

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 31 ottobre 2001;

SENTITO il Relatore Professor Michele Grillo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 81 del Trattato CE;

VISTO l'articolo 54 della legge 6 febbraio 1996, n. 52;

VISTO il regolamento CE n. 2790/99 del 22 dicembre 1999;

VISTO il regolamento CE n. 1215/99 del 10 giugno 1999;

VISTA la Comunicazione della Commissione concernente la cooperazione tra la Commissione e le autorità nazionali della concorrenza degli Stati Membri per l'esame dei casi disciplinati dagli artt. 85 e 86 del Trattato CE, del 15 ottobre 1997;

VISTO l'atto della società Sagit Spa, pervenuto in data 3 luglio 2001, con il quale è stato comunicato, ai sensi dell'articolo 13 della legge n. 287/90, con richiesta, in subordine, di un'autorizzazione in deroga ai sensi dell'articolo 4 della stessa legge, un modello contrattuale posto in essere da Sagit nei rapporti con i propri rivenditori al dettaglio nel mercato della vendita di gelati in Italia;

VISTE le informazioni pervenute in data 4 e 16 ottobre 2001;

CONSIDERATO quanto segue:

I. Le parti

1. Sagit Spa, già Unilever Italia Spa (di seguito, Sagit), con sede legale a Cisterna di Latina (LT), è una società attiva nella produzione e commercializzazione di prodotti surgelati e di gelati confezionati, con i marchi Algida, Sorbetteria di Ranieri ed Eldorado. Tale società è controllata da Unilever Italia Spa a sua volta controllata da Unilever NV, società di diritto olandese a capo dell'omonimo gruppo. Il fatturato realizzato da Sagit nel 2000 è stato di circa 2.200 miliardi di lire.

2. Controparti del modello contrattuale presentato sono esercizi commerciali, titolari di licenza per la somministrazione di alimenti e di bevande, attivi nella commercializzazione al dettaglio di gelati, al momento pari a oltre 50.000. In ogni caso, con riferimento agli esercizi commerciali, in Italia nel 2000 risultano attivi circa 210.000 operatori nel canale horeca.

3. Nestlé Italiana Spa (di seguito, Nestlé) è una società, con sede legale a Milano, appartenente all'omonimo gruppo multinazionale, attivo nella produzione e commercializzazione di prodotti alimentari. Nestlé è presente, in Italia, nella produzione e commercializzazione di prodotti surgelati e di gelati confezionati, con i marchi Motta e Antica Gelateria del Corso. Il fatturato realizzato da Nestlé nel 2000 è stato di circa 3.000 miliardi di lire.

4. Sammontana Srl (di seguito, Sammontana), con sede legale a Empoli (FI), è una società attiva nel settore della produzione e commercializzazione di gelati e pasticceria surgelata. Il fatturato realizzato da Sammontana nel 2000 è stato di circa 307 miliardi di lire.

5. Gelati Sanson Spa (di seguito, Sanson), con sede legale a Collognola ai Colli (VR), è una società attiva prevalentemente nel settore dei gelati. La società è stata recentemente acquisita dal gruppo Barilla. Il fatturato realizzato da Sanson nel 2000 è stato di circa 124 miliardi di lire.

II. Il mercato di riferimento

6. Il settore interessato dagli accordi oggetto della presente comunicazione è quello della produzione e commercializzazione di gelato.

Atteso che gli accordi comunicati riguardano la distribuzione attraverso pubblici esercizi del gelato da impulso è a tale prodotto che occorre far riferimento ai fini del presente procedimento.

7. Secondo l'orientamento di questa Autorità, confermato peraltro dalla giurisprudenza comunitaria¹, il settore del gelato viene suddiviso, sulla base delle modalità con le quali il prodotto viene consumato, in: gelato da impulso-consumato nel momento dell'acquisto e nelle vicinanze del punto vendita-e gelato da asporto, consumato in casa.

