



*Autorità Garante
della Concorrenza e del Mercato*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 13 febbraio 2019;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea (TFUE);

VISTO il Regolamento del Consiglio CE n. 1/2003 del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 101 e 102 TFUE;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la propria delibera adottata in data 14 marzo 2017, con la quale è stata avviata, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, un'istruttoria nei confronti delle società Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. (già Inaer Aviation Italia S.p.A.), Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Heliwest S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Star Work Sky S.a.s. e dell'Associazione Elicotteristica Italiana (AEI) per accertare l'esistenza di un'intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'articolo 101 del TFUE, avente ad oggetto la limitazione del reciproco confronto concorrenziale ai fini dell'aggiudicazione di procedure di gara per l'affidamento dei servizi di elisoccorso (HEMS) e anti-incendio boschivo (AIB), nonché per l'affidamento degli altri servizi di lavoro e trasporto aereo mediante elicottero. Tale condotta collusiva e spartitoria risulterebbe essere stata posta in essere anche nell'ambito e per il tramite dell'AEI, di cui tutti gli operatori Parti del procedimento risultano essere soci;

VISTA la propria delibera adottata in data 19 luglio 2017, con la quale il Procedimento è stato esteso, oggettivamente, alla condotta relativa alla fissazione, nell'ambito dell'Associazione Elicotteristica Italiana, dei prezzi concernenti l'attività di trasporto aereo e di lavoro aereo (attraverso l'approvazione annuale di un apposito "prezziario") e, soggettivamente, alle società Air Corporate S.r.l., Babcock Mission Critical Services International SA e AIRI S.r.l.;

VISTA la propria delibera dell'11 luglio 2018 con cui è stato prorogato al 31 gennaio 2019 il termine di conclusione del procedimento;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata alle parti il 15 novembre 2018;

VISTA la propria delibera del 29 novembre 2018 con cui è stato prorogato al 15 febbraio 2019 il termine di conclusione del procedimento;

VISTE le memorie conclusive delle Parti del procedimento sono pervenute in data 9, 10 e 11 gennaio 2019;

SENTITI in audizione finale, in data 15 gennaio 2019, i rappresentanti delle Parti che ne avevano fatto richiesta;

VISTA la documentazione in atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. (di seguito, Babcock)¹ è una società attiva nel settore del trasporto aereo non di linea, sia con elicotteri che con aerei ad ala fissa. Il capitale sociale di Babcock è interamente detenuto dalla società Babcock Mission Critical Services International SA, a sua volta controllata da Babcock International Group PLC, gruppo internazionale attivo nell'offerta di sistemi ingegneristici,

¹ Nel marzo 2017 la società ha mutato la precedente denominazione sociale Inaer Aviation Italia S.p.A. in Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A.

infrastrutture e servizi (ivi inclusi quelli di emergenza e soccorso) nei settori della difesa, dell'energia, dell'aviazione e navale. La presenza di Babcock in Italia nell'offerta di servizi con elicottero è il risultato di un processo di crescita esterna, iniziato a partire quantomeno dal 2005². In particolare, il gruppo spagnolo Inaer³ è entrato nel mercato italiano dei servizi con elicottero tramite l'acquisizione, nel maggio 2005, di Elidolomiti S.r.l. (di seguito, Elidolomiti)⁴; ha poi acquisito, nel novembre 2007, Elilario Italia S.p.A. (di seguito, Elilario)⁵ e, nel settembre 2009, Helitalia S.p.A. (di seguito, Helitalia)⁶. Nel maggio 2014 il gruppo Inaer ha formato a sua volta oggetto di acquisizione da parte di Babcock International Group PLC⁷.

Babcock detiene il controllo delle società Babcock MCS Italia Fleet Management S.p.A. (100% del capitale sociale), Inaer Ghana Limited (90% del capitale sociale), Babcock MCS Congo S.A. (100% del capitale sociale) e il 49% del capitale sociale di European Air Crane S.p.A.

Nell'ultimo esercizio per il quale sono disponibili dati di bilancio, relativo al periodo 1° aprile 2017-31 marzo 2018, Babcock ha realizzato un fatturato complessivo mondiale, direttamente e tramite le proprie controllate, pari a 185.647.567⁸.

2. Babcock Mission Critical Services International S.A. (“Babcock International”) è la società, con sede legale in Spagna, che detiene l'intero capitale sociale di Babcock.

Nell'ultimo esercizio per il quale sono disponibili dati di bilancio, relativo al periodo 1° aprile 2017-31 marzo 2018, Babcock International ha realizzato un fatturato complessivo mondiale, direttamente e tramite le proprie controllate, pari a, pari €506.120.567⁹.

² Vd. anche doc. 980 (risposta Babcock).

³ Riconducibile alla holding Helicapital Inversiones Areas S.L.

⁴ Per il tramite di Helicopteros del Sureste S.A. (gruppo Inaer).

⁵ Per il tramite di Idomeneo S.L. (gruppo Inaer). Vd. anche il provv. n. 17797 del 27 dicembre 2007, C9013 - HELICAPITAL INVERSIONES AEREAS /ELILARIO ITALIA. Elidolomiti S.r.l. è stata fusa per incorporazione in Elilario Italia S.p.A. nel giugno 2008; quest'ultima ha poi cambiato denominazione in Inaer Helicopter Italia S.p.A. nel gennaio 2009.

⁶ Vd. anche provv. n. 20241 del 26 agosto 2009, C10146 - INAER HELICOPTER ITALIA/HELITALIA e doc. 1162 (memoria Babcock). Helitalia S.p.A. è stata fusa per incorporazione in Inaer Helicopter Italia S.p.A. nel novembre 2009; nel gennaio 2011 Inaer Helicopter Italia S.p.A. ha cambiato denominazione sociale in Inaer Aviation Italia S.p.A.

⁷ Vd. anche la “Relazione degli amministratori sulla gestione relativa all'esercizio chiuso il 31 marzo 2017” di Babcock. Nel marzo 2017 Inaer Aviation Italia S.p.A. ha cambiato denominazione in Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A.

⁸ Dati al netto delle partite infragruppo. Vd. doc. 1140.

⁹ Dati al netto delle partite infragruppo. Vd. doc. 1141.

3. Airgreen S.r.l. (di seguito, “Airgreen”) è una società con sede legale in provincia di Torino ed attiva nel settore del trasporto aereo non di linea e dei servizi di soccorso aereo ed antincendio boschivo con elicottero.

Nel 2017 Airgreen ha realizzato un fatturato pari a 21.997.306 euro¹⁰.

4. Elifriulia S.r.l. (di seguito, “Elifriulia”) è una società con sede legale in provincia di Gorizia ed attiva nel settore del trasporto aereo e dei servizi di soccorso aereo ed antincendio boschivo con elicottero. Il capitale sociale di Elifriulia è detenuto da una persona fisica (84%), da Adria Air Service S.r.l. (10%), da Habock Aviation Italia S.r.l. (6%).

Nel 2017 Elifriulia ha realizzato un fatturato complessivo pari a 8.527.521 euro¹¹.

5. Eliossola S.r.l. (di seguito, in breve, “Eliossola”) è una società con sede legale in provincia di Verbania ed attiva nel settore del trasporto aereo e dei servizi di antincendio boschivo con elicottero.

Nel 2017 Eliossola ha realizzato un fatturato complessivo pari a 6.366.700 euro¹².

6. Elitellina S.r.l. (di seguito, “Elitellina”) è una società con sede legale in provincia di Sondrio ed attiva nel settore del trasporto aereo e dei servizi di antincendio boschivo con elicottero. Il capitale sociale di Elitellina è detenuto da Faasa Aviacion S.A. (65%) e da FGM S.r.l. (35%). Nel febbraio 2017 Elitellina ha acquisito un ramo d’azienda di Eliwork S.r.l. , attiva nell’offerta di servizi elicotteristici.

Nel 2017 Elitellina ha realizzato un fatturato complessivo pari a 6.820.091 euro¹³.

7. Heliwest S.r.l. (di seguito, “Heliwest”) è una società con sede legale in provincia di Asti ed attiva nel settore del trasporto aereo e dei servizi di antincendio boschivo con elicottero.

Nel 2017 Heliwest ha realizzato un fatturato complessivo pari a 10.294.739 euro¹⁴.

¹⁰ Vd. anche doc. 1135.

¹¹ Vd. anche doc. 1139.

¹² Vd. anche doc. 1134.

¹³ Vd. anche doc. 1130.

¹⁴ Vd. anche doc. 1133.

8. Star Work Sky S.a.s. di Giovanni Subrero & C. (di seguito, in breve, “Star Work”) è una società in accomandita semplice con sede legale in provincia di Alessandria ed attiva nel settore del trasporto aereo e dei servizi di antincendio boschivo con elicottero. Nel marzo 2009 Star Work ha acquisito un ramo d’azienda della società Elieuro S.p.A. (di seguito, Elieuro)¹⁵, anch’essa attiva offerta di servizi di lavoro aereo e di antincendio boschivo con elicottero.

Nel 2017 Star Work ha realizzato un fatturato complessivo pari a 5.828.631 euro¹⁶.

9. Air Corporate S.r.l. (di seguito, Air Corporate) è un società attiva nella prestazione di servizi con elicottero, con particolare riguardo ai servizi di trasporto personale a favore di clienti privati. Il capitale sociale della società Air Corporate S.r.l. è detenuto dalla società AIRI S.r.l. per una quota del 93,33%.

Nel 2017 Air Corporate ha realizzato un fatturato complessivo pari a 12.429.867 milioni di euro¹⁷.

10. AIRI S.r.l. (nel seguito, AIRI) è una società holding di partecipazioni che detiene il 93,33% del capitale sociale di Air Corporate, l’intero capitale sociale di Airi Re s.r.l., il 75% di Aersud Elicotteri S.r.l. (nel seguito, Aersud). Aersud detiene l’intero capitale sociale di Helicopters Italia S.r.l. (di seguito, Helicopters Italia), la quale a sua volta possiede il 90% del capitale sociale di Helicopters Albania shkp¹⁸.

Nel 2017 AIRI un fatturato complessivo mondiale, direttamente e tramite le proprie controllate, pari a 50.108.861 euro¹⁹.

11. Associazione Elicotteristica Italiana (di seguito, in breve, “AEI”) è un’associazione senza fini di lucro finalizzata ad individuare le esigenze presenti e future dell’elicottero, promuoverne l’impiego presso gli enti governativi, le amministrazioni regionali e locali, le aziende private e il pubblico in genere.

Nel 2017 AEI ha realizzato un fatturato pari a 70.000 euro²⁰.

¹⁵ Doc. 981. L’acquisizione ha comportato il subentro di Star Work nella quota di Elieuro nell’appalto AIB in Liguria a tale data in corso.

¹⁶ Vd. doc. 1136.

¹⁷ Vd. anche doc. 1138.

¹⁸ Vd. anche doc. 978 (risposta Air Corporate).

¹⁹ Vd. anche doc. 1137.

²⁰ Vd. doc. 1132.

12. Il segnalante è un pilota professionista di elicotteri, titolare di qualifiche riconosciute dall'ENAC ed EASA di dirigente e responsabile di attività di trasporto aeronautico ed opera da svariati anni, anche come titolare di imprese, nel settore del trasporto aereo e di antincendio ed elisoccorso.

13. Elitaliana S.r.l. e Elilombarda S.r.l., che partecipano al procedimento in qualità di terzo interveniente, sono entrambe società attive nell'offerta di servizi di soccorso con elicottero in Italia.

II. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

14. Il 14 marzo 2017 l'Autorità ha avviato un procedimento istruttorio nei confronti delle società Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. (già Inaer Aviation Italia S.p.A.), Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Heliwest S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Star Work Sky S.a.s. e dell'Associazione Elicotteristica Italiana per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 101 del TFUE., avente ad oggetto la limitazione del reciproco confronto concorrenziale ai fini dell'aggiudicazione di procedure di gara per l'affidamento dei servizi di elisoccorso (HEMS) e antiincendio boschivo (AIB), nonché per l'affidamento degli altri servizi di lavoro e trasporto aereo mediante elicottero, anche nell'ambito e per il tramite dell'associazione di categoria AEI, di cui tutti gli operatori Parti del procedimento erano soci.

15. Il procedimento ha tratto origine da una segnalazione, pervenuta il 13 maggio 2016²¹, da parte di un pilota professionista di elicotteri, volta a denunciare condotte di condizionamento e turbativa di numerose gare pubbliche aventi ad oggetto la prestazione di servizi di antincendio boschivo e di elisoccorso – per una complessiva ampiezza nazionale del fenomeno denunciato – riconducibili a sette operatori del settore appartenenti all'AEI, nel cui ambito si sarebbe realizzata la contestata spartizione degli appalti pubblici²². La segnalazione è stata integrata con ulteriore documentazione prodotta in data 30 maggio 2016²³, 3 agosto 2017²⁴, 25 settembre 2017²⁵.

²¹ Doc. 1.

²² Il segnalante ha delineato uno scenario fattuale in cui Airgreen, Babcock, Heliwest, Elifriulia, Eliossola, Elitellina, Star Work si sarebbero spartite a livello nazionale il mercato relativo ai servizi di AIB e HEMS, secondo meccanismi di turbativa d'asta anche grazie alla partecipazione alle gare in raggruppamenti variabili tra le medesime imprese in modo che per ciascuna gara figurasse una sola ATI offerente che si aggiudica l'appalto senza ribasso o con ribassi assai contenuti (sovente inferiori all'1%). Tali condotte sarebbero state poste in essere in modo sistematico per svariati anni e avrebbero interessato gran parte delle gare bandite, a livello regionale, dalle amministrazioni competenti per l'affidamento dei due servizi menzionati.

²³ Doc. 2.

16. Il 21 e 22 marzo 2017 è stata svolta attività ispettiva presso le sedi delle società Babcock, Airgreen, Elifriulia, Heliwest, Eliossola, Elitellina, Star Work, al fine di acquisire documentazione a supporto dell'ipotesi istruttoria.

17. Il 19 luglio 2017 l'Autorità ha deliberato di estendere oggettivamente il procedimento alla condotta relativa alla fissazione, nell'ambito dell'AEI, dei prezzi concernenti l'attività di trasporto aereo e di lavoro aereo al fine di condizionare la definizione delle variabili economiche nelle procedure di gara per l'affidamento dei servizi HEMS e AIB e nella prestazione delle attività di trasporto e lavoro aereo in favore di clientela privata, nonché di estendere soggettivamente il procedimento alle società Air Corporate S.r.l., Airi S.r.l. e Babcock Mission Critical Services International SA.

18. Il 26 luglio 2017 è stata svolta attività ispettiva presso Air Corporate, Aersud e AEI al fine di acquisire ulteriore documentazione a supporto dell'ipotesi istruttoria.

19. Richieste di informazioni sono state inviate a all'ANAC²⁶, alle Regioni e alle Province autonome di Trento e Bolzano e a molteplici ulteriori enti pubblici sanitari regionali o sub-regionali responsabili dei servizi di elisoccorso²⁷, alla Presidenza del Consiglio dei Ministri²⁸, nonché al Dipartimento dei Vigili del Fuoco del Soccorso Pubblico e della Protezione Civile presso il Ministero dell'Interno²⁹.

20. Le società Elilombarda e Elitaliana sono state ammesse a partecipare al procedimento, in qualità di terzi interessati³⁰, a seguito di istanza motivata³¹.

21. Le Parti sono state sentite in audizione davanti agli uffici: Heliwest il 17 maggio 2018, Eliossola il 24 maggio 2018, Airgreen il 31 maggio 2018, Babcock il 6 giugno 2018, Elifriulia il 7 giugno 2018, Star Work il 13 giugno 2018, AEI il 15 giugno 2018, Air Corporate il 27 giugno 2018, Elitellina il 4 luglio 2018³². Il segnalante il 13 settembre³³ e Elitaliana il 24 settembre 2018³⁴.

22. L'11 luglio 2018 l'Autorità ha deliberato, anche alla luce della complessità della fattispecie oggetto di analisi e della necessità di elaborare

²⁴ Doc. 775.

²⁵ Doc. 801.

²⁶ Doc. 5 e doc. 996.

²⁷ Doc. 806-832, 833, 834, 997-1001, 1012, 1014.

²⁸ Doc. 832.

²⁹ Doc. 890.

³⁰ Doc. 775 e 922.

³¹ Doc. 588, 604, 610 e 919.

³² Doc. 927 (verbale audizione Heliwest), 932 (verbale audizione Eliossola), 935 (verbale audizione Airgreen), 939 (verbale audizione Babcock), 940 (verbale audizione Elifriulia), 946 (verbale audizione Star Work), 948 (verbale audizione AEI), 952 (verbale audizione Air Corporate), 959 (verbale audizione Elitellina).

³³ Doc. 987 (verbale audizione Segnalante).

³⁴ Doc. 993 (verbale audizione Elitaliana).

compiutamente la copiosa documentazione acquisita agli atti, la proroga del termine di chiusura del procedimento al 31 gennaio 2019.

23. AEI, Air Corporate, Airgreen, Babcock, Elifriulia, Eliossola, Elitellina, Heliwest, Star Work, ed Elitellina, hanno una o più volte chiesto ed ottenuto di esercitare il diritto di accesso alla documentazione del fascicolo non coperta da riservatezza.

24. Airgreen, Babcock, Eliossola e Heliwest hanno comunicato di avere adottato un programma di *compliance antitrust*, depositando la relativa documentazione³⁵.

25. La Comunicazione delle Risultanze Istruttorie (nel seguito, CRI) è stata inviata alle Parti il 15 novembre 2018³⁶. Le memorie conclusive delle parti del procedimento sono pervenute in data 9, 10 e 11 gennaio 2019³⁷ ed i rappresentanti delle Parti che ne hanno fatto richiesta sono stati sentiti in audizione finale in data 15 gennaio 2019³⁸.

III. IL SETTORE

26. Il settore dei servizi con elicottero è articolato nelle due macro categorie di servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri, alle quali sono riconducibili una serie di servizi tra cui: *i*) i servizi di antincendio boschivo AIB (in cui prevale il lavoro aereo); *ii*) i servizi di elisoccorso HEMS (in cui prevale il trasporto passeggeri); *iii*) i servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri nei confronti di clienti privati (tra cui anche i cd. servizi Corporate e Oil & Gas)³⁹.

27. I servizi tipo AIB riguardano l'attività di ricognizione, prevenzione spegnimento di incendi boschivi, tramite il trasporto di acqua con benne o serbatoi ed il suo spargimento sugli incendi. L'attività è svolta in favore delle Regioni e delle Province autonome, che affidano il servizio tramite procedure pubbliche di appalto, con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa o con il criterio del prezzo più basso. Per i servizi AIB sono utilizzati prevalentemente elicotteri monomotore (equipaggiati con gancio baricentrico e benna e/o con serbatoio ventrale). Il servizio AIB è affidato per periodi, in media, della durata di tre anni e ha tipicamente natura stagionale, richiedendo la disponibilità degli elicotteri presso le basi oggetto

³⁵ Doc. 920 e 1169 (Heliwest), 932 e 1010 (Eliossola), 982 (Airgreen), 994 e 995 (Babcock).

³⁶ Doc. 1134 e seguenti.

³⁷ Doc. 1154-1162, 1169-1171, 1173-1175, 1177-1178.

³⁸ Vd. verbale audizione finale.

³⁹ Il "lavoro aereo" consiste in operazioni di trasporto carichi esterni, di spargimento sostanza (tra cui il lancio d'acqua sul fuoco per il caso dei servizi di antincendio boschivo) e in operazioni di rilievo, ricognizione e osservazione. Vd. anche doc. 1173 (memoria Eliossola).

di gara per un periodo di circa 3-4 mesi l'anno⁴⁰. Gli elicotteri impiegati per i servizi AIB sono quindi utilizzati - nei mesi non oggetto di impegno AIB - anche per servizi di lavoro aereo e/o trasporto personale⁴¹.

28. I servizi HEMS (*Helicopter Emergency Medical Services*) si sostanziano in attività di soccorso sanitario e di salvataggio di pazienti che versano in situazioni critiche. L'attività è svolta in favore di ospedali e aziende sanitarie locali, che affidano il servizio tramite procedure pubbliche di appalto per una durata media di circa 6 anni. I servizi HEMS prevedono l'utilizzo di elicotteri di tipo bimotore, dedicati al servizio per tutta la durata dell'appalto e dotati di equipaggiamento specifico⁴².

29. I servizi di lavoro aereo (trasporto dei carichi, osservazioni e controlli aerei, etc.) e trasporto passeggeri (voli panoramici o turistici, servizi aziendali cd. Corporate tra cui quelli off-shore nei confronti di società Oil&Gas, Elitaxi etc.) svolti in favore di clientela privata, possono essere servizi a richiesta (cd. servizi "spot") o con disponibilità continuativa dell'elicottero. Per i servizi di lavoro aereo sono utilizzati prevalentemente elicotteri monomotore⁴³, mentre per i servizi di trasporto passeggeri possono essere utilizzati anche elicotteri bimotore⁴⁴. Anche in tale caso può essere richiesto l'utilizzo di equipaggiamento specifico al servizio⁴⁵.

30. Gli operatori che svolgono servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri con elicottero devono essere titolari di Certificato di Operatore Aereo (COA)⁴⁶. Gli operatori che svolgono servizi AIB devono essere in possesso del Certificato di Operatore Aereo Antincendio (COAN), della licenza di lavoro aereo e della licenza di trasporto passeggeri (ad. esempio per la movimentazione delle squadre di soccorso). Gli operatori che svolgono

⁴⁰ Star Work ha, ad esempio, osservato che il servizio AIB interessa solo i mesi estivi, con la sola eccezione della Liguria in cui la stagione dura tutto l'anno e il Piemonte che si configura come un appalto prevalentemente invernale; doc. 932 (verbale audizione Star Work). Vd. anche doc. 948 (verbale audizione AEI), 987 (verbale audizione Segnalante), 848, 853 e 1173 (memoria Eliossola).

⁴¹ Eliossola ha osservato che le imprese attive nell'AIB tendono ad utilizzare elicotteri polivalenti, idonei sia alla prestazione dei servizi AIB sia di altri servizi di lavoro aereo (doc. 932, verbale di audizione Eliossola).

⁴² Vd. anche doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 939 (verbale audizione Babcock).

⁴³ Vd. anche doc. 939 (verbale audizione Babcock), laddove la società rileva che "*gli elicotteri bimotore non sono impiegati nell'AIB e/o lavoro aereo spot e Elitaxi, in quanto non competitivi/molto più costosi degli elicotteri monomotore*".

⁴⁴ I servizi con elicottero nel campo Oil&Gas, a beneficio di gruppi attivi a livello internazionale nel settore dell'estrazione e trasporto di prodotti petroliferi e gas sono tipicamente svolti con elicotteri di tipo bimotore. Doc. 939 (verbale audizione Babcock). Vd. anche doc. 935 (verbale audizione Airgreen).

⁴⁵ Vd. anche doc. 987 (verbale audizione Segnalante), doc. 1007 (risposta ANAC), doc. 991 (documenti trasmessi Segnalante) e 948 (verbale audizione AEI).

⁴⁶ Il COA è rilasciato dall'ENAC (Ente Nazionale per l'Aviazione Civile) ed attesta che l'operatore possiede la capacità professionale e l'organizzazione aziendale necessarie ad assicurare l'esercizio dei propri aeromobili in condizioni di sicurezza per le attività aeronautiche in esso specificate. Il contenuto, le limitazioni, le modalità per il rilascio, il rinnovo ed eventuali variazioni sono determinati dall'ENAC sulla base di propri regolamenti.

servizi HEMS devono essere in possesso della licenza di trasporto passeggeri e rispettare la specifica regolazione prevista per tale servizio. Gli operatori che svolgono attività di lavoro aereo e trasporto passeggeri nei confronti della clientela privata devono possedere le rispettive licenze. Tutte le richiamate attività sono soggette a regolazione da parte dell'Enac e al rispetto dei relativi regolamenti⁴⁷.

31. Il settore dei servizi elicotteristici, con particolare riguardo ai servizi HEMS e AIB, si può definire maturo. La domanda, espressa in numero di basi, non ha subito, infatti, significative variazioni negli ultimi dieci anni, né sono attese modifiche significative nelle dinamiche di mercato.

32. Alcune delle imprese Parti del procedimento svolgono tutte e tre le tipologie di servizi elicotteristici mentre altre svolgono solo AIB e lavoro aereo/trasporto passeggeri vs clientela privata o HEMS e lavoro aereo e/o trasporto passeggeri verso clientela privata. Airgreen e Elifriulia sono attive nell'offerta di servizi AIB, HEMS e di lavoro aereo e/o trasporto passeggeri verso clientela privata; Heliwest, Elitellina, Eliossola e Star Work nell'offerta di servizi AIB e di lavoro aereo e/o trasporto passeggeri verso clientela privata; Babcock nell'offerta di servizi HEMS e di lavoro aereo e/o trasporto passeggeri verso clientela privata, mentre Air Corporate svolge solo attività di lavoro aereo e/o trasporto passeggeri a favore di clienti privati. Tutte le richiamate imprese, come si illustrerà nel seguito, sono soci storici dell'associazione di categoria AEI, anch'essa Parte del procedimento istruttorio.

Tabella 1 – Tipologia di servizi elicotteristici svolti e flotta*

Operatore	AIB	HEMS	Altri servizi di lavoro aereo e/o trasporto passeggeri	N. Elicotteri	Elicotteri monomotore	Elicotteri bimotore
Airgreen	Si	Si	Si	[20-25]	[5-10]	[10-15]
Babcock	No	Si	Si	57	-	57
Heliwest	Si	No	Si	24	21	3
Eliossola	SI	No	Si	8	8	-
Elifriulia	Si	Si	Si	18	16	2
Elitellina	Si	No	Si	14	14	-
Star Work	Si	No ⁴⁸	Si	12	11	1 ⁴⁹
Air Corporate	No	No	Si	10	-	10

Fonte: doc. 920, all. 4 (Heliwest); 935 (verbale audizione Airgreen), 939 (verbale audizione Babcock), 932 (verbale audizione Eliossola), 946 (verbale audizione Star Work) e 981 (risposta Star Work), 927 (verbale audizione Heliwest), 940 (verbale audizione Elifriulia), 959 (verbale audizione Elitellina), 952 (verbale audizione Air Corporate). Vd. anche siti aziendali e bilanci delle società.

⁴⁷ Vd. anche doc. 948 (verbale audizione AEI) e 1173 (memoria Eliossola).

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

⁴⁸ Star Work non ha mai partecipato a gare pubbliche per i servizi HEMS; la sua attività nel campo HEMS è limitata alla gestione in esercizio di un elicottero bimotore per HEMS di proprietà della Onlus l' Aiut Alpin Dolomites, la quale si caratterizza è un soggetto senza scopo di lucro che non ha mai partecipato a procedure di gara HEMS e svolge il servizio di soccorso alpino nella provincia di Bolzano.

⁴⁹ In esercizio dalla Onlus l' Aiut Alpin Dolomites.

33. La tipologia di servizi offerti dalle imprese si riflette anche sulla tipologia e composizione della flotta aerea, laddove, come detto, tipicamente gli elicotteri monomotore sono utilizzati per servizi AIB e di lavoro aereo⁵⁰ e gli elicotteri bimotore per servizi HEMS e di trasporto passeggeri⁵¹.

Tabella 2 - Stima della ripartizione del fatturato tra tipologie di servizi - 2017

	AIB	HEMS	Altri servizi di lavoro aereo e/o trasporto passeggeri	Altro
Airgreen	[5-10%]	[65-70%]	[1-5%]	[20-25%]
Babcock	-	58%	10%	32%
Heliwest	80/90%	-	10/20%	-
Eliosola	[55-60%]	-	[40-45%]	-
Elifriulia	[25-30%]	[30-35%]	[15-20%]	[15-20%]
Elitellina	20/30%	-	40%	20/30%
Star Work	[15-20%]	[5-10%] ⁵²	[75-80%]	-
Air Corporate	-	-	[85-90%]	[5-10%]

Fonte: 954 (risposta Airgreen), "Relazione degli amministratori sulla gestione relativa all'esercizio chiuso il 31 marzo 2017" di Babcock, 932 (verbale audizione Eliosola), 950 (risposta Eliosola), 946 (verbale audizione Star Work), 920 (Heliwest), 927 (verbale audizione Heliwest), 940 (verbale audizione Elifriulia), 959 (verbale audizione Elitellina), 952 (verbale audizione Air Corporate).

34. La documentazione raccolta dalle stazioni appaltanti, unitamente alla documentazione ispettiva e alle stesse dichiarazioni rese delle parti, hanno evidenziato come le Parti del procedimento rappresentino le principali imprese attive sul territorio nazionale nell'offerta di servizi con elicottero e siano quindi, altresì, i principali operatori nell'offerta dei servizi AIB, HEMS e di lavoro aereo e trasporto passeggeri nei confronti di clienti privati⁵³.

IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

35. La documentazione nel complesso acquisita ha confermato l'ipotesi istruttoria in ordine alla presenza di condotte di concertazione nella

⁵⁰ Tutti gli operatori Parti del procedimento utilizzano per i servizi AIB elicotteri monomotore approvvigionati da Aersud – società collegata a Air Corporate e controllata da AIRI – distributore esclusivo per l'Italia di Airbus Helicopters. Il modello di elicottero prevalentemente utilizzato, negli ultimi 15/20 anni, per l'offerta dei servizi AIB è l'AS350B3 Ecureuil (Airbus). Sono, inoltre, residualmente ancora utilizzanti i precedenti modelli AS315B Lama e AS350B2 (sempre Airbus). Vd. doc. 932 (verbale audizione Eliosola), 927 (verbale audizione Heliwest), 940 (verbale audizione Elifriulia), 959 (verbale audizione Elitellina), 987 (verbale audizione Segnalante), 426 (Elitellina) e 441 (Elitellina). Vd. anche doc. 1007 (risposta ANAC).

⁵¹ Tra gli elicotteri monomotore (impiegati nei servizi AIB) e bimotore (utilizzati nei servizi HEMS) vi sono delle differenze sia nei costi (il rapporto di costo è di 1 a 3 o 1 a 4), sia nelle caratteristiche prestazionali e tecnologiche, laddove in particolare gli elicotteri bimotore presentano una tecnologia avionica più complessa degli elicotteri monomotore. Anche i brevetti dei piloti sono, di conseguenza, diversi. Gli ultimi modelli di elicotteri bimotore hanno un prezzo nell'ordine dei 14-15 milioni di euro, al netto dell'allestimento HEMS (*l'omissis*), Vd. doc. 935 (verbale audizione Airgreen) e 939 (verbale audizione Babcock).

⁵² Cfr. nota 48.

⁵³ Cfr., tra l'altro, doc. 426 (Elitellina), 427(Elitellina), 496, 545, 546.

partecipazione alle gare per servizi di antincendio boschivo di tipo AIB. Airgreen, Elifriulia, Elitellina, Eliossola, Heliwest, Star Work risultano in particolare avere adottato comportamenti di coordinamento e ripartizione delle commesse e delle gare AIB, a partire quantomeno dal 2005.

36. Airgreen, Elifriulia, Eliossola, Elitellina, Heliwest, Star Work, Babcock, Air Corporate e l'associazione AEI, hanno inoltre definito congiuntamente in sede associativa un listino prezzi dei servizi con elicottero volto a influenzare i prezzi dei servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri nel loro complesso, ivi inclusi i livelli degli importi base dei servizi AIB e HEMS.

37. In relazione all'ipotesi collusiva relativa alla partecipazione alle gara per i servizi di elisoccorso HEMS, l'Autorità ha ritenuto gli elementi raccolti in sede istruttoria non sufficienti ai fini dell'accertamento di un'intesa restrittiva della concorrenza.

38. Nella sezione IV.A si illustreranno le evidenze istruttorie nel complesso acquisite con riguardo all'intesa avente ad oggetto il condizionamento delle gare AIB, avuto riguardo: i) alla struttura dell'offerta dei servizi AIB; ii) alla documentazione acquisita in merito alla strategia di partecipazione alle gare AIB come testimoniata dai contatti, gli incontri, gli scambi di corrispondenza tra le imprese Parti, nonché da resoconti interni alle imprese; iii) ai dati sulle procedure di gara acquisiti nel corso dell'istruttoria, sia dalle imprese che dalle stazioni appaltanti.

39. Nella sezione IV.B si rappresenteranno le evidenze raccolte in relazione all'attività svolta dall'AEI e dai suoi soci con particolare riguardo all'approvazione e divulgazione del "*Prezziario ufficiale elicotteri per lavoro aereo e trasporto personale*".

40. Nella sezione IV.C si descriveranno, infine, gli elementi in fatto relativi alla partecipazione delle Parti alle gare HEMS.

IV.A. Evidenze relative alla concertazione nella partecipazione delle gare AIB

i. Gli operatori attivi nell'offerta di servizi AIB e lo loro posizione in termini di gare aggiudicate

41. Nella tabella che segue, è stimata la posizione delle imprese Parti del procedimento e dei terzi, in termini e con riguardo al complesso delle procedure di gara AIB aggiudicate nell'arco temporale 2005-2017 e al più

ristretto arco temporale 2011-2017⁵⁴.

Tabella 3 - GARE AIB - stima degli importi aggiudicati per impresa nell'arco temporale 2005- 2017

<i>Imprese</i>	<i>Arco temporale 2005-2017</i>	<i>Arco temporale 2011-2017</i>
Elifriulia	15%	19%
Eliosola	14,5%	19%
Heliwest	14%	18%
Elitellina	8%	8,5%
Airgreen	6%	5%
Star Work	5,5%	4%
TOTALE PARTI	63%	73,5%
Icarus (in liquidazione)	2%	-
Elieuro (cessata)*	2%	-
Elimediterranea (in liquidazione)	11%	3%
Air Service Center	3,5%	1%
E+S	5%	9%
Sam**	5%	5%
Elyservice Toscana**	3%	4%
Elisem**	3%	3%
Eliwork (in liquidazione)***	1%	1,2%
GMH****	0,1%	0,1%
Gold Aviation (cessata)	0,3%	0,1%
Pellissier Helicopter	0,1%	0,1%
Helica	1%	-
TOTALE TERZI	37%	26,5%
TOTALE	100%	100%
N. gare aggiudicate	42	21
N. gare aggiudicate alle parti *****	36	17
Somma di valore aggiudicato (mln euro)	197,4	110,5
Somma di valore aggiudicato delle gare aggiudicate alle parti *****	174,9	100,8

* Rami d'azienda di Elieuro sono stati acquisiti nel 2009 da Star Work e nel 2010 da Air Service Center.

** Confluite, tra il 2014 e il 2015, in E+S.

*** Ramo d'azienda confluito in Elitellina nel febbraio 2017.

**** Ramo d'azienda confluito nel 2015 in Air Service Center.

***** Totale aggiudicato (al vincitore singolo o all'ATI nel suo complesso).

Importi iva esclusa.

Fonte: stazioni appaltanti e Parti del procedimento⁵⁵.

42. Le imprese Airgreen, Elifriulia, Eliosola, Elitellina, Heliwest e Star Work hanno rappresentato, in entrambi gli archi temporali considerati, le principali imprese attive nell'offerta di servizi AIB, rafforzando o sostanzialmente mantenendo nel tempo la propria posizione di mercato, passata, nel complesso, dal 63% al 73,5% circa⁵⁶.

⁵⁴ Ai fini dell'analisi sono state censite le gare per servizi AIB bandite a aggiudicate nel periodo 2005-2017. Si precisa al riguardo che i) non sono state considerate le gare bandite successivamente alla notifica dell'avvio del procedimento istruttorio, ossia successive al 21 marzo 2017; ii) non sono state considerate le procedure relative a servizi di durata molto limitata (inferiore ai tre mesi); iii) non sono state considerate le gare per le quali non si dispone dei dati relativi al valore aggiudicato; iv) per le imprese raggruppate in ATI l'importo aggiudicato per impresa è stato stimato ripartendo l'importo aggiudicato in parti uguali tra tutte le partecipanti al raggruppamento. Con riguardo a tale ultimo aspetto si osserva che la stima della posizione degli operatori nel segmento AIB è conservativa per le Parti (nel loro complesso considerate), posto che le stesse hanno assolto di frequente il ruolo di mandataria in seno alle ATI partecipate. Si precisa, infine, che l'analisi svolta non individua la quota di mercato detenuta dagli operatori in termini di valore delle vendite per anno, quanto piuttosto, sulla base dei dati acquisiti in sede istruttoria e considerando che l'indagine riguarda prevalentemente *bidding markets*, la capacità degli operatori di aggiudicarsi servizi AIB in esito alla partecipazione a procedure di gara.

⁵⁵ Doc. 835-838, 840-843, 847, 848, 851-854, 856- 869, 871-874, 881, 884, 885, 887-889, 891-896, 898, 899, 902, 903, 906, 917, 925, 928 (risposte regioni); vd. anche 954 (risposta Airgreen), 981 (risposta Star Work), 984 (Elifriulia) e 1175 (memoria Airgreen).

⁵⁶ Elifriulia ha osservato che gli operatori attivi nell'offerta di servizi AIB sono, allo stato, circa nove,

43. La maggior parte degli altri operatori di cui alla tabella sono, peraltro, nel corso del tempo usciti dal mercato a seguito di cessazione e/o cessione dell'attività. Il numero degli operatori attivi nell'offerta di servizi AIB si è infatti ridotto, in ragione sia di processi di concentrazione e fusione tra imprese sia dalla fuoriuscita di imprese di piccola e piccolissima dimensione, non più in grado di reggere la sempre maggiore complessità del settore dovuta alla progressiva regolazione⁵⁷. Non è invece stato riscontrato alcun significativo nuovo ingresso (se non tramite processi di crescita esterna ovvero tramite l'acquisizione di operatori già attivi sul mercato⁵⁸).

44. Si anticipa, inoltre, che alcuni degli operatori individuati nella tabella - ad oggi non più attivi - risultavano anch'essi coinvolti nella intesa avente ad oggetto il condizionamento delle gare AIB (in particolare, le imprese Icarus e Elieuro), come emergerà dall'illustrazione della documentazione acquisita in sede istruttoria.

ii. Sulla strategia di partecipazione alle gare e i contatti

45. Ai fini della comprensione dei comportamenti in esame assumono particolare rilievo degli scambi di mail intervenuti tra le Parti del procedimento a partire dal 2005. In proposito, risulta significativa una mail dell'ottobre 2005⁵⁹, inviata da [RG] Elieuro⁶⁰ a Icarus S.c. a r.l. (in breve, Icarus)⁶¹, Heliwest, Eliossola, Airgreen, Elimediterranea⁶² e Air Service

individuati nelle imprese Parti del procedimento - Airgreen, Elifriulia, Elitellina, Eliossola, Heliwest e Star Work - e in E+S Air, Elimediterranea e Air Service Center; secondo Elifriulia tutti questi operatori avrebbero caratteristiche in termini di capacità/flotta non troppo dissimili; doc. 940 (verbale audizione Elifriulia). Anche Eliossola ha confermato che: “[...] in Italia, le società che offrono servizi elicotteristici sono circa 50/40 (come facilmente controllabile consultando il registro dell'ENAC), ma [...] quelle che offrono servizi di elisoccorso [HEMS] e di antincendio boschivo [AIB] siano, sostanzialmente, quelle di cui al provvedimento di avvio del procedimento I/806. [...] Inoltre molte imprese dispongono anche solo di uno o massimo due elicotteri e non sono, quindi, in grado di soddisfare i requisiti tecnici e dimensionali per partecipare alle gare in questione”; doc. 271 (verbale ispezione Eliossola).

⁵⁷ Vd. anche doc. 948 (verbale audizione AEI), 1155 (memoria AEI) e 940 (verbale audizione Elifriulia).

⁵⁸ Ad esempio, l'operatore estero Faasa è entrato nel settore italiano dei servizi con elicottero grazie all'acquisizione di Elitellina; Habock Aviation Italia ha invece acquisito una partecipazione (del 6%) in Elifriulia.

⁵⁹ Doc. 291 (Eliossola).

⁶⁰ Si tratta di una società non più operante nel settore dei servizi con elicottero e posta in liquidazione già nel 2010 il cui rappresentante legale dell'epoca -[RG]- è allo stato esponente sia di Air Corporate (Parte del procedimento) e sia della società a quest'ultima collegata Aersud ed è stato, inoltre, con continuità lungo l'intero arco temporale 2005-2017, uno dei principali esponenti dell'AEI; vd. doc. 979 (risposta AEI). Come già rilevato, dei rami d'azienda di Elieuro sono stati acquisiti nel 2009 da Star Work e nel 2010 da Air Service Center.

⁶¹ Si tratta di una società allo stato ancora esistente (con un solo dipendente e in stato di liquidazione) che risulta tuttavia non aver più partecipato a gare pubbliche AIB e/o HEMS almeno dal 2010, anno in cui ha mutato *management*.

⁶² Elimediterranea è una società in stato di scioglimento e liquidazione volontaria che non partecipa più da svariati anni a gare per servizi AIB.

Center⁶³, in cui si afferma “Visto che l’andamento stagionale è stato proficuo per tutti, si propone di destinare una parte di conguaglio alle società che non hanno partecipato operativamente alle operazioni [relative alla gara **AIB Calabria 2005**] e che, quindi, non avrebbero alcun titolo per aderire alla divisione del conguaglio stesso. Ciò servirebbe, in ogni caso, a coprire le spese sostenute in sede di formulazione dell’offerta [in ATI]. Propongo in tal senso di destinare la cifra forfettaria di Euro 5.000,00 ad Heliwest [...]” (sottolineato aggiunto).

46. Icarus replica, in pari data, al mittente ed a tutti i destinatari della mail: “Fermo restando che non ho nulla da eccepire in tal senso, vorrei però esporre una considerazione:

- all’ultima riunione fatta, si era detto che quest’anno dovesse essere considerato come il 1° di ipotetici 5 anni d’attività, considerando che il prossimo anno ci sarà la gara [AIB Calabria attesa per il 2006] e fermo restando che sarà per 4 anni (2+2) e che qualcuno dell’ATI, a turno, non parteciperà sarà riconosciuta a tutti una cifra forfettaria?
- se è così alla Icarus che ha partecipato solo per una piccolissima parte, spetta un compenso analogo in proporzione?
- Inoltre, considerato che il gruppo (eventualmente allargato) dovrebbe partecipare a tutte le altre gare che saranno bandite dalle altre Regioni, alle quali, nello spirito di una ritrovata unione tra le ditte sarebbe auspicabile che ci presentassimo sempre uniti (sia chi mette gli a/m [elicotteri] sia chi non li mette) questo rimborso forfettario verrà riconosciuto a tutte le partecipanti del gruppo che in quella annualità non avranno adoperato gli a/m. In conclusione penso che la proposta di Elieuro sia buona, ma per essere veramente buona penso che dovrebbe esserci un [parola assente, evidentemente un refuso] per applicarla a quanto su esposto”⁶⁴ (sottolineato aggiunto).

47. Il documento in questione è da leggersi nel contesto delle procedure per l’affidamento del servizio **AIB Calabria 2005**. In particolare, la Regione Calabria ha indetto una prima procedura di gara aperta nell’aprile 2005⁶⁵ cui hanno partecipato in ATI le sette imprese di cui alla mail sopra richiamata - Elieuro, Airgreen, Eliossola, Heliwest, Air Service Center, Elimediterranea, e Icarus - offrendo un ribasso simbolico dello 0,0115%⁶⁶.

⁶³ Air Service Center opera prevalentemente nell’offerta di servizi di lavoro aereo in zone montane e nel trasporto materiali e solo marginalmente nei servizi AIB (vd. anche doc. 927).

⁶⁴ Doc. 291 (Eliossola).

⁶⁵ Con richiesta di tre elicotteri monomotore su base stagionale, un elicottero bimotore su base annuale, base d’asta di 4 milioni di euro e durata dell’appalto di due anni. Vd. anche doc. 954 (risposta Airgreen).

⁶⁶ Airgreen avrebbe dovuto mettere a disposizione l’elicottero bimotore mentre i restanti tre elicotteri

48. La Regione Calabria ha, tuttavia, deciso di annullare la gara e, procedere all'affidamento del servizio con trattativa privata, invitando 14 imprese a presentare offerta⁶⁷. Solo la già richiamata ATI estesa a Elieuro, Airgreen, Eliossola, Heliwest, Icarus, Elimediterranea e Air Service Center ha presentato un'offerta, di nuovo con un ribasso estremamente ridotto, dello 0,000071%. A seguito della richiesta della stazione appaltante di migliorare l'offerta presentata, l'ATI ha poi ritenuto di applicare un ribasso del 2,2%. Secondo quanto dichiarato dalle Parti del procedimento, Elieuro ha eseguito il "*coordinamento del servizio*", Airgreen ha messo a disposizione l'elicottero bimotore per tre mesi; Icarus, Air Service Center, Eliossola e Elimediterranea hanno messo a disposizione gli elicotteri monomotore⁶⁸, Heliwest l'elicottero di scorta⁶⁹.

49. Da quanto sopra emerge dunque, in fatto, la partecipazione alle due procedure **AIB Calabria 2005** di un'ATI molto ampia (sette imprese) rispetto alla concreta entità del servizio (tre elicotteri), tanto da dover organizzare una turnazione ai fini della "ripartizione" del servizio tra i membri dell'ATI anche sul ristrettissimo arco temporale dei soli tre mesi estivi. In tale contesto Elieuro, che partecipava all'ATI svolgendo solo funzioni di "*coordinamento del servizio*", risulta avere proposto di attribuire un corrispettivo (per quanto contenuto) anche a Heliwest che non aveva, in concreto, svolto alcun ruolo operativo. Le procedure **AIB Calabria 2005** sono state inoltre caratterizzate da un livello di concorrenza effettiva molto basso e dall'offerta di ribassi prossimi allo zero, incrementatisi leggermente (2,2%) solo dietro richiesta della stazione appaltante.

50. Dalla comunicazione di Icarus risulta, inoltre, che *i*) l'intenzione delle parti dell'ATI fosse quella di riproporsi nella medesima compagine anche in occasione della nuova gara che ci si aspettava la Regione Calabria avrebbe indetto a breve (posto che l'affidamento del servizio riguardava solo tre mesi estivi) e *ii*) la partecipazione in ATI non era giustificata dall'indisponibilità di elicotteri, quanto piuttosto dalla volontà di evitare la concorrenza in sede di gara, tanto che le imprese si sarebbero dovute turnare nello svolgimento del servizio, da un anno all'altro (in modo che tutti potessero comunque

sarebbero stati messi a disposizione a turno, per un anno a testa, dalle altre società. Vd. doc. 954 (risposta Airgreen) e 950 (risposta Eliossola). Alla gara AIB Calabria 2005 hanno partecipato, oltre alla richiamata ATI, anche due imprese in forma singola (Sam e Elifly), poi escluse dalla stazione appaltante.

