbe, pertanto, onere dell'Autorità dimostrare che tali accordi producano gravi effetti anticoncorrenziali sul mercato, mentre tali effetti sono stati ricondotti non alla singola intesa ma alla rete di intese. Al riguardo la parte rileva inoltre che l'effetto rete è soltanto uno dei fattori per valutare se un mercato sia di difficile accesso oppure no (circostanza non dimostrata nei mercati di Salerno e Catania). Pertanto, a parere del distributore l'eventuale effetto rete di una pluralità di intese in sé lecite legittimerebbe soltanto la revoca dell'esenzione generale per categoria ex nunc e non l'irrogazione di alcuna sanzione.

143. Più specificamente in relazione ai comportamenti riscontrati sulla piazza di Salerno e comuni limitrofi pur non negando il fatto che le pellicole vengano concesse in via prioritaria alle sale del capoluogo, la maggior parte dei distributori ha sostenuto di subire la particolare situazione in essa determinatasi, a causa del sottodimensionamento del numero di sale presenti e del forte potere contrattuale dei pochi esercenti attivi ¹²¹.

In particolare, le parti affermano che la decisione di concedere le pellicole alle sale di Rizzo-Iengo risentirebbe della forza contrattuale di questi ultimi, che detengono una posizione dominante con una quota superiore al 65% del mercato rilevante in termini di incassi. La concessione nei confronti di tale circuito di una protezione territoriale di poche settimane sulla singola pellicola sarebbe, pertanto, dovuta alle pressioni di questi ultimi e "in particolare alla loro minaccia attuata di non programmare nel capoluogo film programmati in contemporanea anche in comuni della provincia"¹²². I distributori hanno sostenuto che, data la posizione di assoluta dominanza delle sale dei sigg. Rizzo e Iengo non sarebbe possibile operare nel mercato rilevante se non alle condizioni imposte da questi ultimi.

La 20th, oltre a sottolineare il fatto che la propria limitata quota di mercato (intorno al 4%) dovrebbe essere presa in considerazione nel differenziare il ruolo avuto nei comportamenti che hanno interessato la piazza di Salerno, fa rilevare come, a partire dal 2000, essa abbia concesso le pellicole anche alle sale di Cava de' Tirreni.

144. Peraltro, alcuni distributori contestano che le sale che fanno capo alle società di Rizzo e Iengo possano essere considerate come facenti parte di un unico circuito e costituire, quindi un'unica impresa conformemente alla nozione d'impresa elaborata in ambito comunitario e nazionale. L'unico elemento comune, infatti sarebbe costituito dalla partecipazione congiunta nella società Cinegest (per il 66% Rizzo e il 33% Iengo), mentre non vi sarebbe alcuna evidenza da cui desumere la possibilità dell'esercizio di influenza del Sig. Rizzo sulle società esclusivamente controllate da Iengo e viceversa. La mancata identificazione del gruppo Rizzo Iengo come unica impresa metterebbe in discussione, pertanto, la stessa qualificazione dei comportamenti riscontrati, in quanto le pellicole non verrebbero concesse ad un unico soggetto ma a due soggetti distinti e non si potrebbe quindi fare riferimento ad esclusive¹²³.

145. In relazione all'appartenenza al gruppo Rizzo-Iengo, la società Salerno Solidale (che gestisce il cinema Augusteo) programmata dal Sig. Rizzo, ha contestato l'attribuzione della propria sala al gruppo Rizzo Iengo, argomentando che si sarebbe erroneamente interpretata l'affermazione del rappresentante della Cinegest sui rapporti intercorrenti tra quest'ultimo e il cinema Augusteo. La Società Salerno Solidale, infatti, avrebbe intrapreso la gestione del cinema Augusteo soltanto a partire dal 1999 e, in ragione della poca esperienza nel settore cinematografico, avrebbe chiesto una consulenza al sig. Rizzo. Ciò non sarebbe sufficiente a far ritenere che la società possa essere considerata corresponsabile dei comportamenti tenuti dai sig.ri Rizzo e Iengo. Inoltre, la parte ha sostenuto che solo una limitata percentuale dell'attività della sala Augusto deriverebbe dalla programmazione di film di prima visione, mentre una larga parte dei proventi deriverebbe dallo svolgimento di rassegne cinematografiche.

146. Per quanto riguarda la posizione dei sigg. Rizzo e Iengo il rappresentante della società Cinegest (esercente di Salerno) ha ricondotto la circostanza di fatto della programmazione delle pellicole nelle sale del capoluogo prima della programmazione in quelle dei comuni limitrofi ad una "prassi" consolidata nel tempo, giustificata dal fatto che il capoluogo rappresenterebbe un polo di attrazione per gli abitanti dei comuni della provincia. Tale prassi, secondo quanto affermato dalla Cinegest, non sarebbe riconducibile ad un'imposizione da parte dei distributori, data la forza contrattuale che questi ultimi avrebbero nei confronti degli esercenti.

¹²¹ [Cfr. memoria 20th.]

¹²² [Cfr. memoria 20th.]

¹²³ [Cfr. memoria Columbia.]

La Cinegest ha inoltre osservato che la definizione del mercato rilevante non sarebbe corretta. A parere di tale operatore, infatti, il mercato geografico dovrebbe essere più ampio arrivando a comprendere, quanto meno, i comuni di Nocera Inferiore e Baronissi, come sostenuto dagli stessi operatori del settore. Infine, anche la società Cinegest ha contestato la riconducibilità delle sale ad un unico gruppo costituito dai sig.ri Rizzo e Iengo, in quanto costoro si limiterebbero ad avere la contitolarità dell'unica multisala presente a Salerno.

147. La circostanza che anche i comuni di Nocera Inferiore e Battipaglia avrebbero dovuto essere inclusi nel mercato rilevante viene sollevata anche da alcuni distributori.

148. Con riferimento ai comportamenti riscontrati a Catania e comuni limitrofi, tutti i distributori hanno negato la circostanza di fatto di aver concesso le proprie pellicole in esclusiva all'uno o all'altro circuito, rilevando il fatto che non vi sarebbero evidenze documentali in tal senso e che i dati utilizzati per dimostrare l'esistenza delle esclusive si riferirebbero soltanto alle pellicole più importanti e che, comunque tali dati non dimostrerebbero che le pellicole non sono state programmate in contemporanea in più di un circuito (cfr. memorie Columbia, UIP, Warner, 20th).

A tale riguardo, vengono, inoltre, contestati alcuni elementi fattuali in relazione all'attribuzione di alcune delle sale ai circuiti (in particolare, l'attribuzione della sala Ambasciatori al circuito Perrucci/Battaglia). Dall'assenza di alcun elemento documentale comprovante l'attribuzione di esclusive ai circuiti di Catania e in relazione alle suddette precisazioni fattuali non emergerebbe, a parere dei distributori coinvolti, alcun elemento comprovante l'esistenza di rapporti di esclusiva sul mercato rilevante di Catania e comuni limitrofi.

149. Molti dei distributori fanno, inoltre, rilevare l'incongruità costituita dall'aver contestato l'esistenza di esclusive che riguarderebbero i circuiti di Catania per il solo 1999, mentre l'effetto escludente dei comportamenti con riferimento alle sale di S. Giovanni la Punta e Mascalucia riguarderebbe il periodo 1995-2001¹²⁴.

L'asserita assenza di rapporti di esclusiva con gli esercenti di Catania viene, peraltro, richiamata dai distributori quale elemento che farebbe venir meno i presupposti per la contestazione di un effetto di esclusione nei confronti dei gestori delle sale di S. Giovanni La Punta e Mascalucia. In assenza di tali esclusive le parti lamentano che il presunto comportamento coordinato a danno degli operatori di S. Giovanni la Punta e Mascalucia costituisca una fattispecie nuova e distinta rispetto a quanto contestato nel provvedimento di avvio e di ampliamento. Si tratterebbe, infatti, del coordinamento dei principali operatori del mercato consistente nella discriminazione di un esercente¹²⁵.

150. In relazione al ritardo rispetto alle sale del capoluogo con cui le pellicole vengono concesse al gestore di S. Giovanni La Punta, i distributori, da un lato, contestano che la sala di tale comune possa essere considerata come operante sullo stesso mercato delle sale di Catania, dall'altra affermano che il fatto di programmare le pellicole come "proseguimenti", rispetto alla programmazione delle sale del capoluogo, dipenderebbe da una scelta dell'operatore di S. Giovanni La Punta che, anche in considerazione dei prezzi più bassi praticati, opererebbe su una nicchia di mercato diversa da quella costituita dalle sale del capoluogo.

La Warner ha, inoltre, argomentato che la scelta di non programmare le pellicole, per le prime settimane, nella sala di S. Giovanni La Punta sarebbe determinata dal fatto che quest'ultima non offrirebbe ai distributori sufficienti garanzie di una tenuta "minima" delle pellicole.

151. I distributori hanno, inoltre, più in generale, contestato la delimitazione del mercato geografico rilevante prospettata nella comunicazione delle risultanze istruttorie. In particolare alcuni distributori, tra cui BV e UIP, hanno contestato che il mercato geografico sia stato definito come troppo ampio. Infatti, la dimensione della città di Catania in termini di popolazione, il numero di sale in essa presenti e il fatto che si tratti di una città capozona farebbero ritenere che essa debba essere considerata un mercato rilevante. Buena Vista ha sostenuto che apparirebbe molto improbabile che gli spettatori del capoluogo si possano spostare nelle sale della provincia. UIP rileva che qualora si accettasse una definizione del mercato più ampia di quella coincidente con il capoluogo non sarebbe chiaro il criterio di inclusione/esclusione di alcuni comuni nel mercato geografico rilevante, anche sulla base di quanto affermato dagli operatori presenti sul mercato¹²⁶.