A tale distinzione si ricollega in larga parte anche una differenziazione di canali distributivi, essendo il prodotto, nel primo caso, distribuito da pubblici esercizi (gelaterie, bar, ristoranti, ecc.) e, nel secondo caso, venduto prevalentemente attraverso il canale alimentare (grande distribuzione e dettaglio tradizionale).

Anche le modalità di presentazione del prodotto risentono della distinzione: il gelato da impulso viene venduto in porzioni individuali, assumendo una configurazione di gelato monodose preconfezionato (stecchi, coni, coppe, biscotti, ecc.) o sfuso, dosato in porzioni dal venditore; il gelato da asporto viene offerto in confezioni tipo famiglia contenenti più porzioni monodose (multipack), ovvero nella forma di vaschette o secchielli contenenti un prodotto da dosare.

In considerazione di tali differenze nelle modalità di consumo, di distribuzione e di confezionamento, si ritiene che il gelato da impulso e da asporto debbano essere considerati come prodotti distinti, rispondenti a diversi bisogni della domanda.

8. Nell'ambito del gelato da impulso appare poi corretto, allo stato attuale, distinguere tra prodotto industriale e artigianale, il primo fabbricato da industrie dolciarie, il secondo da laboratori artigianali.

La diversa origine del prodotto comporta significative differenze dal lato della domanda: i consumatori percepiscono il gelato artigianale come prodotto con caratteristiche peculiari di genuinità, freschezza e sapore rispetto al prodotto industriale. In considerazione di ciò essi sono disposti a sostenere il prezzo mediamente più elevato che è associato al consumo di tale tipologia di gelato. Inoltre, per quanto concerne la vendita di prodotto artigianale, in essa viene incorporata una componente di servizio quasi completamente assente nella somministrazione di gelato industriale.

Dal lato dell'offerta, occorre considerare che il gelato artigianale viene prodotto quasi quotidianamente, mentre la produzione del gelato industriale avviene con considerevole anticipo rispetto al momento del consumo. La minore durata e conservabilità del gelato artigianale implicano l'utilizzo di materie prime, processi produttivi, sistemi di stoccaggio e di distribuzione differenti rispetto al prodotto industriale. Inoltre, nella vendita del prodotto industriale particolare importanza riveste il marchio del prodotto e la notorietà dello stesso che comporta, nella generalità dei casi, significativi investimenti pubblicitari.

Le menzionate differenze implicano anche una distinzione dei punti vendita, nel senso che per sua natura il prodotto artigianale è destinato ad essere venduto presso lo stesso laboratorio di produzione o nelle immediate vicinanze (c.d. "canale corto"), mentre il gelato industriale viene distribuito attraverso il c.d. "canale lungo".

L'insieme delle circostanze descritte limita la sostituibilità esistente tra prodotto artigianale e industriale, così da indurre a ritenere che il prodotto da impulso debba essere suddiviso in gelato industriale e artigianale, ciascuno dei quali individua un distinto mercato del prodotto.

9. Sulla base delle considerazioni che precedono, allo stato attuale, il mercato di riferimento per la valutazione delle fattispecie in esame può essere definito come quello della produzione e commercializzazione del gelato da impulso industriale.

10. Dal punto di vista della dimensione geografica del suddetto mercato, si osserva che, per quanto riguarda la produzione e commercializzazione, il mercato del gelato da impulso ha dimensione geografica tendenzialmente

¹ [Si veda il provvedimento di chiusura dell'istruttoria I212, *Contratti di distribuzione esclusiva gelati*, provv. n. 4547 del 23 dicembre 1996. In ambito comunitario, si vedano gli orientamenti espressi dalla Commissione UE, confermati dal Tribunale di I Grado, con specifico riferimento al settore dei gelati (sentenze del Tribunale di I grado 8 giugno 1995 cause T-7/93 e T-9/93, Langnese c. Commissione e Scholler c. Commissione).]

coincidente con il territorio nazionale, ove non è dato riscontrare differenze sostanziali nella tipologia dei prodotti interessati e nella contrattualistica relativa alla commercializzazione degli stessi. A livello distributivo, l'ambito geografico di riferimento può essere più limitato in ragione delle esigenze di logistica di produttori e distributori.