⁶⁷ Con richiesta di tre elicotteri monomotore e un elicottero bimotore, base d'asta di 1,4 milioni di euro e durata dell'appalto di tre mesi.

⁶⁸ Air Service Center, un elicottero per tre mesi; Eliossola e Icarus, un elicottero ciascuno per 45 giorni. Vd. doc. 950 (risposta Eliossola).

⁶⁹ Vd. doc. 954 (risposta Airgreen) e 950 (risposta Eliossola).

ricevere una remunerazione).

51. Infine, la comunicazione di Icarus agli altri membri dell'ATI e le peculiari modalità di partecipazione alle gare AIB Calabria sono sviluppate nel contesto di un cd. *“gruppo (eventualmente allargato) [che] dovrebbe partecipare a tutte le altre gare che saranno bandite dalle altre Regioni, alle quali, nello spirito di una ritrovata unione tra le ditte sarebbe auspicabile che ci presentassimo sempre uniti (sia chi mette gli a/m sia chi non li mette)”*.

52. In senso analogo è stata acquisita una successiva email del 7 dicembre 2005⁷⁰, trasmessa da Icarus a Heliwest, Elifriulia, Eliossola, Airgreen, Star Work (tutte Parti del presente procedimento), Elieuro, Elimediterranea e Air Service Center avente ad oggetto una *“proposta di collaborazione”*.

53. Nella riferita mail si legge: *“Alla luce degli ultimi eventi trascorsi (incontri estivi [in occasione della trattativa privata **AIB Calabria 2005**] e bando Lombardia), vorrei cercare di proporre una soluzione atta al prosieguo dei buoni propositi manifestati fin ora da buona parte di voi.*

Vorrei fare una piccola premessa, ricordando alcuni eventi successi, e tuttora in corso. Con alcuni di voi ci siamo incontrati prima della scadenza dell'appalto AIB Calabria [AIB Calabria 2005], ed in quell'occasione, oltre che trovare un accordo per l'appalto in scadenza, c'è stata una tacita intesa tra i partecipanti per discutere insieme di tutti gli appalti che avrebbero seguito, per alcuni dei quali avevamo ipotizzato anche chi di noi avrebbe partecipato. Qualche tempo prima (appalto AIB Piemonte [AIB Piemonte 2004]), la mancanza di colloqui, ha fatto sì che qualche azienda, al fine di aggiudicarsi l'appalto, è stata costretta a fare un grosso regalo all'amministrazione, applicando un notevole ribasso, al solo vantaggio delle Regioni. La stessa cosa potrebbe succedere nell'appalto bandito dalla Regione Lombardia (in corso di aggiudicazione), che potrebbe portare, oltre al mancato (o scarso) guadagno per le società che se lo aggiudicheranno, l'ingresso di società estere sul mercato italiano” (sottolineato aggiunto).

54. Il mittente della mail avanza quindi la sua proposta, consistente nella *“creazione di una nuova società [...] per la gestione degli appalti AIB. [...] La nuova società, salvo casi particolari, non parteciperà mai a gare d'appalto, ma funge solo da coordinamento. I soci della nuova società saranno tutte le ditte italiane che vorranno aderire [...]. Le quote sociali saranno distribuite in modo paritario tra le società partecipanti”* (sottolineato aggiunto). Quindi la missiva prosegue precisando i compiti che

⁷⁰ Doc. 277 (Eliossola).

dovrebbero essere assegnati a siffatto, ipotizzato, organismo societario sovraordinato a tutti gli operatori partecipanti. In particolare, la società dovrà *“monitorare la pubblicazione di tutti gli appalti”* [...] e gestire l’esecuzione degli appalti *“di fatto opererà come se fosse la capogruppo, operando per suo nome”*.

55. Nel medesimo documento si prefigura poi il ruolo spettante all’ipotizzato organismo societario comune in relazione alla *“distribuzione degli appalti”*. Al riguardo, si precisa che: *“agli appalti parteciperanno le ditte di volta in volta autorizzate dalla nuova società [...] agli associati sarà garantito il diritto delle pari condizioni, per cui ogni società parteciperà con lo stesso numero di a/m [elicotteri] senza considerare il numero di a/m in flotta (s’inizierà con un elicottero per ditta e così via). La scelta su quale ditta impiegherà per prima gli elicotteri, dovrà essere deliberata dalla maggioranza del C.A. che terrà conto principalmente dei seguenti elementi: storicità della società in quella Regione; vicinanza della base operativa al luogo d’esecuzione dei lavori; [...] altri aspetti rilevanti che potranno incidere sulla scelta”; ed ancora: *“Compensi per gli a/m impiegati: si potrà stabilire che per tipo di elicottero [...] si riconoscerà un prezzo giornaliero e uno orario, che saranno fissi per tutti gli appalti [...] determinato in base alla media degli appalti in corso in Italia [...] i ricavi rimanenti, saranno distribuiti tra tutte le società associate (sia che abbiano oppure no, partecipato agli appalti nell’anno in corso) e senza tenere conto né del numero degli a/m impiegati né dei giorni e delle ore fatto”* (sottolineato aggiunto).*

56. Di interesse risulta essere anche un riscontro di segno positivo a tale proposta, rinvenuto sempre presso la sede di Eliossola. Tale riscontro, datato 13 dicembre 2005⁷¹, è stato inviato da [RG], al tempo rappresentate di Elieuro (e allo stato vice presidente dell’AEI e rappresentante di Air Corporate e Aersud) al mittente e a tutti gli altri originari destinatari della mail recante la sopra riportata proposta. Nel dettaglio, il contenuto della mail di riscontro è del seguente tenore: *“nel manifestare tutto il mio apprezzamento per l’intelligenza imprenditoriale dimostrata [...] intendo offrire tutta la disponibilità dell’azienda che rappresento ad ogni forma di cooperazione e collaborazione. Resto a disposizione per ogni incontro riteniate utile programmare, anticipando la messa a disposizione della logistica della mia azienda”* (sottolineato aggiunto).

57. Anche in tale caso, ai fini della comprensione del documento, risulta utile

⁷¹ Doc. 288 (Eliossola).

ripercorrere l'andamento delle procedure di gara richiamate nella comunicazione di Icarus. Oltre alle procedure **AIB Calabria 2005** - in relazione alle quali "*oltre che trovare un accordo per l'appalto in scadenza, c'è stata una tacita intesa tra i partecipanti per discutere insieme di tutti gli appalti che avrebbero seguito, per alcuni dei quali avevamo ipotizzato anche chi di noi avrebbe partecipato*" - è infatti richiamata la procedura **AIB Piemonte 2004**.

58. La gara **AIB Piemonte 2004**⁷² - con riguardo alla quale Icarus ha osservato che "*la mancanza di colloqui, ha fatto sì che qualche azienda, al fine di aggiudicarsi l'appalto, è stata costretta a fare un grosso regalo all'amministrazione, applicando un notevole ribasso*" - ha, in effetti, visto al partecipazione, in concorrenza, di una ATI formata da Elieuro, Airgreen, Star Work, Heliwest e Air Service Center e di Eliossola (in forma individuale), con riguardo a tutti e tre i lotti che formavano oggetto di gara. Eliossola, a fronte dell'offerta di ribassi anche molto elevati (43,75% nel lotto 1, 31,25% nel lotto 2 e 12,5% nel lotto 3), è riuscita ad aggiudicarsi uno dei lotti a gara (il lotto 1); l'ATI concorrente si è aggiudicata i lotti 2 e 3, pur avendo offerto un ribasso nullo, in ragione del punteggio dell'offerta tecnica.

59. Tale ricostruzione trova ulteriore conferma, controfattualmente, anche nella dinamica partecipativa alla gara Lombardia 2006⁷³. Infatti, in tale gara, per la quale la scadenza del termine per presentare offerta risultava successiva alla mail del 2005 di Icarus (doc. 277), tre delle Parti destinatarie della mail hanno partecipato in un'unica ATI con Elieuro (anch'essa destinataria della mail e, come detto, liquidata), presentando un ribasso irrisorio e prossimo allo zero (0,0018%). Tuttavia, alla gara partecipano altri due concorrenti: un'ATI guidata da Elitellina - Parte che farà ingresso nell'intesa solo con la gara Sardegna 2012 - con un ribasso del 6,66%, e un'ATI avente come mandataria la società Eliwork (che poi verrà acquisita da Elitellina), aggiudicatasi la gara con un ribasso del 21,42%.

60. Dalla documentazione agli atti risulta inoltre che a fine 2005 - ovvero in un periodo coevo ai documenti sopra richiamati a testimonianza dell'origine della concertazione tra le Parti nella partecipazione alle gare AIB - le imprese Airgreen, Heliwest, Elilario e Helitalia (queste ultime due poi confluite in Babcock e attive solo nei servizi HEMS) abbiano deciso di

⁷² Procedura ristretta indetta dalla Regione Piemonte nel settembre 2004, relativa all'affidamento del servizio AIB per una durata di 5 anni.

⁷³ Per l'illustrazione dei ribassi si fa in particolare riferimento al lotto 1, il lotto principale e più rilevante e l'unico a caratterizzarsi per una base d'asta da ribassare, visto che il lotto 2 risultava essere un lotto accessorio ed eventuale rispetto al lotto 1 e non prevedeva una base d'asta su cui presentare ribassi (in ogni caso, la composizione dei tre raggruppamenti risulta analoga anche sul lotto 2).

uscire dalla associazione di categoria AISE, rimanendo associate solo ad AEI⁷⁴. Come si vedrà nel seguito, già nel 2005 le Parti del procedimento risultavano accumulate dall'essere tutte associate ad AEI.

61. Un altro documento utile a ricostruire il contesto di contatti e accordi in cui risulta essersi delineata e sviluppata l'intesa collusiva contestata è un documento⁷⁵, rinvenuto presso Babcock (al tempo Elidolomiti, società del gruppo Inaer cui è poi subentrata Babcock), consistente in una raccolta di appunti risalente al biennio 2006/2007 di un dipendente di Elidolomiti. In tali appunti si riscontrano, infatti, svariati passaggi in cui si fa più volte riferimento alla necessità, per poter aggiudicarsi le gare AIB, di entrare a far parte del già citato “gruppo di operatori AIB” ed è altresì testimoniata la diffusa ricorrenza di incontri tra gli operatori. Al riguardo, si riportano di seguito gli stralci più significativi con indicazione della data di riferimento (sottolineato aggiunto):

- **15/01/2006:** *“Al rientro da Bassano sentito della proposta di rimettere il LAMA [elicottero modello AS351B Lama] nella Base AIB in Toscana per l'estate, sono d'accordo, è comunque un modo per rientrare nell'antincendio però mentre stiamo lavorando ho intenzione di fare Pubbliche Relazioni e di inserimento più diretto in modo che Elieuro possa diventare una di loro a pieno titolo (nel gruppo antincendio)”;*

- **05/2/2006,** in relazione a un incontro con il concorrente Elieuro sulla futura gara **AIB Veneto 2007** *“Elieuro è capogruppo della ATI che attualmente opera il Servizio AIB nella Regione Veneto. Scade il prossimo ottobre. [...] Ci siamo accordati [con Elieuro] per unire le forze e presentarci insieme alla prossima Gara anche in funzione della nostra sede di Belluno. [...] Per Lazio e Sardegna [AIB Lazio 2005 e AIB Sardegna 2006] mi conferma che quando ci siamo fatti avanti loro avevano già preso accordi ma lui è d'accordo che entriamo nel Gruppo operatori AIB”.*

- **28/02/2006:** *“Conoscevamo la Star Fly come una piccola Ditta con elicottero [...]. Adesso la Ditta è in evoluzione [...]. E' evidente che l'ambiente elicotteristico circostante vede questa crescita come un pericolo di concorrenza su una piazza statica da diversi anni. [...] Ci chiedono [Star Fly] di entrare in ATI [gara **AIB Lazio 2005**] per portare sia il fatturato sia il bimotores [...]. Allo stato attuale delle cose ritengo che può essere che Star Fly sia più utile a noi che noi a loro, sia per entrare nel “mondo” antincendio sia per poterci espandere, se vogliamo, verso Servizi nuovi,*

⁷⁴ Vd. doc. 1008 e 1009 (Elitaliana).

⁷⁵ Doc. 157 (Babcock).

periodici e/o occasionali.

E' vero che se ci muoviamo entriamo in concorrenza con altri Operatori più grossi ma è anche vero che nel Lazio e in Sardegna ci avevano lasciato fuori dicendoci che comunque ci saranno altre Gare. (pensiero da valutare)".

- **18/4/2006:** “[...] Prima di fare qualunque cosa in Sardegna aspetto di incontrare [rappresentante legale di Airgreen]”;

- **24/5/2006:** “ [...]“antincendio boschivo Regione Sardegna: gli operatori interessati avevano già fatto le loro scelte e le loro alleanze”;
“antincendio boschivo e Protezione Civile Lazio: anche qua accordi ed alleanze già fatte”.

- **02/12/2006,** “*Ma se tornasse fuori il mio vecchio progetto [...] che ipotizzava un consorzio fatto di piccoli operatori con varia esperienza e disponibilità che messi tutti assieme e opportunamente coordinati da qualcuno mettono insieme sia le capacità che i titoli e diventano un soggetto capace di agire a pieno titolo nelle gare*”;

62. Nel documento pertanto si conferma la presenza di un “*Gruppo di operatori AIB*” che collabora in modo sistematico nella partecipazione alle gare, anche grazie allo strumento dell’ATI e che, l’ingresso nel “mondo” antincendio è difficile per chi resta fuori dal gruppo. Le procedure di gara richiamate nel documento sono state caratterizzate dall’assenza di concorrenza tra le Parti del procedimento (che di regola hanno partecipato in ATI tra loro in base degli “*accordi e alleanze già fatte*”) e da ribassi prossimi allo zero.

63. Alla gara **AIB Lazio 2005** hanno partecipato in ATI Heliwest, Icarus, Eliossola, Elieuro, Air Service Center e Gold Aviation⁷⁶, aggiudicandosi l’appalto con un ribasso dello 0,56% (l’ATI concorrente tra Sam, Elimediterranea e Elycompany è stata esclusa). Le successive procedure di gara **AIB Lazio 2008, 2012 e 2015** hanno visto l’assenza di concorrenza tra le Parti del procedimento (che hanno partecipato in ATI alle gare), la presentazione di un’unica offerta in sede di gara e l’aggiudicazione del servizio con ribassi prossimi allo zero o comunque contenuti (vd. la successiva Tabella 6).

64. Alla gara **AIB Sardegna 2006** hanno partecipato in ATI Elieuro, Airgreen, Star Work e Elifriulia, aggiudicandosi l’appalto con un ribasso dello 0,03% (unica offerta pervenuta). Le successive procedure di gara **AIB Sardegna 2009, 2012 e 2014** hanno anch’esse visto l’assenza di concorrenza tra le Parti del procedimento (che hanno partecipato sempre in ATI alle

⁷⁶ Vd. anche doc. 280 (Eliossola).

gare), la presentazione di un'unica offerta in sede di gara e l'aggiudicazione del servizio con ribassi prossimi allo zero (vd. la successiva Tabella 6).

65. Anche la gara **AIB Veneto 2007** ha visto l'assenza di concorrenza tra le Parti del procedimento - che hanno partecipato con un'ATI formata da Airgreen, Elifriulia, Elieuro e Air Service Center - e si sono aggiudicate il servizio grazie a un ribasso dell'8,4%, che presumibilmente rifletteva l'attesa presenza di una offerta concorrente (quella dell'ATI tra Elimediterranea e Helops, poi esclusa). Alla successiva procedura del **AIB Veneto 2012** ha partecipato solo l'ATI Elifriulia Air Service Center, aggiudicandosi il servizio con un ribasso dello 0,01% (vd. la successiva Tabella 6).

66. Vi sono poi da menzionare una serie di documenti relativi alla gara **AIB Campania 2007**, aggiudicata dall'ATI formata da Heliwest, Elifriulia, Eliossola e Icarus (unica partecipante), a fronte della presentazione di un ribasso dello 0,85%. Dallo scambio di comunicazioni tra i membri dell'ATI emerge la tendenza a replicare, di gara in gara, la partecipazione in ATI in analogia formazione, con le medesime ripartizioni "storiche" del servizio tra i membri, nonché la distribuzione dei corrispettivi tra i membri dell'ATI in modo da assicurare una "adeguata" redditività a tutti i partecipanti. Dallo scambio di comunicazioni emerge, inoltre, come l'ATI abbia partecipato alla gara senza nemmeno definire ex-ante la ripartizione del servizio in termini di basi e elicotteri tra i membri.

67. In una lettera⁷⁷ del 5 gennaio 2008 inviata da Heliwest a Elifriulia, Eliossola e Icarus, si legge "[...] *Sarebbe ottima cosa, per non incorrere in discussioni antipatiche e sterili, predisporre il Regolamento interno: la mia posizione è quella di utilizzare quello dello scorso appalto con ovviamente le opportune modifiche economiche; chi avesse proposte alternative le faccia pervenire a tutti gli Associati in modo che insieme alla firma dell'ATI si possa firmare anche il Regolamento*" (sottolineato aggiunto) . Il successivo 17 gennaio⁷⁸ Icarus propone una modalità di suddivisione dell'appalto AIB aggiudicato tra i vari componenti dell'ATI che assicuri "un fatturato teorico garantito a tutti". Tale suddivisione - è dato leggersi (sottolineatura aggiunta) - è stata dettata "da una giusta "storicità" "relativa all'appalto. Infatti Icarus (per i primi anni capogruppo) è presente in Campania dal 1993 alla quale si sono affiancati, dopo qualche anno Heliwest, e negli ultimi anni rispettivamente Eliossola e poi Elifriulia.

⁷⁷ Cfr. all.to 3 al doc. 942 (risposta Heliwest).

⁷⁸ Doc. 347 (Heliwest), consistente in una mail del 17 gennaio 2008 recante in allegato una lettera del 14 gennaio 2008 concernente, come risulta dall'oggetto, le "Gara AIB 2007/2010", inviata da Icarus a Heliwest, Elifriulia ed Eliossola.

Quanto proposto dall'attuale capogruppo nella sede su citata [...] porterebbe ad avere: Heliwest con circa metà dell'appalto (42,74%) con un aumento del 17,18%; Icarus con una quota di meno di un quinto (19,97%) ed unica ditta che a fronte della "mancanza" di Elimediterranea perderebbe peso sulla divisione dell'appalto (-5,58%) ed Eliossola ed Elifriulia che si porterebbero in pareggio con la Icarus (18,65% ciascuno con un aumento di 6,19% e 7,14%). [...] L'esempio D sarebbe più coerente per mantenere un peso di percentuale d'appalto in linea con le stesse quote di mercato del passato e in linea con la storicità dello stesso [...] Naturalmente tutti questi discorsi riguardano l'assegnazione delle basi ai singoli associati, stabilendo in un certo senso la loro "titolarità" (sottolineato aggiunto).

68. Nel documento si menzionano anche pattuizioni tra le parti, basati su accordi verbali reciproci, per scambi di basi tra le varie regioni, ad esempio tra la Campania e la Sicilia e accordi per eventuali sostituzioni di elicotteri così concludendo: *"Tale principio deve cercare di scongiurare eventi come quelli successivi nel 2007 in cui vi erano dislocati nelle varie Regioni (Campania, Sicilia, Toscana, Liguria, etc.), elicotteri "in uso momentaneo" di aziende né nell'ATI né nel gruppo allargato delle aziende con le quali "normalmente" si collabora. Tali episodi fanno sì che possa far venire l'acquolina a qualche concorrente che presto ci troveremo (come già successo) in gara contro di noi oltre al fatto che qualche azienda del "gruppo" è dovuta andare all'estero per far lavorare il proprio elicottero"* (sottolineatura aggiunta).

69. Segue una mail di Icarus a Heliwest, Eliossola e Elifriulia del 30 maggio 2008⁷⁹ su *"proposta di regolamento e altro"* in cui si legge (sottolineature aggiunte): Con l'*"avvicinarsi dell'inizio della stagione estiva relativa all'AIB CAMPANIA 2008"* è [testo illeggibile, presumibilmente "opport]uno che vengano chiariti alcuni punti lasciati in sospeso, in particolare: [...]

al numero di elicotteri da impiegare, sia nel 2008 che negli anni successivi.

○ *con la su citata comunicazione, si era chiesto di dare un giudizio ed una precisa risposta alla scrivente, ma al "ti farò sapere" e al "hai ragione" non è seguita nessuna comunicazione ufficiale né una richiesta d'incontro.*

alla dislocazione delle basi

○ *ad oggi, credo nessuno, e sicuramente la Icarus e la Eliossola, sia in grado di saper con certezza dove dovrà dislocarsi [...]*

○ *Da parte ns. proponiamo di poterci schierare sulle seguenti basi:*

⁷⁹ Doc. 942, all.to 4 (risposta Heliwest).

- *Letore, dove abbiamo un deposito fiscale [...]*
- *Foce Sele, con il 2° elicottero*
- *E se(solo nel caso) ci toccasse il terzo elicottero in quest'anno: Palinuro o Avellino [...]* (sottolineato aggiunto).

Icarus sollecita quindi nuovamente il raggiungimento di un accordo per la ripartizione della basi tra i membri dell'ATI il successivo 11 giugno 2008⁸⁰

70. Le dinamiche della gara **AIB Campania 2007**, sopra richiamata, sono poi sostanzialmente replicate anche nella successive gare **AIB Campania 2012** e **2016**, alla quali le Parti del procedimento hanno partecipato in ATI, come unico offerente, aggiudicandosi la procedura con ribassi ampiamente inferiori all'1% (vd. la successiva Tabella 6).

71. Di rilievo anche un documento del marzo 2011⁸¹ concernente la partecipazione alle gare **AIB Toscana 2011** e **AIB Sicilia 2011** di alcune delle Parti - Eliossola, Heliwest, Elitellina – e di altre società non più esistenti o non più operanti nel mercato delle gare in esame (Elimediterranea, Sam, Elisem, Elyservice Toscana) in cui, di nuovo, si fa riferimento agli interessi di “gruppo” e si ribadiscono i principi di storicità e territorialità già affermati nei documenti precedentemente menzionati, si discute – contestualmente - della partecipazione a più gare AIB e si enfatizza la necessità di “*assicurarci una fetta di mercato per quanto possibile remunerativa*”.

72. In particolare, l'indicato documento riporta il contenuto di una mail del 25 marzo 2011, inviata da Sam a Elimediterranea, Elitellina e Elisem - poi inoltrata anche a Eliossola - avente ad oggetto “*accordo*”, in cui si legge: “*Cari colleghi, in allegato Vi rimetto due lettere di intenti in cui la seconda andrà rimessa, una volta sottoscritta da tutti, alla Heliwest; la seconda rimarrà interna al nostro gruppo e sarà anch'essa sottoscritta da tutti. [...] Mi auguro che vi sia condivisione ma soprattutto buon senso da parte di tutti con un comune denominatore: lealtà, fiducia nel Collega, interessi di “gruppo” devono prevalere su qualunque individualismo se vogliamo far sopravvivere le nostre Aziende e assicurarci una fetta di mercato per quanto*

⁸⁰ Doc. 942, all.to 5 (risposta Heliwest), costituito da una lettera di Icarus a Heliwest, Elifriulia e Eliossola avente ad oggetto “*Gara AIB 2007/2010, regolamento e altro*”, in cui si legge “[...] confermando quanto precedentemente indicato la Soc. Icarus chiede di potersi schierare presso le seguenti basi: LETORE; FOCE SELE, una terza base a secondo della necessità dell'ATI [...] risulta la richiesta di alcune società di occupare delle basi [...]. Ne approfitto per ricordarvi, che la Icarus, come richiesto nella nostra comunicazione precedente (Lettera prot: 001-AIB-NA-/08 del 14/01/09) è sempre in attesa di:

⇒ *Una proposta di regolamento (compensazioni)*

⇒ *Una risposta, per iscritto e motivata, da parte della capogruppo, sul perché è stata proposta una divisione del numero delle basi tra le associate molto penalizzante per la scrivente”.*

⁸¹ Doc. 282 (Eliossola).

possibile remunerativa atteso che TUTTI svolgiamo un lavoro impegnativo, rischioso, serio e poco remunerato in rapporto all'impegno sia di capitali che umano profuso.

Credo che l'intesa con il gruppo Heliwest sia un notevole passo avanti che potrà compensare nel tempo qualche sacrificio a cui siamo costretti, chi più chi meno. [...]

NB Il documento è stato sottoscritto già da Elisem, SAM, Elimed, Elitellina”.

73. Alla mail sono allegate due lettere d'intenti. La prima lettera di intenti, del 25 marzo 2011, coinvolge Sam, Elisem, Elyservice Toscana, Elimediterranea ed Elitellina e riguarda la partecipazione in ATI a due future gare:

- i) la “imminente“ AIB Toscana in ATI anche con Heliwest (10 basi complessive, di cui 3 a Heliwest e 7 alle “altre” anni 2011/16);
- ii) la “prossima” AIB Sicilia anche con Heliwest (7 basi alle “altre”, non è indicato il numero complessivo di basi).

Le imprese Sam, Elisem, Elyservice Toscana, Elimediterranea ed Elitellina convengono in questi termini la ripartizione del servizio: *a) in caso di vincita della sola AIB Toscana, la ripartizione dei giorni di servizio avverrà in modo da assicurare un corrispettivo uguale per ciascuna impresa; b) in caso di vincita sia di AIB Toscana sia di AIB Sicilia, “le imprese [...] distribuiranno tutte le basi ottenute, “Sicilia e Toscana” tra le stesse imprese rispettando le posizioni già occupate nel precedente servizio (2008-2011) da ciascun impresa, compensando eventuali differenze o con giornate di servizio o con rotazione del servizio stesso, mantenendo fermo il principio che tra tutte le predette imprese il periodo di servizio e il corrispettivo conseguente sia sempre ripartito in misura uguale; c) “In caso, di acquisizione di ulteriori basi per volontà del gruppo Heliwest le stesse saranno ripartite con lo stesso principio innanzi detto [...]” (sottolineato aggiunto)⁸².*

74. Rispetto a quanto sopra è utile osservare che le imprese Elyservice Toscana, Elimediterranea, Elisem, Elitellina e Sam individuavano, nel 2011, gli operatori aggiudicatari della procedura aperta **AIB Toscana 2010** - che aveva visto la partecipazione in concorrenza di Eliossola⁸³ (poi esclusa) – e della successiva procedura negoziata, sempre del 2010. Alla gara **AIB Toscana 2011**, di cui al sopra richiamato documento, ha infatti partecipato

⁸² La seconda lettera di intenti, sempre del 25/03/2011, riguarda un più tradizionale accordo per la partecipazione in ATI, alla gara AIB Toscana 2011, tra le cinque società di cui sopra (Sam, Elisem, Elyservice Toscana, Elimediterranea e Elitellina) e Heliwest. Comunque la ripartizione del servizio vede le cinque società come un unico “gruppo” cui saranno assegnate nel complesso 7 basi; le restanti 3 sono assegnate a Heliwest.

⁸³ Mandataria di un ATI con Icarus e Air Service Center.

un unico offerente, individuato da un'ATI estesa a Elyservice Toscana, Elisem, Elifriulia, Sam e Eliossola, che si è aggiudicata la procedura con un ribasso dello 0,70%. Alla successiva gara **AIB Toscana 2016** ha partecipato un unico offerente, individuato dall'ATI tra E+S⁸⁴, Elifriulia, Elitellina, Eliossola e Heliwest, che si è aggiudicata la procedura con un ribasso dello 0,25% (vd. la successiva Tabella 6).

75. Quanto alle imprese Elisem, Sam e Elyservice Toscana si ricorda che le stesse sono tutte confluite in E+S (e sono state poi liquidate o non sono comunque più operative) e che E+S è un'impresa considerata dalle Parti del procedimento come un temibile concorrente, cresciuto nel corso del tempo. Al riguardo di interesse risulta un passaggio di una mail del 6 settembre 2016⁸⁵, rinvenuta presso Elitellina, in cui si legge: *“Il giorno 02/09 [2016] si è tenuto un pranzo di lavoro con il Com.te [RG, rappresentante di Air Corporate e Aersud e vice presidente dell'AEI] con il quale si è discusso in generale della situazione antincendio in Italia. Lo stesso ha evidenziato la forza contrattuale (ottenuta in questo segmento di mercato negli ultimi anni) della società E+S ed ha suggerito di dover trovare l'occasione per discutere con questa società sulla possibilità di stabilire una collaborazione strutturale nel tempo che vada oltre la possibilità di partecipare congiuntamente a singole gare di appalto. [RG] si è preso l'impegno di organizzare un primo incontro a breve”*.

76. Analogamente, da una mail del 21 marzo 2012 emerge una posizione di conflittualità tra Elisem (non associata ad AEI) e le Parti del procedimento. Elisem infatti scriveva “[...] *avendo con attenzione valutato gli eventi, le omissioni e i cambiamenti di direzione che, con orchestrale successione, ci hanno visti tutti attori, chi da protagonisti e chi da semplici comparse, mi è doveroso segnalare la profonda amarezza con la quale rimango “interdetto” e lasciato solo nel combattere una guerra impossibile e persa già in partenza con chi da tempo, mediante stratificazioni di anni, ha in mano le dinamiche e gli esiti di gare come quella della Puglia, Campania, Sardegna, Liguria, Lazio ect. [...]*”⁸⁶.

77. Altro documento di rilievo ai fini della comprensione dei comportamenti in esame è un documento interno della società Airgreen datato 19 gennaio 2012, con cui un dipendente addetto all'ufficio gare segnala al rappresentante legale della società la pubblicazione di un bando di gara per

⁸⁴ In cui come già osservato sono confluite le imprese Sam, Elisem e Elyservice Toscana.

⁸⁵ Doc. 432 (Elitellina) e 445 (Elitellina).

⁸⁶ Doc. 425 (Elitellina). Cfr. anche i doc. 436 (Elitellina), 447 (Elitellina), 448 (Elitellina), 449 (Elitellina), 455 (Elitellina).

l'affidamento del servizio AIB in Liguria. In tale documento, dopo aver riportato le caratteristiche principali della gara, l'estensore così conclude: *“Laura diceva che lì è territorio Star Work però altrimenti non sarebbe male e nemmeno troppo distante”*⁸⁷.

78. Sono stati, inoltre, acquisiti una serie di documenti, di seguito illustrati, che testimoniano continui flussi informativi e contatti tra le Parti del procedimento cui è contestata l'intesa.

79. Di interesse risulta una mail del 6 settembre 2016⁸⁸, rinvenuta presso Elitellina, in cui il rappresentante legale di tale società effettua un riepilogo, con l'esponente di una società iberica partecipante al capitale di Elitellina, degli incontri intercorsi tra quest'ultima società e altri operatori del mercato, tra cui talune società Parti del procedimento ed associate all'AEI. Dal riferito resoconto, emergono contatti tra le Parti sulla partecipazione alle gare AIB, si menziona anche una trattativa tra Elitellina e Star Work per l'acquisizione di quest'ultima società e, in attesa della conclusione di tale trattativa, viene evidenziato come le due società intendano portare avanti *“progetti di compartecipazione alle gare antincendio future”*. In tale contesto, si richiamano i rapporti di collaborazione di Star Work con Airgreen ed Elifriulia.

Si riportano i passaggi più significativi della richiamata mail (sottolineature aggiunte):

- *“il giorno 01/09 [2016] ... si è tenuto l'incontro con la Star Work. [...] si è firmato l'impegno a proseguire la trattativa con relativo patto di riservatezza modificandolo nel senso di essere interessati all'acquisto/vendita di tutta la società. [...] Nel frattempo [...esponente di Elitellina] porterà avanti i rapporti con la società finalizzati anche al coinvolgimento della stessa in progetti di compartecipazione alle gare antincendio future (quest'anno la Regione Toscana e l'anno prossimo la Regione Sardegna). La Star Work evidenzia il suo radicato rapporto di collaborazione con la società Airgreen nella regione Sardegna, più che decennale, [...]”;*

- *“Il giorno 02/09 [2016] si è tenuto un pranzo di lavoro con il Com.te [RG, vice presidente dell'AEI] con il quale si è discusso in generale della situazione antincendio in Italia”*⁸⁹.

⁸⁷ Doc. 88 (Airgreen).

⁸⁸ Doc. 432 (Elitellina) e 445 (Elitellina).

⁸⁹ Dall'agenda di tali incontri contenuta nel doc. 435 (Elitellina), l'incontro con [RG] risulta fissato per discutere del seguente oggetto: *“strategie e sinergie per Sardegna, Toscana, Croazia, lancio di un prodotto Airbus e varie”*.

80. I flussi informativi e contatti tra le Parti emergono anche in relazione alle gare pubbliche cui decidevano di non partecipare in raggruppamenti comuni. In una mail del 23 marzo 2016⁹⁰ che il rappresentante di Elitellina invia all'esponente della società controllante è dato leggere: “[...] *ieri ho parlato con Elifriulia per sapere cosa faranno in occasione della gara AIB in Regione Campania. Come ti ho anticipato telefonicamente hanno deciso di partecipare con le aziende della precedente ATI (Heliwest, Eliossola, Elifriulia). Questo dimostra che è molto difficile creare rapporti sinergici per progetti futuri. [...].*”

81. Vi sono poi agli atti ulteriori documenti relativi alla costituzione di ATI tra le Parti del procedimento per l'esecuzione delle commesse che confermano quanto sopra già evidenziato circa l'estensione della compagine di ATI anche a imprese con ruoli “marginali” o “non operativi”, alla alternanza nel tempo tra imprese nell'esecuzione delle commesse, alla prassi di non stipulare o stipulare solo *ex-post* il regolamento di ATI e alla ripartizione *ex-post* dei corrispettivi in sede di ATI in modo tale da assicurare a tutti i partecipanti un'adeguata remunerazione. Ad esempio nel doc. 499, del luglio 2016, nel definire le ripartizioni dei lavori in un'ATI costituita per il servizio AIB Toscana 2011 si individua Heliwest, come subappaltatrice e nel doc. 420, il rappresentante legale di Heliwest evidenzia, in relazione alla gara **AIB Lombardia 2010**, “[...] *ho letto la tua mail [di Star Work] relativa alla richiesta di esaminare il regolamento che sarebbe stato redatto per la gara AIB della Regione Lombardia; dico “sarebbe” perché nei fatti nessun regolamento è stato mai né proposto né tanto meno concordato fra gli Associati. Al momento della definizione dell'offerta, presenti i rappresentanti di tutte e tre le aziende partecipanti si è definito il ruolo che ogni azienda avrebbe avuto nel corso del contratto e poiché la SWS era stata inserita come partecipante all'ATI ma non operativa si era redatta l'offerta attribuendole un ruolo marginale di partecipazione solamente per giustificare la sua presenza all'interno dell'ATI. [...]. Non si è quindi ritenuto, da parte di Heliwest ed ASC, di predisporre alcun tipo di regolamento essendo molto chiaro il modo di operare delle Aziende operative e che eventualmente potrebbero, se fra loro d'accordo, derogare dal prospetto qui allegato, Regione permettendo. Penso e spero di aver chiarito perché non esiste e non è stato sottoposto agli Associati alcun tipo di regolamento [...].*”

⁹⁰ Doc. 444 (Elitellina).

iii. Dati relativi alle di gare AIB nel periodo 2005-2017

82. Lo scrutinio delle gare AIB complessivamente bandite nel periodo 2005-2017⁹¹ restituisce un *pattern* connotato dalla partecipazione di un unico offerente (in forma singola o associata) e dalla presentazione di ribassi sovente prossimi allo zero o comunque di entità ridottissima. Gli aggiudicatari coincidono nella maggior parte dei casi con le Parti del procedimento, che si alternano nelle varie gare, singolarmente o in ATI, distribuendosi in misura abbastanza omogenea nelle varie regioni italiane (anche a in territori distanti rispetto la loro sede operativa) e tendendo a replicare nel tempo la propria posizione storica in termini di titolarità degli appalti nelle varie regioni. Delle 43 gare considerate ben 37 (86% delle gare) sono state, infatti, aggiudicate alle Parti del procedimento (in forma individuale o in ATI con altre imprese, anche terze).

83. Considerando le 43 procedure di gara complessivamente censite nell'arco temporale 2005-2017, 24 gare sono state aggiudicate con un ribasso inferiore all'1% e addirittura 31 gare con un ribasso comunque molto ridotto e inferiore al 5% (si tratta del 72% delle procedure concorsuali censite). Guardando alle sole gare aggiudicate delle Parti (37 gare, pari all'86% delle procedure di gare censite), risulta che 22 gare sono state aggiudicate con un ribasso inferiore all'1% e addirittura 27 gare con un ribasso comunque molto ridotto e inferiore al 5% (si tratta del 73% circa delle procedure concorsuali aggiudicate dalle Parti)

84. In 32 delle 43 gare complessivamente censite (74% dei casi), le Parti del procedimento non hanno esercitato alcuna concorrenza l'una nei confronti delle altre, anche grazie alla partecipazione in ATI alle gare. Le gare hanno altresì visto la partecipazione di un unico concorrente nella maggioranza di casi (65% rispetto al totale gare censite e 68% considerando solo le gare aggiudicate alle parti).

Tabella 4 - Modalità di partecipazione alle gare AIB nel periodo 2005-2017 - dati in numero di gare

N. di partecipanti alla gara e caratteristiche della concorrenza tra le Parti	N. gare per classe di ribasso*					Ribasso non disponibile	N. gare	N. gare aggiudicate dalle Parti**
	<1%	1%<X<3%	3%<X<5%	5%<X<10%	>=10%			
1 partecipante:								
- Nessuna concorrenza	8	2		2			12	12
- Nessuna concorrenza+ATI	11	1	1				13	13
- Non partecipata	1	1		1			3	

⁹¹ Ai fini dell'analisi sono state censite le gare per servizi AIB bandite a aggiudicate nel periodo 2005-2017. Si precisa al riguardo che i) non sono state considerate le gare bandite successivamente alla notifica dell'avvio del procedimento istruttorio, ossia successive al 21 marzo 2017 e ii) non sono state considerate le procedure relative a servizi di durata molto limitata (inferiore ai tre mesi).

N. di partecipanti alla gara e caratteristiche della concorrenza tra le Parti	N. gare per classe di ribasso*					Ribasso non disponibile	N. gare	N. gare aggiudicate dalle Parti**
	<1%	1%<X<3%	3%<X<5%	5%<X<10%	>=10%			
2 partecipanti:								
- Nessuna concorrenza	2			1			3	2
- Nessuna concorrenza+ATI	1			1			2	2
- In concorrenza	1	1		2	1		5	5
3 partecipanti:								
- Nessuna concorrenza		1			1		2	1
- In concorrenza				1		1	2	2
5 partecipanti:								
- Non partecipata				1			1	
Totale n. gare	24	6	1	9	2	1	43	37
<i>% rispetto al totale gare censite (43)</i>	<i>56%</i>	<i>14%</i>	<i>2%</i>	<i>21%</i>	<i>5%</i>	<i>2%</i>	<i>100%</i>	<i>86%</i>
N. gare aggiudicate dalle Parti**	22	4	1	7	2	1	nr	37
<i>% rispetto al totale gare aggiudicate dalle Parti (37)</i>	<i>59,5%</i>	<i>11%</i>	<i>2,5%</i>	<i>19%</i>	<i>5,5%</i>	<i>2,5%</i>	<i>nr</i>	<i>100%</i>

*ribasso relativo all'offerta aggiudicata.

**in forma individuale o in ATI con altre imprese, anche terze.

Fonte: stazioni appaltanti e Parti del procedimento⁹².

85. Analoga analisi è stata realizzata in termini di valore aggiudicato, piuttosto che di numero di gare. Rispetto ad un totale di 197,4 milioni di euro complessivamente aggiudicati nell'arco temporale considerato, le gare aggiudicate alle Parti (in forma individuale o in ATI con altre imprese, anche terze) rappresentano il 89% del totale aggiudicato.

86. Le procedure che sono state aggiudicate con un ribasso inferiore all'1% individuano il 71% del totale aggiudicato, che passa all'87% considerando tutte le gare aggiudicate con un ribasso inferiore al 5%. Guardando alle sole gare aggiudicate alle Parti, risulta che il 79% del valore aggiudicato riguarda offerte con ribassi inferiori all'1% e addirittura l'88% offerte con ribassi comunque molto ridotti e inferiori al 5%.

87. Le gare in cui le Parti del procedimento non hanno esercitato alcuna concorrenza l'una nei confronti delle altre (anche grazie alla partecipazione in ATI) rappresentano il 79% del totale aggiudicato. Le gare hanno altresì visto la partecipazione di un unico concorrente nella più ampia maggioranza dei casi (74% rispetto al totale valore aggiudicato e 79% considerando solo il valore aggiudicato dalle Parti).

⁹² Doc. 835-838, 840-843, 847, 848, 851-854, 856- 869, 871-874, 881, 884, 885, 887-889, 891-896, 898, 899, 902, 903, 906, 917, 925, 928 (risposte regioni); vd. anche 954 (risposta Airgreen), 981 (risposta Star Work), 984 (risposta Elifriulia).

Tabella 5 - Modalità di partecipazione alle gare AIB nel periodo 2005-2017 – importo aggiudicato (euro)

N. di partecipanti alla gara e caratteristiche della concorrenza tra le Parti	Importo aggiudicato per classe di ribasso*					Importo aggiudicato	Importo gare aggiudicate dalle Parti**
	<1%	1%<X<3%	3%<X<5%	5%<X<10%	>=10%		
1 partecipante:							
- Nessuna concorrenza	39.561.941	2.088.000		1.050.254		42.700.195	42.700.195
- Nessuna concorrenza+ATI	90.912.984	1.369.200	3.078.400			95.360.584	95.360.584
- Non partecipata	123.120	3.942.000		4.496.923		8.562.043	
2 partecipanti:							
- Nessuna concorrenza	2.107.702			296.640		2.404.342	1.346.640
- Nessuna concorrenza+ATI	2.685.000			1.832.000		4.517.000	4.517.000
- In concorrenza	4.179.000	8.859.600		9.766.996	3.913.000	26.718.596	26.718.596
3 partecipanti:							
- Nessuna concorrenza		11.775.000			107.770	11.882.770	107.770
- In concorrenza				4.200.300		4.200.300	4.200.300
5 partecipanti:							
- Non partecipata				1.086.829		1.086.829	
Importo aggiudicato	139.569.747	28.033.800	3.078.400	22.729.942	4.020.770	197.432.659	174.951.085
% rispetto al totale importo aggiudicato (197,4)	71%	14%	2%	11%	2%	100%	89%
Importo gare aggiudicate dalle parti**	138.388.925	12.316.800	3.078.400	17.146.190	4.020.770	<i>nr</i>	174.951.085
% rispetto al totale importo aggiudicato alle Parti (174,8)	79%	7%	2%	10%	2%	<i>nr</i>	100%

*ribasso relativo all'offerta aggiudicata.

**importo complessivo aggiudicato in forma individuale o all'ATI con altre imprese, anche terze.

Importi iva esclusa.

Fonte: stazioni appaltanti e Parti del procedimento⁹³.

88. I dati mettono poi in evidenza specularmente che, nel periodo in esame, le Parti del procedimento si sono presentate “*in concorrenza*” (una contro l'altra) in un numero di gare molto limitato e con riguardo a un valore aggiudicato molto contenuto: si tratta di sole 7 procedure di gara che, nel complesso, hanno rappresentato il 16% rispetto al totale aggiudicato nel periodo.

89. Nella tabella che segue sono sinteticamente fornite le principali informazioni relative alle 43 procedure di gara AIB aggiudicate nel periodo 2005-2017, per le quali è stato possibile reperire informazioni dalle stazioni appaltanti e/o dalle Parti del procedimento, e che hanno formato oggetto di analisi. Si rileva che tali gare rappresentano la pressoché la totalità delle procedure di gara per servizi AIB bandite e aggiudicate nel periodo oggetto di indagine, al netto delle procedure relative a servizi di durata molto limitata (inferiore ai tre mesi). Nella tabella sono, inoltre, riportate le informazioni della gara AIB Sardegna bandita nel marzo 2018, per la quale si dispone già dei dati di aggiudicazione.

⁹³ Doc. 835-838, 840-843, 847, 848, 851-854, 856- 869, 871-874, 881, 884, 885, 887-889, 891-896, 898, 899, 902, 903, 906, 917, 925, 928 (risposte regioni); vd. anche 954 (risposta Airgreen), 981 (risposta Star Work), 984 (Elifriulia).