Altri distributori, invece, hanno sostenuto che il mercato geografico dovrebbe essere più ampio e includere anche comuni diversi da quelli considerati nella comunicazione delle risultanze istruttorie. Viene rilevato, infatti, che i criteri in base ai quali le sale di alcuni comuni sono state considerate sostituibili con quelle del capoluogo non sono stati chiariti a sufficienza e, in particolare, che il criterio della distanza da solo non appare sufficiente a motivare l'inclusione di alcuni comuni e l'esclusione di altri nel mercato rilevante. Nella memoria di 20th si argomenta che l'Autorità avrebbe dovuto includere nel mercato rilevante tutti i comuni che si trovano ad una distanza dal capoluogo percorribile in 15-20 minuti e che utilizzando tale criterio altri quattro comuni e circa 10 sale dovrebbero essere inclusi nel mercato rilevante.

¹²⁴ [Cfr. memoria Uip, Columbia, 20th.]

¹²⁵ [Cfr. memoria Columbia.]

¹²⁶ [Cfr. memoria UIP.]

In conseguenza di tale diversa definizione del mercato gli operatori presenti nella città di Catania rappresenterebbero soltanto il 50% del mercato rilevante.

6. I propositi delle parti volti ad eliminare per il futuro possibili violazioni della normativa antitrust

152. Nel corso del procedimento l'ANEC, tutti i distributori esteri aderenti a FIDAM, congiuntamente e singolarmente, Medusa Film e Medusa Cinema hanno assunto numerosi impegni per la cessazione di alcuni dei presunti comportamenti anticoncorrenziali contestati dall'Autorità nei provvedimenti di avvio e ampliamento dell'istruttoria.

153. Inoltre, si è già ricordato sopra che l'ANEC, in sede di audizione, ha dichiarato che: "... dopo alcuni primi incontri tra categorie volti a definire le caratteristiche di un nuovo accordo, siamo rimasti in una fase di attesa anche in vista di chiarimenti che emergeranno al termine dell'indagine dell'Antitrust"¹²⁷.

154. Per quanto concerne i distributori, in data 6 giugno 2000 è pervenuta all'Autorità una nota della UIP nella quale la società, pur riconoscendo di non aver posto in essere alcuna violazione della normativa antitrust, ha comunicato di aver già intrapreso misure antitrust, dichiarandosi al contempo disposta a collaborare con l'Autorità al fine di individuare soluzioni atte ad evitare comportamenti potenzialmente lesivi della concorrenza¹²⁸.

155. Successivamente, in data 10 luglio 2000 è pervenuto un documento congiunto di tutti i distributori aderenti alla FIDAM, quali in particolare UIP, WBI, BVI, Columbia e 20Th, in cui le parti, senza con questo ammettere la fondatezza delle contestazioni mosse dall'Autorità e assumendo in ogni caso di aver agito in buona fede, hanno espresso una proposta di "impegni" da assumere per risolvere alcune questioni oggetto di valutazione nel presente procedimento, qualunque sia lo "sviluppo delle relazioni commerciali vigenti nel settore cinematografico, e quindi anche se, ad esempio, si dovesse concludere un nuovo accordo quadro"¹²⁹.

156. Il programma affronta tre delle questioni esaminate nel procedimento, quali in particolare la fissazione dei canoni di noleggio e dei termini di pagamento nell'accordo-quadro e la fissazione dei prezzi dei biglietti. A questo riguardo, ciascun distributore si è impegnato: a) a determinare in maniera indipendente il proprio metodo (metodi) e livello (livelli) di remunerazione nelle negoziazioni individuali con i singoli esercenti; b) a non prendere parte a discussioni associative intercategoriale o tra distributori allo scopo di influenzare o controllare i prezzi dei biglietti di ingresso fissati dagli esercenti e a non limitare il diritto del singolo esercente a determinare in maniera discrezionale i prezzi dei biglietti. Ciascun distributore si è tuttavia riservato di valutare il prezzo del biglietto tra i criteri commerciali da valutare nella fornitura delle pellicole, essendo le entrate attese dipendenti dai prezzi dei biglietti comunicatigli dall'esercente; c) a non partecipare a discussioni associative intercategoriale o tra distributori allo scopo di fissare i termini di pagamento dei corrispettivi di noleggio delle pellicole e a negoziare autonomamente tali termini con il singolo esercente.

A completamento di tale programma di intenti, i distributori si sono impegnati altresì a rivedere gli statuti delle rispettive associazioni di categoria "allo scopo di rispettare i principi in esame".

157. Agli impegni presi congiuntamente dalle parti hanno fatto successivamente seguito ulteriori comunicazioni con cui le singole società di distribuzione hanno trasmesso le nuove condizioni contrattuali, o bozza delle stesse che sostituiscono quelle applicate in base all'accordo-quadro, sia relativamente alla remunerazione delle pellicole sia ai termini di pagamento¹³⁰.

158. Con memoria del 26 marzo 2001 MEDUSA FILM e MEDUSA CINEMA si sono impegnate a compiere ogni azione in sede associativa per non rinnovare l'accordo-quadro. In merito al prezzo del biglietto, da un lato MEDUSA FILM "si adopererà al fine di elaborare dei metodi alternativi di valutazione della correttezza

¹²⁷ [Cfr. verbale audizione ANEC del 24 febbraio 2000.]

¹²⁸ [Cfr. verbale di audizione UIP, in cui questa ha comunicato che per il futuro si sarebbe astenuta dal partecipare alle discussioni associative sui prezzi finali, inviando una nota in tal senso a tutti i propri uffici. Cfr. altresì il programma antitrust internazionale (denominato "Competition Law Compliance Programme"), inviato da UIP in data 6 giugno 2000, articolato in quattro sezioni che individuano una serie di comportamenti cui i dipendenti UIP devono attenersi per non violare le norme in materia di concorrenza nel settore cinematografico. In particolare, le questioni affrontate nel programma ineriscono alla quasi totalità dei profili coinvolti nel presente procedimento, tra cui, per i profili qui rilevanti, le percentuali di noleggio delle pellicole, le ingiustificate discriminazioni tra gli esercenti per la concessione delle pellicole, il prezzo finale dei biglietti. Si invita comunque a contattare gli uffici responsabili in caso di incertezze sulla liceità delle azioni da compiere. UIP ha altresì confermato di avere dato disposizioni ai propri uffici di non prendere parte a discussioni associative o categoriali sui prezzi finali, come già anticipato in sede di audizione.]

¹²⁹ [Cfr. documento del 10 luglio 2000, doc. 1R.42.]

¹³⁰ [Cfr. lettere di 20th del 2 novembre 2000; di Buena Vista del 20 ottobre 2000; di Columbia del 7 e 18 marzo 2001 e del 14 novembre 2000 e della Uip del 16 febbraio 2001, dell'8 marzo 2001 e del 15 e 16 marzo 2001.]

comportamentale dell'esercente al fine di sostituire le forme di controllo indiretto realizzate attraverso la co-determinazione del prezzo alla sala"; dall'altro, MEDUSA CINEMA "adotta sin d'ora, a livello programmatico, l'impegno di continuare a predisporre in favore della clientela una tipologia variegata di offerte per l'ingresso nelle sale e l'acquisto dei biglietti".

Infine, in relazione alla pratica delle esclusive MEDUSA FILM si impegna ad elaborare e a rendere note agli interessati le condizioni per la selezione degli esercenti cinematografici terzi e per la disciplina dei rapporti di noleggio (qualità della sala, solvibilità dell'esercente, ecc.).

II. IL DIRITTO

1. *L'assenza di una copertura normativa per la determinazione delle condizioni di noleggio delle pellicole*

159. Le parti hanno sostenuto che l'articolo 41 della legge n. 1213/65 offrirebbe una copertura normativa alla conclusione dell'accordo-quadro. In particolare, esse ritengono che lo stesso accordo rappresenterebbe un atto dovuto ai sensi di legge, sottoscritto dai contraenti in assenza di effettiva autonomia negoziale e comunque lecito in forza della predetta normativa.

160. Al riguardo, va preliminarmente chiarito che l'esistenza della disciplina di cui all'articolo 41 della legge n. 1213/65, quale normativa speciale anteriore all'adozione della disciplina generale di cui alla legge n. 287/90, non esclude in linea di principio, in base agli ordinari principi sui rapporti tra fonti normative, l'applicabilità della normativa generale sopravvenuta.

161. Nel caso di specie, occorre pertanto esaminare se, in relazione alle condotte imputate, la disposizione di cui all'articolo 41 della legge n. 1213/65 valga ad escludere qualunque margine di autonomia in capo alle parti, presupposto essenziale ai fini dell'applicazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90. Al riguardo, occorre infatti sottolineare che secondo un costante orientamento dell'Autorità, avallato dalla giurisprudenza nazionale e coerente ai principi dell'ordinamento comunitario in materia di concorrenza, l'esistenza di disposizioni normative non impedisce, di per sé, l'applicazione delle norme sulla concorrenza alle condotte d'impresa, tranne nell'ipotesi in cui dette disposizioni normative impongano un determinato comportamento, senza lasciare alle imprese alcun margine di discrezionalità ed autonomia.

La non imputabilità di una condotta anticoncorrenziale all'impresa che l'ha posta in essere va, quindi, verificata in concreto. Nel caso di specie si deve pertanto determinare se i comportamenti in questione possano considerarsi conseguenza diretta e necessaria del citato articolo 41, ovvero siano da ascrivere a quell'ambito di autonomia privata che rileva per l'applicazione della legge n. 287/90.

