

CAMERA DEI DEPUTATI

COMMISSIONE XIII AGRICOLTURA

INDAGINE CONOSCITIVA SULLA SITUAZIONE DEI MERCATI DELLE
SEMENTI E DEGLI AGROFARMACI

AUDIZIONE DEL PRESIDENTE DELL'AUTORITÀ GARANTE DELLA
CONCORRENZA E DEL MERCATO

ANTONIO CATRICALÀ

ROMA, 16 MARZO 2011

ONOREVOLE PRESIDENTE, ONOREVOLI DEPUTATI

L'Autorità è grata a codesta Commissione per l'invito a esporre il proprio punto di vista nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla situazione dei mercati delle sementi e degli agrofarmaci.

Come ricordato anche in sede di avvio delle presente indagine, nonché in molti dei precedenti interventi innanzi a codesta Commissione, il più evidente elemento di trasformazione, a livello mondiale, del settore degli agrofarmaci e, in modo anche più accentuato, di quello sementiero, è stato il massiccio ingresso in queste attività di grandi imprese multinazionali che, già attive nel settore chimico e farmaceutico, hanno esteso il proprio campo di azione all'ingegneria genetica e alla commercializzazioni dei prodotti biotecnologici. Le strategie di sviluppo attuate dalle multinazionali hanno sostanzialmente determinato due grandi fenomeni: i) una crescente concentrazione dell'offerta sia nel settore degli agrofarmaci, che in quello delle sementi, soprattutto nella fase produttiva più a monte nella quale si realizza la ricerca di base; ii) una crescente osmosi tra il settore delle sementi e quello degli agrofarmaci, nonché tra tali settori e quello farmaceutico. Come esito di tali processi, non soltanto si assiste a una progressiva assimilazione dell'identità degli operatori presenti nel settore delle sementi e in quello degli agrofarmaci, ma anche ad un'analogia evoluzione delle dinamiche competitive, incentrate in misura crescente sullo sfruttamento e sulla difesa dei diritti di proprietà intellettuale, così come da anni avviene nel settore farmaceutico.

A livello mondiale, 5 grandi compagnie controllano oltre il 90% delle colture transgeniche (Monsanto, Aventis, Syngenta, DuPont e Dow).

Esse sono il risultato di un intenso processo di fusioni e acquisizioni attuate negli ultimi decenni: Syngenta è, a esempio, il risultato della fusione parziale tra la britannica Zeneca e l'elvetica Novartis, la quale a sua volta era frutto della fusione tra Ciba Geigy e Sandoz; Monsanto si è ingrandita grazie a una serie numerosa di acquisizioni di compagnie quali Asgrov, Agracetus, De Calb, Cargil, ecc.; Aventis nasce dalla fusione della francese Rhone Poulenc e della tedesca Hoechst; Du Pont ha acquistato la Pioneer.

I processi di concentrazione e integrazione descritti, funzionali al perseguimento della massima efficienza tecnico-produttiva, pongono tuttavia il problema dei possibili comportamenti strategici dei grandi gruppi multinazionali diretti a realizzare un maggiore controllo dei mercati e a orientare le scelte degli utilizzatori. Da un lato, infatti, l'evoluzione tecnologica e normativa dei settori in esame ha certamente generato la necessità di disporre di maggiori risorse e dimensioni per affrontare gli ingenti costi legati allo sviluppo e alla registrazione delle nuove varietà e delle nuove molecole; dall'altro, la concentrazione in poche mani delle risorse destinate alla ricerca e

allo sviluppo delle varietà di sementi, nonché delle sostanze più idonee a garantirne la coltivazione e la crescita, consente di esercitare un potere di mercato nei confronti degli agricoltori, utilizzatori finali dei prodotti sementieri e fitofarmacologico, aumentandone di fatto il grado di dipendenza dall'industria della produzione degli input.

Al riguardo, è appena il caso di ricordare, ad esempio, come la diffusione di prodotti trasgenici, tutelati dai diritti di protezione intellettuale, ostacoli l'utilizzazione delle sementi di seconda generazione per la semina successiva, garantendo l'impossibilità per gli agricoltori di appropriarsi del seme proveniente dal raccolto dell'anno precedente senza corrispondere i relativi diritti all'azienda costitutrice. L'utilizzo strategico della protezione brevettuale non è sola modalità con la quale le multinazionali possono creare ed incrementare la dipendenza degli utilizzatori dalle proprie forniture: è ad esempio sempre più frequente l'introduzione sul mercato di organismi che sono stati geneticamente modificati proprio con l'obiettivo di agire sulla capacità riproduttiva della pianta, in modo da rendere sterile il seme ricavato dal raccolto dell'anno precedente.