11. Il mercato, come sopra individuato, ha registrato, nel periodo 1996-2001, una diminuzione dei volumi di prodotto commercializzato, passando da 1.546 milioni di pezzi agli attuali 1.283.

12. Sul mercato della produzione e commercializzazione del gelato da impulso industriale, la quota in volume attualmente riferibile a Sagit, sulla base di stime fornite dalla stessa, sarebbe pari a circa il 48% dello stesso.

A fronte di tale quota, che attribuisce a Sagit la posizione di primo operatore in Italia, gli altri operatori concorrenti detengono le quote riportate nella tabella che segue:

Tabella 1: quote in volume produttori nazionali gelato da impulso industriale

Sagit	48%
Nestlé	23%
Sammontana	12%
Sanson	7%

Dati forniti da Sagit

13. Sulla base dei dati forniti da Sagit risulta inoltre che non ci sono state, nel corso degli ultimi anni, modifiche di rilievo sul mercato in termini di quote detenute dagli operatori presenti, nonostante una significativa contrazione del mercato in termini di volumi. L'ingresso di nuovi operatori, inoltre, è stato assolutamente marginale e relativo a prodotti specifici, non in grado di assicurare una gamma completa di prodotti comparabile a quella offerta dalle predette società Sagit, Nestlé, Sammontana, Sanson.

Tale situazione è rappresentata dalla tabella seguente.

Tabella 2: variazione quote produttori nazionali mercato gelato da impulso industriale

	quote 1996	quote 2001
Sagit	47%	48%
Nestlé	24%	23%
Sammontana	11%	12%
Sanson	8%	7%

Dati forniti da Sagit.

14. Infine, sulla base di ulteriori dati forniti da Sagit in data 16 ottobre 2001, risulta che, con riferimento all'anno 2000, i punti vendita riforniti da Sagit con un contratto di fornitura in esclusiva (cfr. Sez. successiva) rappresentano circa il 67% del fatturato realizzato da Sagit nel canale horeca.

Inoltre, degli ulteriori punti vendita riforniti da Sagit soltanto il 39% avevano trattato gelati di più di un produttore.

III. Il modello contrattuale comunicato

15. Il modello contrattuale comunicato da Sagit rappresenta il contratto tipo stipulato da quest'ultima con i propri rivenditori al dettaglio. Tale modello, che ricalca quello esaminato dall'Autorità nella precedente istruttoria I/212², prevede l'applicazione di clausole di acquisto esclusivo da parte dei rivenditori a favore del produttore.

16. In particolare, il contratto prevede l'obbligo per l'esercente di rifornirsi per tutto il proprio fabbisogno di prodotti gelati, semifreddi, ghiaccioli o di pasticceria confezionati da Sagit e di non acquistare né trattare prodotti, della stessa gamma merceologica, di produttori concorrenti della predetta società.

A fronte dell'assunzione dell'impegno di esclusiva, Sagit si impegna a riconoscere uno sconto del 5% sull'acquisto dei propri prodotti.

17. Il contratto, nella versione comunicata, prevede, inoltre, l'indicazione del concessionario/distributore presso il quale l'esercizio commerciale in questione deve rifornirsi per il proprio approvvigionamento.

² [Si ricorda come in tale occasione l'Autorità ha ritenuto che i contratti di distribuzione in esclusiva di gelati, stipulati dalle società Unilever Italia S.p.A., Nestlé Italia S.p.A., Sammontana S.r.l., Gelati Sanson S.p.A. con i propri rivenditori, costituissero una fattispecie lesiva del disposto dell'art. 2 della legge n.287/90. In particolare, l'Autorità aveva ritenuto che le reti di vendita in esclusiva delle citate imprese determinassero un effetto cumulativo di blocco che configurava una sensibile restrizione della concorrenza, ai sensi dell'articolo 2, comma 2, lettera b), della legge n. 287/90.]