162. A tal fine giova premettere che nella specie la disposizione in parola non prescrive un obbligo di disciplinare collettivamente le condizioni di noleggio, limitandosi a riconoscere alle associazioni di categoria interessate o, in difetto di un loro accordo, all'autorità amministrativa competente, la facoltà di regolamentare il rapporto di noleggio. Ed in effetti, le parti sono addivenute alla regolamentazione intercategoriale delle percentuali di noleggio solo nel 1979, dunque dopo un notevole lasso di tempo dall'entrata in vigore della legge richiamata (1965), e senza che nelle more fosse adottata dal Ministro competente la prevista disciplina regolamentare ¹³¹.

163. Ma, soprattutto, si osserva che l'articolo 41 in questione non individua in maniera specifica il contenuto degli eventuali accordi tra le parti interessate, limitandosi ad indicare una serie di eventuali assetti contrattuali nel rapporto tra le parti. A fronte di questa generica previsione, le parti hanno stipulato un accordo quadro caratterizzato da rigide soglie tariffarie, dandogli poi una concreta attuazione nel senso di individuare un punto di convergenza per gli operatori nel mercato.

Nel caso di specie, pertanto, la determinazione del contenuto dell'accordo quadro, nonché delle sue modalità attuative, sono riconducibili all'autonomia delle parti, giacché l'art 41 della legge n. 1213/65 non risulta vincolare le associazioni dei distributori e degli esercenti a realizzare un accordo dai contenuti sopra descritti. Il contenuto dell'accordo quadro, pertanto, in quanto espressione dell'autonomia negoziale delle parti, ricade nell'ambito di applicazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

2. *L'eccezione di decadenza*

164. Le parti hanno sostenuto la sopravvenuta decadenza dell'Autorità dal potere di avviare un'istruttoria ai sensi della legge n. 287/90 per la valutazione dell'accordo-quadro del 22 dicembre 1993, in quanto elemento già valutato nell'ambito dell'indagine conoscitiva nel settore cinematografico conclusasi nell'ottobre 1994.

¹³¹ [Cfr. documento del giugno 1988 acquisito presso UNIDIM e documento senza data intitolato "Rinnovo accordi intercategoriale di noleggio" acquisito presso UIP.]

165. Si osserva, in proposito, che la circostanza che l'accordo quadro sia stato oggetto di valutazione nell'ambito di un'indagine conoscitiva di natura generale, ai sensi dell'articolo 12, comma 2, della legge n. 287/90, non preclude, di per sé, una sua successiva valutazione in sede di accertamento di infrazioni al divieto di intese restrittive della concorrenza di cui all'articolo 12, comma 1, della legge n. 287/90, sulla base dei poteri istruttori di cui all'articolo 14 della medesima legge, trattandosi di funzioni diverse afferenti a procedimenti distinti, sotto il profilo dell'oggetto, delle finalità e dei poteri conferiti all'Autorità.

166. Piuttosto, secondo quanto stabilito dall'articolo 12 della legge n. 287/90 e dall'articolo 17, comma 5, del D.P.R. n. 217/98, l'Autorità, ove dall'indagine conoscitiva emergano elementi presuntivi di violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90, è tenuta ad avviare l'istruttoria prevista dall'articolo 14 della legge n. 287/90. Si osserva, inoltre, che l'avvio di un procedimento istruttorio d'ufficio non è soggetto a termine di decadenza.

3. Il legittimo affidamento ingenerato dall'indagine conoscitiva dell'Autorità

167. Le parti hanno eccepito che le posizioni espresse dall'Autorità nell'indagine conoscitiva sul cinema del 1994 avrebbero ingenerato una situazione di legittimo affidamento circa la liceità dell'accordo-quadro.

168. In primo luogo, va osservato che nel quadro di un'indagine conoscitiva l'Autorità non procede ad accertare la liceità delle condotte poste in essere dalle imprese sul mercato, quanto piuttosto analizza il generale funzionamento delle dinamiche concorrenziali attinenti ad uno specifico comparto dell'economia.

Ciò premesso, vale richiamare le conclusioni sul punto, cui l'Autorità era pervenuta nell'indagine conoscitiva: "un simile accordo può inizialmente apparire distorsivo della concorrenza, in quanto limitativo della libertà contrattuale dei singoli operatori. Va però notato che le già citate peculiarità del prodotto cinematografico, riassumibili nell'alto grado di incertezza che caratterizza la domanda effettiva del prodotto e nella frequenza delle transazioni fra distributore ed esercente, incentivano la riduzione dei costi di transazione attraverso la creazione di rapporti certi, interprofessionali e di lunga durata. In questo senso, l'accordo appare comportare sia svantaggi che benefici per la concorrenza, ma l'effetto complessivo sull'efficienza del sistema può essere valutato positivamente"¹³².

169. L'Autorità, dunque, ha da una parte considerato come l'accordo potesse comportare degli svantaggi per la concorrenza "in quanto limitativo della libertà contrattuale dei singoli operatori", e dall'altra ha ipotizzato che, date le peculiarità del settore cinematografico, come emerse nell'indagine conoscitiva, rapporti interprofessionali certi potessero ridurre i costi transattivi, rendendo le imprese più efficienti.

Ed invero, al momento della sottoscrizione dell'accordo-quadro, il mercato degli esercizi cinematografici era caratterizzato dalla presenza prevalente di imprese di piccole dimensioni che gestivano una sola o un limitato numero di sale e che avevano un ridotto potere contrattuale nei confronti dei distributori. Peraltro, per le elevate barriere all'accesso di carattere normativo, il numero di sale attive era insufficiente ad assicurare una programmazione adeguata delle pellicole offerte dai distributori. Tali circostanze contribuivano a rendere altamente conflittuali i rapporti tra distributori ed esercenti. In quel contesto, si è ritenuto che, complessivamente considerati, i benefici apportati dall'accordo quadro prevalessero sui profili anticoncorrenziali dello stesso, identificabili nella presumibile riduzione di concorrenza tra le parti derivante dalla introduzione delle griglie tariffarie contemplate dall'accordo.

Tuttavia, nel corso della presente istruttoria si è potuto riscontrare che, in ragione dell'evoluzione delle condizioni del mercato, quali un crescente grado di concentrazione delle sale e corrispondentemente di nuove e più standardizzate modalità di distribuzione delle pellicole, i vantaggi di efficienza che venivano attribuiti all'accordo quadro sono sostanzialmente venuti meno. Di conseguenza, la valutazione concorrenziale dell'accordo nell'ambito del presente procedimento non può non tenere conto di tali mutate circostanze, dovendo ciascuna fattispecie essere valutata nel concreto contesto di mercato in cui essa si iscrive e rifuggendo da valutazioni astratte. L'applicazione delle disposizioni precettive della legge n. 287/90 comporta dunque una verifica concreta dell'impatto che le condotte tipizzate dal legislatore, di per sé soltanto suscettibili di pregiudicare la concorrenza, producono, in termini attuali o potenziali, sulla struttura concorrenziale dei mercati.

Una modifica delle condizioni di mercato può pertanto equivalere, e nella specie è equivalsa, al mutamento di un presupposto essenziale per l'applicazione degli artt. 2, 3 e 6 della legge n. 287/90.

170. Su tali presupposti, apprezzando la portata dell'accordo quadro alla luce di sei anni di concreta attuazione e non già, come all'atto dell'indagine conoscitiva, a pochi mesi di distanza dalla sua entrata in vigore, si è potuto riscontrare come lo stesso abbia comportato, in ragione del mutamento delle condizioni concorrenziali di mercato, rilevanti restrizioni della concorrenza di prezzo nella negoziazione tra distributori ed esercenti.

¹³² [Cfr. *indagine conoscitiva nel settore del cinema* pag. 59 punto 63.]

171. Alla luce di quanto precede, il previo svolgimento di un'indagine conoscitiva e la conseguente conoscenza di taluni profili della fattispecie non può precludere all'Autorità di accertare una violazione delle regole di concorrenza alla luce di nuovi elementi.

Più in generale, peraltro, va osservato che la valutazione esplicita o implicita di una determinata fattispecie da parte dell'Autorità, nell'esercizio delle sue funzioni, non può in ogni caso precluderne definitivamente una ulteriore e diversa valutazione, sulla base di sopravvenute circostanze di fatto o di diritto, o, all'occorrenza, dell'affermarsi di nuovi indirizzi interpretativi. Diversamente, risulterebbe irrimediabilmente frustrata la stessa funzione di tutela della concorrenza, sotto il profilo della effettività degli interventi nel mercato, in un contesto cioè intrinsecamente caratterizzato da assetti concorrenziali dinamici ed in costante evoluzione.

172. In una diversa prospettiva, occorre infine precisare che l'ordinamento accorda protezione al legittimo affidamento dei privati non perché invocando tale principio possa venir meno l'antigiuridicità di una condotta, quanto piuttosto perché esso può rilevare ai fini della configurazione dell'elemento soggettivo dell'illecito. Nel sistema della legge n. 287/90 la sfera di operatività dell'istituto in oggetto non preclude quindi l'accertamento dell'oggettivo contrasto delle condotte delle imprese con le regole di concorrenza, ma va ricercata in relazione alla sanzionabilità delle condotte stesse, anche tenuto conto del rinvio operato dall'articolo 31 della legge n. 287/90 alla legge n. 689/81, che attribuisce rilevanza all'elemento psicologico del soggetto agente.

E' dunque in relazione alla sanzionabilità delle condotte in oggetto che viene in rilievo nel caso di specie il legittimo affidamento delle parti circa la liceità delle condotte medesime.

4. Qualificazione dell'intesa

173. ANEC, UNIDIM e FIDAM sono associazioni di imprese, ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della legge n. 287/90.

L'accordo-quadro è stato concluso nel 1993 dall'ANEC e dalla UNDF. Nel dicembre 1995, l'UNDF ha modificato la propria denominazione in UNIDIM¹³³. Nel febbraio 1996 le imprese di distribuzione estere hanno costituito una propria associazione, la FIDAM, che nel settembre 1996 ha aderito anch'essa all'accordo-quadro¹³⁴. L'accordo quadro è pertanto imputabile attualmente a ANEC, UNIDIM e FIDAM.