Nonostante in Europa e in Italia l'espansione dei prodotti biotecnologici sia stata sino ad oggi frenata da una normativa ambientale e sanitaria più restrittiva, ispirata al principio di precauzione per evitare gli effetti nocivi degli OGM sulla salute e sull'ambiente, ormai anche in tali aree la tendenza in atto è verso una maggiore concentrazione della produzione in capo alle stesse multinazionali.

Sotto il profilo concorrenziale, i settori oggetto di indagine rappresentano un insieme estremamente numeroso e composito di mercati, che si differenziano tra di loro sia a livello orizzontale, in funzione della specifica tipologia di coltivazione cui la semente è destinata (riso, mais, soia, orticole, barbabietole, ecc.), sia, a livello verticale, in funzione della specifica fase della catena produttiva e distributiva alla quale si fa riferimento.

Ciò in quanto, ad esempio, l'immissione sul mercato di sementi comporta la realizzazione di diverse attività produttive, verticalmente collegate, nelle quali sono spesso presenti soggetti imprenditoriali distinti, caratterizzati da un diverso grado di integrazione verticale. Solo in un numero ristretto di casi, l'attività delle imprese sementiere si estende dalla fase più a monte della ricerca di base sino alla quella più a valle della distribuzione agli utilizzatori finali.

Le ditte sementiere possono ad esempio distinguersi a seconda che:

- 1) siano attive anche nella fase della ricerca di base finalizzata alla realizzazione del materiale genetico (ricerca genetica);
- 2) si limitino ad acquistare il materiale genetico di base e a svolgere attività di moltiplicazione;

3) siano costitutori del materiale di moltiplicazione e procedano all'iscrizione delle varietà, commercializzandole con marchio proprio;

4) acquistino le diverse varietà di seme per rivenderle con un proprio marchio

E' evidente che la struttura dei mercati tende ad essere tanto più concentrata quanto più si risale alla fase produttiva a monte della ricerca di base, la quale richiede ingenti investimenti, non solo legati ai costi specifici dell'innovazione e della sperimentazione, ma anche alla necessità di affrontare i rischi commerciali legati all'immissione sul mercato delle nuove molecole e delle nuove varietà.

I dati attualmente a disposizione sul numero e la quota degli operatori presenti nei due settori oggetto di indagine danno conto dell'esistenza in Italia, oltre che delle grandi multinazionali già citate, di un insieme di operatori abbastanza numeroso: circa 190 imprese nel settore sementiero e circa 50 imprese nel settore degli agrofarmaci (fonte: Databank), di cui certamente buona parte attivi soltanto nelle fasi più a valle della filiera. Queste ultime, in alcuni casi, si limitano alla mera distribuzione di sostanze e varietà prodotte da altre imprese.

Secondo i dati contenuti nell'ultimo rapporto disponibile di Databank sull'industria sementiera in Italia, nel 2007 le prime 8 imprese controllavano circa il 50% del settore, mentre le prime 4 circa il 40%. Maggiori livelli di concentrazione si riscontravano nei comparti del mais e della soia, mentre si osservava una forte polverizzazione dell'offerta soprattutto nelle aree delle foraggere e delle orticole.

Per quanto concerne gli agrofarmaci, è attendibile l'analisi dei dati sui formulati più venduti effettuata dall'INEA. Da essa si evince che le principali imprese multinazionali prevalgono significativamente in termini di numero di prodotti più venduti, lasciando presumere l'esistenza di diverse posizioni dominanti nei singoli mercati relativi agli specifici prodotti.

Questa struttura di mercato, se non ha comportato rilevanti conseguenze in termini di prezzo, ha contribuito a determinare un progressivo peggioramento dei margini degli agricoltori.