Tabella 6 – Elenco gare AIB censite nell’arco temporale 2005-2017

Regione	Anno*	Importo base	Ribasso **	Aggiudicatario	N. offerte	Concorrenza tra le Parti
Abruzzo	2006	1.165.500	6,75%	Elisem	5	Non partecipata
Calabria	2005	1.400.000	2,20%	ATI Elieuro/ Airgreen/ Eliossola/ Air Service Center/ Elimediteranea/ Heliwest/ Icarus	1	No concorrenza+ATI
	2009	11.900.000	1,05%	Elimediteranea	3	No concorrenza
	2015	1.058.760	0,10%	Elimediteranea	2	No concorrenza
	2015	4.887.960	8,00%	E+S	1	Non partecipata
Campania	2007	8.244.000	0,85%	ATI Heliwest/ Eliossola/ Elifriulia/ Icarus	1	No concorrenza+ATI
	2012	10.401.573	0,25%	ATI Heliwest/ Eliossola/ Elifriulia/ Sam	1	No concorrenza+ATI
	2016	5.266.900	0,50%	ATI Heliwest/ Eliossola/ Elifriulia/ E+S	1	No concorrenza+ATI
FVG	2007	2.700.000	0,08%	ATI Elifriulia/ Helica	1	No concorrenza
	2014	1.000.000	7,06%	Elifriulia	1	No concorrenza
	2015	3.000.000	0,03%	Elifriulia	1	No concorrenza
Lazio	2005	2.700.000	0,56%	ATI Heliwest/ Icarus/ Air Service Center/ Eliossola/ Elieuro/ Gold Aviation	2	No concorrenza+ATI
	2008	3.200.000	3,80%	ATI Heliwest/ Air Service Center/ Eliossola/ Icarus	1	No concorrenza+ATI
	2012	3.400.000	0,75%	ATI Heliwest/ Eliossola	1	No concorrenza+ATI
	2015	9.653.552	0,86%	ATI Heliwest/ Eliossola	1	No concorrenza+ATI
Liguria	2006	5.250.000	0,10%	ATI Elieuro/ Star Work/ Air Service Center/ Heliwest/ Eliossola	1	No concorrenza+ATI
	2012	4.200.000	0,50%	Heliwest	2	In concorrenza
Lombardia	2006-lotto1	4.500.000	6,66%	ATI Elimediteranea/ Elitellina	3	In concorrenza
	2006-lotto2	nd	nd	ATI Elieuro/ Airgreen/ Air Service Center/ Eliossola/ Heliwest	3	In concorrenza
	2010	4.900.000	20,14%	ATI Heliwest/ Air Service Center/ Star Work	2	In concorrenza
	2014	4.000.000	1,45%	ATI E+S/ Elyservice Toscana /Eliwork	1	Non partecipata
Piemonte	2009-lotto1	1.320.000	1,14%	Eliossola	1	No concorrenza
	2009-lotto2	1.760.000	0,57%	Airgreen	1	No concorrenza
	2009-lotto3	1.320.000	0,45%	Heliwest	1	No concorrenza
	2015-lotto1	792.000	1,14%	Eliossola	1	No concorrenza
	2015-lotto2	1.056.000	0,57%	Airgreen	2	No concorrenza
	2015-lotto3	792.000	6,31%	Star Work	2	In concorrenza
Sardegna	2006	8.760.000	0,03%	ATI Elieuro/ Airgreen/ Elifriulia/ Star Work	1	No concorrenza+ATI
	2008	9.500.000	0,11%	ATI Airgreen/ Eliossola/ Elifriulia/ Star Work/ Air Service Center	1	No concorrenza+ATI
	2012	9.700.000	0,01%	ATI Airgreen/ Eliossola/ Elifriulia/ Star Work/ Elitellina	1	No concorrenza+ATI
	2014	9.996.000	0,03%	ATI Airgreen/ Eliossola/ Elifriulia/ Star Work/ Elitellina	1	No concorrenza+ATI
	2018	10.653.600	0,49%	ATI Star Work/Eliossola/ Elifriulia/ Airgreen/ Elitellina	1	No concorrenza+ATI
Sicilia	2008	9.639.000	6,37%	ATI Elimediteranea/ Elitellina/ Elisem/ Sam	2	In concorrenza
	2011	11.088.000	0,84%	ATI Heliwest/ Elitellina/ Elifriulia/ Elimediteranea	1	No concorrenza+ATI
Toscana	2009	190.606	0%	Airgreen	1	No concorrenza
	2010	9.000.000	1,56%	ATI Elyservice Toscana/ Elitellina/ Elimediteranea/ Sam	2	In concorrenza
	2011	15.000.000	0,70%	ATI Elyservice Toscana/ Elifriulia/ Eliossola/ Sam/ Elisem/	1	No concorrenza
	2016	13.750.000	0,25%	ATI E+S/ Elifriulia/ Eliossola/ Elitellina/ Heliwest	1	No concorrenza
Umbria	2008	130.000	17,1%	Eliossola	3	No concorrenza
	2009	130.000	7,00%	Eliossola	1	No concorrenza
Valle d’Aosta	2014	124.000	0,71%	Pellissier Helicopter	1	Non partecipata
	2015	320.000	7,30%	ATI Airgreen/ GMH	2	No concorrenza
Veneto	2007	2.000.000	8,40%	ATI Air Service Center/ Elifriulia/ Airgreen/ Elieuro	2	No concorrenza+ATI
	2012	2.000.000	0,01%	ATI Elifriulia/ Air Service Center	1	No concorrenza

* bando/ lettera di invito; ** arrotondato, ove possibile, al secondo decimale. Importi iva esclusa.

Fonte: stazioni appaltanti e Parti del procedimento⁹⁴.

90. L’attività istruttoria ha inoltre consentito di raccogliere delle evidenze in merito al livello dei prezzi a base di gara ed dei prezzi di aggiudicazione delle procedure di gara AIB, nonché alla loro remuneratività rispetto ai costi effettivi del servizio.

⁹⁴ Doc. 835-838, 840-843, 847, 848, 851-854, 856- 869, 871-874, 881, 884, 885, 887-889, 891-896, 898, 899, 902, 903, 906, 917, 925, 928 (risposte regioni); vd. anche 954 (risposta Airgreen), 981 (risposta Star Work), 984 (risposta Elifriulia).

91. Nella tabella sotto riportata sono individuati i livelli di prezzo medio a base d'asta e di aggiudicazione delle procedure AIB nel periodo 2005-2016⁹⁵, in termini di euro per ora di volo⁹⁶. La media dei prezzi di aggiudicazione sull'intero periodo considerato è nell'ordine di 2.400 euro/ora considerando il complesso delle gare aggiudicate nel periodo e di 2.600 euro/ora con riguardo alle gare aggiudicate dalle Parti (in forma individuale o in ATI, anche con imprese terze). La media delle ore di volo garantite o stimate è invece pari a circa 120-160 ore, a stagione (3/4 mesi) e per ciascun elicottero.

Nell'ultima colonna della tabella sono inoltre riportati i dati di prezzo per ora di volo di cui al listino prezzi AEI (cd. Prezziario) per servizi di lavoro aereo con elicottero monomotore (modello AS350 B3), quantificati considerando circa 300 ore volate sull'arco dell'intero anno⁹⁷.

Tabella 7 – Prezzo per ora di volo gare AIB dal 2005 al 2016

Anno	Gare aggiudicate dalle Parti			Totale gare aggiudicate (dalle Parti e dai terzi)			Prezziario Prezzo per ora di volo
	Media di imp.to base/ n. ore volo	Media di imp.to offerto/ n. ore volo	N. gare	Media di imp.to base/ n. ore volo	Media di imp.to offerto/ n. ore volo	N. gare	
2005	1.750	1.712	1	2.102	2.076	2	1.920
2006	2.482	2.374	2	2.302	2.187	3	1.980
2007	2.857	2.617	1	2.857	2.617	1	2.030
2008		2.204	2	2.214	2.212	1	2.131
2009				2.164	2.141	1	2.131
2010	2.853	2.532	2	2.979	2.379	1	2.172
2011	2.713	2.692	2	2.713	2.692	2	2.237
2012	3.207	3.201	3	3.207	3.201	3	2.250
2013	nd	nd	-	nd	nd	-	2.250
2014	3.029	3.028	1	2.284	2.270	3	2.280
2015	2.125	2.116	2	2.020	1.966	3	2.280
2016	2.750	2.743	1	2.666	2.656	2	2.280
Media periodo e totale gare	2.642	2.561	17	2.483	2.412	22	2.162

Fonte: stazioni appaltanti e Parti del procedimento; importi iva esclusa.⁹⁸

92. Eliossola ha osservato che l'attuale costo di gestione di un elicottero, configurato con gli opzionali standard AIB (senza considerare il margine per l'impresa), può variare tra [omissis] euro/ora a [omissis], in base al numero di ore volate nel corso dell'anno, considerate tra un massimo di [omissis]

⁹⁵ Limitatamente alle procedure di gara per le quali è disponibile, nella documentazione di gara, il numero di ore considerate ai fini della definizione dell'importo base e/o della remunerazione del servizio. I dati sono relativi solo a elicotteri monomotore.

⁹⁶ Al riguardo si osserva che vi è agli atti ampia documentazione da cui risulta che l'indicatore sintetico di prezzo/costo per tutti i servizi con elicottero - ivi inclusi i servizi AIB e HEMS - è espresso in termini di euro per ora o minuto di volo. Vd. ad esempio doc. 464 (Star Work), 752 (AEI) e 950 (risposta Eliossola).

⁹⁷ Doc. 948 (verbale AEI).

⁹⁸ Doc. 835-838, 840-843, 847, 848, 851-854, 856- 869, 871-874, 881, 884, 885, 887-889, 891-896, 898, 899, 902, 903, 906, 917, 925, 928 (risposte regioni); vd. anche 954 (risposta Airgreen), 981 (risposta Star Work), 984 (risposta Elifriulia).

ore e un minimo di [omissis] ore⁹⁹. Heliwest ha invece osservato di essere riuscita a ricostruire il prezzo orario di aggiudicazione di 41 gare (rispetto alle 22 di cui sopra) e che in tale caso la media dei prezzi di aggiudicazione sull'intero periodo considerato è nell'ordine di circa 2.300 euro/ora¹⁰⁰ (piuttosto che circa 2.400 euro/ora) e la media dei prezzi delle gare aggiudicate da Heliwest è di circa 2.200 euro/ora (inferiore al valore stimato dalla società con riguardo alle gare aggiudicate alle altre imprese e pari a circa 2.300 euro/ora). Elifriulia ha osservato che il servizio AIB - a fronte di circa [omissis] ore garantite "a stagione" (3 mesi estivi) per ciascuna base/elicottero - comporta una marginalità media a commessa del [omissis] e un ricavo medio per ora di volo di circa [omissis] euro¹⁰¹.

93. Sono state inoltre acquisite dall'ANAC le risposte trasmesse da imprese attive nell'offerta di servizi AIB in ordine al prezzo per ora di volo da ritenersi congruo con riguardo a delle procedure di affidamento del servizio AIB della Regione Lazio del 2017 e del 2018. Si è trattato, in particolare, di affidamenti integrativi rispetto al servizio AIB già in essere (gara AIB Lazio del 2015, aggiudicata all'ATI Heliwest /Eliosola), realizzati a ridosso e durante le stagioni antincendio estive del 2017 e del 2018, per una durata temporale molto limitata, in ragione di inattese situazioni di "somma emergenza"¹⁰².

94. Ai fini della verifica di congruità dei prezzi degli appalti pubblici aggiudicati ai sensi dell'art. 163, comma 9, del D.Lgs. n. 50/2016, ANAC ha chiesto informazioni a una serie di imprese attive nell'offerta di servizi AIB – tra cui anche alcune delle Parti del procedimento – chiedendo la fornire indicazioni in merito al prezzo orario che sarebbe usualmente praticato per il servizio AIB o servizio a questo analogo, tenendo anche conto dell'esigenza di attivazione urgente del servizio in piena stagione estiva.

95. Nella tabella che segue sono riportate le risposte pervenute dalle Parti del procedimento e da imprese terze, con riguardo alla messa a disposizione di 6

⁹⁹ Doc. 1173 (memoria Eliosola, allegato 6 "costo esercizio ora di volo").

¹⁰⁰ Il dato elaborato dalla società non è tuttavia comparabile in quanto sia le medie complessive sia quelle per ciascun anno sono state pesate per il numero di ore di ciascun appalto.

¹⁰¹ Doc. 984 (risposta Elifriulia) e 1170 (memoria Elifriulia). Secondo Star Work il numero di ore volate nel corso di una appalto AIB è generalmente molto basso e inferiore a 60 minuti/giorno (90 ore su una stagione di 3 mesi); doc. 1177 (memoria Star Work).

¹⁰² La stazione appaltante ha precisato, con riguardo agli elicotteri monomotore di tipo AS350B3, che: i) il prezzo per ora di volo del contratto principale era pari 2.058 euro (inclusivo dei costi fissi); ii) il prezzo per ora di volo delle ore incrementalì rispetto al contratto principale è stato pari a 1.500 euro (tenuto conto che ampia parte dei costi fissi erano già stati ammortizzati dal contratto principale); iii) il prezzo per ora di volo per gli elicotteri incrementalì è stato quantificato in 1.852 euro per le prime 20 ore e 1.647 per le successive ore (il servizio è stato poi prorogato ad un prezzo decrescente in base al numero di ore volate, variabile tra 2.058 euro per le prime 50 ore, 1.852 da 51 a 70 ore e 1.645 euro da 71 ore in poi).

elicotteri monomotore tipo AS350B3 per l'intera stagione estiva (3 mesi, circa 220 ore di volo a elicottero), da cui si evince un prezzo medio orario di 1.600 euro, significativamente inferiore rispetto a quello medio di aggiudicazione delle gare AIB (v. Tabella 7), che si possono quindi ritenere, in termini generali, ampiamente remunerative del servizio.

Tabella 8 – Prezzo per ora di volo gare AIB – risposte delle imprese ad ANAC

<i>Operatore</i>	<i>Prezzo per ora di volo servizio AIB</i>
Elifriulia	1.522
Elitellina	1.500
Star Work	1.470
E+S	1.700
Rotor	1.440
Pellisier	1.800
MEDIA	1.572

Fonte: doc. 1007 (risposta ANAC); importi iva esclusa.

96. Airgreen non ha trasmesso indicazioni di prezzo ad ANAC, osservando che per rispondere puntualmente avrebbe avuto bisogno di conoscere le specifiche caratteristiche del servizio richiesto¹⁰³. AEI ha invece osservato di non potere purtroppo fornire indicazioni, in quanto *“il Consiglio dell’Associazione ha infatti revocato il cd. “prezziario” per “Lavoro Aereo” precedentemente adottato e deliberato di non adottare altri prezziari per il futuro”*. AEI ha altresì aggiunto che, in ogni caso, *“il “prezziario” in questione non sarebbe stato utile alle Vostre esigenze dal momento che esso si applicava esclusivamente al cd. “lavoro aereo” e per i soli servizi cd. spot, e non per quelli di antincendio boschivo con disponibilità continuativa del mezzo”*¹⁰⁴.

97. Diverse parti del procedimento hanno osservato che i servizi AIB sono remunerativi pur avendo una bassa marginalità¹⁰⁵.

IV.B. Evidenze in merito alla definizione in sede AEI del listino dei prezzi per i servizi aerei tramite elicottero

98. AEI, costituita nel 1986, è l’associazione che riunisce le principali imprese attive sul territorio nazionale nel trasporto aereo con elicottero. Sono membri dell’associazione anche alcune imprese solo proprietarie di elicotteri o attive nella vendita di elicotteri (fino all’ingresso in Confindustria nel 2015) o che offrono servizi per elicotteri (manutenzione, allestimento etc.). I principali organi associativi di AEI sono l’assemblea dei soci (“Assemblea”) e il consiglio di AEI (“Consiglio”).

¹⁰³ Doc. 1007 (risposta ANAC).

¹⁰⁴ Doc. 1007 (risposta ANAC).

¹⁰⁵ Doc. 940 (verbale audizione Elifriulia) e 1169 (memoria Heliwest).

99. Per quanto qui rileva, dalla documentazione ispettiva è emerso che in sede associativa, quantomeno nell'arco temporale 2001-2017, è stato definito un “*PREZZIARIO UFFICIALE ELICOTTERI PER LAVORO AEREO E TRASPORTO PERSONALE*” dell’ “*ASSOCIAZIONE ELICOTTERISTICA ITALIANA*” (nel seguito, il “Prezziario”).

i. L'Assemblea dei soci e il Consiglio AEI

100. Ai sensi dell'art. 3 dello Statuto di AEI del 2000¹⁰⁶, erano ammesse ad aderire all'associazione tre categorie di imprese: a) operatori attivi nel trasporto aereo, in possesso del relativo certificato di idoneità tecnica e della licenza di trasporto aereo commerciale (soci di categoria A); b) imprese proprietarie/esercitanti di elicottero (soci di categoria B); c) operatori attivi nella produzione e vendita di elicotteri e/o equipaggiamenti per elicotteri e/o nell'offerta di servizi per elicotteri (soci di categoria C). Analoghe previsioni sono contenute nel successivo Statuto AEI del gennaio 2016, attualmente in vigore¹⁰⁷. A seguito dell'entrata di AEI in Confindustria, nel 2015, non possono tuttavia più partecipare all'associazione imprese attive nella produzione e vendita di elicotteri.

101. In tutto l'arco temporale intercorrente tra il 2001 e il 2017, le imprese attive nell'offerta dei servizi di trasporto aereo (cat. A) - quali le Parti del procedimento - hanno rappresentato la maggioranza dei soci di AEI¹⁰⁸. In base alla documentazione disponibile, risulta che tutte le imprese Parti del procedimento sono state associate a AEI sull'intero arco temporale considerato (Airgreen, Babcock, Elitellina, Elifriulia e Star Work) o comunque su una sua ampia parte (Air Corporate, Eliossola e Heliwest)¹⁰⁹. In passato, risultano essere state socie di AEI – in uno o più degli anni considerati - anche altre imprese attive nell'offerta di servizi di trasporto aereo con elicottero le quali tuttavia o hanno cessato tale attività o hanno rassegnato le dimissioni da AEI ormai da anni. A partire dal 2009 – in

¹⁰⁶ Doc. 273 (Eliossola).

¹⁰⁷ Cfr. www.assoelicotteri.it. Vd. anche doc. 43 (Airgreen), 275 (Eliossola), 765 (AEI).

¹⁰⁸ L'attuale base associativa di AEI è composta – oltreché dalle imprese Parti del procedimento, tutte attive nell'offerta di servizi con elicottero – da ulteriori sei imprese di cui due sono solo proprietarie di elicotteri (non dispongono di COA); una opera nell'allestimento dei mezzi; una svolge attività di manutenzione; una opera come scuola di volo e una progetta attrezzature avioniche per l'atterraggio su piazzale (doc. 948, verbale audizione AEI).

¹⁰⁹ L'Assemblea dei soci si riunisce in via ordinaria almeno una volta all'anno per l'approvazione del bilancio e della delibera contributiva, nonché per tutti gli altri adempimenti organizzativi. Lo Statuto del 2000 prevedeva che ciascun socio avesse diritto ad un voto in assemblea. Il successivo Statuto del 2016 prevede invece che i voti attribuiti a ciascun socio siano calcolati in base ai contributi versati, a loro volta parametrati sulla base del numero dei dipendenti dei diversi soci).

concomitanza con la riduzione del numero di operatori attivi nell'offerta di servizi con elicottero – si è infatti assistito anche alla riduzione nel numero delle imprese socie di AEI.

Tabella 9

Operatori	Soci AEI																
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Airgreen	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Babcock	X*	X**	X**	X**	X**	X**	X**	X**	X***	X	X	X	X	X	X	X	X
Elifriulia	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Eliosola	-	-	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X ⁰	-	-
Elitellina	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Heliwest	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	-
Star Work	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
AirCorporate		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Totale soci	28	32	32		30	22	29	30	13	16	16	17	17	15	15	14	14

*Associata come Elilario e Helitalia; ** come Elidolomiti, Elilario e Helitalia; *** come Inaer e Helitalia; **** come Inaer.

⁰ fino al 13 marzo 2015.

Fonte: doc. 948 (verbale audizione AEI), 979 (risposta AEI), 981 (risposta Star Work). Vd. anche doc. 61 (Airgreen), 271 (verbale ispettivo Eliosola)¹¹⁰, 275 (Eliosola), 296 (Heliwest), 302 (Heliwest), 332 (Heliwest), 350 (Heliwest), 355 (Heliwest), 379 (Heliwest), 452 (Elitellina), 500 (Elifriulia)¹¹¹.

102. Vi sono poi agli atti alcuni documenti che evidenziano l'esistenza di temporanei dissapori all'interno dell'AEI e/o tra i soci, in alcuni periodi dell'arco temporale considerato. Eliosola ha trasmesso lettera di dimissioni dall'AEI, nel corso del tempo, tre volte, nel gennaio 2005, nel gennaio 2012 e infine nel marzo 2015, per poi ritirare le prime due prime lettere di dimissioni, decidendo di permanere all'interno dell'associazione¹¹². Heliwest ha invece trasmesso lettera di dimissioni dall'AEI nel dicembre 2015¹¹³.

103. L'Assemblea dei soci elegge i componenti del Consiglio, ivi incluso il Presidente e i Vice Presidenti, composto da undici membri¹¹⁴. Nella tabella che segue sono individuati i membri del Consiglio nell'arco temporale 2005-2017.

¹¹⁰ Doc. 271, dichiarazioni a verbale di Eliosola: "è stata associata all'AEI dal 2004 al 2015 (quando è stata formalizzata la dissociazione della società). Alle riunioni associative ha partecipato egli stesso ma molto raramente, di regola solo alle riunioni generali. Le riunioni si tenevano sempre a Milano presso un hotel o presso lo studio di un professionista".

¹¹¹ Vd. anche doc. 43 (bozza del verbale dell'assemblea dei soci AEI del 20 aprile 2012), 166 (foglio presenze dell'assemblea dei soci AEI del 13 maggio 2013); 104 e 316, (bozza del verbale dell'assemblea dei soci AEI del 07 Maggio 2015), 318 (bozza del verbale dell'assemblea dei soci AEI del 28 gennaio 2016), 61 (verbale dell'assemblea dei soci AEI del 26 aprile 2016), 320 (verbale dell'assemblea dei soci AEI del 10 settembre 2016).

¹¹² La Società ha, in tale contesto, regolarmente proceduto al pagamento delle quote associative fino a tutto il 2015. Vd. doc. 932 (verbale audizione Eliosola) e doc. 272.

¹¹³ Doc. 302 (Heliwest), lettera di dimissione dell'11 dicembre 2015 a far data dal 31 dicembre 2015. L'assemblea AEI dell'aprile 2016 prevedeva che Heliwest pagasse il contributo per l'anno 2016 come socio effettivo (doc. 61). Vedi anche doc. 350.

¹¹⁴ Il Consiglio, in base alle previsioni dello Statuto del 2000, era composto da undici membri, cui otto della categoria A, due della categoria B e uno della categoria C (la durata in carica era di due anni). Il successivo Statuto del 2016 ha confermato in undici il numero dei membri del Consiglio, mentre non è più prevista una ripartizione dei membri del Consiglio tra le diverse categorie di soci (la durata in carica è stata estesa a quattro anni).

Tabella 10

<i>Membri del Consiglio AEI dal 2005 ad oggi</i>																	
Operatori	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Airgreen	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
Babcock	2*	2*	2*	2*	2*	1**	3*	3*	3*	3	3	2	1	4	4	4	4
										***	***	***	***	***	***	***	***
Elifriulia	1	1	1	1	1	1				1	1	1	1	1	1	1	1
Elitellina										1	1	1	1	1	1	1	1
Star Work											1	1	1			1	1
Heliwest	1	1	1	1	1	1	1	2	2								
AirCorporate							1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Aersud	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		

Helicopters Italia	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Altri	4	4	4	4	4	5	3	2	2	2	1	2	3	1	1		
Totale	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11

*come Elilario e Helitalia; ** come Helitalia; *** come Inaer; **** come Babcock.

***** gruppo AIRI

Fonte: doc. 979 (risposta AEI). Vd. Anche doc. 43, 61, 161, 169, 452, 513, 514, 543.

104. Dai dati riportati in tabella emerge come, tra il 2001 e il 2017, le imprese Parti del procedimento – con la sola eccezione di Eliossola – siano state ampiamente rappresentate nel corso degli anni del Consiglio direttivo di AEI. Airgreen, Babcock e le società del gruppo AIRI lungo pressoché l’intero arco temporale considerato e le altre Parti (Elifriulia, Elitellina, Heliwest e Star Work) in svariati anni. Non risulta invece che, quantomeno dal 2012 ad oggi, imprese attive nell’offerta di servizi di trasporto aereo con elicottero diverse dalle Parti abbiano espresso propri rappresentanti nel Consiglio¹¹⁵.

105. Si osserva infine che [RG] è stato membro del Consiglio AEI sull’intero arco temporale considerato – in rappresentanza di Elieuro (già Elilombarda) tra il 2001 e il 2006 e di Air Corporate successivamente - ricoprendo il ruolo di Presidente fino al 2006 e di Vice Presidente successivamente¹¹⁶.

ii. Il Prezziario

106. Il Prezziario contiene un listino dei “prezzi per minuto di volo”, differenziati per tipologia di elicottero e tipo di impiego (“Posizionamento”, “Lavoro aereo” e “Trasporto Personale”)¹¹⁷. Nel prezziario sono riportati i

¹¹⁵ In particolare le imprese European Air Crane (gruppo Babcock), Aersud, Helicopters Italia, l’Aitut Alpin Dolomites e Elikos – che pure occasionalmente hanno avuto dei rappresentanti nel Consiglio, non sono attive nell’offerta di servizi di trasporto aereo con elicottero. Vd. anche doc. 1 (all. 1), 756 (AEI) e 1155 (memoria AEI).

¹¹⁶ Vd. doc. 979 (risposta AEI) e 952 (verbale audizione Air Corporate).

¹¹⁷ Doc. 41 (Airgreen), 45 (Airgreen), 54 (Airgreen), 62 (Airgreen), 111 (Airgreen), 188 (Babcock), 233 (Babcock), 274 (Eliossola), 359 (Heliwest), 360-361 (Heliwest), 384 (Heliwest), 442 (Elitellina), 446 (Elitellina). Il “posizionamento” individua il prezzo per minuto di volo per il trasferimento dell’elicottero dalla base di stazionamento al luogo dove deve essere eseguito il “lavoro aereo” o il “trasporto personale”; doc. 927 (verbale audizione Heliwest).

prezzi di tutte le tipologie di elicottero monomotore o bimotores utilizzate in Italia.

107. I prezzi definiti nel listino sono quelli, futuri, da applicarsi per tutto l'anno in corso (e fino alla nuova approvazione del listino). In tal senso, nel Prezziario per l'anno 2001, approvato e registrato a inizio 2001, è indicato che lo stesso è *“valido dal 01.01.2001 al 31.12.2001”*. Tutti i successivi prezziari recano la medesima indicazione, cambiando solo l'anno di riferimento. Non si tratta, quindi, di rilevazioni di prezzi passati – ad eventuale scopo statistico - quanto piuttosto di un listino prezzi pro-futuro definito in sede associativa.

108. Quanto alla finalità del prezziario, si richiama un documento acquisito in sede ispettiva dal titolo *“finalità, contenuti e modalità di approvazione e diffusione del prezziario”* da cui risulta che il prezziario era redatto ed approvato *“per fornire una indicazione al mercato civile privato, nonché alle Regioni ed Amministrazioni Pubbliche che occasionalmente richiedono dei parametri indicativi relativi al costo al minuto per i principali modelli di elicottero presenti sul mercato”*¹¹⁸.

109. Dall'analisi dei prezziari acquisiti in sede ispettiva e trasmessi, a seguito di richiesta di informazioni, dall'AEI risulta che, tra il 2001 e il 2017, il listino dei prezzi, da un anno all'altro, o ha subito variazioni in aumento¹¹⁹ o è rimasto invariato¹²⁰. Fa eccezione solo un aggiustamento nei prezzi del servizio con gli elicotteri di tipo A109 e H135 tra il 2011 e il 2014, i prezzi dei quali sono in ogni caso anch'essi aumentati nell'arco temporale considerato. In relazione a nessuna tipologia di elicottero, nemmeno le più obsolete, è stata considerata da AEI e dai suoi soci una riduzione nel prezzo dei servizi.

110. Vi sono d'altronde agli atti numerosi documenti che testimoniano la decisione da parte del Consiglio di aumentare il listino prezzi da un anno all'altro, di introdurre nel listino i prezzi di nuovi modelli di elicotteri o modificarne il prezzo¹²¹, anche su richiesta di degli associati¹²² a cui il

¹¹⁸ Doc. 731 (AEI).

¹¹⁹ Cfr. in particolare doc. 979 (risposta AEI).

¹²⁰ Vd. in particolare doc. 708 (AEI) mail del 18/2/2009, da AEI ai Consiglieri, avente ad oggetto *“Verbale Consiglio 03feb09”*, in cui con riguardo al *“prezziario 2009”*, si legge: *“Il Consiglio decide di non aumentare gli importi del Prezziario rispetto al 2008”*; doc. 164, 179, 180, 181 e 182 (Babcock), Verbale del Consiglio AEI del 8/4/2013, in cui: *“Viene confermato il tariffario del 2012 anche per l'anno 2013”*.

¹²¹ Vd. tra l'altro doc. 682 (AEI) e 677 (AEI), copia del verbale del Consiglio del 15/12/2004, in cui con riguardo al *“Prezziario 2005”* si legge *“Il Consiglio decide che il prezziario AEI per l'anno 2005 venga aumentato del 3% rispetto al 2004”*; doc. 706 (AEI), mail del 13/02/2007, avente ad oggetto *“Bozza del Verbale di Consiglio del 26/01/07”*, trasmessa da AEI ai Consiglieri (e per conoscenza a Elidolomiti, coinvolta nella riunione del consiglio in qualità di *“osservatore”*), cui è allegato il verbale, nel quale, con riguardo al *“Tariffario 2007”*, si legge: *“viene infine stabilito di depositare il prezziario per l'anno 2007”*.

prezziario veniva trasmesso per eventuali osservazioni e/o richieste di modifica prima della sua registrazione alla Camera di Commercio.

111. Nei grafici che seguono sono è illustrato l'andamento dei "prezzi per minuto di volo" per il servizio di "lavoro aereo" e di "trasporto personale" di cui ai prezziari, con riguardo ai principali modelli di elicotteri in uso per l'offerta dei servizi AIB (il più utilizzato è l'AS350B3), HEMS (A109, AW139, H135/145 e BK117) e di lavoro aereo e trasporto passeggeri, nel periodo 2001-2017.

alla C.C.I.A.A. di Milano con un aumento dei prezzi pari al 2.5%"; doc. 727 (AEI), mail del 7/2/2008, da AEI ai Consiglieri, con in allegato la bozza del verbale del Consiglio del 31/01/2008: con riguardo al "prezziario 2008" si legge che "il consiglio decide di aumentare gli importi del Prezziario del 5% (cinque percento), inserendo inoltre i costi relativi al nuovo AW139"; doc. 707 (AEI), mail del 23/2/2010, da AEI ai Consiglieri, avente ad oggetto "Verbale Consiglio 28 febbraio", dove nella bozza di verbale si legge, con riguardo al "Prezziario 2010", "[...] i Consiglieri propongono un aumento delle voci del prezziario comprese tra l'1% e il 2%, con arrotondamento degli importi".

¹²² Vd. tra l'altro doc. 452 (Elitellina), mail del 15/3/2012, da AEI ai soci, in cui si legge "[...] Vi invio prezziario rivisto per anno 2012, con modifiche richieste ieri. Se non ricevo indicazioni diverse, il prossimo lunedì provvedo a registrarlo presso Camera di Commercio di Milano [...]"; doc. 715 (AEI), costituito da una mail del 16/03/2012, da Star Work a AEI, in cui Star Work scrive "[...] Ho dato un'occhiata ai presso e ho notato che l'A109 sia Power che Grand e l'EC135 hanno un prezzo di posizionamento superiore al lavoro o il trasporto passeggeri. Puoi verificare con [RG] se sono giusti questi prezzi o bisogna portarli nell'ordine dei 43-44€? Oppure aumentare i prezzi del lavoro e trasporto?". In pari data AEI, inoltra l'mail di Star Work a [RG]; doc. 452 (Elitellina), mail del 20/03/2012, da AEI ai soci, si legge "[...] Vi allego un nuovo prezziario, a seguito richieste Air Corporate. In sintesi: Abbiamo inserito la nota 4 (era stato deciso in consiglio), Modificati i prezzi di posizionamento di A 109 E Power, A 109 S Grand e EC 135, Spostato l'AS 355 sotto l'EC 130 perché è un bimotore. Se per tutti va bene procedo al deposito [...]"; doc. 688 (AEI), scambio di mail tra il 22 e il 29/3/2012, in merito a delle modifiche da apportare al prezziario 2012. In particolare, il 22/03/2012 Star Work scrive a AEI chiedendo una revisione dei prezzi degli elicotteri EC1235 e A109: "[...] ti scrivo perché ieri ho ricevuto una chiamata da un nostro associato [l'Aiut Alpin Dolomites] che mi ha chiesto di rivedere i prezzi al minuto dell'EC135, considerando il prezzo da nuovo e i costi di assicurazione e carburanti pensavamo di aumentare i prezzi nell'ordine di: • Trasferimento €49-51 • Trasporto passeggeri €52-54 • Lavoro aereo €54-56. Senti [RG] cosa ne pensa, io ho già parlato con lui telefonicamente. Certo è che se vengono cambiati questi prezzi che mi sembrano più equi per tale macchina, bisognerà cambiare anche quelli dei A109 che sono più o meno della stessa categoria. Fatemi sapere grazie, a presto!". Il successivo 27/3/2012 AEI inoltra in pari data l'mail di SW a [RG] (e una dipendente di Air Corporate che svolgeva anche funzioni di segreteria di AEI) chiedendo: "Cosa ne pensate?" e sollecita una risposta: "Buongiorno, riuscite a farmi sapere qualcosa, condivisa con [...Star Work]? Vorrei depositare il prezziario al più presto grazie"; Il 28/3/2012, dipendente di Air Corporate che svolgeva anche funzioni di segreteria di AEI risponde a al segretario di AEI: "Buongiorno [...] ne ho parlato con il com.te [RG]. Visto che ormai è più di 15 giorni che tutti gli Associati hanno il prezziario in mano e nessuno ci ha inoltrato alcun commento, a parte quelli di [...Star Work], per lui va bene così e puoi procedere a depositarlo". AEI replica in pari data: "Ma sui commenti di [...Star Work] cosa faccio?" e la dipendente di Air Corporate che svolgeva anche funzioni di segreteria di AEI risponde, il 29/3/2012: "[...] [RG] dice di parificare i prezzi 109 con quelli 135"; doc. 718 (AEI) mail del 2/04/2012, da AEI ai soci: "Vi giro un'ultima versione con ulteriore modifica, per migliorare bilanciamento e aggiornamento dei prezzi degli Ec135 e dei 109. Se non ricevo ulteriori commenti in settimana provvedo al deposito"; doc. 370 (Heliwest), scambio di mail del 10 e 11/1/2014, tra AEI e i consiglieri, con revisione in aumento del prezziario per alcuni elicotteri, in cui AEI scrive, "Su suggerimento del Consigliere [...Elifriulia], sono stati aumentati i prezzi di 5 €/h per gli elicotteri EC135 e A109 (Power e Grand) [...]". Inaer, in pari data replica, "Non ho avuto ancora modo di giudicare prezziario, pertanto vi chiederai anche conferma finale da parte di Inaer" e il giorno dopo il medesimo esponente di Inaer fornisce il proprio assenso ("ok per noi"). Vd. anche doc. 65 (Airgreen), 393 (Heliwest), 442 (Elitellina), 467 (Star Work), 474 (Star Work) e 695 (AEI).

Figura 1

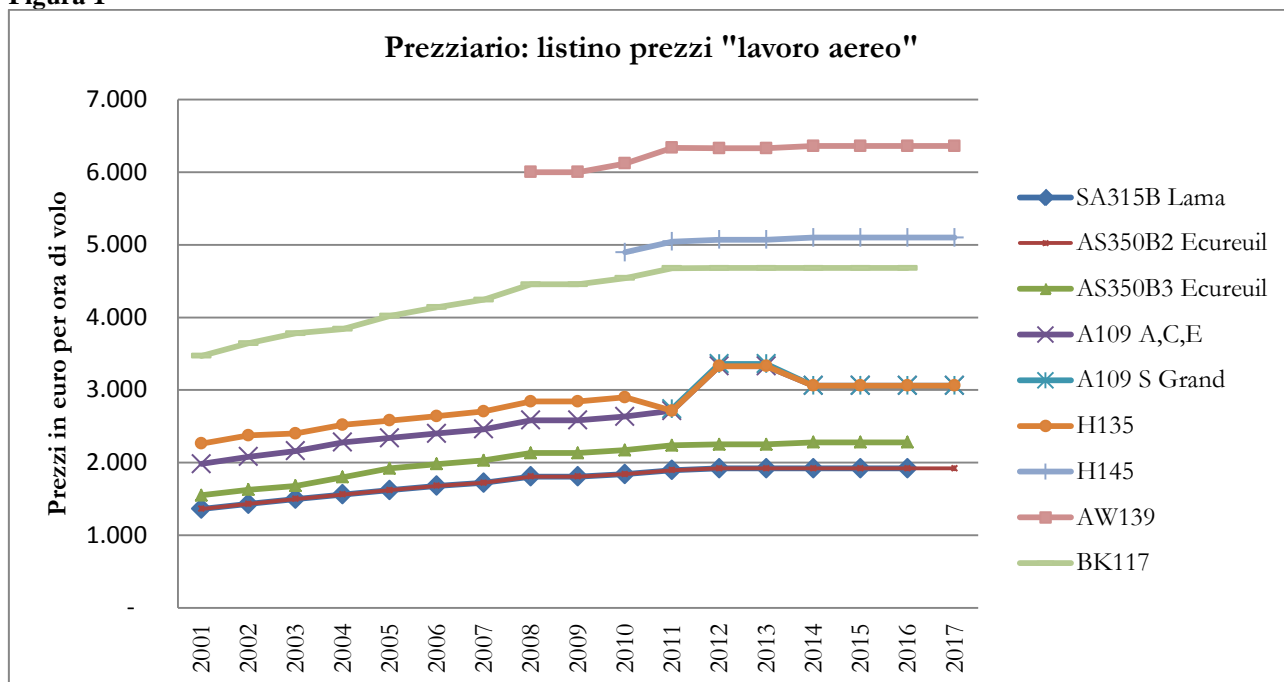
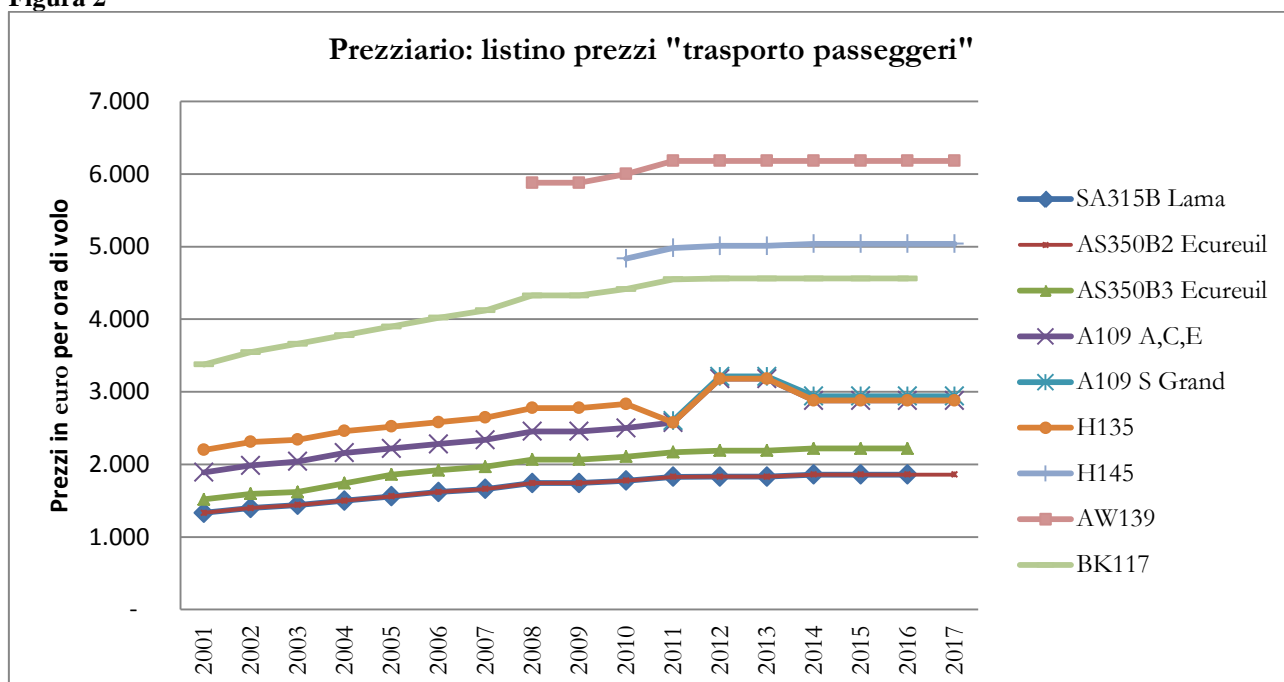


Figura 2



Fonte: doc. 979 (risposta AEI).

112. Quanto al livello dei prezzi contenuti nel prezziario, le stesse Parti associate ad AEI hanno osservato come gli stessi risultino più elevati rispetto ai valori effettivi di mercato ai cui sono venduti in concreto i servizi di lavoro aereo con elicottero¹²³. Il segnalante ha anche prodotto dei documenti

¹²³ Vd. anche doc. 927 (verbale audizioni Heliwest), 547-552 (Elifriulia) e 950 (risposta Eliossola).

da cui emerge che i valori del prezzario risultano più elevati dei preventivi per lavori di trasporto aereo spot (non continuativo) formulati da taluni operatori e dalle stesse Parti in procedure pubbliche di affidamento diretto in economia¹²⁴.

113. Le Parti ed AEI hanno anche rilevato che, in ogni caso, i valori indicati nel prezzario sono da intendersi in termini di “indicazioni di massima”, posto che il prezzo effettivo varia da commessa a commessa ed è legato alle specificità proprie di ogni contratto stipulato¹²⁵.

114. In termini più generali, l’attività istruttoria ha consentito di appurare che le categorie di costi – fissi e variabili - per i servizi con elicottero sono di fatto le medesime per tutte le tipologie di servizi¹²⁶, laddove i servizi AIB e i servizi HEMS rientrano rispettivamente nell’alveo dei servizi di lavoro aereo e di trasporto personale. I più rilevanti costi dei servizi con elicottero sono in particolare individuati dai costi fissi per l’aeromobile e per il personale di volo. I primi variano in funzione del modello di elicottero mentre i secondi non presentano significative differenze da un servizio all’altro, posto che quale che sia il servizio svolto, di regola la disponibilità di un elicottero si associa alla disponibilità del necessario personale di volo e tecnico. Le attrezzature accessorie alla prestazione dello specifico servizio di lavoro aereo sono poi anche molto varie tra loro, in termini di costi e complessità, e se ne può quindi tenere conto in termini di costi incrementali rispetto ad un servizio “base”. Al riguardo è stato osservato che le attrezzature di un servizio di tipo AIB hanno tipicamente un costo inferiore rispetto alle attrezzature per lo svolgimento di attività di trasporto carichi esterni in sede civile.

115. È stato poi indicato che - quale che sia il servizio con elicottero prestato e quale ne sia la modalità operativa (spot piuttosto che con disponibilità continuativa) - il rapporto ore di volo/anno che, indicativamente, è considerato un punto di equilibrio per coprire i costi fissi è di 250/300 ore/anno¹²⁷. I prezzi di cui al prezzario sono calcolati tenendo in considerazione tale numero di ore di volo/anno.

116. In merito al fatto che circa 300 ore/anno siano considerate il numero di ore volate “base” o “minimo” al fine di valutare i costi complessivi orari dei

¹²⁴ Doc. 989 e 991 (documenti trasmessi dal Segnalante).

¹²⁵ Doc. 940 (verbale audizione Elifriulia) e 948 (verbale audizione AEI).

¹²⁶ Doc. 948 (verbale AEI): “*le voci dei costi fissi della macchina e dei piloti sono certi e omogenei per tutte le descritte tipologie di servizi elicotteristici [...]. I costi variabili dipendono dal numero di minuti/ore volate ma anch’esse si compongono delle stesse voci di costo per tutti i descritti servizi [...]*”; doc. 717 (AEI), 987 (verbale audizione Segnalante), 1007 (risposta ANAC).

¹²⁷ Doc. 948 (verbale AEI).

servizi con elicottero – ed il relativo prezzo di vendita del servizio - trova conferma anche in un'analisi svolta da Eliossola con riguardo ai costi del servizio AIB¹²⁸ e nelle osservazioni sviluppate dal Segnalante in sede di audizione¹²⁹.

117. In tale contesto, i servizi di tipo AIB e HEMS - caratterizzati dalla prestazione del servizio su base stagionale o continuativa, nell'ambito di un rapporto contrattuale pluriennale con, di regola, la remunerazione garantita di un numero minimo di ore di volo o di un canone fisso - presentano un minor rischio d'impresa e di copertura dei costi fissi rispetto ai servizi di lavoro aereo e trasporto personale erogati su base *spot*.

iii. Il processo di definizione e divulgazione del Prezziario in sede AEI

118. Dalla documentazione acquisita risulta che il listino dei prezzi è definito in occasione delle prime riunioni del Consiglio di ciascun anno (tra gennaio e aprile¹³⁰). Una volta definita, in sede di riunione del Consiglio una bozza di Prezziario, questa è trasmessa via mail da AEI a tutti i Consiglieri - quindi anche a quelli eventualmente non presenti alla/e riunione/i - per raccogliere eventuali ulteriori osservazioni e/o richieste di modifica. Come precisato anche nel seguito, il Prezziario, una volta approvato dal Consiglio, è trasmesso da AEI a tutti i soci e registrato a cura di AEI presso la CCIAA di Milano¹³¹.

119. Alla luce di quanto sopra riportato in merito alla composizione del Consiglio risulta che tutte le Parti del procedimento (tranne Eliossola) abbiano direttamente partecipato, in sede di Consiglio, alla determinazione e

¹²⁸ Doc. 1173 (memoria Eliossola, all. 6 “costo esercizio ora di volo”).

¹²⁹ Doc. 987 (verbale audizione Segnalante). In generale, il Segnalante afferma che un'annata di minimo 250 ore di volo può considerarsi una buona e remunerativa stagione di impiego di ciascun elicottero per la società che lo detiene e che un'annata di circa 400 ore di volo può ritenersi un'ottima stagione. In tale contesto, continua il Segnalante, un servizio AIB estivo di regola garantisce 250/300 ore di volto a stagione.

¹³⁰ Vd. anche doc. 33, 41, 45, 46, 54, 55, 56, 62, 106, 111, 112, 122, 123, 124, 125, 126, 164, 170, 179, 180, 181, 182, 188, 233, 264, 274, 304, 339, 359, 360, 361, 370, 371, 377, 384, 393, 394, 403, 442, 446, 452, 467, 471, 474, 488, 518, 521, 522, 534, 535, 537-541, 543.

¹³¹ Doc. 948 (verbale audizione AEI). Vd. anche doc. 713 (AEI) scambio di mail del 13 e 14 /02/2012 tra il nuovo segretario di AEI, la segretaria di AEI (anche dipendente di Air Corporate) e [RG], avente ad oggetto “Assemblea e soci consiglio AEF”, in cui il nuovo segretario di AEI “[...] Occorre quindi convocare il consiglio per: [...] – annualmente poi il consiglio approvava nella stessa sede il “prezziario ufficiale” dell'anno. L'ultimo approvato è quindi quello per il 2011 approvato da scorso consiglio del 17-02-2011; a questo chi pensa? Io non so da che parte partire. Tra l'altro non so se sia qualcosa di utile per associazione o meno. Se mi fate sapere qualcosa su ultimo punto convoco consiglio [...]”. La segretaria di AEI risponde: “[...] Prima dell'Assemblea si deve convocare il consiglio, che potrebbe essere nella prima metà di marzo, che si occuperà di: [...] - approvazione prezziario 2012 (viene fatto dai consiglieri, si prende il prezziario precedente e si discutono i prezzi), il prezziario viene poi depositato in Camera di Commercio e serve da base se qualche ente ha bisogno di prezzi, ad esempio, per gare d'appalto). [...]”. Vd. ad esempio anche doc. 45, 46 e 452.

approvazione dei prezzi contenuti nel Prezziario, nell'intero arco temporale 2001-2017 (Babcock, Airgreen, e le società del gruppo AIRI anche rappresentate da [RG]) o in una sua parte (Elifriulia, Elitellina, Heliwest e Star Work). Eliossola, pur non facendo parte del Consiglio, è stata destinataria, insieme alle altre Parti del procedimento socie di AEI, di tutti i Prezziari approvati dal 2003 ad al 2015 (e ha inoltre chiesto e ricevuto il prezziario AEI del 2017¹³²).