174. L'accordo-quadro rappresenta un accordo tra associazioni di imprese e pertanto può essere qualificato come intesa ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della legge n. 287/90. In particolare, l'accordo tra associazioni di distributori e di esercenti prevede che il noleggio delle pellicole sia remunerato al distributore mediante corresponsione di una percentuale dell'incasso in sala. L'accordo determina quindi, al punto 4, la percentuale massima spettante al distributore in rapporto agli incassi della sala nell'anno precedente. Rilievo assume altresì la clausola relativa ai termini di pagamento, di cui al punto 6 dell'accordo-quadro.

5. Oggetto restrittivo

175. L'accordo quadro posto in essere tra ANEC, UNIDIM e FIDAM rappresenta un accordo verticale tra associazioni di imprese avente ad oggetto la fissazione di un prezzo intermedio, ancorché definito come massimo, e come tale costituisce una forma di coordinamento del comportamento delle imprese associate con riferimento ad una variabile concorrenziale determinante. In particolare, un'intesa che fissi un livello massimo di prezzi è idonea ad individuare un punto di convergenza per il mercato, con la conseguente applicazione uniforme di tale livello di prezzo. L'idoneità dell'intesa a restringere la concorrenza va poi verificata alla luce delle condizioni di mercato in cui questa si iscrive, ed in particolare avuto riguardo al potere di mercato delle parti dell'intesa.

176. Nel caso di specie, la valutazione della restrittività dell'accordo quadro va condotta avuto riguardo allo specifico contesto di mercato nel quale tale accordo è stato adottato, nonché ai mutamenti che in tale mercato si sono realizzati. Nel caso di specie l'accordo è stato posto in essere in un mercato, quello cinematografico, che negli ultimi sei anni ha subito una serie di trasformazioni rilevanti, soprattutto in termini di incremento del grado di concentrazione degli operatori, di crescita in dimensione e fatturato degli esercenti (basti pensare alla espansione dei multiplex), di maggiore flessibilità nella normativa relativa all'apertura di sale, di espansione della stessa domanda da parte del consumatore finale. Tali circostanze, determinando come effetto principale una crescita del potere contrattuale degli esercenti, nonché mediamente, una maggiore stabilità nei rapporti tra distributori ed esercenti, hanno soprattutto fatto venir meno l'esigenza di tutelare questi ultimi attraverso la determinazione di rigide griglie tariffarie, che disincentivano, proprio per come strutturate, qualunque iniziativa autonoma da parte degli operatori coinvolti in merito alle politiche di prezzo.

¹³³ [Cfr. verbale di riunione UNDF del 14 dicembre 1995, in cui si è decisa la modifica della denominazione sociale in UNIDIM.]

¹³⁴ [Cfr. memoria FIDAM del 20 giugno 2001.]

In un simile contesto, la fissazione di un prezzo massimo del noleggio da parte di ANEC, UNIDIM e FIDAM, associazioni dotate di un'amplissima rappresentatività, nella misura in cui ad esse fa capo la quasi totalità dei distributori e degli esercenti attivi sul territorio nazionale, ha identificato il punto di convergenza per il mercato, cioè il livello dei prezzi al quale tutti gli associati di ANEC, UNIDIM e FIDAM sono stati incentivati ad allinearsi.

177. Tali conclusioni trovano conferma nelle evidenze acquisite nel corso del presente procedimento. Gli atti del fascicolo concernenti le numerose riunioni intra e interassociative in materia di canoni di noleggio mettono chiaramente in evidenza come ai singoli operatori sia venuto a mancare ogni incentivo a discostarsi, in senso pro-concorrenziale, dal punto di convergenza di prezzo determinato dall'accordo quadro. Inoltre, i riscontri circa le continue discussioni tra le parti segnalano il comune interesse a favorire una migliore, più automatica ed estesa applicazione dell'accordo. Ciò comprova ulteriormente che, attraverso la sottoscrizione dell'accordo quadro, le associazioni hanno realizzato una politica di uniformazione delle percentuali massime di noleggio applicate dai propri iscritti e di trasformazione delle stesse in fisse¹³⁵.

178. In virtù dell'accordo-quadro, le parti del rapporto di noleggio non hanno dunque utilizzato la leva prezzo nelle loro strategie commerciali, così eliminando uno degli elementi essenziali per la definizione dell'offerta di un prodotto o di un servizio sul mercato.

179. La clausola relativa ai termini di pagamento, di cui al punto 6 dell'accordo-quadro, risulta inoltre suscettibile di restringere la concorrenza, in quanto fissa un termine entro il quale gli esercenti devono effettuare i versamenti per il noleggio delle pellicole cinematografiche. La fissazione collettiva di termini di pagamento limita la concorrenza tra distributori nell'acquisizione delle sale cinematografiche in cui proiettare i propri film, in quanto impedisce ad ognuno di loro di offrire termini di pagamento più favorevoli all'esercente a cui sono maggiormente interessati. Si tratta, pertanto, di una clausola che incide sul livello del prezzo effettivo del noleggio e che di conseguenza esercita un effetto diretto sul margine di profitto dei distributori¹³⁶.

180. In concreto, si è accertato che tali termini non sono quasi mai stati rispettati e che i distributori non si sono attivati per indurre gli esercenti a rispettare tale clausola, ad eccezione di FIDAM, che ha posto a motivazione della disdetta dell'accordo-quadro anche tale motivazione. Si può, pertanto, affermare che la clausola non è stata applicata.

6. Consistenza dell'intesa

181. La restrizione della concorrenza derivante dall'accordo-quadro, così come verificata nel corso del procedimento con riguardo alle clausole relative alla fissazione del canone di noleggio e dei termini di pagamento, ha la caratteristica della consistenza, in ragione della rappresentatività delle associazioni stipulanti. Peraltro, anche imprese non aderenti alle suddette associazioni hanno conformato le proprie strategie commerciali alla prassi di applicazione dell'accordo-quadro. Conseguentemente, l'accordo quadro e la successiva applicazione da parte delle associazioni hanno avuto un riflesso sul mercato anche più ampio.

182. L'accordo-quadro, con riferimento ai canoni di noleggio e ai termini di pagamento, ha dunque per oggetto di restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato della distribuzione cinematografica e sull'insieme dei mercati locali dell'esercizio che corrispondono al territorio nazionale, in violazione dell'articolo 2, comma 2 lettera a), della legge n. 287/90.

7. Cessazione dell'infrazione

183. Nel corso del procedimento si è accertato che l'accordo-quadro ha cessato di essere in vigore dal 1998. Si ha evidenza che dal 1999 sono iniziate le trattative per la stipula di un nuovo accordo quadro. Tali trattative sono state sospese in attesa della chiusura del presente procedimento.

184. Inoltre, nel corso del presente procedimento le major, nel dichiarare il proprio intendimento di astenersi da comportamenti che l'Autorità avrebbe potuto ritenere lesivi della concorrenza, si sono impegnate, in particolare, a determinare la struttura e il livello dei canoni di noleggio delle pellicole in maniera indipendente con i singoli esercenti. Infine, talune major hanno trasmesso all'Autorità le bozze di nuovi schemi contrattuali utilizzati per il noleggio delle proprie pellicole, di cui si prende atto senza tuttavia formulare in questa sede alcuna valutazione, considerata l'incompletezza delle informazioni trasmesse.

¹³⁵ [Cfr. lettera di UIP del 22 febbraio 1994 all'ufficio di Milano.]

¹³⁶ [Cfr. sent. Corte di Giustizia del 29 ottobre 1980 n. 86 "Fedetab" cause da 209 a 215 e 218/78.]

185. Pertanto, al momento, l'accordo quadro risulta non essere più in vigore, anche nelle parti oggetto della presente istruttoria.

2. I prezzi finali dei biglietti

1. Qualificazione dell'intesa

186. Dalle risultanze istruttorie è emerso che, almeno dal 1991 e fino alla fine del 1999, data in cui è stato avviato il procedimento, l'associazione degli esercenti e le associazioni dei distributori hanno posto in essere un'intesa mediante una serie continuata di iniziative di carattere verticale, tra tutte le associazioni, e orizzontale, nell'ambito di ciascuna associazione, volte a rendere uniformi i prezzi dei biglietti di ingresso nei cinema e le iniziative promozionali.

187. Tali comportamenti sono stati posti in essere, dal lato dell'esercizio, dall'associazione di categoria ANEC e, dal lato della distribuzione, da UNIDIM (denominata UNDF fino al 1995) e da FIDAM, costituitasi nel 1996 a seguito dell'uscita dei distributori esteri dalla UNIDIM- UNDF.

188. In particolare, le risultanze istruttorie hanno evidenziato che le associazioni dei distributori e degli esercenti hanno discusso con regolarità delle politiche relative ai prezzi dei biglietti ed alle iniziative promozionali. I comportamenti suddetti hanno preso avvio nel 1991, in occasione di un accordo tra le associazioni di categoria volto a disciplinare diversi aspetti del rapporto tra distributori ed esercenti¹³⁷.

Tali indicazioni sono state successivamente riprese anche nell'accordo-quadro del 1993 tra le stesse associazioni¹³⁸.

Le consultazioni tra le associazioni in materia di politica dei prezzi sono poi continuate senza soluzione di continuità sino al 1999¹³⁹, come si evince dal fatto che, in una riunione congiunta tra ANEC e UNIDIM del 30 settembre 1999, le due associazioni hanno discusso circa le riduzioni praticate da alcuni locali e dai multiplex¹⁴⁰.

189. Dalle risultanze istruttorie emerge inoltre che le associazioni in questione, sempre nel quadro del medesimo disegno, hanno assunto delle iniziative congiunte tese a prevenire la fissazione autonoma dei prezzi da parte dei singoli esercenti¹⁴¹. La concertazione, per tal via, ha investito la complessiva politica relativa al prezzo¹⁴².