Gli indici medi elaborati dall'ISMEA, evidenziano andamenti in crescita negli ultimi anni, anche se, sia per il settore delle sementi che per quello dei fitofarmaci, gli indici si collocano stabilmente al di sotto di quello generale relativo ai prezzi di tutti i mezzi correnti (input produttivi) impiegati in agricoltura. In particolare, secondo le rilevazioni effettuate dall'ISMEA, dal 2000 a oggi l'indice dei prezzi delle sementi è cresciuto di 19 punti percentuali, mentre quello dei fitofarmaci è cresciuto di circa 15 punti percentuali, a fronte di una crescita dell'indice generale dei prezzi degli input di quasi 30 punti, prevalentemente imputabili alla forte crescita delle voci relative ai concimi, ai mangimi e ai salari. Particolarmente accentuato, soprattutto per le sementi, l'aumento che si è registrato tra il 2007 e il 2008, in linea con il forte balzo registrato dai prezzi dei prodotti energetici e, soprattutto, dai corsi internazionali delle *commodity* agricole, che hanno spinto in

avanti il prezzo dei mangimi e, più in generale, anche per ragioni di carattere speculativo, i prezzi degli input agricoli.

Tab. 1 – Indici dei prezzi dei mezzi correnti per categoria di spesa – base 2000 =100

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Sementi	101,5	104,9	106,3	108,7	109,3	111,0	114,2	117,7	118,7	119,3
Fitofaramci	100,3	100,9	101,9	101,9	103,5	105,8	107,9	111,3	114,8	115,2
Anim.da allev.	103,8	93,9	105,6	103,5	104,4	114,1	94,7	87,1	101,5	102,7
Concimi	105,4	106,3	106,3	109,8	113,3	116,3	126,0	182,8	173,0	158,6
Mangimi	102,8	101,6	103,4	109,9	102,0	104,7	123,3	133,4	119,4	125,8
Mater.vario	101,3	99,4	100,8	103,3	106,9	112,5	116,1	121,2	121,4	121,5
Prod.energetici	98,0	93,7	95,3	97,9	102,2	108,5	111,3	122,4	113,7	116,7
Salari	105,4	105,6	110,6	112,3	121,9	124,4	128,5	131,5	136,5	138,5
Spese varie	107,0	110,7	111,6	108,3	105,7	106,0	103,6	104,3	106,2	106,2
Totale mezzi correnti	103,4	102,9	105,7	108,3	110,8	114,0	120,0	131,2	128,8	129,5

Fonte: Ismea

Nonostante ciò, nell'ultimo decennio è sensibilmente peggiorata la redditività del settore agricolo. Risulta, infatti, un aumento del prezzo dei fattori produttivi (+29,5%) più che doppio rispetto a quello dei prodotti agricoli (+13%). Di conseguenza, negli ultimi anni, per gli agricoltori è complessivamente aumentata l'incidenza dei costi di acquisto degli input produttivi sul valore della produzione.

Questi dati testimoniano inequivocabilmente di una debolezza endemica delle imprese agricole nei confronti dei fornitori degli *input* dei processi produttivi.

Con riferimento ai mercati delle sementi, l'Autorità ha avuto modo di intervenire in sede di indagine conoscitiva nel luglio del 1999, con riferimento al settore bieticolo-saccarifero. Dall'indagine emerse l'esistenza di svariate problematiche concorrenziali strettamente collegate alle specifiche caratteristiche strutturali e regolamentari del settore bieticolo-saccarifero. In particolare, l'indagine evidenziò come gli accordi interprofessionali conclusi tra gli zuccherifici e le

associazioni rappresentative degli agricoltori imponessero vincoli e limitazioni nella libertà di scelta degli utilizzatori, obbligandoli a rivolgersi esclusivamente a distributori autorizzati dagli zuccherifici stessi e dalle associazioni bieticole. Questo sistema distributivo, che non appariva giustificato dalla realizzazione di miglioramenti tecnici e produttivi nella coltivazione di barbabietola, produceva in realtà una negativa influenza sulle condizioni economiche di acquisto del seme da parte dell'agricoltore, aumentando di fatto il potere di mercato delle società di sementi legate in qualche forma alle società saccarifere o alle associazioni.

Da quell'intervento risalente, il settore delle sementi non è più stato oggetto specifico di valutazione.

Recentemente, l'Autorità ha avuto modo di occuparsi del settore dei fitofarmaci nel quale è stato avviato un procedimento istruttorio (A415 provvedimento del 18 febbraio 2010, in Bollettino 7/2010) e sul quale quindi è opportuno soffermarsi.