120. Dalla documentazione acquisita risulta, inoltre, che nessuna delle imprese Parti del procedimento si sia mai dissociata rispetto alla decisione di definire in sede associativa il Prezziario.

121. Il 14 settembre 2017 AEI ha trasmesso copia del verbale del Consiglio del 25 agosto 2017 in occasione del quale è stato deliberato di i) ritirare il Prezziario 2017; ii) non dare seguito alle richieste di soggetti privati e pubblici che dovessero richiedere il prezziario, fino a quando l'Autorità non avrà chiuso il procedimento in corso. AEI ha contestualmente inviato copia della comunicazione del 5 settembre 2017 alla Camera di Commercio di Milano di richiesta di cancellazione del “*listino prezzi*”¹³³.

iv. La registrazione e divulgazione del Prezziario ai terzi

122. Come sopra già accennato, il Prezziario, una volta approvato dal Consiglio, è registrato a cura dell'AEI presso la CIAA di Milano. Il “*Regolamento per il servizio di deposito listini, prezzi, tariffe ed attività collegate*”, della CIAA di Milano, approvato dalla Giunta camerale con Deliberazione n. 32 del 9/2/2009, prevede infatti la possibilità - del tutto facoltativa - di depositare listini di prezzi e tariffe da parte delle imprese di servizi. Il listino, una volta registrato presso la CCIAA, può quindi essere consultato, anche online, e acquisito in copia da chiunque ne abbia interesse¹³⁴.

123. La documentazione acquisita in sede ispettiva evidenzia al riguardo che il Prezziario, e la sua registrazione, erano volti a influenzare il comportamento delle stazioni appaltanti dei servizi AIB e HEMS (con riguardo alla definizione dei prezzi a base d'asta), oltre a fungere da riferimento di prezzo per l'offerta dei servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri destinati a clienti privati.

124. In una bozza del verbale della riunione del Consiglio di AEI dell'8

¹³² Doc. 704 (AEI) e 932 (verbale audizione Eliossola), 948 (verbale audizione AEI) e 274 (Eliossola).

¹³³ Doc. 798 (AEI).

¹³⁴ Vd. anche doc. 1155 (memoria AEI).

marzo 2017 si legge infatti che: “[...] in più di una occasione le Amministrazioni hanno richiesto all’Associazione il prezzario e ritiene quindi che sia importante averlo aggiornato. Tutti i consiglieri concordano e pertanto si decide di aggiornarlo con i nuovi modelli e mantenere le tariffe anche per il 2017 [...]” (sottolineatura aggiunta)¹³⁵.

125. Analogamente, sono stati acquisiti alcuni documenti da cui si evince che era interesse dei membri attivi nell’offerta di servizi con elicottero in favore delle pubbliche amministrazioni – ossia nei servizi AIB e HEMS – procedere alla raccolta di dati sui costi dei servizi sempre con l’obiettivo di influenzare le stazioni appaltanti nella definizione delle basi d’asta.

126. Al riguardo, nella bozza di “*Verbale della riunione del Consiglio Direttivo*” di AEI del 14 marzo 2012, in cui è stato deliberato anche il Prezzario per l’anno 2012 è indicato che [...] A seguire dal tema del prezzario, si segnala che sarebbe importante individuare a livello di Associazione degli schemi comuni relativi a come viene determinato il prezzo dei vari servizi che vengono offerti alle varie committenti [servizi AIB e HEMS], indicando le macro-voci di costi che determinano il prezzo finale. In tal senso gli associati si impegnano ad inviare entro il 23 marzo 2012 gli schemi di calcolo per le proprie imprese a [...segretaria AEI e dipendente di Air Corporate]”¹³⁶ (sottolineatura aggiunta).

In pari data AEI ha inviato una mail ai Consiglieri (trasmessa per conoscenza anche ai soci, tra cui anche Eliosola e Heliwest) in cui scrive “*Solo come reminder, volevo segnalare che: [...] Entro il 23 marzo 2012, occorre che ognuno di Voi invii a [...segretaria AEI e dipendente di Air Corporate] uno schema delle categorie di costi da valutare e relative regole che supportano la determinazione del prezzo da offrire in sede di gara [AIB e HEMS]; anche in questo caso, obiettivo è creare un Database, che potrebbe anche essere portato sul sito, che aiuterebbe le società nei confronti dei vari Enti Appaltanti [AIB e HEMS] che spesso usano criteri diversi, interpretano costi e regole in modi differenti, ecc;*” (sottolineatura aggiunta)¹³⁷.

Il successivo 21 marzo 2012, la segretaria AEI/dipendente Air Corporate scrive a AEI, e per conoscenza, a [RG]: “[...] *in allegato ti invio il nostro schema di calcolo per il servizio antincendio boschivo [AIB]. Stiamo elaborando anche quello per l’elisoccorso [HEMS], ma credo non lo avremo prima del fine settimana*”. In allegato viene trasmessa una tabella che

¹³⁵ Doc. 121 (Airgreen).

¹³⁶ Doc. 46 (Airgreen).

¹³⁷ Doc. 451 (Elitellina) e 44 (Airgreen).

individua la tipologia di costi per il servizio AIB¹³⁸.

127. Vi sono poi agli atti evidenze in merito alla trasmissione del prezzario sia alle stazioni appaltanti (la Regione Sicilia per i servizi AIB)¹³⁹ sia a imprese, clienti privati o enti utilizzatori di elicotteri o comunque interessati ad avere un riferimento di prezzo per i servizi aerei con elicottero¹⁴⁰. Le

¹³⁸ Doc. 717 (AEI). Vd. anche doc. 656 (AEI) mail 20/03/2012, in cui [RG] scrive: “[...] questo è il libro che io avevo scritto qualche anno fa e che l’Associazione (quando il Presidente ero io) aveva distribuito a tutte le Regioni per spiegare come viene costruito il prezzo di un servizio di antincendio boschivo. Si potrebbe estrapolare l’ultima pagina per il compito che ci eravamo dati nell’ultimo consiglio [AEI]” (sottolineatura aggiunta). Alla mail è allegato il documento di fonte AEI “Servizio di antincendio boschivo con elicotteri. Normativa, caratteristiche tecniche e costi” del giugno 2006. Nell’ultima pagina del documento è riportato un esempio di calcolo dei costi.

¹³⁹ Vi sono in particolare documenti che testimoniano la trasmissione alla Regione Sicilia nel 2012, nel 2014 e nel 2017. Vd. doc. 750 (AEI), lettera del 19/11/2011, dal responsabile AIB della Regione Sicilia, ad AEI, relativa a una “indagine conoscitiva di mercato”, in cui è descritto il servizio AIB richiesto e chiesto ad AEI “di far pervenire, in pari modalità, il prezzo di listino relativo alle prestazioni del servizio in oggetto”; doc. 751 (AEI), con cui il successivo 20/11/2011, AEI risponde alla Regione Sicilia: “[...] L’espletamento dell’attività implica la messa a disposizione, in forma esclusiva e continuativa, di una parte dell’organizzazione delle Compagnie assegnatarie del servizio, presso basi periferiche, sovente lontane dalla sede operativa, [...]. Per tutto quanto premesso, il costo del servizio proposto è suscettibile di sensibili variazioni rispetto ad una tariffa oraria “standard”, e che sinteticamente si riferiscono agli equipaggiamenti richiesti, la distanza dalla sede centrale, l’organizzazione locale, la logistica, ecc. Pur tuttavia, riteniamo di poter soddisfare la Sua gentile richiesta trasmettendole in allegato il prezzario ufficiale dell’Associazione, regolarmente registrato presso la C.C.I.A.A. di Milano, che indica le tariffe orarie degli elicotteri più diffusi in Italia, evidenziandole che quanto esposto si riferisce ad operazioni non continuative. Troverà inoltre evidenziate le tariffe degli elicotteri che rispondono alle caratteristiche richieste per il servizio. [...]”. Alla lettera è allegato il Prezzario per l’anno 2012.

Doc. 696 (AEI), mail del 16/1/2014, avente ad oggetto “Glossario e prezzario 2014”, con cui AEI scrive al responsabile AIB della Regione Sicilia, che “entro la prossima settimana verrà registrato il nuovo prezzario 2014 e che quindi sarà poi nostra cura inviarglielo”; doc. 697 (AEI), successiva mail del 20/1/2014, avente ad oggetto “Glossario e prezzario 2014”, con cui AEI scrive al responsabile AIB della Regione Sicilia che “il prezzario, come Le avevo anticipato, verrà registrato a breve, tuttavia Le inoltriamo la copia che andremo a registrare per avere una indicazione di massima” (in allegato è trasmesso il Prezzario 2014 e un glossario) e doc. 698, AC/AE/AEI, email del 22/1/2014, avente ad oggetto “Prezzario 2014”, con cui AEI trasmette al Responsabile AIB della Regione Sicilia il prezzario registrato “Come da accordi, Le inoltriamo copia del prezzario 2014 registrato presso la Camera di Commercio [...]”, vd. anche doc. 668 e 675.

Doc. 639 (AEI) e 739 (AEI) lettera della Regione Sicilia (Comando del Corpo Forestale), del 10/1/2017, con cui si chiede ad AEI la trasmissione del prezzario: “Dovendo procedere ad una consultazione di mercato volta ad UN ESAME PRELIMINARE DEI COSTI PER L’IMPIEGO DI VELIVOLI AD ALA ROTANTE PER LAVORO AEREO, CON LA RPESENTE SI CHIEDE A Codesta Spett.le Associazione di voler far pervenire, in pari modalità, il vigente “Prezzario ufficiali elicotteri per lavoro aereo e trasporto di personale”. In pari data l’AEI risponde trasmettendo il “prezzario vigente” con cura di inoltrare anche il “prezzario 2017 non appena deliberato dal Consiglio di codesta Associazione [...]”, vd. anche doc. 740 (AEI).

¹⁴⁰ Vd. ad esempio doc. 689 (Air Corporate), 692 (AEI) e 710 (Air Corporate), relativi alla trasmissione da parte di [RG] e di una dipendente di Air Corporate, al tempo anche segretaria di AEI, del prezzario per l’anno 2012 alla società Aviotrade; doc. 693 (AEI), mail del 13 dicembre 2012, avente ad oggetto “Prezzario 2012”, con cui AEI trasmette a Airway il prezzario e il modulo per l’iscrizione all’associazione; doc. 686 (AEI), email del 29/03/2011, da AEI a Terna, avente ad oggetto “Prezzario Ufficiale 2011”, con cui AEI, su sollecito di un rappresentante di Babcock, trasmette a Terna il prezzario ed in cui si legge: “[...] come da telefonata intercorsa, Le inviamo il Prezzario Ufficiale 2011 (comprensivo di timbro della CCIAA di Milano) e l’elenco dei Soci Operatori AEI, aggiornato al 2011”, vd. anche doc. 694 (AEI); doc. 687 (Air Corporate), mail del 26/03/2011, dalla segretaria di AEI/dipendente di Air Corporate a GeCapital, avente ad oggetto “Prezzario Associazione Elicotteristica Italiana 2011”, di trasmissione del prezzario 2011, come registrato alla CCIAA (allegato alla email), vd. anche doc. 764; doc. 686 (AEI), mail del

regioni Sardegna e Liguria hanno poi espressamente osservato di fare riferimento anche al prezzario AEI ai fini della definizione dell'importo a base di gara per i servizi AEI¹⁴¹.

128. La stessa AEI ha affermato, in sede di audizione, sia che le stazioni appaltanti hanno chiesto il prezzario ad AEI, *“in particolare quelle con maggiore esperienza, come la Regione Sicilia e la Regione Sardegna”* e sia, in termini più generali, che le medesime stazioni appaltanti hanno interesse ad avere il prezzario in quanto, pur non essendo riferito a servizi di tipo AIB e HEMS – quanto piuttosto di lavoro aereo – lo stesso può essere utilizzato dai funzionari pubblici ai fini di avere un'idea generale del prezzo/costo di massima di un servizio con impiego di elicotteri monomotore e/o bimotores e utilizzato come documento giustificativo ai fini dell'individuazione dell'importo a base di gara.

IV.C. Evidenze relative alla partecipazione delle gare HEMS

129. In via preliminare si rileva che i servizi di HEMS presentano delle differenze rispetto a quelli di AIB, richiedendo elicotteri più performanti, un allestimento specifico e una dotazione tecnica adeguata al soccorso medico. Inoltre, i servizi HEMS non hanno natura stagionale, e prevedono la disponibilità continuativa dell'elicottero per tutta la durata dell'appalto. Rispetto ai servizi AIB, si registra un numero inferiore di imprese attive nell'offerta di servizi HEMS, di dimensioni tendenzialmente maggiori. Gli affidamenti dei servizi HEMS hanno inoltre durata molto superiore ai servizi AIB, a fronte di una copertura geografica (regionale) analoga. Il numero di “osservazioni” in termini di gare bandite e aggiudicate nel periodo considerato è, pertanto, minore.

130. Ai fini della comprensione degli elementi nel seguito illustrati si ricorda altresì che la presenza di Babcock in Italia nell'offerta di servizi con elicottero è il risultato di un processo di crescita esterna iniziato a partire dal 2005¹⁴², dal gruppo spagnolo Inaer tramite l'acquisizione, nel maggio 2005,

6/02/2012, da Terna a AEI, con cui Terna chiede a AEI *“il nuovo prezzario 2012 e notizie in merito alle società che ha[nno] a disposizione l'elicottero AS332 Super Puma”*; doc. 685 (AEI), mail del 19/06/2017, con cui il Comune di Olbia chiede ad AEI il prezzario aggiornato per i servizi elicotteristici (in quanto il Comune di Olbia avrebbe dovuto predisporre a breve un bando per l'affidamento di un servizio con elicottero finalizzato alla distribuzione aerea di esche rodenticide); doc. 705 (AEI), mail dell'11/5/2017, avente ad oggetto *“prezzario”*, con cui un rappresentante della società Nemo S.r.l. di Firenze chiede ad AEI *“dato che devo aiutare un ente pubblico a preparare un bando per attività che comprendono anche lavoro aereo, sono a chiederVi se avete dei prezzari più recenti di quello del 2011, che mi procurai (non so come) a suo tempo per una analoga necessità [...]”*.

¹⁴¹ Doc. 837, 838, 843, 852, 858, 861, 863, 887, 928.

¹⁴² Vd. anche doc. 980 (risposta Babcock).

di Elidolomiti; Inaer ha poi acquisito, nel novembre 2007, Elilario (in cui Elidolomiti è stata fusa per incorporazione nel giugno 2008)¹⁴³; Elilario ha cambiato denominazione in Inaer nel febbraio 2009 e, nel settembre 2009, ha acquisito Helitalia. Nel maggio 2014 il gruppo Inaer ha formato a sua volta oggetto di acquisizione da parte di Babcock.

131. Nella tabella che segue è stimata la posizione delle imprese Parti del procedimento e dei terzi, in termini e con riguardo al complesso delle procedure di gara HEMS aggiudicate nell'arco temporale 2005-2017 e al più ristretto arco temporale 2011-2017¹⁴⁴.

Tabella 11 - GARE HEMS - stima degli importi aggiudicati per impresa nell'arco temporale 2005-2017

<i>Imprese</i>	<i>Arco temporale 2005-2017</i>	<i>Arco temporale 2011-2017</i>
Babcock*	65,5%	81%
Airgreen	12%	13%
Elifriulia	2,5%	4,5%
TOTALE PARTI	80%	98,5%
Helitalia	4,5%	-
Elilario	-	-
Elidolomiti	-	-
Elilombarda	6%	1,5%
Elitaliana	5,5%	-
Helops	3%	-
Alidaunia	1%	-
TOTALE TERZI	20%	1,5%
TOTALE	100%	100%
N. gare aggiudicate	21	8

* include i dati relativi a Inaer e Elidolomiti, nonché quelli di Elilario e Helitalia a valle della loro acquisizione da parte di Babcock (già Inaer).

Importi iva esclusa.

Fonte: stazioni appaltanti e Parti del procedimento¹⁴⁵.

132. Babcock ha rappresentato, in tutto l'arco temporale considerato, la principale impresa attiva nell'offerta di servizi HEMS. La posizione di mercato della società, in termini di valore aggiudicato in sede di gara, è infatti stimabile nell'ordine del 65,5%, sull'intero arco temporale considerato, e dell'81% circa considerando solo il più recente e ristretto arco

¹⁴³ Elilario ha cambiato denominazione in Inaer nel gennaio 2009.

¹⁴⁴ Ai fini dell'analisi sono state censite le gare per servizi HEMS bandite a aggiudicate nel periodo 2005-2017. Si precisa al riguardo che i) non sono state considerate le gare bandite successivamente alla notifica dell'avvio del procedimento istruttorio, ossia successive al 21 marzo 2017; ii) non sono state considerate le procedure relative a servizi di durata stagionale; iii) non sono state considerate le gare per le quali non si dispone dei dati relativi al valore aggiudicato; iv) per le imprese raggruppate in ATI l'importo aggiudicato per impresa è stato stimato ripartendo l'importo aggiudicato in parti uguali tra tutte le partecipanti al raggruppamento.

¹⁴⁵ Doc. 835-838, 840-843, 847, 848, 851-854, 856- 869, 871-874, 881, 884, 885, 887-889, 891-896, 898, 899, 902, 903, 906, 917, 925, 928 (risposte regioni); doc. 930, 934, 936, 953, 1002, 1004, 1005, 1011, 1013. Vd. anche 954 (risposta Airgreen), 980 (risposta Babcock), 984 (Elifriulia), 1162 (memoria Babcock) e 1175 (memoria Airgreen).

temporale 2011-2017.

133. Babcock è, infatti, stata interessata da un significativo processo di crescita esterna e, negli ultimi sette anni, ha partecipato e si è aggiudicata la maggior parte delle procedure di gara bandite (6 gare su 8 complessive). Gli unici altri operatori che si sono aggiudicati procedure di gara per servizi HEMS, nel periodo 2011 e 2017, sono Airgreen (gara Piemonte 2012 in ATI con Babcock e gara Valle d'Aosta del 2014), Elifriulia (gara Friuli Venezia Giulia del 2011) e Elilombarda (gara Lombardia del 2015 in ATI con Babcock). Le imprese Alidaunia, Elitaliana e Helops non si sono invece aggiudicate alcuna procedura di gara negli ultimi sette anni.

134. Le informazioni rese disponibili dalle Parti e dai terzi intervenienti, relative alla attuale posizione dei diversi operatori in termini di numero di basi gestite, confermano la circostanza che Babcock individui il principale operatore HEMS (con una quota in termini di basi del 63,5% circa), seguito da Airgreen e Elitaliana e, a maggior distanza, dalle altre imprese attive nell'offerta di servizi HEMS (Elilombarda, Alidaunia e Elifriulia).

Tabella 12 - GARE HEMS – attuale ripartizione della basi tra operatori

Imprese	N. basi	Quota%
Babcock	31	63,5%
Airgreen	7	14,5%
Elifriulia	1	2%
TOTALE PARTI	39	80%
Elitaliana	5	10,2%
Elilombarda	3	6%
Alidaunia	2	4%
TOTALE TERZI	10	20%
TOTALE	49	100%

Fonte: doc. 940 (verbale audizione Elifriulia) e 919 (Elitaliana).

135. Nella tabella che segue sono sinteticamente fornite le principali informazioni relative alle 23 procedure di gara HEMS aggiudicate nel periodo 2005-2017, per le quali è stato possibile reperire informazioni dalle stazioni appaltanti e/o dalle Parti del procedimento, e che hanno formato oggetto di analisi¹⁴⁶. Nella tabella sono, inoltre, riportate le informazioni della gara HEMS Sardegna 2017 (post avvio), per la quale si dispone già dei dati di aggiudicazione.

¹⁴⁶ Si rileva che tali gare rappresentano pressoché la totalità delle procedure di gara per servizi HEMS bandite e aggiudicate HEMS nel periodo oggetto di indagine, al netto delle procedure relative a servizi di durata stagionale.

Tabella 13 - – Elenco gare HEMS censite nell'arco temporale 2005-2017

Regione	Anno	Importo base	Ribasso **	Aggiudicatario	N. offerte
Abruzzo	2006	19.050.000	nd	ATI Elidolomiti (Babcock)/Elilombarda	3
	2016	33.125.500	14,57%	Inaer (Babcock)	4
Basilicata	2009	22.000.000	0,11%	ATI Inaer (Babcock)/ Alidaunia	1
Bolzano	2011	32.000.000	0,15%	Inaer(Babcock)	1
Calabria	2009	58.500.000	0,18%	ATI Elitaliana/ Inaer(Babcock)/ Elilombarda	1
Emilia Romagna	2005	25.311.025	Importo al rialzo	ATI Helitalia/ Elidolomiti (Babcock)	2
	2014	66.180.000	0,50%	Inaer (ora Babcock)	1
FVG	2005	9.000.000	2,33%	ATI Elifriulia/ Elidolomiti (Babcock)	nd
	2011	17.500.000	0,50%	Elifriulia	1
Lazio	2008	63.000.000	Importo al rialzo	ATI Elitaliana/ Inaer (Babcock)/ Elilombarda	1
Lombardia (MI,BG,BS)	2010-lotto1	26.154.380	3,38%	Inaer (Babcock)	1
	2010-lotto2	16.503.193	4,55%	Inaer (Babcock)	2
	2010 lotto3	17.632.153	4,43%	Inaer (Babcock)	2
Lombardia (CO,SO)	2015	13.879.500	11,08%	ATI Inaer (Babcock)/ Elilombarda	1
Marche	2008	31.938.469	12,24%	Elilario (Babcock)	1
Piemonte	2012	79.683.000	1,25%	ATI Airgreen/ Inaer (Babcock)	1
Puglia	2011	nd	nd	Alidaunia	1
<i>Sardegna</i>	<i>2017 (post avvio)</i>	<i>66.908.100</i>	<i>12,43%</i>	<i>Airgreen</i>	<i>3</i>
Sicilia	2013	151.927.713	0,01%	Inaer (Babcock)	1
Toscana	2008	76.500.000	0,005%	ATI Elilario (Babcock)/ Helitalia)/Airgreen	1
Valle d'Aosta (Hems+Aib)	2006	18.750.000	0,81%	ATI Airgreen/ Helops	1
	2009	36.676.000	0,51%	ATI Airgreen/ Helops	1
Valle d'Aosta	2014	13.533.000	0,10%	Airgreen	1
Veneto	2008	81.000.000	0,12%	Elilario (Babcock)	1

Importi iva esclusa e al netto di eventuali proroghe.

Fonte: stazioni appaltanti e Parti del procedimento¹⁴⁷.

136. Le 23 gare complessivamente bandite e aggiudicate nel periodo 2005-2017 sono state caratterizzate da assenza di concorrenza - in ragione della partecipazione di un unico offerente (in forma singola o, più raramente, associata) - e dalla presentazione di ribassi spesso prossimi allo zero o comunque di entità molto ridotta.

137. In tale contesto, Babcock risulta essere – come già osservato – l'operatore che si è aggiudicato la più ampia parte delle procedure di gara censite, sia in termini di numero di gare che di valore aggiudicato; inoltre, nella maggioranza dei casi l'aggiudicazione è avvenuta in assenza di concorrenza e a prezzi prossimi all'importo a base di gara.

138. Quanto alle modalità di partecipazione alle gara, emerge come prima del completamento del processo di crescita esterna (acquisizione di Helitalia nel settembre 2009), Babcock abbia prevalentemente utilizzato lo strumento dell'ATI (8 gare su 10 partecipate); a partire dalla gara Lombardia del 2010 (bandita nell'ottobre dello stesso anno), Babcock risulta invece aver partecipato alle gare principalmente in forma individuale (7 gare su 9

¹⁴⁷ Doc. 835-838, 840-843, 847, 848, 851-854, 856- 869, 871-874, 881, 884, 885, 887-889, 891-896, 898, 899, 902, 903, 906, 917, 925, 928 (risposte regioni); doc. 930, 934, 936, 953, 1011, 1013. Vd. anche 954 (risposta Airgreen), 980 (risposta Babcock), 984 e 1014 (Elifriulia).

partecipate¹⁴⁸). Gli unici altri operatori che si sono aggiudicati procedure di gara tra il 2010/2011 e il 2017 (ante-avvio) sono: i) Elifriulia, Airgreen e Alidaunia con riguardo a tre gare monobase; (ii) Airgreen e Elilombarda, in ATI con Babcock, su gare multibase in Lombardia e Piemonte.

139. Le ultime due procedure di gara aggiudicate in Abruzzo (2016) e in Sardegna (2017, post-avvio), sono anche le uniche procedure di gara che hanno evidenziato, contestualmente, maggiore concorrenza in sede di gara (in termini di numero di partecipanti) e ribassi significativi (superiori al 10%).

140. In sede istruttoria sono stati acquisiti poi alcuni documenti inerenti alla strategia di partecipazione alle gare da parte di Airgreen, Babcock e Elifriulia.

141. Un primo documento utile a ricostruire le condotte di Babcock nella partecipazione delle gare per i servizi HEMS è una raccolta di appunti di un dipendente della società Elidolomiti¹⁴⁹ risalente al biennio 2006/2007 in cui alla data del 25 maggio 2006 si legge: *“HEMS Friuli Venezia Giulia [del 2005], ho fatto molto lavoro, siamo andati in ATI con Elifriulia. La Gara è stata vinta. HEMS Regione Emilia Romagna [del 2005], anche qua ho fatto molto lavoro, siamo andati in ATI con Helitalia [confluita nel 2009 in Inaer e quindi in Babcock]. La gara è stata vinta. Dobbiamo organizzarci per l’impegno preso. Questi due episodi sono stati un messaggio abbastanza energico verso i nostri ambienti, non abbiamo danneggiato nessuno, abbiamo messo buone ipoteche, ci facciamo vedere mentre cominciamo a espanderci. Incassiamo i complimenti delle Regioni e dei Dirigenti Medici”*.

142. Il dipendente di Elidolomiti osserva poi con riguardo al resoconto di una *“Riunione Emilia Romagna del 18-12-06”*, tra i rappresentanti della Regione, di Helitalia e Elidolomiti (Inaer/BC), che *“E’ mia opinione che HELITALIA si stia trasformando in qualcosa di diverso e difende tutto quello che può senza guardare nessuno se provoca risentimenti. E’ evidente che nel loro progetto eventuali malcontenti da parte dei Colleghi non danno preoccupazione. Teniamolo presente”*.

Attenzione alla Toscana, direi: parliamone”.

Inaer ha poi partecipato alla gara HEMS Toscana 2008 tramite Elilario - acquisita poco prima dell’indizione della procedura - in ATI con Helitalia e Airgreen ed ha poi acquisito anche Helitalia nel 2009.

143. La strategia commerciale di Babcock nella partecipazione alle

¹⁴⁸ Senza considerare la gara Sardegna del 2017 successiva all’avvio del procedimento istruttorio.

¹⁴⁹ Doc. 157 (Babcock).

procedure di gara HEMS - a valle del processo di crescita esterna - è poi illustrata in una presentazione interna del gennaio 2013 avente ad oggetto la “*Commercial Overview 2013*”¹⁵⁰ in cui tra le “Azioni” è espressamente indicato l’obiettivo di stringere degli accordi con uno o due operatori di media dimensione e tenere il mercato sotto controllo e di sottrarre quote di mercato agli operatori minori:

“New marketing and commercial approach

PREMISE:

- *Hems market still fragmented: 4 small Operators with 1-2 bases each 3 medium Operators with 4-5 bases each [...]*



ACTIONS:

- *Try to gain market share hold by small operators (4/ 5 bases);*
- *Make agreements with only one/two medium Operators and keep market under control [...]* ”.

144. In un ulteriore documento del novembre 2015¹⁵¹, recante una presentazione interna a Babcock, con riguardo a “*Abruzzo Region – HEMS – Renewal – Gate 4*”, vengono individuati ed esaminati, come potenziali concorrenti “*ATI Hovenfly + Alidaunia, Elitaliana, Elilombarda*” (ovvero soltanto società non riconducibili alle Parti del procedimento e/o all’associazione AEI). Nelle *slides*, con riferimento alle società concorrenti Elitaliana e Elilombarda si precisa che Elitaliana è “*very aggressive [...] they participate to every tender and raise very often legal claim against the administration*”; e che “*Elilombarda ruined the off-shore Italian market lowering the prices at unsustainable level*”.

145. Vi sono poi agli atti diversi documenti che testimoniano invece incontri tra esponenti di Babcock, Airgreen e Elifriulia e, in termini più generali, un contesto di collaborazione tra le Parti. Si tratta di evidenze relative, tra l’altro, al noleggio di elicotteri¹⁵², al distacco di piloti¹⁵³, alla collaborazione nell’offerta del servizio HEMS in altri paesi¹⁵⁴ e – da parte di Babcock – ad esplorare la possibilità di realizzare ulteriori operazioni di crescita esterna relative alle società Elifriulia¹⁵⁵ e Airgreen¹⁵⁶.

¹⁵⁰ Doc. 162 (Babcock).

¹⁵¹ Doc. 187 (Babcock).

¹⁵² Doc. 225 (Babcock), relativo a un incontro del 2016; Vd. anche doc. 28 (Airgreen) e doc. 939 (verbale audizione Babcock). Dal doc. 654 (Aersud) da cui emerge la fornitura da Elifriulia a Babcock di un elicottero di back-up de del servizio HEMS a copertura dalla base di Venezia nella stazione estiva, con riguardo alla gara HEMS Veneto del 2008.

¹⁵³ Doc. 201 (Babcock). Doc. 579 (Elifriulia).

¹⁵⁴ Doc. 225 (Babcock) e 143 (Babcock). Babcock e Elifriulia si sono poi incontrate più volte, anche nel 2017, in relazione a un progetto di sviluppo dell’attività HEMS in Croazia da svilupparsi insieme ad Airgreen. Elifriulia e Airgreen avevano infatti già una collaborazione in essere per l’offerta di un servizio sperimentale in Croazia e stavano pensando di sviluppare un progetto comune per l’offerta del servizio in altri paesi europei e in Africa. Doc. 528 (Elifriulia) e 529 (Elifriulia).

¹⁵⁵ Doc. 143 (Babcock), 249 (Babcock) e 939 (verbale audizione Babcock).

V. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI, DEL SEGNALANTE E DEGLI INTERVENIENTI

V.A. *Le argomentazioni del Segnalante sulle gare AIB*¹⁵⁷

146. Il Segnalante ha osservato che le strategie partecipative adottate dalle Parti alle gare AIB, anche mediante l'impiego di ATI, seguirebbero una logica di mantenimento del posizionamento sulla commessa da parte dell'/degli operatore/i uscente/i, senza confronto competitivo con le altre Parti dell'intesa, anche e seguendo meccanismi escludenti volti ad impedire la possibilità di una partecipazione concorrenziale ad opera degli operatori non facenti parte dell'intesa.

147. In relazione all'entità dei ribassi di aggiudicazione delle gare oggetto di istruttoria, molto ridotti e sovente inferiori all'1%, il Segnalante ha evidenziato come l'entità di tali ribassi non appaia affatto competitiva e trovi spiegazione solamente nell'eliminazione della concorrenza in sede di gara per accordo tra i potenziali partecipanti e, quindi, nella certezza, da parte di chi presenta offerta, di non aver nessun concorrente contro. Il Segnalante ha fatto inoltre notare come il ribasso di aggiudicazione sia stato più elevato in quei pochi casi, talvolta risalenti, caratterizzati da un effettivo confronto competitivo. Inoltre, ad avviso del Segnalante, tali ribassi molto ridotti sarebbero privi di giustificazione anche alla in considerazione del fatto che le gare oggetto del procedimento sono profittevoli e connotate da ampi margini di utile, anche avendo a riferimento le possibilità di impiego alternativo degli elicotteri su altri servizi.

148. Il Segnalante ha al riguardo rilevato che il servizio AIB implica minori costi per attrezzature ed equipaggiamenti rispetto a quelli richiesti per lo svolgimento di altre attività con elicottero, quali le attività di trasporto carichi esterni, spargimento di sostanze, video riprese, distacco valanghe; attività, queste ultime, che costituiscono le principali – se non le uniche – alternative di impiego degli elicotteri monomotore richiesti per le attività AIB. Il Segnalante ha rilevato, altresì, che per la prestazione di servizi AIB sono previsti requisiti di qualificazione dei piloti e manutentori più ridotti rispetto a quelli normalmente richiesti per le attività alternative di lavoro aereo. Ciò comporta che, in genere, il costo orario per l'impiego dell'elicottero in attività AIB sia inferiore rispetto al costo sostenuto per l'utilizzo dello stesso mezzo nelle attività alternative. Inoltre, poiché gli

¹⁵⁶ Doc. 253 (Babcock) e 939 (verbale audizione Babcock).

¹⁵⁷ Doc. 987 (verbale audizione Segnalante) e 157 (memoria Segnalante)

appalti oggetto del procedimento hanno durata pluriennale, le società aggiudicatrici possono avvantaggiarsi della certezza di impiego dei propri elicotteri e di una remunerazione garantita per un ampio arco temporale, con valori apprezzabili sotto il profilo delle ore volate e fatturate rispetto alle possibili destinazioni alternative. Peraltro, alcuni operatori riescono a godere di una remuneratività particolarmente elevata, combinando appalti AIB stagionali estivi ad appalti AIB stagionali invernali (ad esempio, abbinando le commesse estive AIB in Sardegna con quelle invernali in Piemonte); tale circostanza consente di utilizzare con continuità gli elicotteri lungo tutto l'arco dell'anno. Infine, il Segnalante ha rappresentato come i prezzi posti generalmente a base di gara per i servizi AIB risultino sovrastimati rispetto ai prezzi di utilizzo normalmente praticati sul mercato per i medesimi elicotteri nell'ambito dei riferiti impieghi alternativi.

149. In relazione alla localizzazione dell'area di esecuzione dell'appalto rispetto alla sede operativa dell'impresa elicotteristica, secondo il Segnalante, la lontananza geografica tra le riferite localizzazioni non sarebbe suscettibile di determinare svantaggi competitivi, posto che gli elicotteri, una volta trasportati nelle basi di utilizzo (fornite in genere dalla stazione appaltante), rimarranno ivi operativi dedicati al servizio da svolgere; inoltre, i costi di trasferta e di posizionamento nel luogo di svolgimento della commessa, sarebbero voci di spesa normalmente sostenute dalle imprese elicotteristiche anche nella prestazione di servizi di trasporto aereo per committenza privata o pubblica.

V.B. Le argomentazioni delle Parti sulle gare AIB

i. Sulla partecipazione alle gare e sugli elementi endogeni

150. In relazione alle **modalità di partecipazione alle gare**, le Parti del procedimento hanno in generale osservato che quando viene pubblicato un bando di gara viene valutata la possibilità o meno di gestire l'appalto in autonomia e la convenienza dell'appalto in termini di margini economici. Diverse società hanno rappresentato che nella valutazione circa l'opportunità o meno di partecipare alle gare AIB altri elementi che vengono presi in considerazione sono la vicinanza del luogo di svolgimento dei servizi rispetto alla sede della società (che consente di ridurre i costi di trasferimento di mezzi, tecnici e piloti) e l'essere operatore uscente dal servizio (in quanto logistica e attrezzature sono già dislocate e i piloti già dispongono di una

specifica conoscenza del territorio)¹⁵⁸.

151. Quanto alla **partecipazione in ATI** alle gare, piuttosto che **in forma individuale**, le Parti del procedimento hanno rilevato che i bandi di gara, di regola, prevedono l'articolazione del servizio su più basi territoriali, considerabili come porzioni di servizio a sé stanti. La partecipazione in forma individuale a una gara presuppone, quindi, la disponibilità di risorse umane e tecnologiche per tutte le basi poste a gara e richiede un impegno economico molto elevato. Nella maggior parte dei casi, inoltre, le richieste prestazionali contenute nei bandi di gara sono elevatissime in termini di numero di elicotteri da mettere a disposizione (inclusi gli elicotteri di riserva), numero di basi da coprire, quantità di personale da impiegare e requisiti di fatturato¹⁵⁹. Ne deriva che, per gli operatori più piccoli, l'utilizzo dello strumento legittimo dell'ATI, ai fini della partecipazione alla gara, ha quindi carattere necessario¹⁶⁰. Anche per le imprese che sono risultate in grado di partecipare in forma autonoma a diverse gare, la partecipazione a talune gare in ATI assume un'utilità e una funzione pro-concorrenziale in quanto consente sia l'impiego efficiente di tutti gli elicotteri disponibili (in considerazione altresì della durata pluriennale degli appalti e delle sovrapposizioni diacroniche tra le varie commesse), sia la partecipazione delle imprese alla gara (laddove le stesse singolarmente non avrebbero potuto parteciparvi)¹⁶¹. L'impossibilità di partecipare singolarmente alle gare AIB e HEMS è in particolare da rinvenire, anche nel caso di operatori medio-grandi, nel non disporre: i) del numero e della tipologia di elicotteri richiesti nel capitolato; ii) del personale necessario (pilota e tecnico) e idoneo a prestare il servizio richiesto (es. in alta montagna o aree marine); iii) dell'elicottero di scorta; iv) delle basi operative, quanto non messe a disposizione della stazione appaltante; v) a valutazioni inerenti la riduzione

¹⁵⁸ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest), 942 (risposta Heliwest); 932 (verbale di audizione Eliossola), 1173 (memoria Eliossola).

¹⁵⁹ Vedi tra gli altri doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen) e 1175 (memoria Airgreen) 932 (verbale di audizione Eliossola), 1173 (memoria Eliossola), 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1070 (memoria Elifriulia). Vd. doc. 1173 (memoria Eliossola), 1169 (memoria Heliwest), 1177 (memoria Star Work). I bandi escono inoltre, di regola, a ridosso dell'inizio del servizio oggetto di gara di tal che al momento della presentazione dell'offerta tutte le risorse (elicotteri e personale) devono già essere detenute dagli operatori; doc. 940 (verbale audizione Elifriulia). Heliwest ha inoltre osservato che di avere investito nel tempo ingenti risorse nell'ampliamento della flotta aziendale (in particolare dal 2012 in poi, a seguito di un cambiamento nel management) con l'obiettivo di rendere sempre più autonoma la società nella partecipazione alle gare AIB, anche per evitare la responsabilità solidale che deriva dal ricorso all'ATI e per massimizzare i profitti (1169, memoria Heliwest).

¹⁶⁰ Doc. 940 (verbale audizione Elifriulia) e 1173 (memoria Elifriulia), 1117 (memoria Elitellina), 1177 (memoria Star Work).

¹⁶¹ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest), 932 (verbale di audizione Eliossola) e 1173 (memoria Eliossola), 1170 (memoria Elifriulia).

degli oneri e il rischi connessi alla gestione del servizio o alla durata (breve) dell'appalto¹⁶². Lo strumento dell'ATI tende inoltre ad essere preferito anche perché aumenta la diversificazione delle commesse e riduce i rischi e gli oneri derivanti dalla mancata aggiudicazione dell'appalto, dal possibile ritardo nei pagamenti, dalla scadenza della commessa e dalla messa a disposizione dell'elicottero di riserva¹⁶³.

152. Le Parti del procedimento sostengono quindi che la presenza di un'**unica offerta in sede di gara** è dovuta alla previsione nei bandi di gara di requisiti di partecipazione elevati¹⁶⁴. Alcune Parti del procedimento hanno poi osservato nel caso di affidamenti a mezzo di gara anche in presenza di una unica offerta può dirsi che via sia stata concorrenza per il "mercato". In tale contesto, le norme di legge in materia di contratti di appalto stabiliscono che l'aggiudicazione di un appalto pubblico a mezzo gara è legittima anche in presenza di una sola offerta valida e anche qualora quest'ultima non esprima un ribasso, bensì sia allineata alla base d'asta¹⁶⁵.

153. Diverse Parti del procedimento hanno argomentato che la loro **partecipazione in concorrenza** a diverse procedure di gara AIB nell'arco temporale considerato e il copioso **contenzioso** che ne è scaturito è incompatibile con l'ipotesi di intesa contestata¹⁶⁶.

154. Le società Parti del procedimento hanno riferito la **ripartizione delle quote di servizio nell'ambito dell'ATI** è realizzata essenzialmente in ragione del numero e della tipologia di elicotteri forniti per l'esecuzione delle commesse¹⁶⁷. Numerose società hanno rilevato che il servizio AIB può differenziarsi notevolmente tra una base e l'altra, sia in termini di numero di giorni di servizio previsti dal bando e ore minime garantite (in particolare nel caso di servizi AIB), sia in termini di ore effettivamente volate. Per tali ragioni può accadere che le imprese concordino, nell'ambito del regolamento interno dell'ATI, meccanismi di compensazione/riequilibrio delle partite economiche incassate dalla committenza volti a consentire lo svolgimento redditizio del servizio da parte di tutti i partecipanti, anche per quelli cui sono assegnate basi caratterizzate da un minor numero di ore volate. Talvolta sono necessarie anche delle compensazioni ulteriori, non preventivabili,

¹⁶² Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1169 (memoria Heliwest).

¹⁶³ Doc. 1173 (memoria Eliossola) e 927 (verbale audizione Heliwest).

¹⁶⁴ Doc. 1175 (memoria Airgreen).

¹⁶⁵ Doc. 1177 (memoria Star Work) e 1170 (memoria Elifriulia).

¹⁶⁶ Doc. 1173 (memoria Eliossola), 1169 (memoria Heliwest), 1177 (memoria Star Work). Star Work evidenzia anche come il cartello contestato non abbia nemmeno prodotto effetti, alla luce del fatto che ad oggi Star Work opera solo in Sardegna, ha visto ridursi la propria quota di mercato ed ha perso basi (in Liguria e in Piemonte).

¹⁶⁷ Vedi tra gli altri doc. 927 (verbale audizione Heliwest). e doc. 935 (verbale audizione Airgreen).

quando si realizzano significative divergenze tra le ore volate di spettanza dei diversi partecipanti all'ATI¹⁶⁸.

155. Con riguardo alla **ridotta entità dei ribassi offerti in occasione delle gare AIB**, le Parti del procedimento hanno osservato che le offerte economiche sono definite tenendo conto delle richieste specifiche di cui alla *lex specialis* di gara, con particolare riferimento alla dotazione aeromobile richiesta, alle fasce orarie di presenza del personale in servizio e dell'eventuale monte ore da garantire¹⁶⁹. L'importo a base di gara per i servizi AIB è inoltre, di regola, molto vicino al costo del servizio (peraltro di natura stagionale) e il margine per fare offerte competitive è quindi molto limitato¹⁷⁰. Le stazioni appaltanti AIB non disporrebbero inoltre di strutture e risorse in grado di poter quantificare in modo completo ed esaustivo i costi di commessa e tenderebbero a replicare, da una gara all'altra, il medesimo importo base, senza tenere conto degli incrementi nel costo del servizio derivanti dalle prescrizioni della *lex specialis* (elicotteri di ultima generazione) o modifiche della cornice normativa di riferimento (es. incremento delle ore di riposo per i piloti)¹⁷¹. Ciò spiegherebbe, ad avviso delle Parti, la presentazione di ribassi molto ridotti e spesso prossimi allo zero in occasione di gare AIB, in quanto sarebbe comunque meglio rischiare di perdere una gara piuttosto che aggiudicarsi una procedura a condizioni non compatibili con i costi del servizio¹⁷². E' stato poi evidenziato che non sempre i ribassi presentati risultavano prossimi allo zero¹⁷³ e che il dato relativo all'entità del ribasso non è di per sé significativo in gare relative all'affidamento di servizi complessi, di norma aggiudicati con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, in cui la competizione tra concorrenti si realizza prevalentemente sugli aspetti tecnici¹⁷⁴.

156. Alcune Parti del procedimento hanno poi rilevato che il prezzo medio orario per servizi AIB (circa 1.600 euro), comunicato da vari operatori

¹⁶⁸ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen) e 954 (risposta Airgreen), 932 (verbale di audizione Eliossola), 1169 (memoria Heliwest).

¹⁶⁹ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest).

¹⁷⁰ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 1175 (memoria Airgreen), 927 (verbale audizione Heliwest), 959 (verbale audizione Elitellina), 1117 (memoria Elitellina), 932 (verbale di audizione Eliossola), 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (memoria Elifriulia). Heliwest ha rilevato che gli importi a base di gara per i servizi AIB risultano in linea con i costi del servizio, risultando certamente remunerativi, ma non consentendo un utile tale da permettere, in via di generale, la predisposizione di offerte con significativi ribassi (doc. 1169, memoria Heliwest).

¹⁷¹ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen), 1175 (memoria Airgreen), 1173 (memoria Eliossola), 1170 (memoria Elifriulia).

¹⁷² Cfr. doc. 946 (verbale audizione Star Work), 940 (verbale di audizione Elifriulia), 932 (verbale audizione Eliossola) e 1173 (memoria Eliossola).

¹⁷³ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest).

¹⁷⁴ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1170 (memoria Elifriulia).

all'ANAC nell'ambito di una procedura di verifica di congruità afferente una procedura di gara AIB del Lazio, non costituisce un idoneo parametro di riferimento, in quanto nella richiesta ANAC non erano individuate e adeguatamente dettagliate tutte le voci di costo del servizio¹⁷⁵. Star Work ha inoltre osservato che il prezzo comunicato ad ANAC nel caso specifico è stato determinato in base al numero di ore di volo/giorno indicate nella richiesta (2,4 ore/giorno) e che il medesimo prezzo sarebbe stato superiore ove fosse stato indicato un numero di ore volo inferiore (1 ora/giorno) e maggiormente in linea con il numero di ore di volo mediamente volate negli appalti AIB¹⁷⁶.

157. Le Parti hanno poi osservato che il comportamento tenuto dalle Parti (in termini di presentazione di ribassi ridotti, partecipazione in ATI e assenza di concorrenza o concorrenza tra le imprese) risulterebbe omogeneo rispetto a quello adottato dalle altre imprese attive sul mercato e alle quali non sono state contestate le medesime condotte concertative (in particolare la società E+S)¹⁷⁷. Il preteso comportamento anomalo osservato (in termini di assenza di concorrenza tra le Parti e presentazione di ribassi ridotti in sede di gara) troverebbe quindi una plausibile spiegazione alternativa nelle caratteristiche del mercato AIB e nelle dinamiche di mercato che lo caratterizzano¹⁷⁸.