Le risultanze istruttorie comprovano infine che le associazioni hanno assunto concrete iniziative per garantire l'attuazione delle determinazioni interassociative da parte dei loro associati¹⁴³, dando, tra l'altro, indicazioni volte ad uniformarne i comportamenti¹⁴⁴.

¹³⁷ [Detto accordo conteneva una sezione intitolata "Politica dei prezzi e ingressi a riduzione", nella quale le parti convenivano di concordare gli "indirizzi" in materia "di politica dei prezzi e riduzioni", sulla scorta del "maggior numero di elementi sullo stato della situazione delle riduzioni in Italia e sulle iniziative per una politica dei prezzi attuate in altri paesi" raccolti a tal fine. Nell'ambito del medesimo si stabiliva, tra l'altro, che "per l'anno 91/92 in corso si mantiene in essere l'accordo con le varie Associazioni del tempo libero che prevede due giorni settimanali di riduzione cui si aggiunge il giorno di riduzioni generalizzata per un totale di tre giorni, contro i due richiesti dall'UNDF", esprimendo tuttavia l'obiettivo di "riaffrontare il problema prima del rinnovo di qualsiasi accordo in materia" Cfr. accordo ANEC UNDF del 30 settembre 1999.]

¹³⁸ [Nel preambolo del citato accordo figura un impegno a concordare "un nuovo accordo intercategoriale che tenga conto di tutte le materie di comune interesse e specificamente, tra l'altro (...) la politica dei prezzi d'ingresso e delle riduzioni, le tessere e gli abbonamenti ...".]

¹³⁹ [In via esemplificativa, si richiamano: il verbale della riunione congiunta tra le associazioni ANEC ed UNDF dell'8 marzo 1994 circa l'aumento del prezzo del biglietto nel Lazio e nella zona di Roma; la lettera del 3 agosto 1994 di convocazione di una riunione congiunta ANEC-UNDF con all'ordine del giorno la politica dei prezzi dei biglietti cinematografici per successiva stagione cinematografica; il verbale dell'assemblea generale dell'ANEC del 9 maggio 1997, dal quale risulta che la stessa associazione ha accettato l'invito della FIDAM per discutere del "problema generale dei prezzi, anche in relazione alle iniziative particolari di promozioni e convenzioni; il verbale della riunione congiunta ANEC, UNIDIM e FIDAM del 30 gennaio 1998 avente ad oggetto, tra l'altro, le iniziative assunte da parte degli esercenti milanesi.]

¹⁴⁰ [Cfr. Verbale riunione ANEC UNIDIM 30 settembre 1999.]

¹⁴¹ [In tal senso si richiama, in via esemplificativa, la lettera del 28 aprile 1995 dall'UNDF all'ANEC: "Uno dei problemi principali sui quali occorre discutere attiene in primo luogo alla fissazione autonoma dei prezzi dei biglietti cinematografici, contrariamente a quanto concordato dalle nostre due categorie" Cfr. Lettera UNDF del 28 aprile 1995. E ancora, una lettera dell'ANEC alle proprie sezioni regionali del 16 luglio 1997, afferma che "Nel corso di incontri ANEC-FIDAM-UNIDIM, svoltisi il 4 e il 15 luglio si è proceduto ad una approfondita analisi della situazione generale del mercato e si è dedicata particolare attenzione al tema della politica dei prezzi. Si è convenuto in proposito 1) che ... si debba proseguire l'iniziativa Pomeriggi al Cinema ...; 2) che debba confermarsi, e possibilmente estendersi ad altre città, la riduzione del prezzo nella intera giornata di mercoledì (Cfr. lettera ANEC 16 luglio 1997).]

¹⁴² [Si richiama in proposito la lettera ANEC del febbraio 1998 dalla quale risulta che "sulla politica dei prezzi (con particolare riguardo al contenimento, all'articolazione per fasce orarie e per giorni) ci sono state a livello nazionale ripetute consultazioni e piena concordanza di vedute tra ANEC e FIDAM (Cfr. Lettera ANEC 6 febbraio 1998; par. 80).]

190. In sintesi, da quanto sopra detto emerge che le menzionate associazioni hanno posto in essere una serie di iniziative congiunte, tutte finalizzate ad influenzare le politiche degli operatori sul mercato in relazione ai prezzi di ingresso delle sale cinematografiche. L'insieme dei comportamenti sopra indicati integra una fattispecie complessa che, in ragione dell'unitarietà dei contenuti, dell'oggetto e delle finalità, è suscettibile di configurare un'unica intesa rilevante ai fini dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

191. Le associazioni in parola infatti hanno contravvenuto alla stessa norma giuridica con atti successivi e ripetuti che miravano allo stesso scopo e si collocavano nello stesso contesto economico. Il fenomeno in esame configura una complessa intesa continuata, conformemente agli orientamenti espressi dalla giurisprudenza comunitaria e nazionale in materia¹⁴⁵.

192. In particolare, in tema di infrazioni continuate, la Corte di Giustizia delle Comunità europee ha affermato che una violazione dell'articolo 81 CE può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o persino da un comportamento continuato¹⁴⁶. Né tale interpretazione può essere contestata, ad avviso della Corte, sulla base del fatto che uno o più elementi di questa serie di atti o di questo comportamento continuato potrebbero altresì costituire di per sé una violazione del suddetto articolo 81 del Trattato¹⁴⁷.

193. Ne consegue che comportamenti aventi lo stesso oggetto anticoncorrenziale, di cui ciascuno, preso isolatamente, rientra nella nozione di «accordo», di «pratica concordata» o di «decisione di associazione di imprese», costituiscono nondimeno manifestazioni diverse di una sola intesa.

Ne discende altresì che non è necessario procedere ad una puntuale qualificazione dei diversi comportamenti costituenti l'infrazione unitaria alla stregua di accordi, pratiche concordate o delibere di associazioni di imprese.

194. Infine, un'impresa che abbia preso parte ad un'infrazione unica attraverso comportamenti ad essa specifici, miranti a contribuire alla realizzazione dell'infrazione nel suo complesso, può essere responsabile anche dei comportamenti attuati da altre imprese nell'ambito della medesima infrazione per tutto il periodo della sua partecipazione alla stessa. Tale è il caso quando sia accertato che l'impresa considerata era al corrente dei comportamenti illeciti delle altre partecipanti o che poteva ragionevolmente prevederli ed era pronta ad accettarne i rischi.

195. Nel caso di specie, dalle evidenze istruttorie emergono elementi gravi, precisi e concordanti in base ai quali qualificare il complesso dei comportamenti posti in essere dalle parti come manifestazioni di un'unica e complessa concertazione. A fronte di tali riscontri, risulterebbe ultroneo frazionare tale comportamento continuato, caratterizzato da un'unica finalità, ravvisandovi più infrazioni distinte.

196. Infine, in conformità agli orientamenti sopra richiamati, considerato che dalle risultanze istruttorie emerge che i comportamenti posti in essere dalle associazioni erano rispondenti al piano complessivo tra le stesse concertato,

¹⁴³ [Cfr. sul punto paragrafi da 84 a 89.]

¹⁴⁴ [In tal senso si richiama, in via esemplificativa, la circolare a firma congiunta dell'UNDF e del presidente dell'ANEC inviata in data 8 ottobre 1991 alle sezioni regionali dell'ANEC e dell'UNDF, dove, dando conto di quanto concordato in sede nazionale nelle trattative intercategoriale, si dava indicazione che le iniziative tendenti ad introdurre una qualche flessibilità nei prezzi di ingresso "siano concordate tra le parti". Inoltre, "si raccomanda quindi che, soprattutto in materia di abbonamenti ... gli esercenti che intendono servirsi per il proprio cinema ne discutano preventivamente con i rappresentanti di riferimento della distribuzione e dell'esercizio, a garanzia di un coordinato svolgimento dell'iniziativa (Cfr. Circolare UNDF-ANEC 8 ottobre 1991, par. 85). In una lettera dell'ANEC nazionale alle sezioni regionali e interregionali del 16 luglio 1997 avente ad oggetto "iniziative promozionali autunno 1997, l'ANEC dà conto di incontri svoltisi con FIDAM e UNIDIM e trasmette gli orientamenti emersi nell'ambito di tali incontri, invitando le sezioni "a promuovere al più presto opportune consultazioni con i propri associati per segnalare gli orientamenti stessi ed ottenere su di essi il più ampio consenso (Cfr. Lettera ANEC 16 luglio 1997, cfr. par. 86). Nel comunicato allegato ad una lettera inviata in data 3 febbraio 1998 dall'ANEC nazionale all'ANEC Lombarda si stigmatizza l'aumento del prezzo di ingresso al cinema da parte delle sale milanesi in quanto "non in linea con gli indirizzi dell'associazione di categoria a livello nazionale (Cfr. Lettera ANEC Nazionale 3 febbraio 1998).]

¹⁴⁵ [Da ultimo vedi Corte di Giustizia 8 luglio 1999, causa 49/92 P, Commissione CE / Anic Partecipazioni S.p.A. Decisione della Commissione Polipropilene del 23 aprile 1986 n. 398 in GUCE L 230 del 18/08/86. La nozione è stata ripresa anche recentemente dal TAR Lazio 21 febbraio 2001 n. 1371 Otis One Italia Schindler.]

¹⁴⁶ [Cfr. sentenze Anic, cit. supra, e del 15 marzo 2000, cause riunite T-25-104/95, Cimenteires CBR SA e a./Commissione CE.]