In una prospettiva concorrenziale, il settore degli agrofarmaci presenta forti analogie con l'industria farmaceutica.

Le imprese protagoniste sono le stesse. Il confronto concorrenziale si fonda sui medesimi fattori che caratterizzano la concorrenza nell'industria farmaceutica: non tanto si compete sui prezzi, quanto sulle innovazioni derivanti da ingenti investimenti in ricerca e sviluppo che solo i grandi gruppi multinazionali sono in grado di affrontare. Pertanto, dal lato dell'offerta, si osserva, come notato, una struttura concentrata e oligopolistica, costituita in larga misura dalle "sezioni" *crops* delle multinazionali farmaceutiche.

Si ricorda che le sei principali imprese di agrofarmaci a livello mondiale (Bayer, Syngenta, Basf, Dupont, Monsanto, Dow) rappresentano (sulla base di dati elaborati dall'Unctad - United Nations Conference on Trade and Development) circa i tre quarti delle vendite mondiali di agrofarmaci.

A livello mondiale si osserva, nel più recente periodo una particolare vivacità dei produttori indiani, cinesi e coreani che, oltre ad essere spesso sostenuti dai rispettivi stati, operano in un quadro normativo in tema di diritto industriale, tutela della salute e standard qualitativi diverso e, nel complesso, meno restrittivo. Tuttavia, proprio a causa di ciò, queste produzioni a oggi non possono essere considerate sostituibili rispetto a quelle occidentali e, dunque, non sono in concorrenza con queste ultime.

Dal punto di vista dell'analisi *antitrust*, le diversità del quadro regolamentare, i diversi sistemi di autorizzazione all'immissione in commercio, e quindi l'esistenza di significative barriere amministrative fanno sì che l'ambito geografico all'interno del quale si svolge il confronto concorrenziale dei prodotti agrofarmaceutici è, in via generale, nazionale (così come peraltro avviene per la produzione farmaceutica).

Anche nel settore degli agrofarmaci, accanto ai grandi gruppi multinazionali sono presenti produttori che, innovando i processi (innovazione relativamente meno

costosa, ma spesso altrettanto efficace quanto quella di prodotto), riescono a competere in termini di prezzo con i grandi produttori. Si tratta di soggetti che possono svolgere un ruolo analogo a quello svolto dai “genericisti” nell’industria farmaceutica.

Con riferimento al mercato italiano, si deve comunque evidenziare che il comparto industriale dei prodotti chimici per l’agricoltura ha attraversato negli ultimi anni un articolato processo di ristrutturazione che ha portato ad un ridimensionamento dell’attività produttiva. In particolare, la frammentazione dell’industria, oltre alle difficoltà amministrative e burocratiche legate alla ricerca, ha disincentivato gli investimenti necessari e la conseguente realizzazione di prodotti competitivi sul mercato globale, sul quale come detto dominano i grandi gruppi.

Il mercato nazionale degli agrofarmaci è, inoltre, caratterizzato da criticità relative al sistema distributivo che è altamente frammentato in numerose aziende di piccole dimensioni con volumi di vendite assai contenuti (consorzi, piccole aziende familiari).

Rispetto all’industria farmaceutica, il settore degli agrofarmaci si differenzia notevolmente per quanto riguarda la struttura della domanda.

Nel settore farmaceutico, la domanda è sostanzialmente identificata in quella pubblica (oltre il 75 per cento della spesa farmaceutica è finanziato con fondi pubblici) ed è fortemente concentrata (c’è quasi di un monopsonio nella fase di negoziazione del prezzo dei farmaci rimborsabili). Per questa ragione, essa è in grado di esercitare un forte potere di mercato in grado di controbilanciare, almeno parzialmente, il potere dei produttori.

Tutt’affatto diversa è la situazione nel settore degli agrofarmaci: in questo caso la domanda è rappresentata dai produttori agricoli; è perciò assai poco concentrata e, in qualche caso, addirittura polverizzata. Più precisamente, esiste una domanda di agrofarmaci, proveniente dagli agricoltori che producono modeste quantità, che ha scarse possibilità di esercitare un qualche *countervailing power* nei confronti dei produttori. Peraltro, a differenza della domanda più professionale, vincolata a *standard* qualitativi elevati, la domanda meno sofisticata può sfruttare la maggiore flessibilità consistente nella uso dei prodotti maturi e meno costosi, in alternativa ai prodotti innovativi. La domanda più professionale, cioè quella rappresentata dai produttori agricoli di maggiori dimensioni, sebbene leggermente meno frammentata, ha comunque una struttura non confrontabile con quella dell’offerta e, in più, non può neanche permettersi, in presenza di prodotti innovativi più efficaci, di rimanere legata a prodotti tradizionali, meno efficaci anche se meno costosi. L’agricoltore professionale rischia la marginalizzazione dei propri prodotti se non può legittimamente vantare l’utilizzo dei farmaci più moderni.