158. Le Parti ritengono inoltre che le condotte delle imprese debbano essere valutate esaminando le caratteristiche, dinamiche ed evidenze relative a ciascuna delle gare AIB ed HEMS considerate in sede istruttoria. Pertanto, le Parti hanno evidenziato in relazione a molte gare le specifiche circostanze che hanno determinato la non partecipazione alla gara, ovvero la partecipazione in ATI, o ancora la presentazione di ribassi contenuti o la partecipazione concorrenziale dell'impresa¹⁷⁹.

¹⁷⁵ Doc. 1169 (memoria Heliwest), 1170 (memoria Elifriulia), 1177 (memoria Star Work).

¹⁷⁶ Doc. 1177 (memoria Star Work) e 1170 (Elifriulia).

¹⁷⁷ Con particolare riguardo a E+S, è stato osservato che le condotte di tale società sarebbero qualificabili in senso analogo a quelle delle Parti del procedimento con riguardo alle evidenze sia endogene che esogene. E+S e le società in essa confluite (Sam, Elisem e Elyservice Toscana) risulterebbero infatti aver partecipato a diverse procedure di gara in ATI – anche con le Parti del procedimento – presentando ribassi molto contenuti ed aggiudicandosi le gare come unico offerente; vi sarebbero, inoltre, agli atti documenti che evidenziano la presenza di “contatti” e la tutela di “interessi di gruppo” che interesserebbero anche tali imprese (tra cui i doc. 282 e 396). Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1173 (memoria Eliossola), 1177 (memoria Star Work), 1170 (memoria Elifriulia). E+S Air, per il principio di successione dell'impresa nella responsabilità delle condotte delle imprese incorporate (a fronte di una continuità economica e funzionale), sarebbe in tale contesto responsabile anche dei comportamenti asseritamente anticoncorrenziali di Sam, Elisem e Elyservice Toscana; doc. 1173 (memoria Eliossola)

¹⁷⁸ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1173 (memoria Eliossola), 1170 (memoria Elifriulia).

¹⁷⁹ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen), 1175 (memoria Airgreen), , 932 (verbale audizione Eliossola), 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (memoria Elifriulia), 955 (risposta Eliossola), 1173 (memoria Eliossola), 1173 (memoria Eliossola), 959 (verbale audizione Elitellina) 983 (risposta Elitellina), 927 (verbale audizione Heliwest), 942 (risposta Heliwest), 946 (verbale

159. È stato inoltre rilevato che gli operati del settore AIB (sia le Parti che E+S), oltre a essere costrette a partecipare in ATI alle gare - in ragione del pregresso impegno in precedenti commesse di una parte degli elicotteri - osservano reciprocamente le condotte tenute sul mercato e vi si adeguano, convenientemente, in maniera autonoma e in parallelo. Ciò senza che siano necessari scambi informativi e/o volontà collusive, salvi i legittimi contratti pre-gara tra i futuri membri dell'ATI e le eventuali e conseguenti compensazioni economiche in seno all'ATI¹⁸⁰.

160. Alcune Parti hanno osservato che l'Autorità non avrebbe censito alcune procedure di gara AIB¹⁸¹ considerando le quali aumenterebbe la rilevanza delle gare in cui si riscontrata concorrenza tra le Parti. Al fine della valutazione delle condotte relative alla partecipazione alle gare, si dovrebbe inoltre tenere conto del fatto che molti affidamenti relativi alle gare censite sono poi state prorogati per diversi anni¹⁸².

161. Le Parti hanno infine evidenziato che la posizione delle Parti in termini di valore aggiudicato nelle gare AIB nell'arco temporale 2015-2017, di cui alla Tabella 3 non risulta idonea a rappresentare l'effettiva quota di mercato detenuta dalle imprese nei mercati AIB e HEMS. Infatti, non si tengono in considerazione, tra l'altro, i servizi gestiti in regime di proroga, gli affidamenti diretti e l'effettiva ripartizione dei ricavi derivanti dal servizio in seno alle ATI (realizzata anche sulla base di complessi aggiustamenti *ex-post* in ragione del numero effettivo di ore volate da ciascuna impresa nel corso dell'appalto)¹⁸³.

ii. Sulla documentazione acquisita in sede ispettiva e sugli elementi esogeni

162. In occasione degli accertamenti ispettivi è stato acquisito un documento¹⁸⁴ costituito da una mail di Elieuro del 21 ottobre 2005

audizione Star Work) e 981 (risposta Star Work).

¹⁸⁰ Doc. 1170 (memoria Elifriulia).

¹⁸¹ Si tratta di: i) due gare in Friuli Venezia Giulia del 2014 (di cui una andata deserta e una annullata); ii) alcune gare in Puglia (relative all'affidamento dei servizi di antincendio con aeromobili ad ala fissa); iii) delle gare della Provincia Autonoma di Bolzano per gli anni 2008, 2011 e 2016 (accordi quadro); iv) di una gara in Abruzzo del 2006 (affidamento temporaneo relativo a 20 gg) e v) di una gara in Sicilia del 2014 (affidamento temporaneo relativo a 10 gg).

¹⁸² Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1173 (memoria Eliossola), 1169 (memoria Heliwest), 1170 (memoria Elifriulia)

¹⁸³ Doc. 1173 (memoria Eliossola), doc. 1175 (memoria Airgreen), 1170 (memoria Elifriulia), 1169 (memoria Heliwest). Heliwest ha anche osservato come nel settore in esame le quote di mercato non possono mutare significativamente nel breve periodo, dato che le gare son poche ed hanno, per lo più, durata pluriennale; le quote di mercato inoltre sono direttamente proporzionali e fortemente correlate al numero di elicotteri dei concorrenti e la quota di Heliwest è quindi cresciuta in ragione dei suoi investimenti nella flotta.

¹⁸⁴ Doc. 291 (Eliossola)

indirizzata, tra gli altri, a Airgreen, Eliossola, e Heliwest, con oggetto “*Regione Calabria*”, in cui si legge “*Visto che l’andamento stagionale è stato proficuo per tutti, si propone di destinare una parte di conguaglio alle società che non hanno partecipato operativamente alle operazioni*” e dalla relativa mail di riscontro di Icarus, in cui si rappresenta che “*il gruppo (eventualmente allargato) dovrebbe partecipare a tutte le altre gare che saranno bandite dalle altre Regioni, alle quali, nello spirito di una ritrovata unione tra le ditte sarebbe auspicabile che ci presentassimo sempre uniti (sia chi mette gli a/m sia chi non li mette)*”. Al riguardo **Airgreen** ha rilevato che si tratta di un documento relativo all’operatività dell’ATI in Calabria e alla ripartizione interna dei corrispettivi fatturati alla committenza e ribadisce che, di regola, nell’ambito dell’accordo tra le imprese partecipanti all’ATI si fa in modo di riconoscere un “fisso” per tutti i partecipanti, a prescindere dal numero di ore effettive volate, in modo tale da assicurare a tutti i partecipanti al raggruppamento un’adeguata ed equilibrata redditività. Airgreen ha altresì osservato di avere partecipato alla gara AIB Calabria 2005 in ragione del fatto che la stazione appaltante chiedeva anche un elicottero bimotore, di cui Airgreen aveva la disponibilità. Tale gara è stata l’unica occasione di collaborazione di Airgreen con Icarus¹⁸⁵. **Eliossola** ha evidenziato che il documento contiene valutazioni svolte all’interno dell’ATI con riguardo alla gara AIB Calabria 2005 a cui Eliossola ha partecipato. La Società precisa che, poiché l’appalto originario prevedeva il notevole impiego di mezzi (quattro elicotteri di cui uno biturbina) e aveva durata significativa (due anni con possibilità di rinnovo), l’unica possibilità per Eliossola era stata la partecipazione alla gara in ATI¹⁸⁶. Quanto al funzionamento dell’ATI, Eliossola ha osservato che Airgreen si impegnava a posizionare l’elicottero biturbina mentre i restanti tre elicotteri sarebbero stati messi a disposizione a turno, per un anno a testa, dalle altre società. Tale turnazione era volta a evitare che le società partecipanti all’ATI potessero precludersi la possibilità di partecipare ad altre gare, con riguardo alla possibile durata quadriennale del servizio in Calabria.

163. Eliossola ha precisato poi che, a seguito di numerose contestazioni in occasione delle sedute di gara, la stazione appaltante decise di non aggiudicare la gara. Vista l’imminenza della stagione estiva, la Regione Calabria affidò poi il servizio per i successivi tre mesi a trattativa privata

¹⁸⁵ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen), 1175 (memoria Airgreen).

¹⁸⁶ L’ATI era, in particolare, composta da Elieuro (mandataria), Airgreen, Air Service Center, Elimediteranea, Heliwest, Icarus e dalla stessa Eliossola.

all'ATI partecipata da Eliossola¹⁸⁷. In merito all'inciso di cui alla mail di Elieuro sul servizio AIB in Calabria *“Visto che l'andamento stagionale è stato proficuo per tutti”*, Eliossola ha argomentato che lo stesso faceva riferimento al fatto che la stagione era stata caratterizzata da piogge e da una attività di volo per lo spegnimento di incendio molto ridotta. Il *“conguaglio alle società che non hanno partecipato operativamente alle operazioni”*, era invece riferito a Heliwest che aveva dato la disponibilità a fornire l'elicottero di scorta, poi non utilizzato in sede di svolgimento del servizio. In tale contesto la capogruppo Elilario propose di destinarle una cifra forfettaria¹⁸⁸.

164. Eliossola ha osservato che spesso nell'ambito delle ATI costituite per lo svolgimento delle commesse AIB si operano delle compensazioni economiche per riequilibrare la posizione di chi, in esecuzione dell'appalto, non ha svolto ore di volo o ne ha svolte in numero inferiore a quanto programmato¹⁸⁹. **Heliwest** ha spiegato che la società non ha prestatato alcuna attività operativa in esecuzione dell'appalto AIB Calabria 2005, limitandosi a mettere a disposizione l'elicottero di scorta e che l'esiguo *“conguaglio alle società che non hanno partecipato operativamente alle operazioni”* (5.000 euro) era stato presumibilmente offerto a titolo di mero ristoro delle spese per la costituzione dell'ATI e la predisposizione dell'offerta e documentazione di gara. Heliwest ha poi affermato che i riferimenti ad asseriti rimborsi e/o a gruppi di imprese partecipanti alle gare AIB siano da riferirsi a uno scenario di esclusiva ideazione di Icarus, che non hanno avuto alcuno sviluppo e che non hanno in nessun modo coinvolto Heliwest¹⁹⁰.

165. Quanto al documento ispettivo costituito da una mail del 7 dicembre 2005, avente ad oggetto una *“proposta di collaborazione”*¹⁹¹, trasmessa da Icarus a Airgreen, Elifriulia, Eliossola Heliwest, Star Work, Elieuro, Elimediterranea e Air Service Center, in cui Icarus afferma l'esistenza di un tacito accordo che avrebbe riguardato sia l'appalto AIB Calabria 2005, sia di tutti gli appalti che avrebbero seguito, al fine di evitare di presentare ribassi elevati in sede di gara (*“Qualche tempo prima (appalto AIB Piemonte), la mancanza di colloqui, ha fatto sì che qualche azienda [...] è stata costretta a fare un grosso regalo all'amministrazione, applicando un notevole ribasso [...] La stessa cosa potrebbe succedere nell'appalto bandito dalla Regione Lombardia”*) e ostacolare l'ingresso imprese concorrenti, nonché al

¹⁸⁷ Doc. 950 (risposta Eliossola). Eliossola ha poi osservato che la sua partecipazione limitata all'ATI era anche dovuta alla ridotta disponibilità di elicotteri, già impegnati in Piemonte, Molise, Marche e Campania.

¹⁸⁸ Doc. 950 (risposta Eliossola).

¹⁸⁹ Doc. 932 (verbale audizione Eliossola).

¹⁹⁰ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest), 942 (risposta Heliwest), 1169 (memoria Heliwest).

¹⁹¹ Doc. 277 (Eliossola)..

connesso documento¹⁹² recante mail di riscontro di [RG] nella sua qualità di esponente di Elieuro (in cui si manifesta “*apprezzamento*” e “*disponibilità dell’azienda che rappresento ad ogni forma di cooperazione e collaborazione*”, restando a disposizione “*per ogni incontro riteniate utile programmare*”), le Parti hanno osservato quanto segue. **Airgreen** ha affermato che la comunicazione di Icarus di cui al citato documento non è stata presa in considerazione, né considerata d’interesse per la società la quale non vi ha dato alcun riscontro, seguito o accoglimento¹⁹³. **Elifriulia** ha indicato di non aver partecipato alla gara AIB Calabria 2005 (né alle gare AIB Piemonte e Lombardia) e di avere partecipato a gare in ATI con Icarus limitatamente a gare AIB in Campania. In ogni caso, Elifriulia ritiene che la comunicazione di Icarus non meritasse alcuna risposta da parte della società e, ad ogni modo, non ha trovato conferma nelle modalità di partecipazione alle gare (Calabria 2005, Piemonte 2004 e Lombardia 2006)¹⁹⁴. **Eliosola** ha osservato¹⁹⁵ che il riferimento all’“*appalto AIB Piemonte*” possa essere la gara AIB Piemonte del 2004, vinta dalla società (con un ribasso di circa il 44% nel lotto 1)¹⁹⁶. **Heliwest** ha rilevato che, per quanto a sua conoscenza, non vi è stato alcun seguito allo scenario prospettato nel documento¹⁹⁷. **Star Work** ha dichiarato di non aver partecipato ad alcuna gara AIB in Calabria, né di aver partecipato in ATI con la società Icarus¹⁹⁸. Inoltre la società ha evidenziato che la mail di cui al documento richiamato non fu riscontrata e non aveva contenuto gradito e, comunque, non ne seguirono contatti di alcun tipo¹⁹⁹. [RG] ha osservato che la risposta fornita a Icarus da Elieuro (di cui [RG] è stato esponente fino all’aprile 2006, con presentazione di lettere di dimissioni già dalla fine del 2005) atteneva - nel contesto di partecipazione in ATI alla gara Calabria - ad una forma di cortesia che non ha poi avuto alcun seguito materiale²⁰⁰.

166. Con specifico riguardo al passaggio del documento ispettivo²⁰¹ in cui Elidolomiti, menzionando un incontro avvenuto con [RG] nel febbraio 2006, afferma: “*per Lazio e Sardegna mi conferma che quando ci siamo fatti avanti loro avevano già preso accordi ma lui è d’accordo che entriamo nel*

¹⁹² Doc. 288 (Eliosola).

¹⁹³ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 1175 (memoria Airgreen).

¹⁹⁴ Doc. 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia) e 1170 (memoria Elifriulia).

¹⁹⁵ Doc. 932 (verbale audizione Eliosola).

¹⁹⁶ Doc. 950 (risposta Eliosola).

¹⁹⁷ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest) e 942 (risposta Heliwest), 1169 (memoria Heliwest).

¹⁹⁸ Doc. 946 (verbale audizione Star Work).

¹⁹⁹ Doc. 981 (risposta Star Work) e 1177 (memoria Star Work).

²⁰⁰ Doc. 952 (verbale audizione Air Corporate) e 978 (risposta Air Corporate).

²⁰¹ Doc. 157 (Babcock).

gruppo operatori AIB”, [RG] (ora esponente di Air Corporate) ha osservato di non ricordare specificamente un incontro avvenuto in un periodo temporale risalente e di ritenere possibile che l’incontro con Elidolomiti sia avvenuto quando lo stesso era esponente di Elieuro; [RG] ha precisato che Elieuro operava in Sardegna ma non nel Lazio.

167. Con riferimento al documento ispettivo²⁰² relativo a una lettera di Icarus del 14 gennaio 2008 con destinatari Heliwest, Elifriulia ed Eliossola dall’oggetto “*Gara AIB 2007/2010, regolamento ed altro*”, in cui si argomenta, tra l’altro, sulla storicità della presenza dei diversi operatori nella regione come criterio per la ripartizione dell’appalto in sede di ATI, dello scambio di basi tra imprese anche tra diverse regioni e/o appalti, nonché del “*gruppo allargato delle aziende con le quali “normalmente” si collabora*”, le Parti hanno osservato quanto segue. **Eliossola** ha argomentato che i passaggi richiamati nel documento possano riferirsi alle già menzionate compensazioni economiche tra le componenti dell’ATI che aveva partecipato alla gara AIB Campania 2008, posto che tali compensazioni tenevano anche conto delle quote di mercato e della storicità degli appalti pregressi (come ad esempio si era verificato in Campania o nel Lazio, in cui sono presenti basi ove sono dislocati elicotteri che volano di meno rispetto a quelli posizionati su altre basi)²⁰³. **Heliwest** presume che il documento di riferisca a una proposta di regolamentazione interna all’ATI, con capogruppo Heliwest, che si era aggiudicata la gara AIB Campania 2007²⁰⁴. Heliwest ha infatti osservato che la medesima società aveva provveduto a trasmettere alle imprese partecipanti all’ATI copia del precedente regolamento che già disciplinava i rapporti tra le imprese in quanto ATI “uscente” sul medesimo appalto, apportando le dovute modifiche economiche²⁰⁵. Nella successiva lettera del 14 gennaio 2008 Icarus sviluppava quindi le proprie proposte, anche evidenziando le differenze rispetto al precedente appalto (in occasione del nuovo appalto l’ATI era passata da 5 a 4 membri, dato che

²⁰² Doc. 347 (Heliwest). Si tratta di una mail del 17/01/2008 da Icarus a Elifriulia, Eliossola, Heliwest con in allegato dei conteggi per la ripartizione del fatturato 2007 relativo al servizio in “proroga” della gara AIB Campania, tra le imprese Elimediterranea, Heliwest, SAM, Icarus, Eliossola e Elifriulia. E’ allegato una lettera del 14/1/2008, di Icarus a Heliwest e per p.c. a Eliossola e Elifriulia, avente ad oggetto “*Gara AIB 2007/2010*”.

²⁰³ Doc. 932 (verbale audizione Eliossola).

²⁰⁴ Aggiudicata con decreto dirigenziale n. 498 del 21 dicembre 2007.

²⁰⁵ Cfr. all.to 3 al doc. 942 (risposta Heliwest), costituiti da una lettera del 5 gennaio 2008 inviata da Heliwest a Elifriulia, Eliossola Icarus, in cui si legge “[...] *Sarebbe ottima cosa, per non incorrere in discussioni antipatiche e sterili, predisporre il Regolamento interno: la mia posizione è quella di utilizzare quello dello scorso appalto con ovviamente le opportune modifiche economiche; chi avesse proposte alternative le faccia pervenire a tutti gli Associati in modo che insieme alla firma dell’ATI si possa firmare anche il Regolamento*”.

Elimediterranea non era più presente). Heliwest ritiene quindi che i termini “avevamo una fetta di appalto uguale” e “storicità dello stesso” si riferiscano al precedente appalto della Campania. Heliwest ha affermato come, ad ogni modo, le affermazioni contenute nel documento siano state prive di qualsiasi risposta e/o seguito, come testimoniato da una successiva missiva di Icarus nella quale la stessa si lamenta di non aver avuto riscontro alla propria proposta di regolamento interno²⁰⁶. **Elifriulia** ha rilevato che le stazioni appaltanti prevedono la remunerazione di un numero di ore di volo garantite ed eventualmente anche la remunerazione delle ore di volo supplementari (la remunerazione per ora di volo comprende anche la copertura dei costi fissi). Siccome il numero di ore di volo effettive non è prevedibile *ex ante*, di solito nei regolamenti interni delle ATI si disegna un meccanismo di ripartizione che in qualche modo riequilibri la suddivisione dei compensi, senza penalizzare chi ha volato meno avendo comunque sostenuto dei costi per aver garantito la disponibilità dell’elicottero. Se ci sono margini di utili anche questi vanno equamente suddivisi. Elifriulia ha infine dichiarato di non avere raggiunto alcun accordo, ancorché verbale, con Icarus o altre imprese, in ordine a uno “scambio di basi tra Campania e Sicilia, fermo restando che ognuna abbia alla titolarità dello stesso”²⁰⁷.

168. In relazione al documento ispettivo²⁰⁸ in cui si indica che “la SWS era stata inserita come partecipante all’ATI ma non operativa [e] si era redatta l’offerta attribuendole un ruolo marginale di partecipazione solamente per giustificare la sua presenza all’interno dell’ATI”, **Star Work** ha indicato che il documento si riferisce alla gara AIB Lombardia 2010, in occasione della quale si erano avute difficoltà nella stesura del regolamento interno all’ATI (mai sottoscritto); il ruolo non operativo ivi descritto riguardava la fornitura da parte di Star Work dell’elicottero di scorta (poi resosi necessario nel corso dell’appalto)²⁰⁹. **Heliwest** ha confermato che il documento fa riferimento alla gara AIB Lombardia nel 2010 e che effettivamente, nella compagine con cui Heliwest ha partecipato a tale gara, Star Work avrebbe dovuto fornire esclusivamente un elicottero aggiuntivo. Heliwest ha tuttavia dichiarato di non saper spiegare il significato dell’inciso “attribuendole un ruolo marginale di partecipazione solamente per giustificare la sua presenza all’interno dell’ATI”, trattandosi di una comunicazione a firma di una

²⁰⁶ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest) e 942 (risposta Heliwest), 1169 (memoria Heliwest). Vd. anche doc. 942, all.to 4 (Heliwest)

²⁰⁷ Doc. 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (Memoria Elifriulia).

²⁰⁸ Doc. 420 (Heliwest).

²⁰⁹ Doc. 946 (verbale audizione Star Work) e 981 (risposta di Star Work).

persona fisica non più dipendente della società²¹⁰.

169. In merito al documento ispettivo²¹¹ acquisito presso Airgreen e datato 19 gennaio 2012, recante il seguente commento destinato a una figura di vertice della Società con riferimento a una gara AIB bandita dalla Regione Liguria: “*Laura diceva che lì è territorio Star Work però altrimenti non sarebbe male e nemmeno troppo distante*”, la figura di vertice di **Airgreen** destinataria dell’appunto, ha dichiarato di non ricordare il documento e, in ogni caso, di non aver prestato particolare attenzione alla comunicazione ivi riportata²¹²; la società inoltre non ha partecipato alla gara menzionata nel documento, e più in generale alle gare AIB della Liguria, in ragione sia dell’indisponibilità di elicotteri, tutti già impegnati nei servizi AIB di Piemonte e Sardegna, sia dell’interesse della società, nell’anno in esame (2012) ad attività differenti (Oil&Gas e lavoro aereo in Valle d’Aosta). Da un punto di vista fattuale, inoltre, il servizio AIB è stato svolto in Liguria anche da imprese diverse da Star Work²¹³.

170. A commento di un documento ispettivo²¹⁴ del 26 marzo 2012 attinente alla partecipazione alla gara AIB Sardegna 2012 dell’ATI tra Airgreen, Eliossola, Elifriulia, Elitellina e Star Work, laddove l’offerta economica si intitola “*schema ribasso 3 per cento*” e reca un’offerta al 3%, sottoscritta dai partecipanti all’ATI, a fronte della circostanza che il ribasso poi presentato in sede di gara è stato pari allo 0,01% (l’ATI si è aggiudicata comunque la gara in quanto unica partecipante), le Parti hanno argomentato quanto segue. **Airgreen** ha osservato che il documento allegato denominato “*schema di ribasso 3 per cento*” è una delle tante simulazioni sviluppate in ordine alla definizione dell’offerta da presentare in sede di gara, siglata solo per errore dalle parti dell’ATI. Tale simulazione era inoltre errata in quanto non consentiva il recupero dei costi per alcune delle società dell’ATI e conteneva anche un errore materiale di calcolo. Le società, resesi conto dell’errore, hanno poi accluso al regolamento interno di ATI la simulazione corretta²¹⁵. **Elifriulia** ha rilevato di non ricordare per quale motivo siano state

²¹⁰ Doc. 927 (verbale audizione Heliwest) e 942 (risposta Heliwest).

²¹¹ Doc. 88 (Airgreen).

²¹² Airgreen ha precisato che la persona richiamata nel documento è una dipendente di Airgreen che svolge funzioni di segreteria e si occupa del monitoraggio dei bandi di gara AIB e HEMS. Il mittente del documento è anch’essa dipendente Airgreen e addetta all’ufficio che si occupa di monitorare i bandi di gara.

²¹³ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen), 1175 (memoria Airgreen). Star Work ha osservato che nel 2006 il servizio AIB in Liguria era gestito da un’ATI di cui Star Work era mandante e che nel 2012, in occasione della nuova gara, la società ha tentato di aggiudicarsi un lotto concorrendo in autonomia contro Heliwest e perdendo il lotto in via giudiziaria; doc. 1177 (memoria Star Work).

²¹⁴ Doc. 466 (Star Work).

²¹⁵ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen) e 1175 (memoria Airgreen).

predisposte e siglate due offerte differenti per la medesima gara, ipotizzando che nella fase di predisposizione delle offerte vi sia stata una divergenza di vedute tra i partecipanti all'ATI²¹⁶; secondo la società non è in ogni caso provato che le Parti dell'ATI avrebbero presentato il ribasso del 3% in caso di manifestazioni di interesse da parte di un terzo concorrente²¹⁷. **Elitellina** e **Star Work** hanno osservato come la diversità tra i due ribassi derivasse dal riscontro, in prossimità della presentazione dell'offerta, di un errore nel calcolo dell'offerta economica originariamente definita con il ribasso del 3% (concernente la stima relativa alla remunerazione dell'elicottero di scorta), la correzione del quale ha portato alla formulazione del ribasso dello 0,01%, poi effettivamente presentato in gara²¹⁸. **Eliosola** ha dichiarato che si trattava di simulazioni e che, nel caso di specie, uno dei partecipanti aveva sollevato la questione dell'elicottero di scorta (messo a disposizione da Star Work) che, con un ribasso del 3%, non sarebbe stato adeguatamente remunerato. Era inoltre emerso che un ribasso del 3% non avrebbe remunerato adeguatamente nemmeno le altre partecipanti all'ATI. Si era pertanto deciso di ridurre il ribasso (allo 0,01%) e modificare gli importi riconosciuti sia a Star Work per la messa disposizione dell'elicottero di scorta sia alle altre partecipanti all'ATI²¹⁹.

171. In merito al documento ispettivo costituito da una mail²²⁰ tra Elitellina e FAASA (che successivamente ha acquistato il controllo di Elitellina) sulla gara AIB Campania - in cui Elitellina precisa di aver parlato con Elifriulia della gara e che quest'ultima ha dichiarato che avrebbe partecipato con le aziende della precedente ATI - **Elitellina** ha dichiarato che tale mail aveva lo scopo di promuovere le prospettive di sviluppo di Elitellina per convincere FAASA ad effettuare l'acquisizione delle quote di controllo della società. Infatti, è normale che, laddove si intenda partecipare ad una gara AIB, ci si proponga in primo luogo all'operatore uscente (nel caso della gara AIB Campania, Elifriulia). Con riguardo a un documento ispettivo²²¹ - recante il resoconto a FAASA di una serie di incontri effettuati da Elitellina con altre società del settore e con [RG] sulla situazione dell'antincendio in Italia - **Elitellina** osserva che anche tali resoconti erano finalizzati a rendere edotta la società spagnola, potenziale acquirente del capitale di controllo di

²¹⁶ Doc. 940 (verbale audizione Elifriulia) e 984 (risposta Elifriulia).

²¹⁷ Doc. 1170 (memoria Elifriulia).

²¹⁸ Doc. 959 (verbale audizione Elitellina) e 983 (risposta Elitellina), 946 (verbale audizione Star Work) e 981 (risposta Star Work) e 1177 (memoria Star Work).

²¹⁹ Doc. 950 (risposta Eliosola).

²²⁰ Doc. 444 (Elitellina).

²²¹ Doc. 432 (Elitellina).

Elitellina, delle prospettive di sviluppo della società e che negli incontri con [RG], attivo nella vendita di elicotteri Airbus, si era, come sempre, parlato anche della situazione generale del settore antincendio²²² che [RG] conosce molto bene²²³.

172. In relazione agli incontri tenuti dalle Parti del procedimento organizzati da [RG], la società Air Corporate, rappresentata in audizione dal medesimo [RG], ha rilevato quanto segue. A commento di alcuni documenti ispettivi²²⁴, che riportano il resoconto di taluni incontri tra [RG] e Elitellina - in cui si discuteva dell'andamento del mercato AIB e del calendario e delle scadenze delle successive gare d'appalto, nonché della forza contrattuale di una società elicotteristica non associata ad AEI (E+S), con la quale [RG] suggeriva a Elitellina di trovare una collaborazione duratura che andasse oltre la possibilità di partecipare congiuntamente a singole gare (rendendosi anche disponibile ad organizzare l'incontro) - [RG] ha spiegato come tali incontri con i descritti operatori AIB vadano inquadrati considerando il duplice ruolo che lo stesso riveste come *manager* sia di Air Corporate che di Aersud Elicotteri. Segnatamente, [RG] si interessava agli esiti delle gara degli operatori elicotteristici nell'intento di cogliere opportunità di vendere nuovi elicotteri. [RG] ha precisato inoltre come capitasse che gli esponenti dei vari operatori elicotteristici del settore gli chiedessero di fare da tramite per organizzare incontri tra di loro, posto che lo stesso [RG], per la sua attività di venditore di elicotteri nonché per la sua lunga e autorevole esperienza come pilota (prima in Elieuro e poi in Air Corporate) rappresentava (e rappresenta) un punto di riferimento per tutti gli operatori elicotteristici i cui esponenti sono dallo stesso ben conosciuti. Quanto allo svolgimento degli incontri tra operatori così organizzati, [RG] evidenzia che egli stesso partecipava a tali incontri, unitamente agli esponenti degli operatori elicotteristici, al fine di promuovere la vendita di elicotteri da parte della Società da lui rappresentata²²⁵.

173. Le Parti hanno, inoltre, osservato che l'ipotesi accusatoria relativa all'esistenza di un'intesa tra le parti con riguardo alla partecipazione alle

²²² Vd. anche doc. 671 (Air Corporate).

²²³ Doc. 959 (verbale audizione Elitellina) e 983 (risposta Elitellina).

²²⁴ Doc. 671 (Air Corporate) e 432 (Elitellina).

²²⁵ In riferimento all'incontro tra Elitellina e E+S di cui al doc. 432 (Elitellina), [RG] ritiene sia possibile che verosimilmente avvenne, ancorché non lo ricordi di preciso; più in generale, [RG] ricorda altre occasioni di incontro, ad esempio con gli operatori AIB per proporre nuovi modelli di elicotteri o nuove tecnologie o profili operativi innovativi nell'offerta dei servizi elicotteristici (emblematico, in tal senso, il caso degli incontri per valutare la possibilità di fornire, nella regione Sardegna, elicotteri pesanti in luogo del servizio AIB effettuato con i Canadair; incontri che coinvolsero, in particolare, le società Airgreen, Star Work Sky, E+S ed Heliwest).

gare AIB si basa su un numero esiguo di documenti (elementi esogeni), riferibili al solo periodo 2005-2008, la cui eventuale rilevanza probatoria (dalle Parti comunque negata per le ragioni di cui sopra) sarebbe quindi al più circoscritta ad un periodo ormai remoto, con conseguente prescrizione delle relative condotte²²⁶. I documenti, inoltre e in ogni caso, secondo le Parti non si riferiscono mai al raggiungimento di un accordo tra le Parti, non provano la convergenza di volontà tra Parti ovvero la sussistenza di qualsivoglia coordinamento tra le medesime e/o lo scambio di informazioni commerciali sensibili²²⁷.

V.C. Le argomentazioni delle Parti sul prezzario AEI

174. In relazione al ruolo svolto da AEI, quest'ultima ha osservato che l'associazione, costituita nel 1986, ha il compito primario di rappresentare gli interessi e le istanze economiche, tecniche e normative del settore elicotteristico²²⁸.

175. L'AEI, secondo quanto riferito dalle Parti del procedimento ad essa associate, è stata costituita anche al fine di rinnovare il contratto collettivo nazionale piloti, obiettivo questo poi non raggiunto in ragione della difficoltà di trovare un accordo tra gli operatori che svolgono attività diverse tra loro²²⁹. AEI, inoltre, rappresenta la posizione e le istanze della categoria nei confronti di ENAC, in occasione tra l'altro di modifiche alla regolamentazione di riferimento. In tale contesto, AEI risulta un interlocutore riconosciuto dalle Regioni che, nella loro veste di stazioni appaltanti dei servizi AIB e HEMS, chiedono all'associazione assistenza tecnica ai fini della redazione dei bandi di gara²³⁰.

176. Air Corporate, i cui esponenti (*[RG]* e *[VT]*) hanno nel tempo ricoperto posizioni apicali all'interno di AEI), ha osservato che l'AEI è stata un mezzo per unire le piccole imprese elicotteristiche al fine di farle sopravvivere. Quando è nata l'associazione vi era uno scenario di mercato caratterizzato da imprese di ridotte dimensioni, spesso nate per spirito pionieristico e per passione, ma prive della dovuta conoscenza della regolamentazione di settore divenuta sempre più pervasiva. Il fine per cui è nata l'Associazione non era "distorsivo" ma di tutela degli intrinseci profili di debolezza delle

²²⁶ Doc. 1173 (memoria Eliossola), 1170 (memoria Elifriulia).

²²⁷ Doc. 1175 (memoria Airgreen).

²²⁸ Doc. 948 (verbale audizione AEI), 979 (risposta AEI), 1155 (memoria AEI).

²²⁹ Doc. 939 (verbale audizione Babcock), doc. 927 (verbale audizione di Heliwest).

²³⁰ Doc. 948 (verbale audizione AEI) e 979 (risposta AEI). Vd. anche doc. 932 (verbale audizione Eliossola).

imprese italiane di settore²³¹.

177. Al riguardo, AEI ha osservato come la base associativa si sia molto ridotta nel corso del tempo, passando da circa 42 imprese nel 2002 alle attuali 13 imprese; anche il numero complessivo di operatori di mercato con licenza COA per elicottero, d'altronde, si è ridotto nel medesimo arco temporale, da circa 80 a circa 30 imprese. La contrazione del numero di operatori presenti sul mercato deriva, secondo AEI, dal fatto che all'inizio l'attività elicotteristica è nata con una connotazione pionieristica in un contesto caratterizzato da un livello di regolazione molto basso (non erano infatti necessarie particolari qualifiche o licenze per svolgere l'attività); nel corso del tempo, l'aumento della complessità, sia normativa sia dei servizi offerti, ha determinato un diradamento delle imprese operanti nel settore, facendo sì che molte piccole imprese a carattere familiare fuoriuscissero dal mercato o intraprendessero percorsi aggregativi²³².

178. AEI e le Parti del procedimento hanno quindi osservato che la partecipazione delle società ad AEI non era volta ad ottenere vantaggi nella partecipazione alle procedure pubbliche di appalto dei servizi di AIB e HEMS, quanto piuttosto a perseguire legittimi interessi legati in particolare a tematiche regolamentari e al rinnovo del contratto piloti, né AEI può essere considerata la sede in cui si sono realizzati contatti anticoncorrenziali tra le Parti, dei quali non vi è prova nella documentazione in ATI²³³. Tale circostanza sarebbe altresì avvalorata dal fatto che sono ad AEI sono state associate e sono attualmente associate anche imprese che non svolgono attività AIB e HEMS²³⁴.

179. Con riferimento alla finalità del “prezziario ufficiale elicotteri per lavoro aereo e trasporto personale” (di seguito, prezziario), AEI ha osservato che il prezziario è nato negli anni novanta come una forma di rilevazione di massima, tra gli associati, dei prezzi applicati per i servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri, che teneva conto sia dei costi fissi che dei costi variabili del servizio, al fine di poter dare ai clienti un riferimento di prezzo corretto. Il prezziario veniva poi annualmente revisionato sulla base dell'incremento del costo della vita e delle componenti di costo considerate;

²³¹ Doc. 952 (verbale audizione Air Corporate) e 978 (risposta Air Corporate).

²³² La base associativa di AEI si sarebbe inoltre recentemente ulteriormente ridotta anche in ragione dell'aumento delle quote di adesione conseguente all'ingresso (nel 2015) dell'associazione in Confindustria; doc. 948 (verbale audizione AEI), 979 (risposta AEI) e 1155 (memoria AEI).

²³³ Doc. 948 (verbale audizione AEI), 979 (risposta AEI), 1155 (memoria AEI), 1169 (memoria Heliwest), Doc. 1162 (memoria Babcock), 1170 (Elifriulia).

²³⁴ 1155 (memoria AEI). AEI precisa che si tratta delle imprese Elikos e l'Aiut Alpin Dolomites (esercenti attività elicotteristiche ma non titolari di COA), Boggi S.r.l. (allestimento elicotteri), Helicopters Italia S.r.l. (manutenzione elicotteri), Oxigen Lab S.r.l. (training per tecnici) e Beam Fligh (attrezzature avioniche).

tuttavia, per talune annualità nessun incremento è stato disposto dal Consiglio direttivo AEI. L'idea era quella di individuare dei prezzi di riferimento per servizi di tipo *spot*, tant'è che nel prezzario sono indicati anche i prezzi del servizio di “*posizionamento*” (ovvero di spostamento dell'elicottero sul luogo di prestazione del servizio)²³⁵.

180. Secondo quanto precisato da Airgreen, AEI avrebbe iniziato a redigere il prezzario su istanza e in risposta a richieste delle Camere di Commercio e delle amministrazioni pubbliche territoriali, in relazione all'esigenza rappresentata da queste ultime di disporre di un prezzo di riferimento per i servizi con elicottero da utilizzarsi in occasione della redazione dei bandi di gara per appalti - tipicamente di natura edile - che richiedano anche il trasporto di materiali e/o persone con elicottero²³⁶.

181. AEI ha affermato che il prezzario era approvato dall'associazione più che altro per abitudine storica e che anche dalla documentazione acquisita in sede ispettiva si evince come non vi fosse particolare attenzione al tema del prezzario da parte dei componenti del consiglio direttivo o degli associati²³⁷. Il prezzario inoltre non ha mai formato oggetto di distribuzione indifferenziata, non è mai stato promosso o pubblicizzato dall'AEI. Peraltro, AEI non appena ha capito che il prezzario poteva sollevare delle criticità sotto il profilo concorrenziale, ha deciso con delibera del 25 agosto 2017 di ritirare con effetto immediato il prezzario per l'anno 2017, di cessarne ogni eventuale residua efficacia e di disporre anche la cancellazione dalla Camera di Commercio di Milano. AEI ha altresì contestualmente deliberato di non adottare alcun altro prezzario e di continuare a non dare seguito alle richieste di soggetti privati e pubblici che dovessero richiedere copia del prezzario²³⁸.

182. Quanto al meccanismo di approvazione, AEI ha dichiarato che il prezzario veniva definito dal Consiglio direttivo e poi trasmesso ai soci e registrato alla Camera di Commercio. Per due anni, il 2013 e il 2016, il prezzario non è stato né rivisto né registrato, in quanto si decise di

²³⁵ Doc. 948 (verbale AEI), 979 (risposta AEI), 1155 (memoria AEI), 1159 (memoria AIRI); 1169 (memoria Air Corporate), 1177 (memoria Star Work).

²³⁶ Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen) e 1175 (memoria Airgreen). AEI osserva che dagli atti acquisiti emerge come AEI abbia chiesto ai membri del Consiglio, anno per anno, di formulare eventuali richieste di adeguamento del prezzario e come in sole quattro occasioni (e da parte di un unico associato) siano state ricevute osservazioni al riguardo. Il disinteresse per il Prezzario sarebbe inoltre testimoniato dal fatto che questo venisse approvato diversi mesi dopo la decorrenza di validità del medesimo, piuttosto che in anticipo.

²³⁷ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1177 (memoria Star Work), 1169 (memoria Heliwest), 1162 (memoria Babcock).

²³⁸ Doc. 948 (verbale AEI), 979 (risposta AEI), 1155 (memoria AEI). Vd. anche doc. 798.

mantenere in vigore quello dell'anno precedente²³⁹.

183. Diverse Parti del procedimento hanno osservato che la validità del prezzario è comunque limitata e che i prezzi nello stesso riportato sono solo indicativi, sia in quanto è molto difficile determinare il costo, e quindi il prezzo, di un servizio con elicottero, il quale dipende da numerose voci di costo (ad esempio, ammortamento, tipologia di manutenzione, approccio tecnico, stipula o meno di contratti assicurativi per la manutenzione e sostituzione del motore e/o di altri parti dell'elicottero, etc.), sia in considerazione del fatto che il costo del servizio varia anche: i) in base alla specifica tipologia di servizio richiesta e dagli elementi di costo e di rischio che questo in concreto comporta; ii) dalla eventuale presenza di elementi di costo aggiuntivi specifici al servizio e iii) dalla circostanza che il costo per minuto di volo è influenzato dal numero di ore complessivamente volate, laddove tanto maggiore è il numero di ore di volo richieste dalla stazione appaltante o dal cliente privato, tanto minore sarà il costo sotteso al servizio e il prezzo applicabile²⁴⁰. AEI ha al riguardo indicato che il rapporto ore/anno volate che, indicativamente, è considerato un punto di equilibrio per coprire i costi fissi per un elicottero è pari a circa 300 ore/anno²⁴¹.

184. Numerose Parti hanno osservato che nel prezzario sono presenti anche le tipologie di elicotteri tipicamente utilizzate per i servizi per i servizi AIB ed HEMS²⁴². Quanto all'utilizzo di elicotteri di tipo bimotore per servizi di lavoro aereo e/o trasporto passeggeri anche di tipo *spot* - oltretutto per i servizi continuativi di tipo HEMS e Corporate - AEI ha indicato che anche tale tipologia di elicotteri è talvolta utilizzata per i servizi di Elitaxi, laddove vi siano particolari esigenze della committenza²⁴³. Babcock ha

²³⁹ Doc. 948 (verbale AEI), 979 (risposta AEI). In proposito, [RG] ha altresì precisato che il prezzario veniva confermato o modificato di anno in anno attraverso un giro di tavolo nel corso degli incontri associativi del consiglio direttivo. Per taluni anni, il prezzario è stato semplicemente confermato rimanendo invariato; 952 (verbale audizione Air Corporate).

²⁴⁰ Doc. 935 (verbale di audizione Airgreen) e 954 (risposta Airgreen), 1175 (memoria Airgreen), 948 (verbale AEI), 979 (risposta AEI), 1155 (memoria AEI), doc. 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (memoria Elifriulia), 932 (verbale audizione Eliossola), 946 verbale audizione Star Work e doc. 981 risposta Star Work), 959, (verbale audizione Elitellina), 1159 (memoria AIRI); 1169 (memoria Air Corporate), 1177 (memoria Star Work).

²⁴¹ Doc. 948 (verbale audizione AEI).

²⁴² Doc. 932 (verbale audizione Eliossola), 927 (verbale audizione Heliwest), 942 (risposta Heliwest). 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia).

²⁴³ Con riguardo alla circostanza che nel prezzario siano riportati anche prezzi riferiti ad elicotteri bimotore utilizzati nell'attività HEMS, asseritamente non impiegati per servizi di lavoro aereo spot e/o Elitaxi perché non competitivi/molto più costosi degli elicotteri monomotore, Babcock ha affermato effettivamente gli elicotteri bimotore non vengono in genere utilizzati nel lavoro aereo spot ma che non può escludersi il loro impiego anche in tale campo (cfr. doc. 939). Con riguardo all'utilizzo di elicotteri bimotore anche per servizi non continuativi nei confronti della committenza privata, Elifriulia ha affermato che può capitare di utilizzare tali tipologie di elicotteri anche per la clientela privata in caso di richiesta di una capienza di trasporto passeggeri molto elevata o per clienti particolarmente esigenti (cfr. doc. 940).

invece rilevato che nel prezzario non sarebbero stati censiti modelli di elicotteri bimotori in uso presso la società al momento della formulazione delle proprie offerte in occasione di gare HEMS²⁴⁴.

185. Le Parti del procedimento hanno, inoltre, osservato che il prezzario non aveva natura vincolante e che, ad ogni modo, lo stesso non è stato utilizzato o applicato dalle imprese né ai fini dell'offerta dei propri servizi con elicottero a clienti privati né per elaborare le proprie strategie commerciali nelle gare AIB e HEMS²⁴⁵. Eliossola e Heliwest hanno rappresentato che i prezzi individuati nel prezzario per i servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri risultano tendenzialmente più elevati rispetto a quelli tipici dei servizi oggetto del prezzario ed applicati da tali imprese ai propri clienti²⁴⁶.

186. Diverse Parti del procedimento hanno evidenziato che il Prezzario fa espresso riferimento solo a servizi con elicottero di tipo “*lavoro aereo*” e “*trasporto personale*” offerti “*a domanda*” o su base spot. I prezzi contenuti nel prezzario non riguarderebbero, pertanto, servizi di tipo continuativo tra cui in particolare quelli AIB e HEMS e Corporate (tra cui i servizi cd. Oil&Gas). Il prezzario, secondo le Parti, riporta inoltre voci di costo irrilevanti (come il “*posizionamento*” o il “*trasporto al gancio*”) per i servizi continuativi e ha espressamente escluso tali servizi dal suo ambito di applicazione dal 2012 (con conseguente prescrizione delle relative condotte relative all'applicazione del prezzario ai servizi continuativi). Inoltre, a partire dal 2012, il prezzario riporta espressamente la dicitura “*i prezzi sopra indicati non si applicano ai servizi con disponibilità continuativa dell'elicottero*”²⁴⁷. Altro elemento che rilevarebbe è che i prezzi siano

²⁴⁴ Doc. 1162 (memoria Babcock).

²⁴⁵ Cfr. doc. 935 (verbale di audizione Airgreen), 1175 (memoria Airgreen), 940 (verbale di Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (memoria Elifriulia), 927 (verbale di Heliwest), 942 (risposta Heliwest), 1169 (memoria Heliwest), 959, (verbale audizione Elitellina), 952 (verbale audizione Air Corporate), 948 (verbale AEI), 1155 (memoria AEI), 979 (risposta AEI), 1159 (memoria AIRI); 1169 (memoria Air Corporate), 1177(memoria Star Work).

²⁴⁶ Doc. 932 (verbale audizione Eliossola) e 1173 (memoria Eliossola), 927 (verbale di Heliwest), 942 (risposta Heliwest). Secondo Heliwest è possibile che il calcolo per l'individuazione del prezzo di cui al prezzario – pur tenendo conto sia dei costi fissi che dei costi variabili – sia effettuato ipotizzando un numero di ore di volo/anno limitato.