¹⁴⁷ [Su queste basi la Corte ha dunque statuito che "comportamenti aventi lo stesso oggetto anticoncorrenziale possono costituire manifestazioni diverse di una sola infrazione all'art. 85, n. 1.... Pertanto, una serie di comportamenti di più imprese può costituire espressione di un'infrazione unica e complessa, riconducibile in parte al concetto di accordo e in parte a quello di pratica concordata" (vedi sentenza Anic, cit. supra.)]

ciascuna associazione è da ritenersi responsabile dei comportamenti specifici che hanno concorso a formare l'infrazione unitariamente considerata.

2. Oggetto restrittivo

197. Dai contenuti e dal tenore delle discussioni aventi ad oggetto la politica dei prezzi, come risultanti in atti, emerge che le associazioni di categoria hanno posto in essere una sistematica concertazione circa il livello dei prezzi e le sue variazioni, le politiche promozionali e di sconto. Le discussioni a livello associativo e interassociativo sui prezzi dei biglietti e le conseguenti determinazioni prese e poi comunicate agli associati hanno determinato una grave restrizione della concorrenza di prezzo in quanto volte a realizzare politiche uniformi per l'ingresso dei cinema sull'intero territorio nazionale. L'attività di coordinamento delle associazioni si è sviluppata in maniera capillare ed intensa, finendo per creare un contesto di mercato collusivo, dove gli operatori del settore percepivano come una "grave anomalia del mercato cinematografico il diffondersi incontrollato di iniziative condotte e gestite unilateralmente mirate all'offerta di biglietti cinematografici a prezzo di favore"¹⁴⁸.

198. Nei diversi mercati locali dell'esercizio cinematografico sull'intero territorio nazionale, l'uniformità di prezzo ha ristretto la concorrenza tra gli esercenti relativamente ad una delle variabili fondamentali dell'attività imprenditoriale, impedendo a un'impresa di migliorare la propria posizione di mercato a scapito delle altre e sopprimendo quel grado di autonomia decisionale che caratterizza strutture di mercato concorrenziali

199. Gli elementi appena enunciati configurano pertanto l'intesa tra ANEC UNIDIM e FIDAM come gravemente restrittiva della concorrenza in ragione del suo stesso oggetto. Occorre ricordare in proposito che la determinazione del prezzo all'utente finale di un servizio rappresenta uno dei principali fattori nella definizione della strategia concorrenziale di una impresa. Ogni vincolo al riguardo comporta una forte limitazione della concorrenza fra le imprese, che vengono private di uno dei più efficaci strumenti di politica commerciale di cui possono disporre.

200. Il carattere di gravità dell'infrazione in questione non risulta poi attenuato dalla circostanza che il coordinamento dei prezzi deciso a livello associativo, a dire delle parti, non si sarebbe tradotto comunque in direttive vincolanti per gli affiliati. Al riguardo, si osserva in primo luogo che, ai fini della configurazione della restrittività di un'intesa, non è rilevante che essa crei degli obblighi direttamente a carico delle imprese aderenti alle associazioni, in quanto "l'articolo 85, comma 1, si applica alle associazioni nella misura in cui la loro propria attività o quella delle imprese aderenti tende a perseguire gli effetti che esso contempla"¹⁴⁹.

Poi, va osservato che un'intesa avente ad oggetto la concertazione sui prezzi è suscettibile di determinare o di agevolare il coordinamento del comportamento delle imprese sul mercato, indipendentemente dal realizzarsi di un'effettiva uniformità dei prezzi praticati. Difatti, a prescindere dall'eventuale carattere vincolante di tali indicazioni di prezzo, queste svolgono comunque una funzione di orientamento per il coordinamento del comportamento concorrenziale, suggerendo le linee direttrici dell'azione degli associati¹⁵⁰. Ciò è tanto più vero qualora, come nel caso di specie, la concertazione investa il complesso delle politiche commerciali in qualche modo realizzabili grazie alla leva del prezzo¹⁵¹.

¹⁴⁸ [Cfr. Lettera del 9 ottobre 1998 dell'UNDC/FIDAM all'ANEC. Paradigmatica, è anche la reazione di taluni operatori storici ad un'iniziativa promozionale della Warner Village Cinemas, laddove si afferma che tale iniziativa non è considerata corretta "nel rispetto delle comuni regole di mercato" e che "gli esercenti rappresentati in questa sede non sono ulteriormente disposti a subire gli atti di selvaggia concorrenza della Warner (cfr. lettera degli esercenti di Bari indirizzata all'ANEC del 31 agosto 1999), nonché il successivo invito di UNIDIM a Warner Village per "... concordare le eventuali future iniziative" (cfr. lettera della UNIDIM alla Warner Village) a cui faceva seguito una riunione congiunta tra ANEC e UNIDIM per discutere della questione (cfr. Verbale riunione UNIDIM-ANEC del 30 settembre 1999; vedi anche par.82).]

¹⁴⁹ [Cfr. sentenza "Fedetab" citata e decc. "Frubo" del 25/7/74 in GUCE L 237 del 29/8/74, "Eurochèques uniformi" del 10/12/84 in GUCE L 35 del 7/2/85. Da ultimo, anche il Consiglio di Stato ha avuto modo di precisare che la vincolatività di un accordo non è condizione per la configurazione di un'intesa ai sensi della legge 287/90 nella sentenza del 2 marzo 2001 Assicurazione Rischio Comune di Milano.]

¹⁵⁰ [La Corte di Giustizia delle Comunità Europee ha avuto modo più volte di affermare che "la fissazione di un prezzo - sia pure meramente indicativo - pregiudica il gioco della concorrenza in quanto consente a ciascun partecipante di prevedere quasi con certezza quale sarà la politica dei prezzi dei suoi concorrenti" 113 Cfr. sentenza del 17 ottobre 1972, causa n. 8/72, Vereeniging Van Cementhandelaren / Commissione; in tal senso anche la decisione della Commissione del 5 giugno 1996, caso IV/34.983, FENEX.3 Tale orientamento risulta confermato dalla sentenza del TAR del Lazio del 25 ottobre 1995, n. 476/96, concernente il ricorso proposto dall'Associazione Nazionale di Amministratori Immobiliari avverso il provvedimento dell'Autorità del 14 dicembre 1994 n. 2550, Tariffe Amministratori Condomini]

¹⁵¹ [Si veda in proposito una lettera dell'ANEC del 1998, dove si osserva: "sulla politica dei prezzi (con particolare riguardo al contenimento, all'articolazione per fasce orarie e per giorni) ci sono state a livello nazionale ripetute consultazioni e piena concordanza di vedute tra ANEC e FIDAM (Lettera ANEC del 6 febbraio 1998, cfr. par. 85).]

3. Effetti restrittivi

201. La concertazione sulle politiche di prezzo, oltre ad avere un oggetto restrittivo, ha determinato la produzione di consistenti effetti restrittivi della concorrenza sui mercati rilevanti, in quanto ha eliminato l'incertezza circa il reciproco comportamento di imprese concorrenti, comportando il raggiungimento di un equilibrio dei prezzi diverso rispetto a quello che si sarebbe determinato in regime di concorrenza.

202. Inoltre, al fine di verificare gli effetti di tali comportamenti in termini di omogeneità dei prezzi finali, occorre richiamare le elaborazioni svolte nelle risultanze istruttorie sui dati SIAE relativi al prezzo del biglietto applicato nelle sale cinematografiche delle 12 città capozona, nel periodo compreso tra il 1995 e il 1999¹⁵². Dall'analisi effettuata su tale campione, comprensivo di circa 900 osservazioni in termini di giorni/piazze/anni relative ad un arco temporale e ad un ambito geografico significativi (si tratta dei prezzi praticati nelle sale delle principali città italiane in due periodi rappresentativi della stagione cinematografica), emerge una forte omogeneità nei prezzi praticati sui principali mercati locali dell'esercizio. Infatti, lo studio ha evidenziato che l'indice di uniformità dei prezzi nelle sale si attesta a circa l'85% nel periodo natalizio, con uno scostamento medio compreso tra lo zero ed il 10% rispetto alla media durante tutti i giorni della settimana. Considerando i dati relativi ai soli fine settimana tale uniformità è risultata ancora maggiore, prossima all'88%. Analogamente, nel periodo estivo il grado di omogeneità è risultato molto elevato, raggiungendo l'84,1%, con uno scostamento compreso tra il 10% ed il 20% durante tutti i giorni della settimana, e l'87,2% durante il fine settimana.

203. La rilevata omogeneità non è inficiata dall'osservazione delle parti secondo la quale nell'analisi effettuata dovrebbe essere attribuito un maggiore peso alle città con un maggiore numero di sale. Infatti, come risulta dalle tabelle 10 e 11, pur effettuando una ponderazione in funzione della dimensione delle città capozona, i risultati che si ottengono sono del tutto analoghi, mostrando un grado di omogeneità pari ad oltre il 75% delle osservazioni comprese nel range 0-10% nel periodo natalizio e ad oltre il 90% nel range 10%-20% nel periodo estivo.

Pertanto, la metodologia proposta dalle parti non sembra fondata, ove si consideri che, introducendo dei pesi in funzione del numero di sale per città, si determina una distorsione dei risultati, nel senso che si finisce per attribuire maggior valore ai pochi casi di difformità dei prezzi registrati nelle città più significative in termini di numerosità di sale, così riducendo il grado complessivo di omogeneità nei livelli di prezzo.

4. Consistenza dell'intesa

204. La restrizione della concorrenza derivante dall'intesa relativa ai prezzi dei biglietti è consistente, in ragione della partecipazione di tutte le associazioni di categoria alla definizione ed applicazione uniforme dei prezzi da parte dei propri associati.

Pertanto, si può concludere che l'intesa continuata e complessa relativa alla fissazione dei prezzi dei biglietti ha per oggetto e per effetto di restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale della distribuzione cinematografica, nonché dell'insieme dei mercati locali dell'esercizio cinematografico, in violazione dell'articolo 2, comma 2 lettera a), della legge n. 287/90.