Nel procedimento citato (A415), che riguarda il settore dei fungicidi per la cura delle peronospora della vite, questa segmentazione della domanda appare con

estrema chiarezza: mentre una parte della domanda (invero marginale) appare meno esigente e continua a curare le malattie della vite soprattutto con i prodotti tradizionali ad azione di contatto, normalmente a base di rame; la parte più professionale (e economicamente più solida), almeno in alcune fasi della “cura” non può permettersi di non utilizzare prodotti innovativi, ad azione penetrante, che agiscono dall’interno della pianta.

Il diverso potere contrattuale della domanda costituisce, dunque, una rilevantissima differenza rispetto alla situazione dell’industria farmaceutica e rende particolarmente pericolose le eventuali restrizioni concorrenziali dal lato dell’offerta. In particolare, se si considera – come peraltro le audizioni sin qui svolte da codesta Commissione hanno messo efficacemente in luce – che l’impatto sui costi totali della produzione agricola della componente relativa all’acquisto degli agrofarmaci è tutt’altro che trascurabile.

Il risultato di questa situazione è rappresentato dal livello dei prezzi degli agrofarmaci in Italia, significativamente superiore alla media di quelli degli altri Paesi europei.

L’83% dei fungicidi ed insetticidi e il 67% dei diserbanti hanno in Italia un prezzo superiore a quello praticato in altri Paesi. E’ importante evidenziare che in oltre il 40% dei casi la differenza di prezzo supera il 15% (nello specifico caso dei fungicidi contro la peronospora della vite tale differenza supera il 20%).

In questo quadro i problemi concorrenziali che caratterizzano il settore possono essere così sintetizzati.

Un primo aspetto, proprio anche dell’industria farmaceutica e efficacemente illustrato nella recente Indagine sul settore farmaceutico conclusa dalla Commissione Europea nel 2009, attiene alla tensione continua tra due ingredienti fondamentali del processo competitivo, entrambe fondamentali, è opportuno sottolineare: la tutela della proprietà intellettuale (fattore di competizione dinamica) e la competizione di prezzo (fattore di competizione statica). Per le autorità di concorrenza il bilanciamento tra questi due fattori non è affatto agevole. A livello comunitario, tuttavia, c’è ormai giurisprudenza consolidata che consente di approdare a valutazioni equilibrate e condivise¹. E anche a livello nazionale, l’Autorità ha assunto, nel solco dell’orientamento comunitario, alcune importanti decisioni su questi temi: si tratta dei casi Merck, Glaxo².

Il caso già citato, attualmente in corso di svolgimento, offre spunti importanti per verificare nel concreto quali possono essere le preoccupazioni dell’Autorità nel settore degli agrofarmaci.

Circa un anno fa, il 18 febbraio 2010, l’Autorità ha avviato un procedimento istruttorio nei confronti di *Bayer* per un presunto abuso di posizione dominante volto

¹ Corte di giustizia, 26 novembre 1998, C-7/97 Bronner; Tribunale I grado, 1 luglio 2010, T-321/2005, Astrazencea; Corte di giustizia, 29 aprile 2004, C- 418/01, IMS.

² A364, del 21 marzo 2007, in Bollettino 11/2007; A363 del 8 febbraio 2006, in Bollettino 6/2006.