18. L'esercente il punto vendita si impegna, con la stipula del contratto qui in esame, a promuovere "quanto più possibile" la vendita dei prodotti Sagit, esponendo il materiale pubblicitario fornito e partecipando alle azioni promozionali proposte dal produttore.

E' prevista, altresì, l'applicazione di sconti quantità erogati al raggiungimento di quantitativi concordati, caso per caso, con il rivenditore e calcolati sul fatturato realizzato, sui prodotti Sagit, al 31 dicembre di ogni anno.

19. Il contratto di fornitura prevede, inoltre, la concessione in uso delle attrezzature necessarie alla conservazione ed alla vendita dei prodotti oggetto del contratto e l'impegno di utilizzazione esclusivamente per i prodotti di Sagit medesima (c.d. *freezer exclusivity*). La concessione in uso di tali attrezzature da parte di Sagit viene, peraltro, regolata tramite un distinto contratto di comodato.

20. E' previsto inoltre, in caso di cessione dell'esercizio o di cambio di gestione, l'impegno, per l'esercente, di far subentrare il terzo cessionario nel contratto stipulato con Sagit.

21. Ove l'esercente si rendesse inadempiente ad uno degli impegni assunti, tra cui la clausola di esclusiva di acquisto, l'impegno a far subentrare un terzo al contratto, l'obbligo a rifornirsi dal distributore indicato, il contratto prevede il pagamento di una penale pari al 50% del fabbisogno dell'esercizio stesso per ogni anno o frazione di anno durante il quale l'inadempimento abbia luogo e, in ogni caso, non inferiore ad un milione di lire.

22. Relativamente alla durata del contratto, questo ha normalmente durata quinquennale. Nel caso di durata inferiore al quinquennio, il contratto si proroga tacitamente per il medesimo periodo di quello precedentemente stabilito, fino ad un periodo complessivo, in ogni caso, non superiore ai cinque anni.

23. Nella sua comunicazione Sagit ha sottolineato come il contratto in esame non sia suscettibile di avere effetti anticoncorrenziali. A sostegno di tale tesi evidenzia come una corretta individuazione del mercato rilevante sia quella del mercato del gelato da impulso industriale ed artigianale in cui la quota detenuta da Sagit sarebbe pari a circa il 24%.

Nel merito del contenuto del contratto, con particolare riguardo alla clausola di esclusiva, si evidenzia come l'introduzione di clausole di esclusiva nei contratti con i propri rivenditori consenta una maggiore efficienza del sistema produttivo e distributivo ed un miglioramento delle condizioni di offerta, attraverso la programmazione della produzione e della distribuzione, grazie ad una riduzione dei relativi costi ed un conseguente beneficio per i consumatori in ragione della regolarità degli approvvigionamenti, alla capillarità dell'offerta e al contenimento dei prezzi di vendita.

24. Sulla base delle medesime motivazioni di cui al paragrafo precedente, Sagit ha presentato una richiesta di autorizzazione in deroga, ai sensi dell'articolo 4 della legge n. 287/90, ove, contrariamente a quanto sopra, l'intesa comunicata dovesse essere ritenuta in violazione della normativa a tutela della concorrenza.

IV. I modelli contrattuali degli altri produttori

25. Sulla base di quanto dichiarato da Sagit nella comunicazione in questione risulta che modalità contrattuali analoghe a quelle notificate siano adottate anche dagli altri produttori di gelato industriale presenti in Italia, segnatamente Nestlé, Sammontana e Sanson, così come l'Autorità aveva già verificato in occasione dell'istruttoria I/212.