5. Impegni delle Parti

205. Nel corso del procedimento Buena Vista, UIP, Warner, Columbia e 20th si sono impegnate ad astenersi dal prendere parte a discussioni associative intercategoriale o tra distributori allo scopo di influenzare o controllare i prezzi di ingresso e a non limitare il diritto del singolo esercente a determinare in maniera discrezionale i prezzi dei biglietti.

Si rileva, peraltro, che tale impegno appare fondato anche sulla circostanza della modifica del meccanismo di remunerazione delle pellicole per i distributori, non più necessariamente calcolato in funzione degli incassi degli esercenti, conformemente agli impegni presi in tal senso dalle stesse major.

MEDUSA FILM si è impegnata ad elaborare metodi alternativi di valutazione della correttezza comportamentale dell'esercente al fine di sostituire le forme di controllo indiretto realizzate attraverso la co-determinazione del prezzo d'ingresso alla sala. MEDUSA CINEMA si è impegnata a predisporre una tipologia variegata di offerte per l'ingresso nelle sale.

3. Le esclusive nei mercati di Salerno e comuni limitrofi

1. Gli accertamenti istruttori

206. Nei provvedimenti di avvio e di ampliamento di istruttoria si è ipotizzata tra l'altro l'esistenza di clausole di esclusiva, nell'ambito dei rapporti contrattuali tra le case di distribuzione parti del presente procedimento e i circuiti di

¹⁵² [Cfr. parr. da 90 a 93.]

sale operanti nelle piazze di Roma, Milano, Salerno e comuni limitrofi e Catania e comuni limitrofi. Secondo tale prospettazione, l'effetto cumulativo risultante dall'esistenza parallela di un certo numero di tali pratiche era da considerarsi restrittivo della concorrenza sia nel mercato dell'esercizio cinematografico che della distribuzione.

207. L'istruttoria ha consentito di accertare diverse dinamiche concorrenziali nelle piazze di Roma e Milano e Catania e comuni limitrofi da un parte, e Salerno e comuni limitrofi dall'altra.

In particolare, è emerso che nelle città di Milano e di Roma il noleggio delle pellicole ad un solo circuito da parte delle principali case di distribuzione rappresenta una eccezione rispetto alla normale prassi di comportamento del mercato.

Analogamente, nel mercato di Catania e comuni limitrofi, gli accertamenti istruttori svolti non hanno consentito di riscontrare restrizioni alla concorrenza derivanti dall'adozione della pratica delle esclusive nella suddetta piazza, in quanto tali comportamenti hanno interessato una percentuale poco significativa del totale degli incassi. Né gli atti acquisiti nel corso del procedimento hanno permesso di ascrivere in maniera univoca alle esclusive contestate ai sensi dell'articolo 2, comma 2, legge n. 287/90 la riscontrata difficoltà degli esercenti stabiliti nei comuni di S. Giovanni la Punta e Mascalucia a programmare durante il periodo di riferimento (1995-2000) le principali pellicole in contemporanea con le sale di Catania.

In conclusione, gli accertamenti istruttori svolti non hanno consentito di riscontrare restrizioni alla concorrenza autonomamente rilevanti ai fini dell'articolo 2, comma 2, legge n. 287/90 derivanti dall'adozione della pratica delle esclusive nelle piazze di Milano di Roma e Catania e comuni limitrofi.

208. Un diverso scenario è invece emerso in relazione al caso di Salerno e comuni limitrofi. In tale mercato dell'esercizio cinematografico, di per sé caratterizzato da un diverso grado di sviluppo in termini di apertura di nuove sale o di ristrutturazione di quelle esistenti ed in definitiva da un maggior grado di concentrazione, la rete di esclusive accordate dai distributori è risultata confluire, piuttosto che in capo ad una pluralità di esercenti, verso sale appartenenti al medesimo circuito.

2. Qualificazione

209. Nel corso dell'istruttoria è emerso che nella piazza di Salerno i principali distributori intrattengono dei rapporti di esclusiva aventi ad oggetto la prima programmazione per i film di nuova uscita. Più specificamente, tali pattuizioni hanno ad oggetto delle esclusive di programmazione accordate dalle case di distribuzione cinematografica CECCHI GORI, MEDUSA, 20TH, BUENA VISTA, COLUMBIA, WARNER, FILMAURO, in favore del principale circuito di sale della città di Salerno, facente capo ai sigg. Rizzo e Iengo, attraverso le società Cinegest Srl, Vip Sas di Iengo Giuseppe & C. e Società Italiana Spettacoli & Turismo di Rizzo Giuseppe Sas¹⁵³. Ciascuno dei rapporti così configurati integra un'intesa fra imprese ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della legge n. 287/90.

210. Quanto all'imputabilità dei comportamenti contestati, si osserva che questi devono essere riferiti, sul versante della distribuzione alle società CECCHI GORI, MEDUSA, 20TH, BUENA VISTA, COLUMBIA, WARNER e FILMAURO e dal lato dell'esercizio alle società Cinegest Srl, Vip Sas di Iengo Giuseppe & C, Società Italiana Spettacoli & Turismo di Rizzo Giuseppe Sas, tutte facenti capo ai sigg. Rizzo e Iengo.

211. Con particolare riguardo a questi ultimi si deve osservare che essi controllano congiuntamente la Cinegest Srl, società titolare di tre sale, alle quale si affiancano la Vip Sas di Iengo Giuseppe & C e la Società Italiana Spettacoli & Turismo di Rizzo Giuseppe, società titolari di una sala a testa.

Nel corso della presente istruttoria si è riscontrato che tutte le attività relative all'esercizio delle sale cinematografiche controllate dalle società appena menzionate sono gestite in comune dai sigg. Rizzo e Iengo. Questi, infatti, contrattano unitariamente nei confronti della distribuzione l'acquisizione di pellicole cinematografiche e individuano congiuntamente in quale sala, gestita da ciascuna delle società in discorso menzionate, la pellicola debba essere poi programmata. Pertanto, le scelte di programmazione per il complesso di tali società sono riconducibili ad una comune logica imprenditoriale.

212. Tale unitarietà di interessi-particolarmente sedimentata nel tempo-trova la sua principale causa nella particolare struttura degli assetti proprietari delle tre società. Infatti, la società Cinegest, controllata congiuntamente dai sigg. Rizzo e Iengo, condiziona in maniera determinante l'operatività delle altre due società controllate individualmente dagli stessi due soggetti. Siffatta considerazione dà dunque conto del dato emerso in corso di istruttoria che tali società vengono percepite dalle case di distribuzione come un soggetto indistinto¹⁵⁴.

¹⁵³ [Cfr. verbale audizione esercenti di Cava dei Tirreni del 18 gennaio 2000.]

¹⁵⁴ [Cfr. verbale audizione Columbia Tristar Films Italia S.r.l. dell'8 marzo 2000.]

213. Se ciascuna delle società interessate, pur nella propria individualità giuridica, risponde ad una logica comune in relazione al funzionamento dell'intesa di cui trattasi, tale conclusione non può essere invece estesa alla società Salerno Solidale Spa, che gestisce la sala Augusteo. Quest'ultima infatti, pur avvalendosi della collaborazione del sig. Rizzo per l'attività di programmazione risulta controllata, almeno congiuntamente, anche da un soggetto terzo.

3. Effetti restrittivi

214. Ai fini dell'accertamento degli effetti restrittivi della fattispecie occorre fare riferimento al sistema complessivo di intese innanzi descritte, onde valutare se ed in quale misura esse rechino una limitazione della concorrenza ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90. Occorre pertanto avere riguardo al complesso delle intese tra le sale controllate a vario titolo da Rizzo e Iengo ed i diversi distributori per stabilire se esse contribuiscano in maniera significativa a restringere la concorrenza sul mercato rilevante¹⁵⁵.

215. A questi fini, occorre osservare che, in ragione delle elevate quote di mercato detenute dall'insieme dei soggetti coinvolti, il sistema di esclusive accordate ad un solo circuito di sale è idoneo a limitare in modo consistente l'accesso degli esercenti concorrenti alle pellicole concesse in esclusiva.

Si determina in tal modo una sostanziale impossibilità per gli altri esercenti di ottenere le pellicole delle principali società di distribuzione nel periodo di lancio sul mercato durante il quale si realizzano i maggiori incassi. Tale circostanza assume un rilievo del tutto peculiare in relazione alle caratteristiche del mercato dell'esercizio cinematografico, nel quale la maggior parte del fatturato è realizzato da un numero molto limitato di film, e nelle prime due settimane dalla loro data di uscita¹⁵⁶.

216. Occorre peraltro evidenziare come un tale sistema di distribuzione, oltre a recare un sensibile pregiudizio alla posizione degli altri esercenti ai quali è precluso l'accesso alle pellicole di maggior successo durante il primo periodo di programmazione, riduce in misura sostanziale le possibilità di scelta del consumatore finale. Questi, infatti, vede ridursi la possibilità di assistere alla rappresentazione delle pellicole di nuova uscita, in ragione del limitato numero di sale che, a causa dei menzionati rapporti di esclusiva, tali pellicole possono rappresentare.

217. Tale sistema di rapporti di esclusiva, in quanto realizzati dalla quasi totalità delle società di distribuzione e da un circuito di sale con un'elevata quota complessiva di mercato, ha quale effetto di ridurre l'accesso al mercato dell'esercizio, ai sensi dell'articolo 2, comma 2, lettera b), della legge n. 287/90.

4. Consistenza delle intese

218. Gli effetti restrittivi derivanti dal fascio di intese sopra delineato hanno le caratteristiche della consistenza.

219. Le intese descritte nei paragrafi precedenti coinvolgono, infatti, società di distribuzione che rappresentano circa il 70% dell'attività di programmazione effettuata nel mercato rilevante. Il circuito di sale cinematografiche Rizzo-Iengo rappresenta circa il 60% in termini di incassi e circa il 36% in termini di sale nella città di Salerno e comuni limitrofi.