ad escludere i principali concorrenti dal mercato dei fungicidi a base di *fosetil* (un sottoinsieme dei fungicidi innovativi necessari, fra l'altro, a curare una delle principali "malattie" della vite, la peronospora). Le condotte oggetto di analisi riguardano in particolare gli ostacoli posti dall'impresa proprietaria all'accesso a studi sugli effetti del *fosetil* sull'uomo e sull'ambiente nei confronti di altre imprese produttive di fitofarmaci a base di *fosetil*. Tali studi, secondo quanto prospettato nell'avvio, sono apparsi non replicabili, in quanto la normativa comunitaria, per proteggere gli animali su cui vengono fatte le sperimentazioni, li scoraggia e, d'altro canto, si sono rivelati anche indispensabili, sempre in base alla normativa comunitaria, per poter mantenere o conseguire *ex novo* le autorizzazioni all'immissione in commercio dei prodotti a base di tale principio attivo. Nel caso di specie, il comportamento dell'impresa proprietaria degli studi, secondo l'ipotesi dell'avvio del procedimento, potrebbe aver determinato, in ultima analisi, l'uscita dal mercato delle imprese concorrenti, che si sono viste revocare le autorizzazioni per non aver potuto presentare gli studi richiesti a supporto della propria domanda di rinnovo dell'autorizzazione stessa.

Tuttavia, al di là delle specificità del caso, quel che preme sottolineare è come da esso sembrerebbero emergere problemi non dissimili a quelli sottolineati con forza dalla Commissione Europea nell'Indagine conoscitiva sul settore farmaceutico, ovvero condotte restrittive volte a ritardare l'ingresso di concorrenti (assimilabili ai produttori di farmaci generici) in grado di disciplinare le strategie di prezzo delle multinazionali, titolari di privative o di altre risorse essenziali anche di natura immateriale (come i citati studi del caso in corso). Considerate le caratteristiche delle procedure per l'immissione in commercio previste per il settore dei fitofarmaci, anche in questo settore la *litigation* strategica può rivelarsi un'efficace condotta posta in essere dalle imprese con potere di mercato per restringere la concorrenza.

Il secondo problema che dal punto di vista del diritto *antitrust* caratterizza questi ambiti è rappresentato dalla possibilità che i produttori di agrofarmaci utilizzino direttamente il loro potere di mercato per imporre condizioni commerciali o prezzi ingiustificatamente gravosi. Laddove queste condotte fossero poste in essere da soggetti in posizione dominante, potrebbero in astratto configurare un abuso di posizione dominante e, dunque, una violazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90 ovvero dell'art. 102 del Trattato TFUE. In merito a questo secondo tipo di problemi, tuttavia, la giurisprudenza comunitaria e nazionale è assai meno solida e la strada per provarne la restrittività è in salita.

In conclusione, la lettura concorrenziale dei problemi del settore, al di là dei nodi tradizionali che attengono al difficile bilanciamento tra concorrenza statica e dinamica, suggerisce di agire sulle caratteristiche della domanda. La sua struttura va rafforzata, la crescita dimensionale va incoraggiata al pari delle forme di aggregazione, di natura consortile o cooperativa, che possono "surrogare" i

fenomeni di vera e propria concentrazione. La eccessiva parcellizzazione delle imprese è diretta espressione dei problemi che caratterizzano in genere nel nostro Paese l'offerta agricola, notoriamente più frammentata e caratterizzata da dimensioni medie decisamente più ridotte rispetto a quelle prevalenti negli altri Paesi europei; in ogni caso, si tratta di dimensioni lontane da quelle minime efficienti. L'eccessiva pluralità delle imprese, in questi casi, non è sintomo della concorrenzialità dei mercati, ma della loro inefficienza. Le ragioni per cui nel settore agricolo non è semplice razionalizzare l'offerta ed eliminare le imprese meno efficienti sono ben note. Concorrono spesso motivazioni metaeconomiche di natura sociale o ambientale che inducono l'adozione di discipline e di sistemi di sovvenzione volti a proteggere le piccole dimensioni e a scoraggiare quelle grandi. Certo è, tuttavia, che in assenza di una modernizzazione dell'offerta agricola, il rafforzamento della struttura della domanda di agrofarmaci appare velleitario e la possibilità di confrontarsi su posizioni di maggiore equilibrio con un'offerta inevitabilmente più concentrata rischia di essere illusoria.

Appare altresì importante il superamento della frammentazione anche nel canale distributivo, al fine di pervenire ad una correzione degli squilibri di mercato esistenti, attraverso una razionalizzazione della distribuzione che sia maggiormente orientata verso forme societarie più moderne e dimensioni economiche accresciute.

L'Autorità, per quel che le compete, vigilerà affinché le imprese non abusino del loro potere di mercato e che il potere di mercato non sia frutto di collusione piuttosto che della capacità innovativa e dei meriti dei produttori di agrofarmaci.