Nel corso di tale istruttoria, infatti, si è accertato come la clausola di esclusiva a carico dei punti vendita fosse prevista anche nei contratti di Nestlé, Sammontana e Sanson. Parimenti, tali contratti prevedevano, a titolo rafforzativo della clausola di esclusiva, una penale significativa in caso di inadempimento agli obblighi contrattuali, nonché l'impegno per l'esercente a far subentrare il cessionario nel contratto di acquisto esclusivo con la ditta fornitrice, laddove intendesse procedere all'alienazione del punto vendita.

26. Risultava, inoltre, come tutti i principali operatori del mercato italiano (Sagit, Nestlé, Sammontana, Sanson) stipulassero con gli esercizi commerciali contratti di comodato per la fornitura dell'attrezzatura necessaria alla vendita dei prodotti, con particolare riguardo ai frigocongelatori. Tali contratti prevedevano l'obbligo per l'esercente di conservare nel frigocongelatore esclusivamente prodotti della ditta fornitrice.

27. Dalle informazioni fornite da Sagit risulta che con i punti vendita con i quali non ha stipulato un contratto di fornitura in esclusiva intercorre un contratto di comodato gratuito del frigocongelatore con obbligo della sua utilizzazione esclusiva per i prodotti della stessa Sagit.

V. Qualificazione della fattispecie

28. Il contratto comunicato da Sagit presenta, nella sua formulazione, profili potenzialmente idonei a tradursi in restrizioni della concorrenza all'interno del mercato nazionale, e costituisce una fattispecie di intesa suscettibile di esame ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

VI. Valutazione giuridica

a) Il contratto comunicato da Sagit

29. Concernendo la presente notifica contratti di distribuzione tra un produttore ed i propri rivenditori, il parametro di riferimento per la valutazione è rappresentato dal recente regolamento CE n. 2790/99 e dalla Comunicazione della Commissione contenente le linee direttrici sulle intese verticali³.

30. Come detto, il modello contrattuale comunicato prevede l'applicazione di clausole di esclusiva di acquisto che possono costituire una restrizione della concorrenza, in quanto suscettibili di vincolare l'esercizio commerciale ad un unico produttore con l'esclusione dei concorrenti sui singoli punti vendita, potendo determinare una riduzione della concorrenza *interbrand*, con riferimento a tale parte di mercato, un irrigidimento delle quote di mercato del produttore, nonché, trattandosi di vendite al dettaglio, la riduzione della concorrenza tra marche all'interno dei punti vendita essendo limitata la possibilità di scelta dei consumatori.

31. Il contratto comunicato da Sagit appare suscettibile di avere effetti anticoncorrenziali, anche in considerazione della quota detenuta della stessa pari a circa il 48% del mercato di riferimento. A questo proposito si ricorda come, secondo gli orientamenti della Commissione CE, a livello di vendita al dettaglio possono insorgere effetti anticoncorrenziali significativi se un fornitore, pur non essendo necessariamente in posizione dominante, vincola, tuttavia, una quota pari o superiore al 30% del mercato rilevante⁴.

32. Il testo del contratto comunicato contiene, inoltre, ulteriori clausole che sono suscettibili di accentuare la portata anticoncorrenziale della suddetta clausola di esclusiva.

A tale riguardo, rileva la durata del contratto che è pari ad un quinquennio. Tale periodo di tempo appare particolarmente lungo e non giustificato dall'attività di somministrazione dei gelati da parte dei pubblici esercizi in relazione al basso livello di investimenti ad essa collegati.

Appare altresì rilevante la previsione in base alla quale chi ha stipulato il contratto si impegna a farlo eseguire anche da eventuali terzi che dovessero subentrare nella titolarità o nella gestione del punto vendita. In tal modo si vuole assicurare al produttore la propria quota di vendite per il periodo di tempo determinato e si viene ad annullare l'effetto di liberazione dei punti vendita che segue il normale *turn-over* nella gestione degli stessi.