²⁴⁷ Doc. 935 (verbale di audizione Airgreen), 940 (verbale di Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (memoria Elifriulia), 959, (verbale audizione Elitellina), 1155 (memoria AEI), 952 (verbale audizione Air Corporate), 1159 (memoria AIRI), 1169 (memoria Air Corporate), 939 (verbale audizione Babcock), 980 (risposta Babcock), 1162 (memoria Babcock) 1169 (memoria Heliwest), 1177 (memoria Star Work). A spiegazione della dicitura - riportata nel prezzario a partire dal 2012 - “*I prezzi sopra indicati non si applicano a servizi con disponibilità continuativa dell'elicottero*”, AEI ha dichiarato che, in considerazione del fatto che, nel corso del tempo, i servizi continuativi sono diventati sempre più importanti, si è ritenuto opportuno esplicitare che il prezzario non fosse riferito a tale tipologia di servizi, quanto piuttosto a servizi spot. AEI non sa precisare per quale motivo l'indicazione “*Nel caso in cui, nell'ambito del servizio, sia necessaria per il committente la disponibilità a terra dell'elicottero, verrà applicata una tariffa oraria pari al 30% (trenta per cento) del costo ora/volo*” sia stata eliminata dal prezzario 2012 e, in ogni caso, ritiene

espressi “al minuto”, piuttosto che “in ore” o in “giorni”²⁴⁸.

187. Eliossola ha precisato che nella valutazione dell’adeguatezza dei prezzi per ora di volo si deve tenere conto del fatto che il servizio di lavoro aereo con elicottero comporta rilevanti costi fissi a fronte del fatto che, da un lato, il servizio AIB è concentrato solo in alcuni mesi dell’anno e che, dall’altro, si è negli ultimi anni ridotta la domanda dei altri servizi di lavoro aereo da committenza privata. Ad ogni modo, Eliossola ha rilevato che il prezzo individuato nel prezzario per i modelli di elicotteri di tipo monomotore tipicamente utilizzati per i servizi AIB non è in grado di riflettere la complessità di tutti i costi sottesi alle gare AIB, quali, ad esempio, i costi relativi all’obbligo di messa a disposizione degli elicotteri a prescindere dal loro effettivo utilizzo²⁴⁹.

188. Con riferimento alle differenze tra i costi dei servizi AIB e HEMS rispetto ai costi dei servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri e tra i costi di tali servizi svolti con modalità spot rispetto a quelli continuativi, diverse parti del procedimento hanno osservato che le voci dei costi fissi della macchina e dei piloti sono uguali per tutte le descritte tipologie di servizi elicotteristici (per quanto poi il costo effettivo di tali risorse possa differire da impresa a impresa sulla base delle scelte e delle soluzioni tecniche adottate) e si caratterizzano per le medesime componenti di costo (ad esempio, costo piloti, costi di assicurazione, costo di ammortamento, spese di gestione, etc.), che si differenziano principalmente in ragione dello specifico modello di elicottero. I costi variabili dipendono dal numero di minuti/ore volate ma anch’esse si compongono delle stesse voci di costo per tutti i descritti servizi (ad esempio, costi carburante, consumo al minuto,

che la stessa era comunque da riferirsi alla prestazione di un servizio *spot* e connessa al fatto che alcuni operatori avevano manifestato l’opportunità di evidenziare al mercato che l’eventuale sosta temporanea dell’elicottero in cantiere dovesse essere in qualche modo remunerata, non essendo sufficiente il limitarsi al solo corrispettivo per ora di volo. Dopo alcuni anni, verificato che nessun operatore aveva più bisogno di questo riferimento (essendo la sosta temporanea in cantiere disciplinata singolarmente da ciascun operatore nel rapporto con i rispettivi committenti), l’indicazione non è stata più posta. Vd. doc. 948 (verbale AEI), 979 (risposta AEI), 1155 (memoria AEI).

²⁴⁸ Doc. 1175 (memoria Airgreen) e doc. 1177 (memoria Star Work).

²⁴⁹ Doc. 932 (verbale audizione Eliossola). Eliossola ha osservato inoltre come i bandi AIB regionali nel corso degli anni abbiano subito un’evoluzione nei contenuti e nelle caratteristiche del servizio richiesto, oltretutto nelle modalità di remunerazione. Inizialmente il servizio veniva remunerato sulla base delle ore di volo effettivamente volate, poi quasi tutte le Regioni hanno iniziato a prevedere un corrispettivo costituito da un monte fisso a fronte di un ammontare stimato di ore di volo (garantite) e una remunerazione variabile per le ore di volo aggiuntive; doc. 932 (verbale di audizione Eliossola). Con riguardo ai criteri per la valutazione della convenienza di un appalto e del ribasso offribile, *Star Work* ha osservato che molti operatori ragionano in termini di importo medio dell’appalto rispetto al numero di ore di servizio garantite o attese (calcolato dividendo l’importo base per il numero di ore di servizio garantite o attese). E’ tuttavia difficile determinare l’effettivo costo orario di un elicottero, in ragione della prevalenza degli oneri fissi relativi al mezzo e ai piloti, dipende molto dal numero di ore effettivamente volate. Ad ogni modo, ad oggi, il servizio con elicottero monomotore per AIB è offerto su cifre nell’ordine dei 2.000/3.000 euro l’ora.

accantonamento per manutenzione o riparazione, etc.)²⁵⁰.

189. In tale contesto, le Parti del procedimento hanno rilevato che la caratteristica distintiva dei servizi continuativi di tipo AIB e HEMS rispetto ai servizi *spot* è l'impegno che connota i servizi continuativi a lasciare a disposizione elicottero ed equipaggio per tutto il periodo richiesto, a prescindere dall'utilizzo effettivo. Un altro elemento di variabilità del costo è connesso allo specifico allestimento eventualmente richiesto dalla stazione appaltante in sede di *lex specialis* di gara. Diverse Parti hanno argomentato che tra i prezzi per i servizi *spot* di lavoro aereo e trasporto personale di cui al prezzario e i prezzi per i servizi continuativi di tipo AIB e HEMS (nonché Corporate) non vi sarebbe alcuna relazione²⁵¹. La principale differenza che inciderebbe significativamente sul prezzo/costo, risiede nella programmabilità degli interventi e nella non esclusività dell'elicottero (in termini di utilizzo), laddove gli interventi di lavoro aereo/trasporto passeggeri di cui al prezzario, richiesti prevalentemente da privati, sono programmati sulla base delle esigenze aziendali e non richiedono la disponibilità esclusiva e su base continuativa dell'elicottero. Nel caso dell'AIB il bando impone invece la disponibilità esclusiva degli elicotteri per tutta la durata dell'appalto, a fronte di un corrispettivo che di regola prevede il pagamento di un numero minimo di ore garantito (sull'arco dell'anno o di un determinato periodo, qualora il servizio sia stagionale)²⁵². Analoghe considerazioni valgono per i servizi HEMS, in relazione ai quali i bandi di gara prevedono il riconoscimento di un canone fisso e di un corrispettivo variabile in base alle ore effettivamente volate; anche in tale caso l'operatore deve garantire la disponibilità esclusiva dell'elicottero e delle relative risorse umane e tecniche. I prezzi dei servizi AIB e HEMS dipendono inoltre strettamente dalle specifiche previsioni di cui al bando e al capitolato di gara²⁵³. Babcock ha inoltre commissionato un'analisi economica da cui risulta che, a parità di modello di elicottero, si otterrebbero importi pari a più

²⁵⁰ Doc. 948 (verbale audizione AEI) , 979 (risposta AEI), 952 (verbale audizione Air Corporate), 978 (risposta Air Corporate).

²⁵¹ Doc. 1159 (memoria AIRI), 1169 (memoria Air Corporate). Nel caso dei servizi continuativi "Corporate" la proposta contrattuale di norma consiste nella predisposizione di un pacchetto di ore di volo che dovranno essere effettuate nel periodo di validità contrattuale pattuito (di norma annuale) e la tariffa concretamente applicata è pertanto diretta conseguenza delle ore previste dal contratto (minore è il numero delle ore richieste, maggiore è la tariffa).

²⁵² Per i servizi AIB, l'idea alla base di tale previsione è anche quella di fugare qualsivoglia dubbio in ordine al fatto che i bandi di gara possano determinare incentivi distorti in capo agli aggiudicatari; vd. doc. 948 (verbale audizione AEI), 979 (risposta AEI) e 1155 (memoria AEI).

²⁵³ Cfr. doc. 935 (verbale di audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen), 1175 (memoria Airgreen), 1162 (memoria Babcock), 927 (verbale di Heliwest), doc. 942 (risposta Heliwest), 940 (verbale di Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (memoria Elifriulia), 1155 (memoria AEI).

del doppio rispetto agli importi offerti in sede di gara da Babcock per il servizio continuativo HEMS. Non vi sarebbe quindi alcuna relazione sistematica tra la valorizzazione del Prezziario e le basi d'asta delle gare HEMS in cui il Prezziario avrebbe potuto in astratto fungere da *benchmark*²⁵⁴.

190. In relazione al documento ispettivo²⁵⁵ relativo a uno scambio di mail tra AEI e gli associati, del 14 marzo 2012, in cui AEI chiede l'invio dello *“schema delle categorie di costi da valutare e relative regole che supportano la determinazione del prezzo da offrire in sede di gara”* specificando che *“anche in questo caso, obiettivo è creare un Database, che potrebbe anche essere portato sul sito, che aiuterebbe le società nei confronti dei vari Enti appaltanti che spesso usano criteri diversi, interpretando costi e regole in modo differenti, ecc;”*, sia AEI che le Parti del procedimento hanno affermato che l'iniziativa non ha poi avuto alcun seguito²⁵⁶. AEI ha osservato che le voci (o categorie) di costo di cui allo schema di calcolo per il servizio antincendio boschivo²⁵⁷ sono, ad ogni modo, corrette e individuano le componenti di costo del servizio AIB con elicottero, fatto salvo quanto già osservato in merito all'incidenza della disponibilità continuativa dell'elicottero e dell'eventuale specifico allestimento richiesto dalla stazione appaltante. AEI ha altresì dichiarato che le voci di costo di cui allo schema sono le medesime per tutte le tipologie di servizi elicotteristici.

191. Quanto alla trasmissione e all'utilizzo del prezziario da parte delle stazioni appaltanti, AEI e le Parti del procedimento hanno riferito che è capitato che, sporadicamente, qualche stazione appaltante abbia chiesto il prezziario ad AEI, in particolare quelle con maggiore esperienza, come la Regione Sicilia e la Regione Sardegna²⁵⁸. Secondo AEI le stazioni appaltanti hanno, in termini più generali, interesse ad avere il Prezziario in quanto, pur

²⁵⁴ Doc. 1162 (memoria Babcock).

²⁵⁵ Doc. 717 (AEI).

²⁵⁶ Doc. 932 (verbale audizione Eliossola), 927 (verbale audizione Heliwest), 942 (risposta Heliwest), 946 (verbale di audizione Star Work), 981 (risposta di Star Work), 959 (verbale audizione Elitellina), 1155 (memoria AEI), 1175 (memoria Airgreen). *Airgreen* ha anche osservato che la circostanza che la raccolta di dati di costo sia stata discussa in sede AEI a seguire rispetto al tema del prezziario (doc. 46) non vuole dire che i due argomenti siano collegati (doc. 935); vd. anche doc. 939 (verbale audizione Babcock).

²⁵⁷ Allegato alla mail di cui al doc. 717 (AEI).

²⁵⁸ Cfr. tra l'altro doc. 639, 750 (AEI) e 751 (AEI). Cfr. anche 119 e 121 (Airgreen), 713 (AEI), 731 (AEI), 676 (AEI), 697 (AEI). In merito ai documenti ispettivi (quale ad es. il doc. 726) da cui risulta che il prezziario veniva richiesto dalle stazioni appaltanti per le gare pubbliche da bandire, *Air Corporate* rappresenta che vi sono state, effettivamente, richieste in tal senso dalle stazioni appaltanti e che, pertanto, il prezziario veniva aggiornato ed inviato alle amministrazioni richiedenti poiché l'AEI non riteneva opportuno riscontrare negativamente tali richieste. Recenti richieste sono pervenute dalla Regione Sicilia, per il servizio AIB e dalla Regione Piemonte (cfr. doc. 952). Vd. anche 1175 (memoria Airgreen).

non essendo riferito a servizi di tipo AIB e HEMS – quanto piuttosto di lavoro aereo – lo stesso può essere utilizzato dai funzionari pubblici ai fini di avere un’idea generale del prezzo/costo di massima di un servizio con impiego di elicotteri monomotore e/o bimotores e utilizzato come documento giustificativo ai fini dell’individuazione dell’importo a base di gara. Ad ogni modo, le Parti del procedimento hanno osservato che AEI, nel trasmettere il prezzario alla Regione Sicilia, ha fatto presente e citato le differenze in termini di caratteristiche tra i servizi di tipo non continuativo di cui al prezzario e i servizi continuativi, come AIB e HEMS²⁵⁹. Le Parti del procedimento hanno inoltre rilevato come nessuna delle circa venti stazioni appaltanti che hanno risposto alla richiesta di informazioni dell’Autorità abbia dichiarato di utilizzare il Prezzario come parametro di riferimento per la definizione degli importi a base di gara e che, in tale contesto, la Regione Sardegna ha solo affermato di aver utilizzato il Prezzario AEI “*come verifica a confronto della stima eseguita*”, mentre la Regione Liguria si è limitata a indicare che “*le fonti dei dati sui prezzi di riferimento sono state in particolare ISTAT, le Associazioni di Categoria e gli importi relativi ai contratti collettivi di lavoro*” e la Regione Sicilia ha addirittura escluso l’utilizzo del Prezzario²⁶⁰.

192. Babcock ha inoltre rilevato che le stazioni appaltanti destinatarie delle richieste di informazioni degli Uffici non hanno mai indicato di avere usato il Prezzario per definire gli importi base della gara HEMS²⁶¹.

193. Eliossola ha affermato che AEI, nella sua veste di consulente delle stazioni appaltanti, ha definito il prezzario al fine mettere a disposizione delle stazioni appaltanti uno strumento utile al fine dell’individuazione del costo di partenza cui fare riferimento per la definizione dell’importo a base d’asta e dei capitolati di gara. Nel prezzario sono, infatti, individuati i prezzi per minuto di volo anche con riguardo agli elicotteri utilizzati per i servizi AIB (tipicamente gli AS350 e AS315 Lama distribuiti da Aersud e gli elicotteri A109/AW109 di Leonardo) e per i servizi HEMS (elicotteri bimotores). Eliossola ha osservato come siano le stesse stazioni appaltanti che, nel richiedere il prezzario ad AEI abbiano in qualche modo ingenerato l’idea che ciò fosse una prassi utile alle amministrazioni nella predisposizione della documentazione di gara e dei prezzi a base d’asta²⁶² e

²⁵⁹ Vd. anche 1177 (memoria Star Work).

²⁶⁰ Doc. 935 (verbale di audizione Airgreen), 954 (risposta Airgreen), 948 (verbale audizione AEI), 979 (risposta AEI), 1155 (memoria AEI), 1177 (memoria Star Work), 1170 (Elifriulia).

²⁶¹ Doc. 1162 (memoria Babcock).

²⁶² Eliossola rileva inoltre che poiché gli operatori AIB si approvvigionano tutti della stessa tipologia di elicotteri (gli AS) dal medesimo fornitore (Aersud) – in quanto più convenienti degli elicotteri monomotore

come, in ogni caso, il prezzario sia stato trasmesso da AEI alle stazioni appaltanti solo su richiesta di queste ultime²⁶³.

194. A commento di un documento ispettivo²⁶⁴ relativo ad uno scambio di mail del gennaio 2011, in cui sono sviluppate delle valutazioni in merito al costo per ora di volo per il servizio HEMS, AEI ha fatto presente che è sempre possibile calcolare il prezzo di un servizio con elicottero in termini di prezzo orario e che, nel caso in questione, il confronto tra prezzo del servizio HEMS affidato ai VVF e il prezzo del servizio HEMS in esito gare pubbliche d'appalto - di cui ai calcoli e alla dichiarazione in allegato alla richiamata mail - è stato sviluppato in termini di prezzo per ora di volo.

195. Con riguardo a un documento ispettivo²⁶⁵ recante uno scambio di mail del marzo 2012 in sede AEI - da cui risulta che Star Work aveva chiesto l'aumento del prezzo per una tipologia di elicottero bimotore e [RG] aveva ritenuto di parificare a tale valore incrementato i prezzi relativi ad un altro elicottero della stessa classe - [RG] ha osservato come Star Work avesse proposto l'aumento del valore contenuto nel prezzario alla segretaria dell'AEI (al tempo dipendente di Air Corporate) ai fini di una riunione associativa in cui si sarebbe discusso il prezzario tra i componenti del consiglio direttivo. Al riguardo, Star Work ha affermato, in sede di audizione, di avere chiesto l'adeguamento del prezzo in quanto l'Onlus Aiut Alpin Dolomites, titolare di un elicottero bimotore di tale marca utilizzato per prestare il servizio HEMS, gli aveva indicato che tale prezzo non era più adeguato rispetto ai costi complessivi di tale tipologia di elicottero.

196. Eliossola ha osservato che le decisioni di AEI relative al prezzario non sono in alcun modo riconducibili alla volontà di Eliossola in quanto la società non ha mai fatto parte del Consiglio direttivo di AEI. Eliossola inoltre: *i*) non ha, salvo rarissime eccezioni, ricevuto la bozza del prezzario prima della sua approvazione; *ii*) è stata un membro del tutto passivo di AEI, tentando di dimettersi in varie occasioni (gennaio 2005 e giugno 2011) per poi dimettersi effettivamente il 13 marzo 2015; *iii*) ha ricevuto solo i prezzari relativi agli anni 2007-2008, 2010-2012 e 2017; *iv*) ha chiesto il prezzario per l'anno 2017 - in una data successiva quindi alla propria uscita da AEI - su richiesta di una società estera che aveva manifestato interesse a partecipare alle "gare italiane"; *v*) non teneva conto del prezzario nel

di produzione Leonardo - è quasi automatico che, alla fine, si pervenga ad un prezzo unico di riferimento per il servizio AIB. Cfr. anche doc. 940 (verbale audizione Elifriulia).

²⁶³ Doc. 1173 (memoria Eliossola).

²⁶⁴ Doc. 681 (AEI) e 752 (AEI).

²⁶⁵ Doc. 688 (AEI).

definire i prezzi dei servizi di lavoro aereo verso clienti privati, applicando prezzi euro/min di volo “*diversi e notevolmente inferiori a quelli del prezzario*”²⁶⁶.

197. Heliwest ha evidenziato come la partecipazione della società alle attività AEI sia da considerarsi del tutto trascurabile, in quanto la società non ha fatto più parte del Consiglio direttivo a far data dal 2010, essendosi poi dimessa dall’associazione nel 2015, e non ha contribuito in alcun modo alla determinazione dei prezzi di cui al Prezzario²⁶⁷.

198. Airgreen ha rilevato che la stessa non avrebbe avuto alcun coinvolgimento attivo nell’asserito illecito in quanto non è mai intervenuta in sede AEI per commentare il prezzario né per chiederne modifiche e/o integrazioni dei prezzi in esso contenuti, né tantomeno ha inviato alla clientela o ad operatori concorrenti tale documento²⁶⁸.

199. Babcock ha dichiarato di avere chiesto chiarimenti in sede AEI in merito al prezzario e alle sue finalità, nel 2012, e che in tale sede gli è stato riferito che il prezzario non riguardava servizi HEMS e Oil&Gas, quanto piuttosto servizi di lavoro aereo con elicottero su base *spot* e che l’idea alla base del prezzario era quella di fornire un documento di riferimento per gli enti locali e privati in relazione a tale tipologia di servizi. La Società non ha quindi ritenuto di doversi opporre all’adozione del prezzario in ragione del fatto che lo stesso non riguardava i servizi di tipo HEMS e Oil&Gas in cui opera Babcock²⁶⁹.

V.D. Le argomentazioni delle Parti su gravità e durata delle violazioni contestate e sulla presenza di circostanze attenuanti

200. Con riguardo alla gravità dell’intesa relativa al condizionamento delle gare AIB, alcune Parti hanno rilevato che la stessa non sarebbe segreta in quanto l’Autorità non avrebbe dimostrato la volontà delle parti di occultare le proprie condotte, a fronte della pubblicità delle modalità di partecipazione alle gare, anche in ATI²⁷⁰. Airgreen ritiene inoltre che l’intesa sulle gare AIB non possa essere valutata come molto grave in ragione del fatto che: i) non vi è alcuna prova agli atti in merito alla sua attuazione e alla circostanza che la stessa possa avere influenzato il prezzo dei servizi aggiudicati; ii) l’intesa contestata non è in ogni caso risultata stabile nel tempo; iii) ci sono

²⁶⁶ Doc. 1173 (memoria Eliossola).

²⁶⁷ Doc. 1169 (memoria Heliwest).

²⁶⁸ Doc. 1175 (memoria Airgreen).

²⁶⁹ Doc. 939 (verbale audizione Babcock), 980 (risposta Babcock), 1162 (memoria Babcock).

²⁷⁰ Doc. 1173 (memoria Eliossola), 1177 (memoria Star Work), 1170 (memoria Elifriulia).

numerose imprese attive nei servizi elicotteristici che non rientrano nel perimetro soggettivo dell'accertamento²⁷¹. Eliossola sostiene che, nel valutare la gravità dell'intesa sulle gare AIB, si debba considerare che: i) il mercato AIB è caratterizzato da alla presenza di pochi operatori con una predilezione storica per gli ambiti di operatività tradizionale e sovente costretti a partecipare in ATI e che tale contesto poco concorrenziale non può essere imputato alle imprese; ii) la società ha adottato un atteggiamento pro-concorrenziale nella partecipazione delle gare AIB e definito i prezzi dei propri servizi con elicottero in autonomia rispetto al Prezziario; iii) non vi è differenza tra i ribassi delle gare AIB, asseritamente condizionate dal disegno collusivo, e quelle "libere" e che la società non ha preso in considerazione il listino prezzi di cui al Prezziario nella definizione delle proprie tariffe.

201. In merito alla gravità dell'intesa avente ad oggetto l'approvazione e diffusione del Prezziario, diverse Parti del procedimento sostengono che la condotta non sia da considerarsi molto grave in ragione del fatto che non ne sarebbero stati dimostrati i concreti effetti, anche in termini di condizionamento delle basi d'asta AIB e HEMS²⁷².

202. Quanto alla durata, Airgreen ritiene che la presunta intesa afferente i servizi AIB non possa essere considerata continuata sull'arco temporale 2005-2018 in considerazione sia dell'assenza di elementi esogeni ritenuti probatori lungo l'intero periodo considerato sia delle presenza di gara connotate da un elevato grado di concorrenza nel periodo considerato²⁷³. Heliwest ritiene invece che l'intesa addebitatele con riguardo ai servizi AIB sia prescritta in ragione del fatto che le evidenze esogene risalgono al 2008 e in considerazione del comportamento concorrenziale tenuto dalla società nella partecipazione alle gare, virtuoso e differente anche rispetto alle altre Parti del procedimento, quantomeno a far data dalla cessazione di ogni carica della società nel Consiglio direttivo AEI (nel 2010) e all'adozione da parte di Heliwest di una strategia di ampliamento della flotta e partecipazione individuale alle gare (Liguria nel 2012 e Piemonte nel 2015)²⁷⁴. In subordine Heliwest ha argomentato come non si possa contestare alla società il protrarsi della partecipazione all'intesa fino alla gara Sardegna 2018, in ragione sia dell'assoluta irragionevolezza di una eventuale prosecuzione delle condotte contestate dopo l'avvio dell'istruttoria, sia del fatto che la mancata partecipazione di Heliwest alla citata gara è da attribuire alla

²⁷¹ 1175 (memoria Airgreen).

²⁷² Doc. 1162 (memoria Babcock), 1175 (memoria Airgreen), 1155 (memoria AEI), 1170 (Elifriulia).

²⁷³ Doc. 1175 (memoria Airgreen).

²⁷⁴ Doc. 1169 (memoria Heliwest).

indisponibilità dei mezzi e delle risorse richiesti dal capitolato²⁷⁵.

203. Alcune Parti del procedimento argomentano, inoltre, che l'intesa riguardante il Prezziario sarebbe prescritta con riguardo ai servizi continuativi, in quanto fin dall'edizione del Prezziario per l'anno 2012 è stato espressamente indicato che lo stesso non si applicava ai servizi continuativi²⁷⁶. Secondo Babcock inoltre l'adozione del Prezziario e la sua pubblicazione sono violazioni aventi natura istantanea piuttosto che continuata, in quanto non vi sarebbe il protrarsi della condotta ma solo la persistenza delle conseguenze dannose della stessa²⁷⁷. Secondo alcune Parti l'intesa riguardante il Prezziario non può essere considerata continuata in quanto lo stesso non è stato discusso e approvato negli anni 2013 e 2016, anni in cui l'intesa non avrebbe quindi avuto attuazione²⁷⁸. Heliwest ritiene inoltre che l'intesa addebitatele con riguardo al Prezziario sarebbe prescritta in ragione della cessazione di ogni carica della società nel Consiglio direttivo AEI e della circostanza che, successivamente a tale data, non vi è agli atti alcun documento atto a evidenziare un interesse della società alla predisposizione, redazione e divulgazione del Prezziario.

204. Eliossola chiede l'applicazione di circostanze attenuanti in ragione: i) dell'adozione e attuazione di un efficace e completo programma di *compliance antitrust*; ii) del ruolo marginale svolto dalla società sia nell'asserita infrazione nel mercato AIB (in ragione di comportamenti competitivi, sia nell'intesa avente ad oggetto l'elaborazione e diffusione del prezziario; iii) dell'atteggiamento ampiamente collaborativo tenuto in sede istruttoria; iv) dell'esistenza di condotte dell'autorità pubblica che hanno favorito l'asserita infrazione, connesse al fatto che l'invio del Prezziario era incoraggiato e richiesto dalle stazioni appaltanti.

205. Babcock chiede l'applicazione di circostanze attenuanti alla società in ragione: i) della revisione e miglioramento, a valle dell'avvio dell'istruttoria, del programma di *compliance antitrust* già adottato dalla società prima dell'avvio dell'istruttoria e da ritenersi completo ed efficace; ii) della realizzazione di perdite d'esercizio da parte di Babcock International negli ultimi tre anni²⁷⁹.

206. Airgreen ritiene che sussistano le condizioni per l'applicazione alla

²⁷⁵ Le ultime procedure concorsuali asseritamene condizionate contestabili a Heliwest potrebbero quindi individuarsi nelle gare Campania e Toscana del 2016. Doc. 1169 (memoria Heliwest).

²⁷⁶ Doc. 1162 (memoria Babcock), 1175 (memoria Airgreen), 1177 (memoria Star Work), 1170 (memoria Elifriulia).

²⁷⁷ Doc. 1162 (memoria Babcock), 1177 (memoria Star Work).

²⁷⁸ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1155 (memoria AEI), , 1177 (memoria Star Work).

²⁷⁹ Doc. 1162 (memoria Babcock).

società di circostanze attenuanti: i) per avere contribuito, in qualità di membro del Consiglio AEI, alla deliberazione assunta in sede AEI di abolizione del Prezziario, intervenuta a seguito dell'avvio del procedimento; ii) per avere adottato, già prima dell'adozione della Comunicazione delle Risultanze Istruttoria, un programma di *compliance antitrust* adeguato ed efficace. Airgreen rileva al riguardo che, qualora l'Autorità ritenga che la società abbia continuato a porre in essere la condotta illecita relativa i servizi AIB anche dopo l'avvio del procedimento e dopo l'adozione del programma di *compliance*, si dovrebbe comunque riconoscere alla società la circostanza attenuante quantomeno in relazione alla presunta intesa afferente al Prezziario²⁸⁰.

207. Heliwest chiede che nella quantificazione della sanzione si tenga conto del comportamento maggiormente concorrenziale tenuto da Heliwest, rispetto alle altre Parti del procedimento, nella partecipazione alle gare AIB e che sia riconosciuta alla società una circostanza attenuante per l'adozione - dopo l'avvio dell'istruttoria e prima della comunicazione delle risultanze istruttorie - di un programma di *compliance antitrust* completo, efficace e concretamente attuato dalla Società²⁸¹.

208. Diverse parti del procedimento hanno evidenziato come le “*Linee Guida sulla compliance*” adottate dall'Autorità il 4 ottobre 2018 non possano essere applicate retroattivamente, come previsto dallo stesso dettato delle linee guida²⁸².

209. AEI ritiene opportuna l'applicazione di circostanze attenuanti all'associazione in ragione: i) dell'atteggiamento ampiamente collaborativo tenuto in sede istruttoria; ii) dell'esistenza di condotte dell'autorità pubblica che hanno favorito l'asserita infrazione, connesse al fatto che l'invio del Prezziario era incoraggiato e richiesto dalle stazioni appaltanti; iii) della tempestiva abolizione del Prezziario a valle dell'estensione oggettiva del procedimento a tale fattispecie²⁸³.

210. Star Work chiede di valutare la sussistenza di una attenuante in considerazione del fatto che la società non ha, di fatto, attuato la pratica illecita, essendosi determinata a partecipare alle gare sulla scorta di valutazioni di carattere organizzativo e/o aziendale senza alcuna finalità anticoncorrenziale.

²⁸⁰ Doc. 1175 (memoria Airgreen).

²⁸¹ Doc. 1169 (Heliwest). Heliwest ha rilevato che il programma di *compliance* è stato trasmesso dal Politecnico di Torino alla società il 17 aprile 2018, in epoca pertanto coincidente con la scadenza del termine di partecipazione alla gara Sardegna 2018.

²⁸² Doc. 1173 (memoria Eliossola), 1162 (memoria Babcock), 1175 (memoria Airgreen).

²⁸³ Doc. 1155 (memoria AEI).

211. Air Corporate e AIRI argomentano che un eventuale trattamento sanzionatorio nei loro confronti dovrebbe essere particolarmente contenuto in ragione: i) del ruolo assolutamente marginale rivestito da Air Corporate nella formazione del Prezziario; ii) dell'assenza di divulgazione dello stesso nell'ambito dei rapporti con la propria clientela privata, nonché iii) della collaborazione prestata nel corso dell'istruttoria²⁸⁴.

212. Eliossola ritiene infine che l'applicazione dei criteri di cui Linee guida in materia di calcolo delle sanzioni potrebbe portare all'irrogazione di una sanzione coincidente con il massimo previsto dalle legge (10% del fatturato totale dell'impresa), sproporzionata rispetto alla violazione e alle dimensione e capacità contributiva dell'impresa, nonché contraria ai principi di proporzionalità e parità di trattamento nella misura in cui non riflettere le circostanza attenuanti eventualmente riconosciute alla società. Il fatturato realizzato nell'esercizio 2017 sarebbe inoltre inadeguato come base per il calcolo in quanto superiore a quello medio degli anni precedenti in ragione solo di una "inusuale" maggiore attività AIB (dovuta al maggiore numero e alla maggiore intensità degli incendi boschivi). Eliossola chiede quindi che l'Autorità, applicando l'art. 34 delle Linee Guida, utilizzi ai fini del calcolo sia dell'importo base sia del limite massimo della sanzione, i dati di fatturato medio sull'arco di quattro anni.

213. Star Work osserva che le contestate intese riguardanti i servizi AIB e il Prezziario non siano considerabili come distinte infrazioni in ragione del fatto che entrambe avrebbero l'effetto di condizionare le stazioni appaltanti nella determinazione dei prezzi a base di gara secondo una logica spartitoria²⁸⁵.

V.E. Le argomentazioni delle Parti sull'imputabilità delle condotte

214. Babcock sostiene che la società, nel periodo dell'ipotizzata intesa è stata interessata da numerose vicende evolutive sotto il profilo soggettivo (relative all'acquisizione da parte del gruppo Inaer – che nel 2005 operava in Italia solo tramite Elidolomiti - delle società Elilario nel 2007 ed Helitalia nel 2009, nonché alla successiva acquisizione del gruppo Inaer da parte di Babcock, intervenuta nel 2014, con contestuale cambiamento del management). In tale contesto sarebbe onere dell'Autorità provare le condotte anticompetitive di ciascuna delle singole entità coinvolte e le

²⁸⁴ Doc. 1159 (memoria AIRI), 1169 (memoria Air Corporate).

²⁸⁵ Doc. 1177 (memoria Star Work).

eventuali responsabilità ascrivibili a Babcock “a titolo proprio” e nel suo attuale assetto e per il periodo successivo al 2014²⁸⁶.

215. Babcock e Babcock International argomentano inoltre che le due intese contestate a Babcock non possono essere imputate in solido anche a Babcock International in quanto non è stato dimostrato il concreto coinvolgimento di Babcock International – che è una pura holding di partecipazioni - né nell’illecito, né nelle scelte strategiche di Babcock attinenti le violazioni²⁸⁷.

216. AIRI rileva che nella ricostruzione delle condotte inerenti il Prezziario AIRI non ha svolto alcun ruolo, come confermato dall’assenza di qualsivoglia riferimento a condotte direttamente attribuibili alla società, la quale è chiamata in causa solo in via di una mera presunzione legale. Non sarebbe inoltre possibile imputare le condotte di Air Corporate, in solido, anche a AIRI, in considerazione del fatto che quest’ultima è una holding di partecipazioni che non svolge alcuna attività né operativa, né di coordinamento operativo delle imprese controllate. AIRI - composta da un unico socio amministratore e priva di personale dipendente - non esercita alcuna influenza di tipo strategico, decisionale e commerciale su Air Corporate, i cui processi decisionali sono del tutto distinti rispetto a AIRI²⁸⁸.

V.F. Le argomentazioni del Segnalante e i terzi intervenienti sulle gare HEMS

217. Il Segnalante ha osservato che le strategie partecipative adottate dalle Parti alle gare HEMS seguirebbero una logica di mantenimento del posizionamento sulla commessa da parte dell’operatore/i uscente/i, senza confronto competitivo con le altre Parti dell’intesa e seguendo meccanismi escludenti volti ad impedire la possibilità di una partecipazione concorrenziale ad opera degli operatori non facenti parte dell’intesa, con conseguenze per queste ultime in termini di perdita dei requisiti di fatturato specifico. In taluni casi, le Parti dell’intesa costituirebbero ATI con soggetti esterni, ove questi ultimi rappresentino gli operatori uscenti della commessa, al solo scopo introdursi in una nuova area geografica di operatività che poi, alla successiva gara, sottrarranno all’impresa esterna all’intesa. Una simile condotta, ad esempio, sarebbe stata adottata da Babcock con la società Elilombarda nelle gare bandite in Lombardia e in Sicilia per il servizio

²⁸⁶ Doc. 1162 (memoria Babcock).

²⁸⁷ Doc. 1162 (memoria Babcock) e doc. 1156 (memoria Babcock International).

²⁸⁸ Doc. 1159 (memoria AIRI).

HEMS²⁸⁹.

218. Il Segnalante ha poi evidenziato come Babcock, sebbene sia una società molto più grande e strutturata delle altre, avrebbe necessità di coordinarsi con le altre società appartenenti ad AEI che svolgono tale servizio ed in particolare con Airgreen, poiché quest'ultima, disporrebbe di maggiori contatti con le stazioni appaltanti ed esperienze operative sul mercato delle commesse e gare pubbliche. Il Segnalante evidenzia inoltre come, ancorché la platea di concorrenti nelle gare HEMS sia più ridotta di quella delle gare AIB, le società appartenenti all'AEI (in particolare, Babcock, Airgreen ed Elifriulia) riescano a spartirsi le commesse HEMS nazionali in ragione dell'elevata quota di basi e commesse nel complesso conseguite (circa l'80%)²⁹⁰.

219. Elitaliana ha precisato che le Parti del procedimento che operano nel mercato HEMS - Babcock, Airgreen ed Elifriulia - detengono sul mercato, tenendo conto degli appalti aggiudicati e delle basi gestite, una quota di commesse HEMS pari a circa l'80% del mercato italiano e sono tutte associate ad AEI. Tali società opererebbero con una strategia comune volta a ripartirsi l'aggiudicazione degli appalti HEMS sul territorio nazionale con l'obiettivo di escludere progressivamente dal mercato le altre società che attualmente prestano servizi, ovverosia, oltre ad Elitaliana, le società Elilombarda e Alidaunia. In particolare, Airgreen, Babcock ed Elifriulia eviterebbero di sovrapporsi come distinti concorrenti nelle gare di appalto HEMS, per potersene aggiudicare a ribassi molto ridotti, e non costituirebbero ATI con gli altri operatori HEMS al fine di impedire o rendere più difficile agli stessi la presentazione di un'offerta competitiva e la maturazione dei requisiti di fatturato specifico necessari per qualificarsi alle successive gare²⁹¹.

220. Elitaliana ha precisato che l'entità dei ribassi di aggiudicazione delle gare HEMS oggetto di istruttoria, molto ridotti e spesso inferiori all'1%, non può considerarsi competitiva e si giustifica solo considerando la spartizione del mercato derivante dall'intesa tra le Parti. La società ha, inoltre, evidenziato come il servizio HEMS risulti in genere molto più remunerativo rispetto ai servizi alternativi espletabili con gli elicotteri bimotore impiegabili per l'attività di elisoccorso, in ragione della durata pluriennale della commessa e del riconoscimento di un corrispettivo fisso garantito.

221. Elilombarda ha osservato che Babcock risulterebbe beneficiare di una

²⁸⁹ Doc. 987 (verbale audizione Segnalante) e 1157 (memoria del Segnalante).

²⁹⁰ Doc. 987 (verbale audizione Segnalante) e 1157 (memoria del Segnalante).

²⁹¹ Doc. 993 (verbale audizione Elitaliana) e 1154 (memoria Elitaliana).

posizione dominante sul mercato delle gare HEMS, in ragione della propria posizione in termini di numero di basi gestite, nonché della elevata disponibilità sia di elicotteri e piloti sia di risorse economiche e finanziarie per partecipare alle gare. Tale posizione dominante risulta secondo Elilombarda in sintonia con la presenza di un'intesa tra Babcock, Airgreen e Elifriulia nella partecipazione alle gare HEMS, in ragione del fatto che la tenuta dell'accordo collusivo richiede il presidio del mercato, con azioni volte a impedire ai concorrenti che siano fuori dal cartello di rimanere nell'arena competitiva²⁹².

222. Elilombarda ha rilevato al riguardo di avere registrato, già dal 2005, una modifica di approccio da parte di Babcock e Airgreen, con le quali storicamente collaborava sia in sede di presentazione di offerte in ATI, sia sotto il profilo operativo (uso di basi, di mezzi etc.). A tali condotte si sono inoltre aggiunte operazioni aggressive di storno di piloti e dipendenti poste in essere da Babcock a danno di Elilombarda²⁹³.

223. Con riferimento alle barriere d'accesso che Babcock attribuisce all'evoluzione tecnologica e alla complessità dei bandi, Elilombarda ha rilevato come l'aspetto più rilevante dell'intesa illecita vada comunque ricollegato proprio alla capacità dell'*incumbent*, e degli altri aderenti all'intesa, di beneficiare di un indubbio vantaggio per la "riconferma" nel rinnovo della gara. Elilombarda rileva, inoltre, il sistematico imbonimento di pubbliche amministrazioni, spesso disinformate, che spiegherebbe la ragione per la quale è ormai sovente rinvenire nelle *lex specialis* di gara clausole che precludono o limitano la partecipazione alle competizioni a tutti gli operatori che, come Elilombarda, sono risultate vittime di un sistema anticoncorrenziale²⁹⁴.

V.G. Le argomentazioni delle Parti sulle gare HEMS

224. In relazione alle modalità di partecipazione alle gare, le Parti del procedimento hanno in generale osservato che quando viene pubblicato un bando di gara viene valutata la possibilità o meno di gestire l'appalto in autonomia e la convenienza dell'appalto in termini di margini economici. Le Parti del procedimento hanno quindi rilevato che la partecipazione in forma individuale presuppone la disponibilità di risorse umane e tecnologiche per tutte le basi poste a gara e richiede un impegno economico molto elevato. Ne

²⁹² Doc. 916 e 1116 (atto di intervento), 1174 e 1180 (memoria Elilombarda), e verbale audizione finale.

²⁹³ Doc. 916 e 1116 (atto di intervento), 1174 e 1180 (memoria Elilombarda), e verbale audizione finale.

²⁹⁴ Doc. 916 e 1116 (atto di intervento), 1174 e 1180 (memoria Elilombarda), e verbale audizione finale.

deriva che per gli operatori più piccoli l'utilizzo dello strumento legittimo dell'ATI, ai fini della partecipazione alla gara, ha quindi carattere necessario²⁹⁵. L'impossibilità di partecipare singolarmente alle gare HEMS è in particolare da rinvenire, anche nel caso di operatori medio-grandi, nel non disporre: i) del numero e della tipologia di elicotteri richiesti nel capitolato; ii) del personale necessario (pilota e tecnico) e idoneo a prestare il servizio richiesto (es. in alta montagna o aree marine); iii) a valutazioni inerenti la riduzione degli oneri e il rischi connessi alla gestione del servizio o alla durata (breve) dell'appalto²⁹⁶.

225. Le Parti del procedimento sostengono inoltre che la presenza di un'unica offerta in sede di gara è dovuta alla complessità dei servizi HEMS e alla previsione nei bandi di gara di ingenti requisiti di partecipazione²⁹⁷. Babcock ha osservato che si tratta in realtà di una attività altamente competitiva e caratterizza da una serie di fattori di complessità, che ne condizionano il confronto concorrenziale²⁹⁸. Il fatto che ha molte procedure di gara HEMS (specie dal 2010 in poi) abbia partecipato un'unica impresa è da ricondursi infatti, secondo Babcock, da un lato, alla complessità del servizio e, dall'altro, alla circostanza che in alcune gare – specie quelle monobase – la forte componente locale del servizio, abbinata alla ridotta remuneratività degli investimenti per un nuovo entrante, hanno rappresentato un disincentivo alla partecipazione di operatori diversi dall'*incumbent*²⁹⁹. Secondo Babcock, inoltre, le modalità di partecipazione alle gare vanno valutate alla luce dell'evoluzione del settore³⁰⁰. Per le società di minori

²⁹⁵ Doc. 940 (verbale audizione Elifriulia) e 1173 (memoria Elifriulia).

²⁹⁶ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 939 (verbale di Babcock), 980 (risposta Babcock), 1162 (memoria Babcock).

²⁹⁷ Doc. 1175 (memoria Airgreen) e 1162 (memoria Babcock).

²⁹⁸ Tale circostanza sarebbe testimoniata dal fatto che *i*) vi sono state diverse gare con pluralità di offerte (es. Abruzzo e Sardegna), da parte anche di operatori internazionali o di ATI con operatori anche non appartenenti ad AEI; *ii*) sconti significativi (superiori al 19%), come ad esempio in Abruzzo e in Sardegna, e *iii*) elevata litigiosità tra operatori (testimoniata dal contenzioso sulle aggiudicazioni). Doc. 939 (verbale di Babcock), 980 (risposta Babcock) e 1162 (memoria Babcock).

²⁹⁹ Doc. 1162 (memoria Babcock).

³⁰⁰ Tra il 2005 e il 2009 la prevalenza di offerte uniche nelle gare era dovuta alla frammentazione del mercato HEMS e alla necessità per le imprese di ricorrere allo strumento dell'ATI per ovviare alla limitata capacità delle singole imprese di qualificarsi individualmente. Dal 2010, a seguito del processo di crescita esterna, Inaer (oggi Babcock) è risultata invece in grado di partecipare da sola maggior parte delle gare e le imprese concorrenti non hanno più potuto contare sulla possibilità di partecipare in ATI alle gare con le imprese confluite in Inaer, a fronte peraltro di requisiti di gara ancora più stringenti. Ne consegue che l'offerta di Inaer è risultata in varie occasioni l'unica offerta presentata in sede di gara. Ciò che più rileva è poi secondo Babcock che tutti gli operatori del mercato HEMS (diversi dall'aggiudicatario) hanno comunemente rinunciato a presentare un'offerta alla luce o degli stringenti requisiti di gara, o della forte componente locale e/o limitata appetibilità del servizio (in caso di gare monobase). Negli ultimi due o tre anni si sarebbe infine riscontrata una maggiore concorrenza in sede di gara in ragione del fatto che gli operatori concorrenti di Babcock avrebbero investito nell'ammodernamento e ampliamento della propria flotta. Doc. 1162 (memoria Babcock).

dimensioni, la possibilità di espandere la propria attività ai servizi HEMS incontra ostacoli di natura economica e finanziaria, dovuti agli ingenti investimenti necessari all'acquisizione degli elicotteri bimotore, all'assunzione dei piloti con lo specifico brevetto richiesto e, più in generale, allo sviluppo dell'attività HEMS nel suo complesso³⁰¹.

226. Con riguardo alla ridotta entità dei ribassi offerti in occasione delle gare HEMS, le Parti del procedimento hanno osservato che l'importo a base di gara è, di regola, molto vicino al costo del servizio e il margine per fare offerte competitive è quindi molto limitato³⁰². Ciò spiegherebbe la presentazione di ribassi molto ridotti, in quanto sarebbe comunque meglio rischiare di perdere una gara piuttosto che aggiudicarsi una procedura a condizioni non compatibili con i costi del servizio³⁰³. E' stato poi evidenziato che il dato relativo all'entità del ribasso non è di per sé significativo in gare relative all'affidamento di servizi complessi, di norma aggiudicati con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa³⁰⁴.

227. Airgreen, Babcock e Elifriulia hanno poi osservato che il comportamento tenuto dalle Parti (in termini di presentazione di ribassi ridotti, e assenza di concorrenza o concorrenza tra le imprese in occasione delle gare) risulta omogeneo rispetto a quello adottato dalle altre imprese attive sul mercato e alle quali non sono state contestate le medesime condotte concertative (Elilombarda, Elitaliana e Alidaunia)³⁰⁵. Il comportamento osservato - in termini di assenza di concorrenza e presentazione di ribassi ridotti - troverebbe quindi spiegazione nelle caratteristiche e normali dinamiche del mercato HEMS³⁰⁶.

228. In relazione al documento ispettivo³⁰⁷, acquisito presso Babcock e individuato da una presentazione commerciale denominata "*Commercial Overview 2013*" del 28 gennaio 2013, con particolare alla frase, formulata nella sezione dedicata alle azioni da intraprendere in relazione al mercato HEMS definito come frammentato, "*Make agreements with only one/two*

³⁰¹ Doc. 940 (verbale di audizione Elifriulia).

³⁰² Doc. 935 (verbale audizione Airgreen), 1175 (memoria Airgreen), 1162 (memoria Babcock), 940 (verbale audizione Elifriulia), 984 (risposta Elifriulia), 1170 (memoria Elifriulia).

³⁰³ Cfr. 940 (verbale di audizione Elifriulia), 939 (verbale audizione Babcock).

³⁰⁴ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 939 (verbale audizione Babcock), 1170 (memoria Elifriulia). Babcock ha inoltre svolto un'analisi economica relativa alle gare HEMS partecipate dalla società. Dall'analisi delle differenze tra la componente di prezzo relativa al canone fisso, come prevista nei bandi di gara e offerta dalla società, risulterebbe che a fronte di sconti più bassi corrispondono tendenzialmente prezzi (canoni fissi) più bassi praticati dalla società. Tale circostanza confermerebbe quindi che la spiegazione dell'offerta di sconti di bassa entità risiede in un prezzo a base d'asta molto basso. Doc. 1162 (memoria Babcock e relativo allegato 1).