III. GRAVITÀ E DURATA DELLE VIOLAZIONI

220. L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto delle caratteristiche di gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria.

221. Per quanto concerne la gravità dell'infrazione, questa deve essere valutata facendo riferimento, in particolare, alla "... natura della restrizione della concorrenza, il numero e la dimensione delle imprese coinvolte, la quota controllata da ciascuna di esse all'interno del mercato e la situazione del mercato all'interno del quale è stata commessa la violazione"¹⁵⁷.

1. Gravità e durata dell'intesa sui prezzi dei biglietti

¹⁵⁵ [Cfr. al riguardo la sentenza dell'8 giugno 1995, Langnese-Iglo/Commissione 225 Causa T-7/93, che ha confermato la decisione della Commissione del 23 dicembre 1992, stabilendo che "in presenza di una rete di accordi analoghi conclusi da un unico produttore, la valutazione degli effetti di tale rete sul gioco della concorrenza si applica a tutti i singoli contratti che costituiscono la rete stessa [...]" e che " [...] un sistema di contratti analoghi debba essere considerato nel suo complesso e che, pertanto, giustamente la Commissione non abbia proceduto a una suddivisione dei contratti stessi".]

¹⁵⁶ [Al riguardo si rimanda a quanto affermato dal rappresentante della società Zenith in corso dell'audizione del 7 marzo 2000.]

¹⁵⁷ [Corte di Giustizia, causa C-45/69, 15 luglio 1970, Boehringer c. Commissione.]

222. Ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90 le associazioni di imprese costituiscono soggetti suscettibili di realizzare autonomamente intese restrittive della concorrenza in violazione del divieto stabilito dalla stessa norma.

Al fine di garantire la piena applicazione e l'effetto utile del citato articolo 2, anche nei casi di violazioni commesse da associazioni di imprese, non può non trovare applicazione l'articolo 15 della legge n. 287/90, che prevede le sanzioni per le intese restrittive della concorrenza che rivestono carattere di gravità.

223. In relazione alla natura della restrizione si osserva che le discussioni intra e interassociative sulla politica dei prezzi dei biglietti e le conseguenti determinazioni prese e poi comunicate agli associati hanno determinato una grave restrizione della concorrenza di prezzo, in quanto volte a realizzare politiche uniformi per l'ingresso dei cinema sull'intero territorio nazionale. Come noto, le intese di prezzo rappresentano una delle restrizioni più gravi della concorrenza secondo costante orientamento nazionale e comunitario. La gravità del comportamento in questione deriva pertanto innanzitutto dall'oggetto dell'intesa, che riguarda le politiche di prezzo.

224. A caratterizzare in termini di gravità l'intesa, concorre altresì la rappresentatività delle associazioni dei distributori e degli esercenti stipulanti, alle quali fa capo la quasi totalità dei distributori e degli esercenti attivi sul territorio nazionale.

225. Inoltre, i comportamenti appaiono gravi anche in considerazione della loro durata, protrattasi per quasi un decennio. Infatti, l'associazione degli esercenti e le associazioni dei distributori hanno posto in essere una serie continuata di iniziative di carattere verticale e orizzontale volte a rendere uniformi le politiche di prezzo, di cui esiste evidenza dal 1991 fino alla fine del 1999.

226. Infine, la concertazione sulle politiche di prezzo ha avuto un'effettiva attuazione pratica ed ha determinato la produzione di consistenti effetti restrittivi della concorrenza sui mercati rilevanti, comportando una sostanziale omogeneizzazione dei prezzi delle sale cinematografiche, a detrimento della concorrenza, oltre che dei consumatori finali.

2. Quantificazione della sanzione

227. Nel caso di specie, ai fini della quantificazione della sanzione, trova applicazione l'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 nel testo previgente alla modifica introdotta dalla legge n. 457/2001, secondo il quale, nel caso di infrazioni gravi, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione pecuniaria calcolata prendendo a riferimento il fatturato relativo ai prodotti oggetto dell'intesa.

In ordine alla quantificazione della sanzione, tenuto conto dei criteri dettati dall'articolo 11 della legge n. 689/81, vanno considerate, sotto il profilo della gravità e durata dell'infrazione, la misura della partecipazione di ciascuna associazione e/o impresa all'intesa, nonché l'eventuale opera svolta dalle stesse per l'eliminazione o attenuazione delle conseguenze della violazione e le sue condizioni economiche.

228. In particolare, per ciò che riguarda la gravità dell'infrazione, valgono le considerazioni svolte nei paragrafi precedenti.

229. Per quanto concerne la durata dell'infrazione, ai fini della quantificazione della sanzione, è considerato rilevante il periodo di partecipazione di ciascuna associazione all'intesa unica e complessa sulla politica dei prezzi. Al riguardo occorre precisare che l'intesa può essere imputata ad ANEC e UNIDIM (già UNDF) per tutto il periodo di durata senza soluzione di continuità. Quanto a FIDAM, essa risulta aver partecipato all'intesa dal 1996.

230. Va inoltre considerato che tutte e tre le associazioni mostrano condizioni economiche positive. In particolare, esse risultano disporre, con riferimento all'ultimo bilancio disponibile, di un utile di esercizio.

231. In sede di graduazione della sanzione va valutato che nel corso del procedimento Buena Vista, UIP, Warner, Columbia e 20th, tutte aderenti a FIDAM, si sono impegnate ad astenersi dal prendere parte a discussioni associative intercategoriale o tra distributori allo scopo di influenzare o controllare i prezzi di ingresso e a non limitare il diritto del singolo esercente a determinare in maniera discrezionale i prezzi dei biglietti. MEDUSA FILM si è analogamente impegnata ad elaborare metodi alternativi di valutazione della correttezza comportamentale dell'esercente al fine di sostituire le forme di controllo indiretto realizzate attraverso la co-determinazione del prezzo d'ingresso alla sala. MEDUSA CINEMA si è impegnata a predisporre una tipologia variegata di offerte per l'ingresso nelle sale.

232. Si rileva, tuttavia, che a tali proposte non sono corrisposte concrete iniziative da parte delle rispettive associazioni di categoria volte a rimuovere i presupposti dell'infrazione sui prezzi e ad impedire il suo ripetersi per il futuro.

233. Alla luce di quanto sopra detto, al fine di mantenere la proporzione richiesta dalla legge fra dimensione delle associazioni coinvolte, infrazione commessa ed entità della sanzione, si ritiene di dover assumere quale parametro di determinazione della sanzione alla stregua di fatturato rilevante le quote associative percepite dalle associazioni, indicate in tabella:

ANEC	1.300.000.000
FIDAM	165.000.000
UNIDIM	545.873.000

234. Tali dati, infatti, costituiscono il più rappresentativo tra gli indicatori della dimensione economica delle parti dell'intesa, e presentano un nesso di collegamento diretto con l'oggetto della stessa, nella misura in cui i contributi associativi sono versati dagli operatori affiliati alle associazioni responsabili della violazione, i quali operano nei mercati oggetto dell'intesa.

235. Sulla base di quanto precede, e dei criteri sopra enunciati, nonché tenuto conto delle particolari circostanze del caso di specie, si ritiene pertanto congruo stabilire l'entità della sanzione amministrativa pecuniaria nella misura del 2% delle somme innanzi indicate per quanto concerne UNIDIM e ANEC, mentre, tenuto conto della minor durata della partecipazione all'intesa da parte di FIDAM, per tale associazione si ritiene congruo stabilire la sanzione nella misura dell'1% della somma indicata.

236. L'entità delle sanzioni irrogate alle associazioni in questione risulta dunque dalla seguente tabella:

ANEC	26.000.000
FIDAM	1.650.000
UNIDIM	10.917.460

Tutto ciò premesso e considerato,

DELIBERA

a) che le associazioni ANEC, UNIDIM e FIDAM hanno posto in essere, in violazione dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90, un'intesa consistente in un accordo tra associazioni di imprese volto a fissare i corrispettivi dei canoni di noleggio e dei relativi termini di pagamento;

b) che le associazioni ANEC, UNIDIM e FIDAM hanno posto in essere, in violazione dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90, un'intesa unitaria e complessa volta alla concertazione della politica dei prezzi di ingresso nelle sale cinematografiche;

c) che le società Buena Vista International Italia Srl, Columbia Tristar Films Italia Srl, Twentieth Century Fox Italia Spa, Warner Bros Italia Spa, Cecchi Gori Distribuzione Srl, Filmauro Srl, Medusa Film Spa, da un lato, e le società Cinegest Srl, Vip Sas di Iengo Giuseppe & C. e Società Italiana Spettacoli & Turismo Sas di Rizzo Giuseppe, dall'altro, hanno posto in essere, in violazione dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90, delle intese verticali aventi ad oggetto lo sfruttamento in esclusiva delle pellicole di maggior successo;

d) che le associazioni e le imprese citate ai punti a), b) e c) cessino dall'attuazione e dalla continuazione delle infrazioni accertate e si astengano da ogni intesa analoga;

e) che le associazioni e le imprese citate ai punti b) e c) presentino, entro novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, una relazione circa le misure adottate per rimuovere l'infrazione accertata;

f) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto b) alle associazioni ANEC, FIDAM e UNIDIM vengano applicate le sanzioni amministrative pecuniarie di seguito elencate (lire):

ANEC	26.000.000
FIDAM	1.650.000
UNIDIM	10.917.460

Le sanzioni amministrative pecuniarie devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento con versamento diretto al Concessionario del Servizio della Riscossione oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane Spa, presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 237.

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

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e successivamente pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

Rita Ciccone

IL PRESIDENTE

Giuseppe Tesauro

* * *