33. L'altra clausola che appare suscettibile di rafforzare la clausola di esclusiva è rappresentata dall'obbligo di pagare una penale di ammontare non indifferente, pari al 50% del fatturato dell'esercizio derivante dalla vendita dei gelati, in caso di violazione di uno degli obblighi previsti nel contratto. Indubbiamente una simile previsione non rende agevole o probabile recedere dal contratto e cambiare in tal modo il fornitore.

34. Un possibile effetto restrittivo deve, inoltre, essere individuato nell'indicazione del distributore/grossista dal quale rifornirsi, previsto nei contratti di fornitura dei gelati. Tale indicazione sembra suscettibile di eliminare la concorrenza *intra-brand* fra i distributori e dunque di rafforzare l'effetto di compartimentazione del mercato, ove l'attività di distribuzione sia svolta da soggetti non integrati con il produttore.

b) L'effetto cumulativo di rete sul mercato

35. In ragione della circostanza per cui contratti di contenuto analogo a quello comunicato da Sagit appaiono essere posti in essere anche dagli altri operatori presenti sul mercato nazionale, occorre valutare il rischio della costituzione di un effetto di rete, suscettibile di determinare una consistente chiusura del mercato (caso *Langnese*⁵).

A tal fine possono rilevare altresì i contratti di comodato con *freezer exclusivity*⁶ nella misura in cui determinano un'esclusiva di fatto che può contribuire alla determinazione di un effetto di rete.

³ [In GUCE C 291 del 13 ottobre 2000.]

⁴ [Cfr. Comunicazione della Commissione sulle Linee direttrici sulle restrizioni verticali, par. 148.]

⁵ [Sentenza del Tribunale di Primo Grado dell'8 giugno 1995, *Langnese - Iglo GmbH*.]

⁶ [A questo proposito si ricorda che la Commissione nel caso *HB Ice Cream* ha individuato il comportamento restrittivo della concorrenza nella semplice applicazione di clausole di *freezer exclusivity*, in assenza di esclusive di acquisto con i punti vendita (decisione della Commissione 98/531/CE dell'11 marzo 1998, *HB Ice Cream*, pubblicata in GUCE L 246/98, p.1).]

36. E' infatti noto che, secondo i principi elaborati in sede comunitaria, recepiti peraltro dall'Autorità, un sistema di reti di distribuzione esclusiva è suscettibile di costituire una fattispecie di intesa restrittiva della concorrenza laddove determini, con riferimento alle specifiche caratteristiche del mercato interessato, un ostacolo o una preclusione all'accesso da parte di imprese concorrenti. Ciò può verificarsi, in particolare, quando sul medesimo mercato si riscontri la presenza di una pluralità di rapporti di esclusiva realizzati da imprese indipendenti, che può essere idonea a determinare un effetto complessivo di blocco⁷.

37. A questo proposito rileva il contesto di mercato in cui tali contratti sono posti in essere, caratterizzato dalla presenza di un numero limitato di operatori con quote sostanzialmente stabili nel tempo.

Al fine di quantificare la portata di tale effetto cumulativo e verificare l'eventuale impedimento per un nuovo operatore a distribuire i propri prodotti sul mercato, rilevano le quote di mercato complessivamente detenute dai singoli produttori che pongono in essere i contratti in parola nel mercato del gelato d'impulso industriale.

Sulla base dei dati disponibili, la quota complessiva dei principali produttori nazionali (Sagit, Nestlé, Sammontana, Sanson) nel mercato del gelato da impulso industriale sarebbe pari a circa il 90%, quota di per sé assolutamente rilevante ed idonea a realizzare un possibile effetto di blocco nel mercato in questione.

38. Un ulteriore parametro di riferimento, al fine di determinare la posizione delle Parti sul mercato, è costituito dal numero di esercizi commerciali contrattualizzati dai singoli produttori. Secondo la giurisprudenza comunitaria⁸, infatti, per quanto attiene all'incidenza della rete di contratti in esclusiva sull'accesso al mercato, si dovrà tenere conto del numero di punti vendita contrattualmente vincolati ai produttori rispetto a quello dei rivenditori che non lo sono.