³⁰⁵ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1162 (memoria Babcock), 1170 (memoria Elifriulia).

³⁰⁶ Doc. 1175 (memoria Airgreen), 1162 (memoria Babcock), 1170 (memoria Elifriulia).

³⁰⁷ Doc. 162 (Babcock).

medium Operators and keep market under control”, Babcock ha dichiarato che il concetto di “agreement” è stato utilizzato impropriamente nel documento, in un’accezione “commerciale”, e che si faceva in realtà riferimento a possibili ulteriori operazioni di crescita esterna³⁰⁸.

229. Con riferimento ad un documento ispettivo³⁰⁹ - in cui sono individuati quali possibili concorrenti alla gara HEMS Abruzzo del 2016 le imprese Alidaunia, Elitaliana ed Elilombarda, mentre non vengono indicate le imprese Airgreen (che poi parteciperà anche alla gara) ed Elifriulia - i rappresentanti di Babcock hanno osservato che si tratta di simulazioni che tengono in considerazione la posizione dei concorrenti in termini di numero e tipologie di elicotteri in dotazione e numero di ordini attivi. Nel caso di specie il bando di gara avvantaggiava – con riguardo ai punteggi tecnici – gli operatori che disponevano di elicotteri di produzione Leonardo (piuttosto che Airbus). Babcock aveva quindi stimato possibile la partecipazione solo di alcuni operatori che avevano, per quanto a sua conoscenza, la disponibilità di tale tipologia di elicottero. A differenza di quanto ipotizzato da Babcock, Airgreen aveva tuttavia acquistato un nuovo elicottero Leonardo ed è perciò poi riuscita a partecipare alla gara. In ogni caso Babcock ha offerto un forte ribasso e si è aggiudicata la procedura³¹⁰.

230. Con riguardo al alcuni documenti ispettivi³¹¹ relativi a incontri tra esponenti di Babcock e Airgreen, quest’ultima ha dichiarato che di avere più volte incontrato Babcock tra il novembre 2016 e luglio 2017 in relazione a un contratto di noleggio pluriennale di un elicottero locato a Babcock (registrato nel maggio 2012 e con scadenza a giugno 2018)³¹².

231. È stato inoltre osservato che gli elementi esogeni raccolti, oltre a essere irrilevanti sotto il profilo probatorio, sono numericamente limitati e non coprono comunque un ampio arco temporale (dal 2006 al 2012) in cui si sarebbe realizzata la condotta contestata³¹³.

³⁰⁸ Doc. 939 (verbale audizione Babcock) e 980 (risposta Babcock).

³⁰⁹ Doc. 187 (Babcock).

³¹⁰ Doc. 939 (verbale di Babcock) e 980 (risposta Babcock).

³¹¹ Doc. 225 e 232 (Babcock).

³¹² Doc. 935 (verbale audizione Airgreen) e 954 (risposta Airgreen).

³¹³ Doc. 1162 (memoria Babcock) e 1175 (memoria Airgreen).

VI. VALUTAZIONI

VI.A. I mercati rilevanti

232. Secondo costante orientamento giurisprudenziale, in materia di intese, sono l'ampiezza e l'oggetto dell'intesa a circoscrivere il mercato in cui l'illecito è commesso e la definizione del mercato rilevante è essenzialmente volta a individuare le caratteristiche del contesto economico e giuridico nel quale si colloca l'accordo o la pratica concordata tra imprese. Tale definizione è dunque funzionale alla delimitazione dell'ambito nel quale l'intesa può restringere o falsare il meccanismo concorrenziale e alla decifrazione del suo grado di offensività³¹⁴.

233. Le condotte oggetto del presente procedimento interessano, come si descriverà meglio nel prosieguo, due fattispecie di illecito *antitrust*, la prima fattispecie si sostanzia in un'intesa volta al condizionamento di gare pubbliche (c.d. *bid rigging*) avente ad oggetto, partitamente, la prestazione, mediante elicotteri, di servizi di antincendio boschivo (AIB); la seconda fattispecie si incentra sulla fissazione dei prezzi a livello associativo in ambito AEI (Associazione Elicotteristica Italiana) relativamente alla prestazione di servizi con elicottero nel loro complesso (quindi compreso i servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri diversi da quelli di tipo AIB e HEMS).

234. Pertanto, il mercato rilevante relativo all'intesa di *bid rigging* riguarda, sotto il profilo economico e merceologico, la prestazione dei servizi di antincendio boschivo espletati mediante elicotteri. Tali servizi vengono assegnati mediante procedura ad evidenza pubblica secondo la normativa nazionale ed europea in materia di appalti e contratti pubblici, essendo connotati da una domanda esclusivamente pubblica; i relativi mercati, quindi, si configurano tipicamente in termini di *bidding markets*. Dal punto di vista geografico, dalle evidenze raccolte l'intesa interessa l'intero territorio nazionale, investendo le procedure di gara bandite dalle stazioni appaltanti regionali nel loro complesso considerate. Rileva inoltre l'ampiezza territoriale dell'operatività delle Parti del procedimento e la circostanza che le stesse partecipino a procedure e prestino il servizio in province e regioni anche distanti dalla propria sede operativa.

235. Quanto alla seconda fattispecie collusiva, essa si dimensiona, sempre in

³¹⁴ Cfr., da ultimo, Consiglio di Stato 26 gennaio 2017, n. 740, Gare Consip pulizia nelle scuole, nonché Consiglio di Stato, 3 giugno 2014, nn. 2837, 3167 e 3168, Logistica Internazionale; Consiglio di Stato, 24 ottobre 2014, nn. 4230, 5274, 5276, 5278, Vendita al dettaglio di prodotti cosmetici.

ragione delle specifiche modalità della condotta in cui essa si estrinseca, su un ambito merceologico più ampio e parzialmente sovrapponibile a quello dell'altra fattispecie, includendo, oltre ai servizi AIB, più in generale ogni servizio di lavoro aereo e trasporto passeggeri espletabile mediante elicottero, sia a committenza pubblica, quale, ad esempio, il servizio di elisoccorso (HEMS), ma anche in favore di committenza privata. Sul versante geografico, anche tale fattispecie di intesa si perimetra sul confine nazionale. Il prezzario, infatti, è rivolto a tutta la clientela, pubblica e privata, indistintamente dalla localizzazione geografica della stessa. Inoltre, anche per i servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri nei confronti della clientela privata, l'ambito di operatività delle Parti del procedimento travalica l'ambito locale della sede operativa.

VI.B. Qualificazione delle intese

i. Premessa

236. L'insieme delle evidenze fattuali e documentali acquisite nel corso della complessiva attività istruttoria effettuata in sede procedimentale restituisce un quadro di elementi indiziari gravi, precisi e concordanti idonei a comprovare, nei termini di seguito meglio precisati, la sussistenza di due intese anticoncorrenziali uniche, continuate e complesse aventi ad oggetto il mercato della prestazione del servizio antincendio mediante elicotteri (AIB) e la fissazione dei prezzi a livello associativo in ambito AEI in relazione alla prestazione dei servizi con elicottero nel loro complesso.

237. Si forniscono nella presente sezione talune considerazioni di carattere preliminare e generale sulle due intese accertate in esito all'istruttoria, utili per ricondurre le stesse ad una visione di insieme e tratteggiare il comune contesto in cui sono maturate, rinviando alle specifiche sezioni dedicate a ciascuna di esse per una più compiuta illustrazione dei loro elementi distintivi, delle relative evidenze probatorie e della disamina delle argomentazioni difensive svolte dalle Parti in relazione alle diverse condotte scrutinate.

238. La prima intesa si sostanzia in un cartello segreto orizzontale avente ad oggetto il condizionamento di gare pubbliche d'appalto (c.d. *bid rigging*) attraverso la spartizione, anche piegando a finalità anticoncorrenziali l'istituto – di per sé lecito – dell'ATI, delle gare per servizi di antincendio boschivo AIB mediante elicotteri, bandite sul territorio nazionale da stazioni appaltanti territoriali di livello regionale. L'intesa ha avuto ad oggetto altresì

la fissazione dei prezzi a livelli innaturalmente alti mediante la presentazione di ribassi di ridottissima entità, sovente inferiori o di poco superiori all'1%, resa possibile dalla neutralizzazione del confronto competitivo tra le Parti di ciascuna delle due intese, costituenti i maggiori operatori sul mercato AIB ed associate (o che sono state in passato associate) ad AEI.

239. La condotta collusiva concernente l'intesa di *bid rigging* – come si preciserà meglio nella successiva sezione – ha avuto ad oggetto il condizionamento di una serie ampia e articolata di gare bandite dalle diverse stazioni appaltanti dislocate lungo tutto il territorio nazionale in un arco temporale protrattosi dal 2005 sino agli appalti più recentemente banditi. Per tale via, essendo le prestazioni AIB servizi pubblici a domanda esclusivamente pubblica ed avendo le Parti del procedimento mantenuto e sostanzialmente consolidato negli anni una posizione di mercato di assoluta prevalenza e attualmente superiore al 70%³¹⁵, può affermarsi che l'intesa in oggetto ha investito l'intero mercato nazionale di riferimento dei servizi AIB, condizionandone la determinazione dei prezzi di riferimento e le dinamiche competitive. Il corredo probatorio a sostegno si compone sia di elementi endogeni legati alle modalità partecipative al complesso delle gare censite nell'arco temporale considerato sia di elementi documentali esogeni, oltreché di idonee evidenze controfattuali.

240. Quanto al perimetro soggettivo dell'intesa, tutte le società coinvolte fanno parte o hanno fatto parte di AEI (spesso continuando ad avere contatti con la stessa anche successivamente alle formali dimissioni).

241. La strategia perseguita dalle Parti nell'ambito della descritta intesa posta in essere nel mercato dei servizi AIB, ha avuto attuazione ed è risultata efficace nel tempo, determinando l'eliminazione della concorrenza tra le Parti in sede di gara, l'aggiudicazione delle procedure con ribassi ridotti e spesso prossimi allo zero ed anche la protezione e il sostanziale mantenimento della complessiva posizione di mercato delle Parti dell'intesa.

242. Quanto alla seconda fattispecie di intesa qui accertata, essa si sostanzia in un accordo orizzontale anticompetitivo avente ad oggetto l'approvazione, nell'ambito dell'AEI, di un listino prezzi (cd. Prezziario) recante la fissazione ex ante (rispetto al periodo temporale di riferimento) dei prezzi dell'attività di lavoro aereo e trasporto passeggeri distinti per tipologia di elicottero. Come si preciserà meglio nel prosieguo, dalle evidenze acquisite emerge come il Prezziario, approvato a prezzi sovrastimati rispetto al reale

³¹⁵ Vd. Tabella 3 - GARE AIB - stima degli importi aggiudicati per impresa nell'arco temporale 2005-2017, *supra*.

valore delle prestazioni, venisse utilizzato dall'Associazione e dai relativi associati per fornire indicazioni di prezzo al mercato civile privato e alle Amministrazioni e stazioni appaltanti con l'intento di indirizzarne ed influenzarne la definizione dei corrispettivi dei servizi con elicottero anche nella stesura della *lex specialis* di gare pubbliche, incluse quelle aventi ad oggetto prestazioni AIB ed HEMS.

243. L'approvazione del predetto Prezziario è avvenuta dal 2001 sino al mese di agosto 2017, nel corso del quale l'Associazione, a fronte dell'estensione oggettiva del presente procedimento disposta dall'Autorità, ha inteso ritirare il prezziario e cessare l'attività di definizione e approvazione dello stesso. Tale fattispecie di intesa viene addebitata, sotto il profilo soggettivo, all'AEI e alle altre Parti quali componenti del consiglio direttivo e/o associate, destinatarie della bozza di Prezziario e della versione definitiva dello stesso, attive sul mercato dei servizi con elicottero considerati nel loro complesso.

244. L'Autorità ha, invece, ritenuto gli elementi raccolti in sede istruttoria non sufficienti ai fini dell'accertamento dell'intesa di *bid rigging* avente ad oggetto il condizionamento delle gare HEMS, originariamente contestata nella CRI nei confronti di Babcock, Airgreen ed Elifriulia.

Rileva, nel caso di specie, la peculiare struttura del mercato HEMS connotata, in particolare, (i) da un operatore di dimensioni molto elevate che è giunto, anche grazie ad operazioni di crescita esterna, ad acquisire il 65,5% circa degli appalti HEMS sull'intero periodo considerato (che arriva all'80% sul più ridotto e recente arco temporale 2011-2017) e (ii) dall'elevato valore e dalla lunga durata media delle commesse aggiudicate (con conseguente scarsa prospettiva storica della successione di gare delle varie commesse HEMS).

La combinazione dei descritti elementi ha ridotto l'univocità del - pur presente - dato endogeno, lasciando spazio a una possibile lettura alternativa delle dinamiche partecipative, fondate sulla significativa forza di mercato di Babcock rispetto agli altri operatori e ha reso meno nitida la lettura controfattuale di talune dinamiche partecipative riscontrate.

ii. Intesa avente ad oggetto il condizionamento delle gare AIB

Sulla natura e sulle caratteristiche dell'intesa

245. La prima fattispecie di intesa qui accertata attiene, come anticipato, al condizionamento delle gare pubbliche aventi ad oggetto la prestazione del

servizio di antincendio boschivo a mezzo di elicottero, bandite (e con commesse da eseguirsi) nell'intero territorio nazionale dalle competenti stazioni appaltanti di livello regionale, quantomeno dal 2005. Tale condotta va ascritta alle Parti che operano sul mercato AIB: Airgreen, Elifriulia, Eliossola, Elitellina, Heliwest e Star Work.

246. Si tratta di un'intesa orizzontale, restrittiva per oggetto, incentrata sulla spartizione delle gare pubbliche AIB e attraverso il coordinamento della reciproca partecipazione – anche utilizzando per finalità anticompetitive lo strumento dell'ATI – e la fissazione ad un livello artificiosamente elevato del prezzo della commessa, formulando ribassi di entità irrisoria o drasticamente ridotta, con conseguente danno per maggior spendita di denaro pubblico.

247. Tale intesa si configura come segreta, in considerazione del fatto che la stessa non era in alcun modo palesata o conoscibile dal pubblico, tenuto anche conto che, per averne la prova, si sono dovuti acquisire, in sede ispettiva, documenti non pubblicamente divulgabili e/o ad uso interno, nonché della natura necessariamente segreta di intese di *bid ridding*, normalmente poste in essere all'insaputa della stazione appaltante.

248. L'intesa ha operato secondo logiche ripartitorie volte ad assicurare alle Parti, al riparo dalla reciproca concorrenza, il mantenimento, anche sotto il profilo temporale, del rispettivo pregresso bacino di riferimento o ad alternarsi per conservare, in ogni caso, la propria posizione di mercato.

249. L'intesa contestata, pertanto, nella sua struttura unica, complessa e continuata, si articola in una pluralità di condotte adottate dalle varie imprese coinvolte, riconducibili, da un lato, a fattispecie di natura attiva (o commissiva), consistenti nella spartizione del mercato e delle gare pubbliche in cui il settore AIB nazionale è articolato e nella partecipazione, in ATI o singolarmente, alle procedure ad evidenza pubblica secondo la preindividuata linea spartitoria presentando ribassi minimi o irrisori, e, dall'altro lato, a fattispecie di natura omissiva, consistenti in atti e comportamenti di non belligeranza nei confronti delle altre imprese parti della collusione, che si traducono, nel concreto delle dinamiche del *bidding market*, in astensioni dalla partecipazione alle gare che le comuni e condivise decisioni spartitorie hanno riservato agli altri membri dell'intesa. Ciò si realizza, come detto, secondo una traccia di sviluppo diacronico con gare per commesse di durata bandite in ambiti temporalmente sfalsati e in contesti geografici differenti, idonee in ogni caso a coprire la quasi totalità del mercato nazionale e con il comune e perdurante obiettivo di non competere per neutralizzare la reciproca concorrenza.

250. La concertazione ha investito un elevato numero di gare nel corso di più di dieci anni, condizionando l'intero mercato nazionale AIB, la cui domanda proviene esclusivamente da committenza pubblica.

251. L'intesa risulta comprovata da una serie articolata di indizi plurimi e concordanti – di natura sia endogena che esogena - che confermano, ad una visione d'insieme, la fattispecie di illecito così delineata.

252. La fondatezza della ricostruzione dell'intesa non risulta scalfita dalle prospettazioni difensive delle Parti tese a offrire una diversa e atomistica lettura delle condotte accertate, prospettazioni difensive la cui confutazione verrà affrontata nei seguenti paragrafi, sia in quello appositamente dedicato alle repliche alle argomentazioni delle Parti, sia, ove ciò appaia opportuno per una più efficace e compiuta esposizione delle valutazioni, nei distinti paragrafi recanti la disamina del corredo probatorio - endogeno ed esogeno - fondante l'accertamento.

Sugli elementi endogeni

253. Nel dettaglio, vengono anzitutto in rilievo gli elementi endogeni, che si sostanziano nelle modalità partecipative delle Parti – sia singolarmente che in ATI – nell'ambito della maggior parte delle gare AIB bandite dal 2005 sino al 2017 su tutto il territorio nazionale, segnaletiche di un sistematico coordinamento collusivo tra le stesse Parti. Rileva, in particolare, l'intrinseca stranezza e singolarità dell'assenza di sovrapposizione tra le Parti nella maggior parte delle gare censite, cui si associa la presenza di un unico offerente per ciascuna gara che risulta, conseguentemente, automatico aggiudicatario della commessa con ribassi esigui e nella maggior parte dei casi irrisori, inferiori all'1% o prossimi allo zero³¹⁶.

254. Ciò appare ancor più sintomatico di un'intesa collusiva, considerando la disarticolazione e frammentazione lungo l'intero territorio nazionale della committenza pubblica interessata, composta da una pluralità di stazioni appaltanti regionali, e del conseguente disallineamento temporale delle gare bandite e delle commesse aggiudicate, connotate, per tale via, da diversa durata (peraltro associata ad una diversa suddivisione del servizio su un unico lotto o su più lotti) e diverso contesto temporale di indizione; differenze spesso enfatizzate dalle eventuali decisioni, assunte da ciascuna amministrazione, di prorogare gli affidamenti procrastinando l'indizione della gara successiva.

255. Lo scrutinio delle gare AIB complessivamente bandite nel periodo

³¹⁶ Vd. § IV.A.iii (Dati relativi alle di gare AIB nel periodo 2005-2017), pag. 24.

2005- 2017 restituisce infatti un *pattern* connotato dalla partecipazione di un unico offerente (in forma singola o associata) e dalla presentazione di ribassi sovente prossimi allo zero o comunque di entità ridottissima. Gli aggiudicatari coincidono nella più ampia parte dei casi con le parti del procedimento, che si alternano nelle varie gare, singolarmente o in ATI, distribuendosi in misura relativamente omogenea nelle varie regioni italiane (anche in territori distanti rispetto la loro sede operativa) e tendendo a replicare nel tempo la propria posizione storica in termini di titolarità degli appalti nelle varie regioni.

256. Considerando le 43 procedure di gara complessivamente censite nell'arco temporale 2005-2017 - che rappresentano la pressoché totalità delle procedure ad evidenza pubblica per servizi AIB nel periodo oggetto di indagine - le gare aggiudicate alle Parti (in forma individuale o in ATI con altre imprese, anche terze) rappresentano l'89% del totale aggiudicato.

257. Le gare in cui le Parti del procedimento non hanno esercitato alcuna concorrenza l'una sull'altra (anche grazie alla partecipazione in ATI) rappresentano il 79% del totale aggiudicato. Il 79% del valore relativo a gare aggiudicate dalle Parti riguarda poi procedure che hanno visto la partecipazione di un solo concorrente.

258. Guardando alle sole gare aggiudicate alle Parti, risulta inoltre che il 79% del valore aggiudicato riguarda offerte con ribassi inferiori all'1% e addirittura l'88% offerte con ribassi comunque molto ridotti e inferiori al 5%

259. I dati mettono poi in evidenza specularmente che, nel periodo in esame, le Parti del procedimento si sono presentate "*in concorrenza*" (una contro l'altra) in un numero di gare e con riguardo a un valore aggiudicato molto limitati: si tratta di sole 7 procedure di gara che, nel complesso, hanno rappresentato il 16% rispetto al valore totale aggiudicato nel periodo con riguardo alle gare censite.

260. Le Parti risultano poi avere applicato le medesime logiche partecipative anche alla procedura di gara AIB bandita dalla Regione Sardegna nel marzo 2018, ovvero in una data successiva all'avvio del procedimento. Alla procedura hanno, infatti, partecipato in ATI Star Work, Airgreen, Elifriulia, Eliossola e Elitellina (tutte Parti dell'intesa) e la gara non ha beneficiato di alcuna concorrenza, posto che l'unica offerta pervenuta è stata quella della richiamata ATI, con un ribasso dello 0,49%.

261. Nella tavola seguente si riporta un prospetto delle gare aggiudicate dalle Parti con ribassi inferiori al 5% (di cui ampia parte di importo inferiore all'1%), esemplificativo delle più significative evidenze endogene sopra descritte. Per una disamina più dettagliata della dinamica partecipativa di tutte le gare AIB interessate, si rinvia alle tavole n. 6, 7 e 8 della parte in fatto.

Tabella 14

COMMITTENZA	ANNO	RIBASSO	PARTECIPANTI	AGGIUDICATARIO	
Piemonte	2009	Lotto 1 (Nord)	1,14%	unica offerta	Eliosola
		Lotto 2 (Centro)	0,57%	unica offerta	Airgreen
		Lotto 3 (Sud)	0,45%	unica offerta	Heliwest
	2015	Lotto 1 (Nord)	1,14%	unica offerta	Eliosola (operatore uscente)
		Lotto 2 (Centro)	0,57%	due offerte	Airgreen (operatore uscente)
Sardegna	2006	0,034%	unica offerta	ATI Elieuro (mandataria)/Airgreen/Elifriulia/Star Work (unica offerta)	
	2008	0,110%	unica offerta	ATI Airgreen (mandataria)/Eliosola/Elifriulia/Star Work/Air Service Center (uscente del precedente appalto)	
	2012	0,01%	unica offerta	ATI Airgreen (mandataria)/Eliosola/Elifriulia/Star Work/Elitellina (uscente del precedente appalto)	
	2014	0,035%	unica offerta	ATI Airgreen (mandataria)/Eliosola/Elifriulia/Star Work/Elitellina (uscente del precedente appalto)	
	2018	0,49%	unica offerta	ATI Star Work (mandataria)/Eliosola/Elifriulia/Airgreen/Elitellina (Elitellina (uscente del precedente appalto)	
Liguria	2006	0,1%	unica offerta	Elieuro (mandataria)/Eliosola, Heliwest, Star Work, Air Service Center (unica offerta) Successivamente la commessa è stata riaffidata all'ATI Star Work (mandataria, cessionaria del ramo d'azienda dell'originaria mandataria Elieuro), Heliwest/Eliosola/Air Service Center	
	2012	0,5%	unica offerta valida	Heliwest	
Lazio	2005	0,56%	unica offerta valida	ATI Heliwest (mandataria)/AIR Service Center, Eliosola, Elieuro, Gold Aviation	
	2008	3,80%	unica offerta	ATI Heliwest, Eliosola/ Air Service Center/ Icarus	
	2012	0,75%	unica offerta	ATI Heliwest (mandataria)/Eliosola (operatore uscente)	
	2015	0,86%	unica offerta	ATI Heliwest (mandataria)/Eliosola (operatore uscente)	
Veneto	2012	0,01%	unica offerta	ATI Elifriulia (mandataria)/Air Service Center	
Friuli Venezia Giulia	2007	0,08%	unica offerta	ATI Elifriulia (mandataria)/Helica	
	2015	0,03%	unica offerta	Elifriulia (operatore uscente)	
Campania	2007	0,85%	unica offerta	ATI Heliwest (mandataria)/Eliosola/Elifriulia/Icarus scarl. Unico offerente	
	2012	0,25%	unica offerta	ATI Heliwest (mandataria)/Eliosola/Elifriulia/SAM/Società aerea Meridionale (società che ha ceduto il ramo d'azienda a E+S Air). (operatore uscente)	
	2016	0,50%	unica offerta	ATI Heliwest (mandataria)/Eliosola/Elifriulia/E+S Air. (operatore uscente)	
Toscana	2009	0%	unica offerta	Airgreen	
	2010	0%	unica offerta	Airgreen	
	2010	1,56%	due offerte	ATI Elyservice Toscana/ Elitellina/ Elimediteanea/ Sam	
	2011	0,7%	unica offerta	ATI Elyservice Toscana (mandataria)/Sam/Elisem, Elifriulia/Eliosola	
	2016	0,25%	unica offerta	ATI E+S Air (mandataria)/Elifriulia/Eliosola/Heliwest/Elitellina (operatore uscente)	
Sicilia	2011	0,84%	unica offerta	ATI Heliwest (mandataria)/Elitellina/Elifriulia/Elimediteanea (Nella precedente gara i quattro operatori avevano partecipato in due raggruppamenti concorrenti)	
Calabria	2005	0,000071%	unica offerta	ATI Elieuro (mandataria)/Airgreen/Eliosola/Heliwest/Icarus/Air Service Center/Elimediteanea	

262. Si tratta di modalità partecipative che per durata, uniformità e consistenza sono tali da far ritenere - già di per sé - che la disattivazione del confronto competitivo scaturitane, quale successo pratico delle stesse condotte, non sia ragionevolmente potuta derivare da distinte e disarticolate iniziative unilaterali o da un autonomo adeguamento a comportamenti altrui.

263. L'implausibilità di una lettura alternativa fondata sulla combinazione di molteplici e reiterate iniziative unilaterali si impone sol che si consideri

l'incastro perfetto delle condotte partecipative, sia singolarmente che in ATI variamente dimensionate, delle Parti e dei rispettivi parchi macchine per oltre dieci anni di gare pubbliche, avendo a mente l'elevato numero di variabili in gioco legate alla frammentazione della committenza, al disallineamento temporale delle diverse gare e della durata delle conseguenti commesse, alla diversa articolazione in lotti o meno delle stesse, alla differente stagionalità dei servizi da espletarsi in talune regioni e alla dislocazione delle imprese coinvolte (le Parti hanno tutte la sede principale al nord, con una particolare concentrazione in Piemonte).

264. Non risulta ragionevole, né logicamente o statisticamente probabile, che la combinazione di tali molteplici variabili abbia condotto - senza una regia collusiva congiunta e coordinata - ad una così chirurgica allocazione del mercato di riferimento tra le Parti, grazie a condotte omogenee su più di dieci anni con ribassi d'offerta che rasentano l'importo a base d'asta, quasi a trasformare le gare d'appalto - a naturale vocazione competitiva - in trattative private con un unico interlocutore (singolo o collettivo).

265. In tal senso, trova piena giustificazione, in una logica di corretta ricostruzione della fattispecie di illecito anticoncorrenziale, la rilevante ampiezza temporale dello scrutinio posto in essere per l'accertamento dell'intesa in discorso e la scelta - contestata infondatamente dalle difese delle Parti - di addebitare una complessiva (unica e continuata) condotta concertativa diacronica e trasversale su più gare in luogo di molteplici e distinti condizionamenti di singole procedure ad evidenza pubblica atomisticamente considerati. E', infatti, proprio la visione di insieme, che fa emergere tutto il disvalore anticompetitivo dell'illecito perpetrato e ne esclude possibili e plausibili letture alternative.

Sugli elementi esogeni

266. I descritti elementi endogeni - già di per sé particolarmente perspicui - si intrecciano con le evidenze esogene raccolte nel corso dell'istruttoria, che si appuntano su peculiari snodi dell'articolata fattispecie concertativa, contribuendo a fare luce sulle finalità e sulla struttura dell'intesa e a fornire riscontro a taluni segmenti collusivi della stessa. Tali evidenze esogene, pur non distribuendosi in misura capillare lungo tutto l'arco temporale considerato (particolarmente ampio), appaiono, come si dirà, particolarmente significative in ragione della loro univocità, gravità, collocazione cronologica e riscontrabilità fattuale nelle concrete dinamiche partecipative

alle gare ricostruite, rendendole idonee a suffragare, unitamente alle evidenze endogene, l'accertamento dell'intesa, secondo gli standard probatori richiesti. In proposito, è sufficiente osservare che, secondo la consolidata giurisprudenza europea e nazionale è usuale che le attività derivanti da pratiche ed accordi anticoncorrenziali si svolgano in modo clandestino, che le riunioni siano segrete e che la documentazione ad esse relativa sia ridotta al minimo, sicché, nella consapevolezza della rarità dell'acquisizione della prova piena, anche laddove si scoprono documenti attestanti in modo esplicito un contatto illegittimo tra operatori, essi saranno di regola solo frammentari e sporadici, di modo che si rivela spesso necessario ricostruire taluni dettagli per via di deduzioni³¹⁷.

267. Al riguardo, rivestono particolare rilievo le evidenze esogene collocabili nel tratto temporale 2005-2008, ossia nella fase costitutiva dell'intesa concertativa, con particolare riguardo ai doc. 277, 291, 288, 347 e 157, il cui contenuto è stato illustrato in dettaglio nella parte in fatto del presente documento e viene qui nel seguito richiamato.

268. Di peculiare pregnanza è, nello specifico, il doc. 277, recante una mail del 7 dicembre 2005, rinvenuta presso la società Eliossola, avente ad oggetto un "*preliminare d'intesa*" e "*proposta di collaborazione*", inviata da Icarus (allo stato in liquidazione) a Heliwest, Elifriulia, Eliossola, Airgreen, Star Work (tutte Parti del presente procedimento), nonché a Elieuro (società non più operante e posta in liquidazione già nel 2010) il cui rappresentante legale dell'epoca ([RG] uno dei principali esponenti dell'AEI per tutto l'arco temporale considerato - e attualmente rappresentante di Air Corporate e Aersud) ha fornito anche esplicito riscontro positivo a tale preliminare d'intesa e proposta di collaborazione (doc. 291).

269. La descritta proposta di collaborazione e il relativo riscontro appaiono di peculiare importanza al fine di supportare, sul versante esogeno, la fattispecie di intesa in discorso. Invero, ancorché i documenti siano risalenti sul piano cronologico e inviati da due società non più operanti da anni nel settore di interesse, essi vertono specificamente su proposte di intese collusive - l'oggetto della mail è, al riguardo, alquanto evocativo: "*preliminare d'intesa*" - per coordinare le gare d'appalto aventi ad oggetto servizi AIB e sono inoltrate a molteplici società di cui la maggior parte è ancora attiva nel settore, con quote di mercato rilevanti, ed è Parte del procedimento nonché associata ad AEI, nel cui ambito si è sviluppato il

³¹⁷ Cfr., *ex multis*, Consiglio di Stato, sentenze n. 1025/2019; n. 7320/2018; n. 4010/2018; n. 927/2017 e Corte di Giustizia EU, sentenza 7 gennaio 2014, causa C-204/00 e Trib EU, sentenza 12 luglio 2011, T-113/07.

contestato comportamento collusivo.

270. Segnatamente, il documento in commento consente di demarcare la fase di avvio dell'intesa collusiva, unica, complessa e continuata sul mercato AIB che qui si contesta e di enuclearne le peculiari caratteristiche e modalità operative che la connoteranno anche nel prosieguo, trovando riscontro nelle dinamiche partecipative alle gare sopra ricostruite e nelle altre evidenze esogene di più recente derivazione.

271. La portata probatoria del documento scaturisce anche dal fatto che lo stesso richiama esplicitamente, come di seguito illustrato, il contegno collusivo tenuto per una specifica gara in contrasto con quanto in precedenza compiuto per altra procedura ad evidenza pubblica. Richiami che, come si dirà, risultano assistiti da specifici riscontri fattuali compiuti nel corso dell'istruttoria.

272. In particolare, i citati documenti evidenziano esplicitamente l'intervenuto accordo collusivo in relazione ad una pregressa gara AIB Calabria 2005 ed il perfezionamento di un'intesa tra i partecipanti così come sopra individuati per *“discutere insieme di tutti gli altri appalti che avrebbero seguito”*. In altri termini, tali documenti attestano - quale evidenza chiaramente esogena - la formazione, già in epoca risalente, di un sistema di coordinamento collusivo tra le riferite società per la partecipazione alle gare pubbliche AIB tra loro concordato e concretamente alimentato anche mediante confronti intercorsi in occasione di incontri comuni (quali potevano essere quelli verificatisi presso la comune associazione AEI); coordinamento collusivo i cui effetti in termini di allocazione delle gare e fissazione di ribassi artificialmente ridotti risultano, come sopra descritto nella parte in fatto, confermati, sino al 2018.

273. Il documento sopra illustrato risulta idoneo a confermare anche la specifica finalità delle Parti di spartirsi le gare pubbliche, al fine di incidere in modo artificioso sui prezzi dei servizi aggiudicati, spuntando un ribasso irrisorio e massimizzando, così, la remunerazione conseguibile dal committente pubblico (con conseguente aggravio delle finanze pubbliche) al riparo dalla concorrenza. In proposito è emblematico l'inciso *“Qualche tempo prima [...] la mancanza di colloqui ha fatto sì che qualche azienda, al fine di aggiudicarsi l'appalto, è stata costretta a fare un grosso regalo all'amministrazione, applicando un notevole ribasso”*. Al riguardo, tra gli appalti antecedenti in cui, per mancato coordinamento, le Parti avrebbero “regalato” alle amministrazioni pubbliche rilevanti ribassi conseguenti ad un sano confronto competitivo in sede di gara, si menzionano la commessa

affidata nella Regione Piemonte del 2004 e la procedura di gara in corso della Regione Lombardia.

274. In sostanza, dalla disamina dell'indicato documento può ricavarsi come venga tracciata, nel preliminare d'intesa, una linea di demarcazione tra la vecchia e competitiva logica partecipativa agli appalti, con almeno due concorrenti in gara (in ATI o singolarmente) e ribassi elevati - sperimentata fino alle commesse citate del Piemonte e della Lombardia e il nuovo corso collusivo, avviato nella gara Calabria del 2005, con coordinamento tra le imprese al fine di assicurare l'assenza di sovrapposizioni in sede partecipativa tale da garantire l'aggiudicazione a ribassi ridotti.

275. A ciò si aggiunga anche l'ipotizzata costituzione - prefigurata nel documento in esame - di un organismo societario per coordinare con maggiore compiutezza la spartizione delle gare pubbliche per servizi AIB. Tale proposta, al di là dalla sua effettiva realizzazione, appare, da un lato, confermare l'intento di stabilizzare l'accordo in una prospettiva di medio-lungo periodo e, per altro verso, è idonea ad offrire una lettura di matrice collusiva ai molteplici progetti di fusioni od incorporazioni tra le Parti del procedimento le cui evidenze sono emerse in sede istruttoria.

276. Le Parti, in sede di audizione e di riscontri informativi scritti alle richieste della Direzione Istruttoria, hanno tentato di sminuire e minimizzare la valenza probatoria del documento citato, attribuendo la responsabilità di quanto ivi riportato al solo mittente e sostenendo che, in ogni caso, a tale comunicazione non è stato dato alcun riscontro e nessun tipo di seguito concreto³¹⁸.

277. Tuttavia, tali argomentazioni difensive, al di là della loro vaghezza e genericità, non colgono nel segno per le ragioni di seguito esposte. Anzitutto, le Parti non sono riuscite a dimostrare di essersi apertamente ed esplicitamente dissociate da quanto proposto nel descritto preliminare di intesa/proposta di collaborazione. E discorso analogo può farsi con riferimento alle ulteriori comunicazioni di simile tenore inoltrate dallo stesso mittente nel periodo coevo o successivo, di cui si dirà più avanti (doc. 291 e 347).

278. Inoltre, Elieuro - nella persona del suo esponente [RG] - risulta, come detto, aver esplicitamente fornito riscontro alla proposta, esprimendo il proprio apprezzamento e offrendo *“tutta la disponibilità dell'azienda che rappresento ad ogni forma di cooperazione e collaborazione”*, con mail inviata al mittente della proposta e a tutti gli altri originari destinatari della

³¹⁸ Cfr. doc. 935, 927, 932, 940, 942, 954, 950.

stessa. Tale esplicita adesione, ancorché inviata da un'impresa allo stato liquidata, appare particolarmente significativa per l'accertamento del contesto collusivo in esame. Deve, infatti, ribadirsi come, all'epoca dei fatti e fino alla sua liquidazione, Elieuro sia stata componente, sovente nel ruolo di mandataria, insieme alle Parti del procedimento, delle ATI che hanno partecipato alle gare AIB nel *pattern* collusivo sopra descritto (si vedano, in particolare, le gare Calabria 2005, Sardegna 2006, Lazio 2005, Liguria 2006, oltreché sotto il profilo controfattuale di cui si dirà appresso, le gare Piemonte 2004 e Lombardia 2006). Prima della liquidazione (avvenuta nel 2010), inoltre, Elieuro ha ceduto il ramo d'azienda relativo alla commessa della Liguria alla Parte Star Work.

279. Non solo, Elieuro e il suo rappresentante [RG] rivestivano un ruolo di rilievo, sempre all'epoca dei documenti sopra censiti e prima della liquidazione della società, anche in AEI, nel cui contesto si è sviluppata ed è maturata l'intesa, come occasione di incontro e di condivisione delle strategie, oltreché come strumento di perimetrazione della dimensione soggettiva della concertazione stessa. Infatti, all'epoca risultava che [RG] (come ha dichiarato lui stesso in sede di audizione quale rappresentante di Air Corporate³¹⁹), ricopriva la carica di presidente dell'Associazione. A ciò si aggiunga, in linea di continuità temporale con quanto sin qui riportato, che il medesimo [RG] risulta aver ricoperto ruoli di spicco in AEI anche successivamente e sino ad ora, come esponente del principale rivenditore di elicotteri per AIB Aersud Elicotteri e della Parte Air Corporate. Egli figura, infatti, da anni nel comitato direttivo ed è il vice presidente dell'Associazione; inoltre - come emerge dalla documentazione agli atti, e come dallo stesso [RG] confermato - [RG] ha continuato, anche dopo l'uscita da Elieuro, ad interessarsi a gare pubbliche per servizi elicotteristici nei molteplici ruoli di venditore/esponente di società elicotteristica a committenza privata/esponente di AEI, facendo anche da tramite e da organizzatore di incontri tra gli operatori elicotteristici che intendevano discutere di collaborazioni reciproche, anche durature e ulteriori rispetto alla partecipazione a singole gare d'appalto (si veda anche quello che di seguito si dirà sul tentativo di cooptazione di E+S)³²⁰.

280. Ma vi è di più. Ricostruendo le dinamiche partecipative delle gare pubbliche AIB intervenute nell'arco temporale in cui si collocano cronologicamente gli indicati documenti - attraverso acquisizioni

³¹⁹ Cfr. doc. 952 (verbale audizione Air Corporate).

³²⁰ Cfr. doc. 671, 432 e 952 (verbale audizione Air Corporate).

documentali provenienti dalle stazioni appaltanti e dalle stesse Parti - emerge come le vicende collusive e gli antecedenti competitivi descritti nel preliminare di intesa di cui alla mail di Icarus trovino tutti un compiuto e puntuale riscontro fattuale.

281. Invero, la gara effettuata in Piemonte e in corso di aggiudicazione per la quale si lamenta che il mancato accordo tra i partecipanti ha determinato un “*grosso regalo all’amministrazione*” coincide con la gara bandita dalla Regione Piemonte nel 2004 in tre lotti³²¹. La gara, invece, per cui è stato “*trovato un accordo*” e che ha costituito il primo tassello di quell’intesa collusiva che si è sviluppata poi coerente negli anni, risulta essere la gara della Regione Calabria 2005.

282. Muovendo proprio dalla gara Calabria 2005, la ricostruzione delle modalità partecipative alla stessa ha permesso di acclarare la veridicità di quanto rappresentato in merito nel documento di Icarus recante il preliminare di intesa. In particolare, alla gara originariamente bandita nell’aprile 2005 era stata presentata una sola offerta valida dall’ATI composta, tra gli altri, da Airgreen, Elieuro, Eliossola, Heliwest, Icarus, Elimediterranea³²² e Air Service Center³²³, (in pratica, tutti i soggetti destinatari della proposta di Icarus del 2005). Il ribasso proposto da tale ATI era di ridottissima entità, pari allo 0,0115%. Successivamente la gara viene annullata e viene attivata nel luglio 2005 una procedura a trattativa privata con 14 società invitate. A questa nuova edizione della gara presenta nuovamente offerta esclusivamente la medesima ATI con un ribasso ancora più ridotto: lo 0,000071% (praticamente un ribasso pari a 1 euro su un valore a base d’asta di 1,4 mln.). L’Amministrazione, vista l’esiguità dell’offerta, ha richiesto all’ATI un miglioramento della stessa sino al 2,2% di ribasso (valore evidentemente ininfluenza ai fini della prova del perfezionamento dell’intesa e della sua attuazione, trattandosi di un aggiustamento ex-post).

283. La strutturazione dell’ATI che ha offerto in Calabria secondo coordinate puramente ripartitorie e anticompetitive, prive di concreta e compiuta giustificazione economica, emerge anche dall’assegnazione dei compiti esecutivi spettanti ai diversi componenti della stessa. Infatti, risulta che Elieuro sia stata inserita nel raggruppamento con l’unica finalità di

³²¹ Per quanto riguarda la gara in Lombardia che viene menzionata nella mail come non ancora aggiudicata e che potrebbe determinare un “*mancato (o scarso guadagno) per le società che se lo aggiudicheranno*”, si dirà a seguire.

³²² Elimediterranea è una società in stato scioglimento e liquidazione volontaria che non partecipa più da svariati anni alle gare per i servizi AIB.

³²³ Air Service Center opera prevalentemente nell’offerta di servizi di lavoro aereo in zone montane e nel trasporto materiali e solo marginalmente nei servizi AIB (vd. anche doc. 927).

coordinare la commessa, senza fornire alcun apporto di elicotteri, neppure di scorta.

284. Passando ai riscontri fattuali concernenti le pregresse gare in cui, citando il dettato testuale della mail di Icarus, per non aver raggiunto l'accordo le Parti hanno fornito un "*grosso regalo all'amministrazione*", vengono in particolare rilievo la gara Piemonte 2004 e la gara Lombardia 2006.

285. Nella gara Piemonte 2004 le Parti, unitamente ad Elieuro, Icarus ed altre imprese non più esistenti, si scontrarono in due schieramenti contrapposti – Eliossola contro un raggruppamento composito guidato da Elieuro – che comportò per un lotto l'aggiudicazione ad Eliossola con ben il 43,75% di ribasso. Negli altri lotti Eliossola, pur perdendo la gara, aveva comunque proposto ribassi molto elevati, pari al 31,25% e del 12,5%.

286. In proposito, in prospettiva di continuità diacronica, riveste particolare valenza probatoria il confronto tra le dinamiche partecipative all'anzidetta gara Piemonte 2004 – come detto, competitive - con quelle intervenute nelle gare di analogo oggetto bandite successivamente dalla Regione Piemonte. Invero, nelle successive gare bandite dalla Regione Piemonte, sempre articolate in tre lotti, può cogliersi la netta cesura rispetto al passato e la secca virata in senso anticompetitivo delle condotte partecipative, in attuazione dell'intesa collusiva già sperimentata, come prefigurato nei documenti in commento, dalla gara Calabria 2005 in poi. Ed infatti, come emerge dalla talvolta riassuntiva di cui sopra, nella gara Piemonte 2009 i tre lotti vengono aggiudicati da tre Parti diverse (Eliossola, già uscente del lotto aggiudicato, ed Airgreen ed Heliwest, anch'essi uscenti dagli altri due) con un'unica offerta presentata per ciascun lotto e ribassi ridottissimi (1,14%, 0,57% e 0,45%), in valore assoluto e ancor di più se confrontati con i ribassi presentati da Eliossola nella gara del 2004. Nella successiva gara Piemonte 2015 si ripete per due dei tre lotti (primo e secondo) la pregressa modalità partecipativa a scacchiera, con offerte provenienti dalle stesse Parti uscenti dalle rispettive commesse del 2004 e addirittura con gli stessi ribassi ricalcati alla virgola (1,14% e 0,57%).

287. Sul terzo lotto della gara Piemonte 2015 si assiste, per contro, ad un confronto tra due Parti, l'uscente Heliwest e Star Work. Quest'ultima si aggiudica originariamente il lotto ad un ribasso del 6,3%; l'affidamento sarà poi annullato dal giudice amministrativo e riassegnato al ricorrente Heliwest. Tale vicenda relativa al solo lotto 3 può leggersi, in ragione delle specifiche circostanze fattuali in cui è maturata, come reazione episodica di una delle

Parti alla ridefinizione del perimetro spartitorio su alcune regioni, che si inserisce, senza snaturarla, in una fattispecie collusiva particolarmente articolata e prolungata negli anni.

288. È plausibile, in tal senso, che, nel quadro dell'intesa, Star Work sia stata riallocata, dopo il 2012, dalla Liguria al Piemonte (lotto 3 sud), avendo tale società trasferito, in quel frangente temporale, la propria base operativa nel sud del Piemonte e forse anche per consentire a tale società di sfruttare le sinergie tra la commessa del Piemonte (che richiede disponibilità piena nei mesi invernali) e quella della Sardegna (strutturata sui mesi estivi), come già consentito ad Airgreen ed Eliossola. Siffatta decisione collusiva deve aver creato turbolenza con la società uscente del lotto, Heliwest, che ha presumibilmente deciso di partecipare alla gara sul lotto in ogni caso, creando, limitatamente a tale lotto, una pressione competitiva assente negli altri e nella precedente edizione della gara.

289. A riprova di tale ricostruzione, può evidenziarsi come proprio nel 2015 Heliwest abbia inteso dissociarsi da AEI. La descritta reazione di Heliwest, tuttavia, pare avere natura di mera frizione episodica e geograficamente circoscritta, posto che, come può rilevarsi nella tavola sopra riportata, la Società ha continuato ad assicurare gli equilibri collusivi nella gara Lazio 2015 in ATI con Eliossola (unica offerta e ribasso dello 0,86%) e nelle successive gare Campania 2016 in ATI, fra l'altro, con le Parti Eliossola ed Elifriulia (unica offerta e ribasso dello 0,5%) e Toscana 2017 in un'ATI con, fra l'altro, le Parti Eliossola, Elifriulia ed Elitellina (unica offerta e ribasso dello 0,25%). Peraltro, pur essendosi dissociata da AEI, risulta che Heliwest successivamente al 2015 abbia continuato a ricevere comunicazioni dall'Associazione.