39. Rispetto a quest'ultimo parametro, sulla base dei dati acquisiti al momento, emerge che Sagit ha un contratto di fornitura in esclusiva con oltre 50.000 punti vendita ed è l'unico fornitore della maggior parte degli altri punti vendita riforniti senza esclusiva.

Appare inoltre presumibile che un elevato numero di punti vendita abbia legami contrattuali con caratteristiche di esclusiva con gli altri operatori presenti sul mercato, segnatamente Nestlé, Sammontana e Sanson.

40. Sulla base di quanto precede appare potersi ritenere che, in ragione delle quote detenute dai quattro principali produttori nazionali (Sagit, Nestlé, Sammontana, Sanson) nel mercato dei gelati da impulso industriale e della circostanza per cui i modelli contrattuali utilizzati dai suddetti operatori nei rapporti con i punti vendita sembrano essere analoghi e finalizzati a legare gli esercizi commerciali ad un unico produttore, si possa concretizzare un effetto cumulativo di rete sul mercato interessato, suscettibile di avere effetti anticoncorrenziali.

41. In ragione della circostanza per cui gli altri produttori nazionali diversi da Sagit sembrano beneficiare dell'esenzione di cui al regolamento CE n. 2790/99, detenendo quote inferiori alla soglia del 30% nel mercato di riferimento, si potrebbe presentare la necessità di procedere, da parte dell'Autorità, alla revoca dell'esenzione stessa, ai sensi dell'articolo 7 del medesimo regolamento ove si accerti un effetto cumulativo di reti parallele nel territorio nazionale che abbia le caratteristiche di un mercato geografico distinto.

42. Pertanto, l'esame circa l'esistenza di un effetto di rete verrà effettuato dall'Autorità ai sensi della normativa comunitaria, di cui all'articolo 81 Trattato CE e al regolamento CE n. 2790/99, applicando le procedure nazionali, di cui al Titolo II, capo II, della legge n. 287/90, come previsto dall'articolo 54 della legge 6 febbraio 1996, n. 52.

RITENUTO, pertanto, che il contratto comunicato da Sagit possa configurare un'intesa restrittiva della concorrenza, ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90;

RITENUTO, altresì, necessario valutare l'esistenza dei presupposti per la concessione del beneficio di cui all'articolo 4 della legge n. 287/90, come richiesto da Sagit;

RITENUTA, infine, l'opportunità di verificare, ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE e del regolamento CE n. 2790/99, l'impatto complessivo sul mercato di riferimento dei contratti posti in essere dalle società Sagit Spa, Nestlé Italiana Spa, Sammontana Srl, Gelati Sanson Spa con i rispettivi rivenditori al dettaglio, procedendo eventualmente alla revoca del beneficio di esenzione di cui all'articolo 7 del citato regolamento comunitario nei confronti delle società Nestlé Italiana Spa, Sammontana Srl e Gelati Sanson Spa;

DELIBERA

⁷ [Sentenza della Corte di Giustizia CEE del 28 febbraio 1991, *Delimitis*; Sentenza del Tribunale di Primo Grado dell'8 giugno 1995, *Langnese - Iglo GmbH*.]

⁸ [Sentenze nei casi *Delimitis* e *Langnese*, citate alla nota precedente.]

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Sagit Spa, Nestlé Italiana Spa, Sammontana Srl e Gelati Sanson Spa;

b) la fissazione del termine di giorni trenta, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle società di cui al punto a), o da persone da essi delegate, del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione "B" di questa Autorità almeno sette giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la dott.ssa Claudia Giardina;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione "B" di questa Autorità dai legali rappresentanti delle parti o da persone da essi delegate;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 31 luglio 2002.

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Rita Ciccone

IL PRESIDENTE
Giuseppe Tesauro

* * *