290. Tale ricostruzione trova ulteriore conferma, controfattualmente, anche nella dinamica partecipativa alla gara Lombardia 2006³²⁴. Infatti, in tale gara, per la quale la scadenza del termine per presentare offerta risultava successiva alla mail del 2005 di Icarus (doc. 277), tre delle Parti destinatarie della mail di cui al doc. 277 hanno partecipato in un'unica ATI con Elieuro (anch'essa destinataria della mail e, come detto, liquidata), presentando un ribasso irrisorio e prossimo allo zero (0,0018%). Tuttavia, alla gara partecipano altri due concorrenti, un'ATI guidata da Elitellina - Parte che farà ingresso nell'intesa solo con la gara Sardegna 2012 - con un ribasso del

³²⁴ Per l'illustrazione dei ribassi si fa in particolare riferimento al lotto 1, il lotto principale e più rilevante e l'unico a caratterizzarsi per una base d'asta da ribassare, visto che il lotto 2 risultava essere un lotto accessorio ed eventuale rispetto al lotto 1 e non prevedeva una base d'asta su cui presentare ribassi (in ogni caso, la composizione dei tre raggruppamenti risulta analoga anche sul lotto 2).

6,66%, e un'ATI avente come mandataria la società Eliwork (che poi verrà acquisita da Elitellina), aggiudicatasi la gara con un ribasso del 21,42%. Si fa presente che nella stessa mail di cui al doc. 277 si prefigurava la possibilità che una gara concomitante in Lombardia desse esiti negativi con aggiudicazione a ribassi elevati.

291. In tal senso, la descritta gara si colloca in perfetta sintonia con la ricostruzione dell'intesa che fa perno sugli elementi esogeni sopra riportati, posto che le Parti destinatarie della mail del 2005 risultano aver, anche in tale gara, disattivato la concorrenza fra loro, formulando un ribasso (dello 0,0018%) in linea con l'accordo collusivo, mentre la pressione competitiva, rilevante sotto il profilo controfattuale, proviene da un'impresa che verrà cooptata nella concertazione solo successivamente, inglobando, poi, anche l'altra società concorrente che si è aggiudicata l'appalto.

292. Ne discende, di conseguenza, la destituzione di fondamento delle argomentazioni difensive di alcune Parti che considerano le dinamiche partecipative alla gara Lombardia 2006 contraddittorie rispetto all'intesa il cui avvio è testimoniato, sotto il profilo esogeno, dal doc. 277 poiché Elitellina, in tale gara, risultava operare in concorrenza con le altre Parti. Come detto, infatti, Elitellina non è destinataria della mail di cui al doc. 277 e risulta aver fatto ingresso nell'intesa spartitoria solo nel 2012 con la gara Sardegna (cui ha partecipato in ATI con le altre Parti)³²⁵. Pertanto, le dinamiche partecipative alla gara Lombardia 2006 costituiscono elementi controfattuali che avvalorano – anziché smentire – le modalità operative e le finalità dell'intesa accertata.

293. Il fascicolo istruttorio si compone, altresì, di ulteriori evidenze documentali e scambi di contatti tra le Parti idonei ad assolvere la funzione di contrappunto esogeno all'intrinseca stranezza e anomalia delle condotte partecipative riscontrate sotto il profilo endogeno, distribuite lungo un arco temporale ampio, dal 2005 ad anni più recenti. Elementi esogeni che, del pari di quelli già censiti, trovano pieno riscontro nella concreta dinamica delle gare cui afferiscono, per come ricostruite nel corso dell'istruttoria. Rinviano alla parte in fatto per il puntuale dettaglio del relativo contenuto, in questa sede se ne affronterà soprattutto la relativa rilevanza probatoria ai fini dell'accertamento dell'intesa.

294. Può, al riguardo, menzionarsi il doc. 291, recante uno scambio di mail dell'ottobre 2005 tra il sig. [RG] di Elieuro e un esponente di Icarus, con

³²⁵ Medesimo discorso può farsi in relazione alle obiezioni sollevate dalle Parti con riguardo alle dinamiche partecipative della gara Sicilia 2008.

destinatario in copia alcune Parti (Heliwest, Eliossola, Airgreen), da cui emergono, in particolare, talune modalità di declinazione della strategia collusiva avviata dalla gara Calabria 2005 in poi, quali la definizione di un “gruppo” di società che partecipa in un’unica ATI a tutte le procedure di gara bandite dalle Regioni prefigurando, all’interno del raggruppamento e nei rapporti tra le società, un meccanismo esecutivo dell’appalto di turnazione e un corrispondente sistema di compensazioni e pagamenti forfettari a conguaglio, a prescindere dall’effettivo contributo esecutivo reso dalle singole imprese componenti l’ATI.

295. In particolare, quest’ultimo profilo sarebbe complementare e servente alla concertazione spartitoria, e volto a definire partite compensative anche all’interno dei vari appalti tra i componenti delle ATI partecipanti, in modo da consentire a ciascuna parte di vedersi assegnata la quota di fatturato attesa, ancorché in sede esecutiva della commessa sia risultato poco o per nulla o coinvolta. In tal modo, l’effetto che si produce è quello di sovvertire l’esito esecutivo dell’appalto attraverso una riassegnazione delle porzioni attuative dell’appalto che mantenga artificiosamente garantita la quota concordata ex ante.

296. L’effettiva realizzazione della descritta prassi compensativa in sede di incasso e contabilizzazione del corrispettivo della commessa è stata confermata anche dalle Parti in sede di audizione istruttoria³²⁶. Tali evidenze dimostrano come l’accordo anticompetitivo si realizzi anche a livello di esecuzione dei contratti pubblici, attraverso una riallocazione ex-post dei ricavi derivanti dalla commesse tra i componenti delle ATI aggiudicatario in modo da assicurare un’“adequata” redditività a tutti partecipanti all’ATI a prescindere dall’evoluzione esecutiva dell’appalto legata agli ordini del committente.

297. V’è, quindi, da richiamare il doc. 347, acquisito presso Heliwest, consistente in una mail del mese di gennaio 2008 di Icarus e avente come destinatari Heliwest, Elifriulia ed Eliossola dall’oggetto, le “Gara AIB 2007/2010”. Tale documento costituisce un ulteriore elemento esogeno da cui emerge il protrarsi lungo un tratto temporale più recente della prassi allocativo/compensativa scorta nelle più risalenti mail già commentate, con riferimenti alla ripartizione di appalti secondo i criteri di storicità e tutela delle rispettive posizioni di mercato, nonché alla eliminazione della concorrenza reciproca.

298. Nel documento si menzionano anche pattuizioni tra le Parti, basati su

³²⁶ Cfr. 935, 940, 932.

accordi verbali reciproci, per scambi di basi e accordi per eventuali sostituzioni di elicotteri tra le varie regioni, ad esempio tra la Campania e la Sicilia - regioni i cui appalti AIB, come emerge dalla tavola riportata all'inizio della presente sezione, risultano essere stati effettivamente coinvolti dalle dinamiche spartitorie delle Parti. Il documento si conclude ribadendo il concetto di tutelare il “*gruppo allargato delle aziende con le quali normalmente si collabora*” dalle imprese esterne allo stesso. Dal riferito documento emerge come la concertazione sulla partecipazione alle gare d'appalto risulti animata anche da finalità protezionistiche per scongiurare il rischio che imprese esterne al cartello possano sovvertire il sistema concertativo riattivando il confronto competitivo. Si evidenzia che, nella sezione introduttiva del descritto documento, si prospetta di applicare quanto ivi riportato “*nei prossimi anni*”.

299. Un documento estremamente utile a ricostruire il contesto di contatti e accordi in cui si è delineata e sviluppata l'intesa collusiva contestata è il doc. 157, rinvenuto presso Babcock, consistente in una raccolta di appunti risalente al biennio 2006/2007 di un dipendente della società Elidolomiti - impresa del gruppo Inaer, poi Babcock - all'epoca attiva nel settore AIB (ed anche HEMS).

300. In tali appunti, che riportano spesso il resoconto di incontri tenuti con esponenti di altri operatori del mercato, si riscontrano svariati passaggi da cui si evince come la partecipazione agli appalti pubblici relativi ai servizi elicotteristici si connota per la presenza di intese di spartizione/non concorrenza tra gli operatori, sovente intercorse oralmente nel corso di incontri o convegni. Con particolare riferimento agli appalti AIB, nel documento si fa più volte riferimento alla necessità, per poter aggiudicarsi le gare, di entrare a far parte del cosiddetto “*gruppo di operatori AIB*”. Viene, altresì, riferito l'intento di creare un consorzio tra piccoli operatori per partecipare alle gare pubbliche.

301. In particolare, nel riportare l'esito di un incontro avvenuto nel febbraio 2006 con [RG] - all'epoca, come detto, esponente di Elieuro (oltreché di AEI) - l'estensore rimarca: “*ci siamo accordati per unire le forze e presentarci insieme alla prossima Gara anche in funzione della nostra sede di Belluno. [...] Per Lazio e Sardegna mi conferma che quando ci siamo fatti avanti loro avevano già preso accordi ma lui è d'accordo che entriamo nel Gruppo operatori AIB*”. E in altra parte del documento, relativamente ad altro incontro svoltosi con un diverso operatore di mercato ora non più attivo, ribadisce: “*ma è anche vero che nel Lazio e in Sardegna ci avevano*

lasciato fuori dicendoci che comunque ci saranno altre Gare". La fondatezza di tale riferimento risulta altresì confermata dalla ricostruzione delle gare citate: effettivamente le gare Lazio 2005 e Sardegna 2006 sono state aggiudicate a due ATI in cui figurava Elieuro (in Sardegna come mandataria, nel Lazio come mandante), che hanno presentato, per ciascuna gara, l'unica offerta valida a ribassi inferiori all'1% (0,034% per la Sardegna, 0,56% per il Lazio).

302. Segnaletico degli effetti pregiudizievoli che l'intesa in essere determinava sugli operatori di mercato non integrati al sistema collusivo è il doc. 425, recante una mail datata marzo 2012 con cui l'esponente aziendale di Elisem, operatore del mercato poi incorporato nella società E+S, afferma, all'indirizzo delle società associate all'AEI e Parti del procedimento, di essere *"interdetto e lasciato solo nel combattere una guerra impossibile e persa già in partenza con chi da tempo, mediante stratificazione di anni, ha in mano le dinamiche e gli esiti di gare come quella della Puglia, Campania, Sardegna, Liguria, Lazio etc."*.

303. Altro documento di rilievo è un documento interno della società Airgreen datato 19 gennaio 2012 (doc. 88), con cui un dipendente addetto all'ufficio gare, segnala al rappresentante legale della società, la pubblicazione di un bando di gara per l'affidamento del servizio AIB in Liguria. In tale documento, dopo aver riportato le caratteristiche principali della gara, l'estensore così conclude: *"Laura diceva che lì è territorio Star Work [una delle società Parti del procedimento, n.d.r.] però altrimenti non sarebbe male e nemmeno troppo distante"*. Tale evidenza testimonia la sussistenza di un accordo spartitorio degli appalti pubblici per bacino di riferimento e trova riscontro nel fatto che Star Work, sino al 2012, era effettivamente presente sulla Liguria come operatore uscente (successivamente vi è stato l'avvicendamento di cui si è già detto sopra con Heliwest, anch'essa nell'originaria ATI uscente) e Airgreen non risulta aver partecipato mai a gare sulla Liguria.

304. Di peculiare interesse risulta essere, infine, una mail del 6 settembre 2016³²⁷, rinvenuta presso Elitellina, in cui il rappresentante legale di tale società effettua un riepilogo, con l'esponente di una società iberica partecipante al capitale di Elitellina, degli incontri intercorsi tra quest'ultima società e altri operatori del mercato, tra cui talune società Parti del procedimento ed associate all'AEI.

305. Dal riferito resoconto, emergono contatti tra le Parti volti a coordinare

³²⁷ Doc. 445. Si veda anche il doc. 432, da cui risulta un sintetico riepilogo dell'oggetto di ogni incontro.

le reciproche modalità di partecipazione alle gare AIB (oltre che a quelle HEMS, di cui si dirà nel seguito) ed, in generale, una strategia comune di protezione della propria quota di mercato e di valutazione congiunta di quali eventuali nuove società cooptare nel perimetro del cartello. Si fa, in particolare, menzione della trattativa tra Elitellina e Star Work per l'acquisizione di quest'ultima società e, in attesa della conclusione di tale trattativa, viene evidenziato come le due società intendano portare avanti *“progetti di compartecipazione alle gare antincendio future”*. In tale contesto, si richiamano i rapporti di collaborazione di Star Work con Airgreen ed Elifriulia.

306. Emblematico dei continui flussi informativi e contatti tra le Parti, anche in relazione alle gare pubbliche cui decidevano di non partecipare in raggruppamenti comuni è il doc. 444. Tale documento si sostanzia in una mail del 23 marzo 2016, che il rappresentante di Elitellina invia all'esponente della società controllante, ove è dato leggere: *“[...] ieri ho parlato con Elifriulia per sapere cosa faranno in occasione della gara AIB in Regione Campania. Come ti ho anticipato telefonicamente hanno deciso di partecipare con le aziende della precedente ATI (Heliwest, Eliossola, Elifriulia).* Inoltre, rileva anche il seguente passaggio della mail, relativo al tentativo di cooptare nell'intesa un concorrente (E+S) non facente parte dell'AEI, originariamente tollerato come episodico associato in ATI limitatamente ad alcune gare bandite sui territori in cui si trova ad operare (Toscana e Campania), e successivamente ingranditosi attraverso operazioni di crescita esterne: *“il giorno 2/09 [...] si è tenuto un pranzo di lavoro con il com.te [RG] con il quale si è discusso in generale della situazione antincendio in Italia. Lo stesso ha evidenziato la forza contrattuale (ottenuta in questo segmento di mercato negli ultimi anni) della società E+S ed ha suggerito di dover trovare l'occasione per discutere con questa società sulle possibilità di stabilire una collaborazione strutturata nel tempo che vada oltre la possibilità di partecipare congiuntamente a singole gare di appalto. [RG] si è preso l'impegno di organizzare un primo incontro a breve”*. Da ciò parrebbe emergere un meccanismo di cooptazione nel sistema spartitorio che risulta attivarsi anche quale estrema ratio nei confronti di quei pochi operatori esterni all'intesa tra il le imprese del “Gruppo AIB” che realizzano un comportamento competitivo in occasione delle gare.

307. In generale, rispetto al quadro probatorio descritto, si evidenzia che, benché l'articolato e ampio novero di documenti sin qui riepilogati non riguardino in maniera omogenea tutto l'arco temporale di riferimento, gli

stessi si collocano su una linea di continuità che restituisce una chiave di lettura inequivocabile dell'unitario disegno collusivo posto in essere dalle Parti e del tutto coerenti con le palesi evidenze di tipo endogeno di cui si dispone.

308. Conclusivamente, si ritiene che quanto rappresentato sia idoneo a comprovare la sussistenza della descritta intesa sul mercato AIB mediante un supporto probatorio fondato su indizi plurimi e concordanti, sia endogeni che esogeni e la cui congruenza narrativa sia l'unica - o la più probabile secondo il criterio della preponderanza dell'evidenza - a dare senso compiuto alla ricostruzione che si propone nel delineare l'ipotesi di esistenza dell'intesa stessa.

Sulla rilevanza del contesto associativo

309. Dalla documentazione agli atti emerge come l'AEI, cui tutte le Parti sono associate (o sono state associate, continuando anche dopo a rimanervi in contatto) e in cui da molto tempo ricoprono anche, con i rispettivi esponenti, ruoli apicali o nel consiglio direttivo, rappresenti per un verso un rilevante momento di contatto tra le Parti, nell'ambito delle periodiche riunioni associative e, per altro aspetto, il perimetro di demarcazione delle imprese cooptate stabilmente nell'intesa nel corso degli anni. Non a caso, può notarsi che dall'ottobre del 2005, nell'anno in cui l'intesa ha avuto avvio secondo la ricostruzione qui prospettata, le Parti Airgreen ed Heliwest, operanti sul mercato AIB e associate sia ad AEI che alla concorrente associazione AISE decidono contestualmente di dissociarsi da quest'ultima organizzazione.

310. Da segnalarsi, al riguardo, quanto già sopra riportato sul ruolo giocato da [RG], nella plurima veste di responsabile gare di Elieuro (società che prestava servizi AIB e parte dell'intesa fino alla sua fuoriuscita dal mercato nel 2006 per liquidazione), esponente di Air Corporate (società che gestisce elicotteri per committenza privata) e di Aersud Elicotteri (venditore di elicotteri utilizzati nei servizi AIB), nonché vice presidente di AEI, nell'agevolare incontri tra le Parti e tra esse e soggetti esterni all'intesa da cooptare per singole gare o in modo strutturale.

311. Del resto, è lo stesso presidente dell'Associazione ad aver dichiarato in sede di audizione che l'AEI è stata “*un mezzo per unire le piccole imprese elicotteristiche al fine di farle sopravvivere*”³²⁸.

³²⁸ Cfr. 952 (verbale di audizione di Air Corporate).

312. alcuna rilevanza al riguardo può rivestire la circostanza – evidenziata dalle Parti – che Icarus (mittente di alcuni documenti esogeni sopra citati) non risulta aver mai fatto parte dell'Associazione, posto che tale società dopo qualche anno dalla data delle mail – e quindi dall'inizio dell'intesa – ha cessato di operare sul mercato ed è stata posta in liquidazione e successivamente l'intesa risulta, dalle evidenze raccolte, aver coinvolto società associate ad AEI o che, associate ad AEI per lungo tempo, sono rimaste in contatto con l'Associazione anche dopo esserne fuoriuscite (Heliwest e Eliossola si sono dimesse da AEI nel 2015). In ogni caso, il contesto associativo viene richiamato, nell'ambito dell'intesa di *bid rigging* sul mercato AIB (ma considerazioni analoghe possono rendersi anche in relazione all'intesa sul mercato HEMS) esclusivamente per evidenziare ed avvalorare i contorni soggettivi dell'intesa e le occasioni di reciproco contatto innegabilmente fruite dalle Parti in tale ambito.

Sulle deduzioni difensive formulate dalle Parti

313. Alla luce della ricostruzione fattuale e giuridica effettuata e delle fattispecie di illecito accertate, le deduzioni difensive addotte dalle Parti in più occasioni nel corso dell'istruttoria e da ultimo nelle memorie finali (come illustrato in dettaglio nella sezione in fatto), non risultano idonee a scalfire la significatività ed univocità del complessivo quadro probatorio sin qui riepilogato, non offrendo una convincente spiegazione alternativa delle condotte illecite contestate, soprattutto per quanto attiene agli elementi endogeni e a una diversa e più plausibile lettura degli stessi.

314. In sintesi – e rinviando alla parte in fatto per la puntuale disamina delle argomentazioni difensive prospettate nel corso dell'istruttoria – le Parti hanno fornito, in relazione alle dinamiche partecipative contestate sotto il profilo endogeno, spiegazioni non convincenti in quanto di volta in volta, e come si dirà meglio a seguire, generiche, contraddittorie e infondate, tradendo, sovente, un tentativo di fornire ex post una diversa e lecita giustificazione ad una condotta collusiva.

315. In via preliminare, risultano prive di pregio le argomentazioni delle Parti volte a contestare la completezza del quadro di gare ricostruito e scrutinato, sostenendo che il complesso di 43 procedure ad evidenza pubblica esaminate avrebbe dovuto essere ulteriormente arricchito con altri sette affidamenti e che si sarebbe dovuto, altresì, tener conto delle eventuali proroghe degli affidamenti disposte dalle stazioni appaltanti anche al fine di

definire la “quota di mercato” delle Parti. In punto di “quota di mercato”, le Parti lamentano anche, nella quantificazione del proprio posizionamento nel mercato, la suddivisione del valore della commessa in parti uguali nell’ambito di ciascuna ATI affidataria, quando invece l’individuazione dell’esatta porzione di commessa spettante ai vari partecipanti al raggruppamento potrebbe definirsi solo a seguito di calcoli sofisticati da espletarsi successivamente alla definitiva esecuzione dei contratti.

316. Tali argomentazioni sono infondate. Anzitutto preme rimarcare come l’accertamento dell’intesa in oggetto si fondi sulla ricostruzione di un numero di gare completo e significativo per collocazione temporale e geografica lungo l’arco di più di dieci anni sull’intero territorio nazionale. Tale ricostruzione rappresenta l’esito di un’attività istruttoria approfondita e intensa data la descritta disarticolazione dei centri di committenza e la risalenza di talune procedure di gara, comportando richieste, sovente reiterate, a tutte le amministrazioni regionali competenti più rilevanti, oltretutto alle Parti interessate, raccogliendo una mole documentale, poi compulsata e lavorata per ricomporre le dinamiche partecipative alle 43 gare censite, di circa 1.300 file e/o documenti cartacei.

317. Tanto premesso, quanto alle sette gare asseritamente non scrutinate, queste consistevano in affidamenti diretti (erroneamente qualificati dalle Parti come gare)³²⁹, o in procedure di gara escluse³³⁰ perché relative all’affidamento di servizi di durata estremamente ridotta (inferiore a tre mesi) e quindi non comparabili con le gare pluriennali oggetto dell’intesa, o ancora in accordi quadro con pluriaggiudicatari, anch’essi non comparabili per struttura e modalità di esecuzione, agli appalti oggetto di istruttoria³³¹.

318. Quanto al mancato censimento delle eventuali proroghe delle commesse aggiudicate in esito alle gare scrutinate, l’oggetto dell’intesa qui accertata riguarda il condizionamento di gare d’appalto da parte di operatori economici; pertanto, le eventuali proroghe disposte autonomamente dalle stazioni appaltanti nell’esercizio di poteri discrezionali ascritti alla loro esclusiva spettanza - e spesso consistenti in mere proroghe tecniche in attesa dell’indizione della gara successiva – non rivestono alcuna rilevanza ai fini della ricostruzione delle condotte fattispecie in esame.

319. In coerenza con il perimetro dell’intesa oggetto di accertamento, si è ricostruito il posizionamento nel mercato rilevante delle Parti considerando il valore di aggiudicazione delle gare censite al fine di verificarne il sostanziale

³²⁹ Si tratta, nella memoria di Airgreen, dell’affidamento diretto Abruzzo 2017.

³³⁰ Le procedure Abruzzo 2013, 2014 e 2017 e Sicilia 2014.

³³¹ Le gare Bolzano 2008, 2011 e 2015.

mantenimento se non il complessivo incremento della posizione di mercato delle Parti, con riguardo alla loro capacità di partecipare alle procedure di gara ed aggiudicarsele. Ciò ha comportato, nel caso di partecipazione alle gare in ATI, una convenzionale suddivisione in parti uguali tra i partecipanti del valore di aggiudicazione, posto che nella quasi totalità degli accordi di raggruppamento stipulati dalle Parti – in contrasto con quanto richiesto dalla normativa vigente – la quota partecipativa all’ATI di ciascuna Parte non era né determinata né determinabile, circostanza confermata dalle difese delle Parti stesse, secondo cui la ripartizione delle quote partecipative nell’ATI implicherebbe calcoli sofisticati effettuabili solo a chiusura dell’esecuzione della commessa. In ogni caso, tali valori sono stati ricostruiti al solo fine di valutare la consistenza dell’intesa e attestare come, lungo l’intero arco temporale di più di 10 anni in cui sono distribuite le 43 gare censite, il posizionamento competitivo delle Parti si sia complessivamente mantenuto costante, se non incrementato negli ultimi anni. Ciò rende irrilevante sia una minuziosa ricostruzione ex post della quota di ciascuna Parte in ciascuna ATI in esito all’espletamento della commessa aggiudicata, sia la considerazione delle eventuali proroghe disposte autonomamente dalle amministrazioni.

320. Ad ogni modo – e a conferma dell’irrilevanza delle suesposte argomentazioni difensive – la Parte che ha provveduto a riquantificare le posizioni di mercato degli operatori interessati dalle gare oggetto dell’intesa arricchendone il perimetro con i sopra richiamati – e inconferenti per le considerazioni già rese – affidamenti e proroghe, è pervenuta ad esiti sostanzialmente coincidenti con quelli dell’istruttoria (il 61,84% in luogo del 63% come posizione nell’arco temporale 2005-2017 e il 71% in luogo del 74% per l’arco temporale 2011-2017).

321. Più in particolare, le Parti, con diversi accenti e toni, motivano le dinamiche partecipative caratterizzate dalla presenza di una sola offerta con ribassi irrisori, nella maggior parte dei casi al di sotto dell’1% o prossimi allo zero chiamando in causa, di volta in volta, argomentazioni sostanzialmente sussumibili nei seguenti macrotemi: (i) la scarsa marginalità del servizio AIB per l’esiguità delle basi d’asta inadeguate a coprire i costi e la natura delle attività antincendio, caratterizzata da stagionalità e disponibilità continuata del mezzo; (ii) la mancata disponibilità di elicotteri per partecipare a determinate gare o parteciparvi singolarmente in uno con l’eccessiva ampiezza dell’oggetto di talune commesse che, se suddivise in lotti avrebbero determinato maggiore concorrenza, e con taluni requisiti tecnici

asseritamente stringenti di alcuni capitolati di gara; (iii) la natura “a chiamata” e priva di un minimo di ore garantito di alcuni appalti, che li renderebbe di per sé meno profittevoli; (iv) la necessità di considerare, per talune gare, anche il profilo dell’offerta tecnica, nell’ambito del complessivo criterio di scelta del contraente dell’offerta economicamente più vantaggiosa, e non solo il ribasso presentato; (v) la presenza di talune procedure ad evidenza pubblica in cui si sono registrati maggiore partecipazione e/o ribassi più elevati e/o contenziosi conseguenti, anche tra le Parti.

322. Le riferite linee difensive sviluppate dalle Parti malcelano la necessità di enfatizzare le differenze ravvisabili tra le varie gare oggetto dell’intesa considerandone ciascuna in modo atomistico, sì da individuare – come detto, ex post – elementi discretivi cui appigliarsi per giustificare dinamiche partecipative eloquenti, con l’ulteriore intento di far smarrire la visione di insieme dell’intero mosaico di aggiudicazioni e commesse di cui si compone la condotta collusiva unica, complessa e continuata.

323. Tuttavia, proprio il perseguimento di tale intento e di tale strategia difensiva spinge le Parti in contraddizione, allorché si riconduca l’angolo visuale dell’intesa e delle condotte concertative alla giusta distanza d’insieme.

E’ il caso delle considerazioni sull’ampiezza delle gare, che, per contro, non spiegano come mai nelle gare suddivise in lotti (si veda il Piemonte, ad esempio) o in quelle insistenti su territori più circoscritti (Friuli, ad esempio) si sia verificata la medesima situazione di azzerata competitività e ribassi inesistenti. Lo stesso dicasi per la distinzione appalti a chiamata/con monte di ore; fermo restando, al riguardo, che nel corso degli anni gli appalti a chiamata sono drasticamente diminuiti nel mondo AIB (per scongiurare intuibili comportamenti opportunistici) e che, in ogni caso, identiche dinamiche anticompetitive – sopra descritte – si sono verificate in relazione ad appalti non a chiamata (si pensi alla Sardegna); il Piemonte, poi, ha in realtà un meccanismo misto di monte fisso nel periodo invernale e a chiamata per quello estivo. Ed ancora, le gare aggiudicate con il criterio dell’offerta economicamente più vantaggiosa (Piemonte) hanno registrato condotte anticompetitive al pari di quelle riscontrabili nelle gare al massimo ribasso (Sardegna, Liguria)³³².

324. Quanto alla rilevanza della lontananza/vicinanza al luogo di esecuzione

³³² Al riguardo, si evidenzia, a titolo esemplificativo, come Star Work Sky motivi i ridotti ribassi facendo leva sulla rilevanza della parte qualitativa dell’offerta, laddove la maggior parte delle gare cui la stessa società ha partecipato (soprattutto le gare Sardegna ma anche le gare Liguria) fossero state aggiudicate al massimo ribasso con offerte economiche prossime allo zero.

dell'appalto, si vedano, ad esempio, le contraddittorie considerazioni difensive di Eliossola che dapprima, per la gara Piemonte 2004, afferma di aver presentato un ribasso di oltre il 40% per *“forzare l'aspetto economico”* perché *“riguardando la gara il territorio su cui la Società tradizionalmente opera, essa temeva che se un altro operatore si fosse aggiudicato la gara avrebbe finito per scalzarla anche dal mercato del lavoro aereo svolto in loco”*, per poi affermare che, in relazione alle successive gare sempre in Piemonte, *“Eliossola non ha fatto che tornare a margini di ribasso inferiori”* e, sempre alle successive gare del Piemonte, ha partecipato ad un solo lotto perché aveva *“distribuito i propri elicotteri su vari appalti”* (quindi in altre Regioni diverse, più lontane dalla propria base)³³³. Tali affermazioni risulterebbero prive di consequenzialità logica, se le vicende fattuali cui alludono non venissero lette nella chiave collusiva accertata e sopra ricostruita.

325. E siffatte considerazioni inducono ancor di più a ritenere confermata la preponderanza dell'evidenza sulla realizzazione di un'intesa collusiva come unica lettura plausibile delle anomalie competitive riscontrate con continuità nel corso del tempo e nell'ampio novero di gare scrutinate. Detto altrimenti: nel conto delle equivalenze (molte) e delle divergenze (minime) tra le caratteristiche delle varie gare, l'unico elemento in grado di azzerare il confronto competitivo nel modo descritto è proprio la realizzazione di una pratica concertativa che sottragga sistematicamente il sistema alla pressione concorrenziale e ai rilanci di efficienze (soprattutto economiche tramite ribassi) nel corso delle gare e consenta alle Parti di allocarsi il mercato ripartendosi sulle varie gare bandite nelle diverse regioni senza sovrapporsi.

326. Ciò risulta empiricamente e controfattualmente dimostrato dalle poche gare, sempre più diradate nel corso degli anni, in cui risulta essersi realizzato un confronto competitivo, perché antecedenti all'intesa (le già citate gare Piemonte 2004), perché oggetto di momentanee reazioni o ridefinizione del criterio spartitorio su alcune regioni (plausibili in una fattispecie collusiva particolarmente articolata e prolungata negli anni, come il già citato lotto 3 della gara Piemonte 2015 o la gara Lombardia 2011), o ancora in ragione di episodiche incursioni di concorrenti esterni all'intesa o che, come Elitellina, sarebbero stati cooptati nell'intesa in un momento successivo (ad esempio, Lombardia 2006, Umbria 2008, Sicilia 2008 e Toscana 2010). In siffatte gare le relative dinamiche partecipative restituiscono, infatti, ribassi molto più elevati (arrivando anche al 20% o addirittura oltre) e un novero di offerenti

³³³ Cfr. memoria difensiva di Eliossola.

più differenziato.

327. Non solo, nell'ultima memoria difensiva, una Parte, con l'intento di segnalare la crescita sul mercato AIB della società E+S (operatore esterno all'intesa della cui posizione si dirà meglio a seguire) menziona espressamente una recente ulteriore gara che, per vero, costituisce un'ulteriore evidenza controfattuale attestante un più elevato confronto competitivo e ribassi elevati in caso di incursioni di operatori terzi estranei all'accordo collusivo. Si tratta, segnatamente, della gara Marche 2018 per il servizio AIB aggiudicata ad E+S Air S.r.l. - come detto, operatore esterno all'intesa - con un ribasso dell'8,8%, e una partecipazione alla gara di una Parte, Elitellina, classificatasi seconda con un ribasso del 6,95%.

328. Del resto, sono le stesse Parti a motivare i pochi casi di aggiudicazioni con ribassi elevati o molto elevati con la necessità dell'offerente di entrare nel mercato o la forte intenzione di vincere la gara (così, ad esempio, Airgreen su Eliossola nella gara Piemonte 2004, ma anche Eliossola stessa, quando precisa che tale ribasso è stato formulato per evitare che i concorrenti la scalzassero dal proprio territorio)³³⁴.

329. Ciò che emerge dalle illustrazioni delle modalità di strutturazione dei ribassi offerta dalle Parti è proprio l'assenza di considerazione della necessità di scontare un importo ulteriore a copertura del rischio di non aggiudicarsi la procedura, che dovrebbe essere sempre preso in considerazione quando si partecipa ad una selezione ad evidenza pubblica per assicurare alla propria offerta un minimo di competitività, al di là della mera copertura economica dei costi e della considerazione di un adeguato margine di utile.

330. Invero, ribassi prossimi allo zero risultano contrari ad ogni logica partecipativa a procedure di gara, soprattutto per società che rinvergono nelle gare pubbliche il loro *core business*, e tradiscono proprio la consapevolezza degli operatori offerenti di trovarsi al riparo dal confronto concorrenziale.

331. Né riveste alcun pregio l'argomentazione difensiva che fa derivare la legittimità, sotto il profilo antitrust, delle condotte contestate dalle previsioni normative che consentono alla stazione appaltante di accettare anche offerte pari a zero o di disporre l'aggiudicazione anche in presenza di un unico offerente³³⁵. Ed invero, da tali disposizioni, rilevanti esclusivamente sul versante del buon esito del procedimento di scelta del contraente per

³³⁴ Vd. 935 (verbale audizione Airgreen) e 932 (verbale audizione Eliossola), oltreché la memoria conclusiva di Eliossola.

³³⁵ Così, Star Work Sky nella memoria conclusiva.

l'affidamento di un appalto pubblico, non può certo dedursi la rispondenza ad un parametro di normalità, anche ai fini dell'accertamento antitrust, delle evidenze endogene consistenti nell'assenza di ogni confronto competitivo su un elevato numero di gare per oltre dieci anni con presentazione, per ciascuna gara, di un'unica offerta con ribasso prossimo allo zero.

332. Non a caso, il doc. 466, acquisto presso Star Work, attinente alla partecipazione all'appalto AIB Sardegna 2012 dell'ATI tra Airgreen, Eliossola, Elifriulia, Elitellina e Star Work, può dimostrare come, in talune gare che, plausibilmente per specifiche ed episodiche circostanze fattuali, possono considerarsi ad eventuale rischio di "incursione competitiva" di un concorrente posto al di fuori dell'intesa, le Parti predispongano, già sottoscritti e firmati, due diversi livelli di ribassi: uno più elevato (pari al 3%) e uno prossimo allo zero (0,01%, il ribasso poi effettivamente presentato).

333. Al riguardo, deve darsi conto che le varie motivazioni – peraltro non pienamente coincidenti o sovrapponibili – fornite dalle Parti quale spiegazione alternativa e lecita del contestuale confezionamento di due ribassi così differenti per una medesima gara dagli stessi componenti dell'ATI non convincono appieno. Le Parti, infatti, affermano che l'offerta al 3% sia stata superata da quella allo 0,01% nel momento in cui le stesse hanno acquisito contezza che nella prima offerta l'elicottero di scorta non era sufficientemente remunerato oltre ad aver ravvisato alcuni errori di calcolo nei costi ipotizzati. Tali argomentazioni, però, non spiegano perché le due offerte siano state confezionate e gestite contestualmente ed, inoltre, non paiono attendibili nella misura in cui il totale azzeramento di un ribasso in precedenza pari al 3% si fonderebbe sulla non corretta stima del valore dell'elicottero di scorta (che in genere nel corso di una commessa viene utilizzato poco o mai) o su errori di calcolo dei costi di entità assai ridotta e comunque in diminuzione (secondo quanto rappresentato dalle Parti che, oltre all'incremento del valore dell'elicottero di scorta, citano la diminuzione di due valori economici, per un errore di calcolo, considerati nei costi al fine di giustificare il passaggio dalla versione al 3% a quella dello 0,01%).

334. Per ordini di argomentazioni simili non convincono neppure le motivazioni con cui Eliossola spiega il passaggio dall'offerta al 43,75% del lotto 1 – gara Piemonte 2004 a quella pari all'1,14% della successiva edizione della gara. Peraltro, una delle motivazioni spese dalla Parte non appare corretta; si afferma infatti, che la stazione appaltante ha ridotto l'importo a base di gara. In realtà nella seconda gara il costo orario di volo

unitario è stato incrementato; ciò che è diminuito è solo il numero di monte ore minimo pagato a prescindere dalle ore di volo (che ha determinato un valore complessivo stimato a base di gara inferiore). La stessa stazione appaltante afferma di aver aggiornato gli importi tenendo anche conto dell'indice Istat.

335. Anche le prospettazioni difensive in punto di scarsa profittabilità degli appalti AIB risultano prive di pregio.

336. Anzitutto, preme rimarcare come esse in ogni caso, anche laddove fossero fondate, non chiarirebbero il motivo per cui gli offerenti formulano ribassi prossimi allo zero senza curarsi di considerare quell'importo ulteriore da scontare in ogni procedura competitiva, per riuscire ad aggiudicarsi la commessa formulando una proposta economica in grado di scavalcare gli altri concorrenti.

337. Ciò premesso, le indicate prospettazioni circa la scarsa remuneratività delle gare AIB e l'inadeguatezza degli importi a base di gara, risultano apodittiche e infondate. Come illustrato nella sezione in fatto, in realtà è emerso esattamente il contrario: le gare AIB risultano essere profittevoli, anche avendo a riferimento gli impieghi alternativi degli elicotteri utilizzati per tali tipologie di servizi.

338. Infatti, poiché gli appalti AIB hanno una durata pluriennale, le società aggiudicatrici possono avvantaggiarsi della certezza di un impiego dei propri elicotteri e di una corrispondente remunerazione garantita (a fronte, come detto, di costi finali più contenuti) per un ampio arco temporale con valori apprezzabili sotto il profilo delle ore volate e fatturate rispetto alle possibili destinazioni alternative (per attività sia private che pubbliche). Infatti, nel privato o per servizi pubblici di trasporto o di altre operazioni ad alto rischio, difficilmente è possibile impiegare gli elicotteri con continuità e anche nel privato l'attività è concentrata maggiormente nei mesi estivi, essendo parimenti influenzata dalle condizioni climatiche. Ciò riduce anche notevolmente il rischio d'impresa per le società che riescono ad aggiudicarsi i servizi AIB, assicurando maggiore continuità di lavoro e conseguente capacità di ammortamento degli aeromobili e delle relative attrezzature.

339. A ciò si aggiunga, altresì, che, a fronte di componenti di costo analoghe per tutti i servizi con elicottero, il servizio AIB implica costi analoghi se non addirittura minori per attrezzature ed equipaggiamenti, rispetto a quelli richiesti per lo svolgimento delle attività ed operazioni specializzate ad alto rischio, quali, soprattutto, le attività di trasporto carichi esterni, spargimento di sostanze, video riprese, distacco valanghe; attività, queste ultime, che

costituiscono le principali – se non le uniche – alternative di impiego degli elicotteri monomotore richiesti per le attività di antincendio. Ciò comporta che in genere il costo orario finale per l'impiego degli elicotteri interessati dall'attività antincendio sia inferiore rispetto al costo finale sostenuto dall'impresa elicotteristica per l'utilizzo dello stesso mezzo in altre e alternative attività.

340. Al riguardo, il costo totale di una commessa avente ad oggetto servizi elicotteristici viene definito combinando le voci relative ai costi fissi, che prescindono dalle ore di volo effettuate, e le voci dei costi variabili, proporzionali al volato. E se così è, ne deriva che un appalto che garantisca continuità prestazionale e un minimo garantito di ore volate permette un più efficiente ammortamento e abbattimento dei costi fissi e un costo complessivo più ridotto rispetto ai servizi spot o con minore continuità. E tali considerazioni risultano confermate dal Segnalante oltre che dalle osservazioni rese in via generale dalle Parti.

341. Peraltro, alcuni operatori riescono a godere di una remuneratività particolarmente elevata sui servizi AIB, combinando appalti AIB stagionali estivi ad appalti AIB stagionali invernali (ad esempio, abbinando le commesse estive AIB in Sardegna con quelle invernali in Piemonte); circostanza che consente di utilizzare con continuità gli elicotteri lungo tutto l'arco dell'anno.

342. Non solo, la remuneratività degli appalti AIB è stata anche indirettamente confermata da talune Parti nei riscontri forniti all'ANAC nell'ambito di una procedura di verifica della congruità del prezzo di un affidamento AIB in via d'urgenza (ex art. 163 del d.lgs. n. 50/2016) disposto dalla Regione Lazio (aggiudicata fra l'altro nei confronti di due altre Parti del procedimento) e acquisite agli atti del procedimento³³⁶.

343. Rinviano alla parte in fatto per il dettaglio del contenuto della richiesta dell'ANAC e delle relative risposte, preme qui evidenziare come ben tre Parti, Elitellina, Star Work ed Elifriulia hanno fornito, nel riscontrare l'ANAC, e con riferimento agli elicotteri monomotore (AS350B3) di regola impiegati nel servizio AIB per ambiti temporali coerenti con quelli che mediamente caratterizzano le commesse aggiudicate con le gare AIB oggetto del procedimento (quindi riferite all'intero arco estivo), un costo orario che si attesta sui 1.600 euro/ora volo, assolutamente in linea con i medesimi costi orari forniti all'ANAC dallo stesso segnalante e di molto al di sotto della

³³⁶ La richiesta ANAC è stata versata agli atti del procedimento dall'Associazione AEI, con il doc. 979 unitamente alla risposta dell'associazione stessa. La documentazione completa di riscontro alla richiesta ANAC è stata acquisita al doc. 1007.

media degli appalti AIB aggiudicati nelle gare censite (circa 2.400 euro/ora volo; lo stesso appalto della Regione Lazio a valere del quale è stato disposto l'affidamento diretto in via d'urgenza aveva a base di gara un monte ore fondato su un costo orario intorno ai 2.100 euro/ora volo). Anche Heliwest, contesta i calcoli effettuati per ricavare il dato medio dell'ora di volo sulle gare AIB e, nel riquantificarlo, lo fissa a 2.261 euro/ora volo, quindi non molto distante dai (se non sostanzialmente in linea coi) 2.400 euro/ora volo emersi dall'istruttoria. E ciò senza considerare che molte delle gare scrutinate erano state bandite in tempi più risalenti e che la richiesta ANAC riguardava una procedura d'urgenza, per cui di regola si prevedono corrispettivi leggermente più elevati e per un numero di ore volo quotidiano maggiore, ciò che ha determinato, secondo quanto rappresentato dalla stazione appaltante, maggiori spese di integrazione del personale e dotazioni aggiuntive e spese per i materiali di consumo esposte a maggior deperimento.

344. Del resto, la profittabilità delle gare AIB, anche rispetto ad impieghi alternativi a committenza privata, emerge anche dalla generale situazione contabile in utile delle Parti, che operano in misura rilevante sul mercato AIB.

345. In merito alla profittabilità degli appalti AIB e al costo orario medio del servizio, le Parti hanno argomentato anzitutto contestando la ricostruzione del segnalante circa la corretta stima dei costi stessi. In realtà, tuttavia, le stesse risposte delle Parti all'ANAC per la richiesta di congruità recano costi orari del tutto in linea con quelli del segnalante e di gran lunga più ridotti da quelli posti a base delle gare d'appalto AIB. Le Parti, inoltre, affermano che i dati inviati all'ANAC recano valori più ridotti perché concernono un servizio svolto considerando un numero di ore volo quotidiano più elevato del solito (2,4 rispetto ad una media tra 1-1,5).

346. Le descritte difese non colgono nel segno. Anzitutto, circa la differenza tra il numero di ore volo quotidiano standard e quello prefigurato nell'affidamento di cui alla richiesta ANAC deve comunque rimarcarsi come i valori riferiti dall'ANAC (che conducono ad un volato giornaliero di 2,4 ore) sono quantificati a consuntivo, quindi rappresentano il monte massimo di ore volate nell'affidamento stagionale considerato, mentre i valori di 1-1,5 che discendono dai bandi di gara derivano da un monte ore stimato ex ante e comunque pagato a prescindere dal volato, fermo restando che le ore di volo ulteriori verranno in ogni caso corrisposte. Nel caso, ad esempio, dell'appalto Regione Lazio 2015, il volato effettivo è stato così elevato da

determinare l'ulteriore affidamento d'urgenza sul cui corrispettivo l'ANAC ha richiesto il parere di congruità. Inoltre, come rappresentato dalla stessa stazione appaltante, un volato giornaliero maggiore comporta anche maggiori costi (per integrazione del personale e dotazioni aggiuntive e spese per i materiali di consumo esposte a maggior deperimento). Inoltre, le Parti non danno alcuna dimostrazione dell'attendibilità del calcolo delle voci di costo (che potrebbero anche essere sovrastimate) effettuato per giungere a tali risultanze.

347. Tanto considerato e a tutto voler concedere, un delta del costo orario proposto dalle parti e quello medio delle gare AIB censite che si situa tra 1.600 euro/ora volo e 2.261 euro/ora volo, anche considerando un minor numero di ore volate al giorno a consuntivo, è comunque idoneo a dimostrare un certo margine di profittabilità degli appalti tale da ritenere sicuramente incongrui ribassi prossimi allo zero. D'altronde sono le stesse Parti che, se in sede di audizione istruttoria sottolineavano che le basi d'asta risultavano appena idonee a coprire i costi, in sede di memorie finali e di audizione finale hanno corretto il tiro affermando, ad esempio, che *“la redditività delle gare AIB non è così elevata”* e che i *“risultati di bilancio non sono certo eccezionali”*.

348. A ciò si aggiunga che le descritte argomentazioni difensive prospettate dalle Parti in sede di memorie e audizione finale sull'incidenza del volato giornaliero risultano smentite dalla documentazione agli atti. Basti pensare alle gare Piemonte 2009 e 2015, articolate in tre lotti da un elicottero ciascuno, con un monte ore stimato ex ante di 150 ore per 120 giorni per il primo e terzo lotto (1,25 ore giornaliere stimate) e il secondo lotto con un monte ore stimato ex ante di 200 ore sempre per 120 giorni (1,6 ore giornaliere stimate). Ebbene, l'entità dei ribassi ivi presentati dalle Parti non risulta tener conto del delta del volato giornaliero tra il secondo lotto e gli altri due. Anzi, per il secondo lotto i ribassi presentati sono più vicini allo zero degli altri. Inoltre, come già sopra descritto, quando sul lotto 3 della gara Piemonte 2015 si assiste ad un confronto competitivo tra Heliwest e Star Work quale frizione episodica per la riallocazione del perimetro spartitorio, la stessa Star Work (che nelle memorie difensive teorizzava la necessità di un volato giornaliero di almeno 2,4 per assicurare adeguato margine) ha presentato un ribasso del 6,3% nonostante l'1,25 ore giornaliere stimate del lotto stesso. Si veda anche il doc. 466, anch'esso già menzionato, in cui per la gara Sardegna 2012 (altra gara che Star Work ritiene poco profittevole per il ridotto numero stimato ex ante di volato giornaliero)

vengono predisposte e firmate dai componenti dell'ATI (tra cui proprio Star Work) due offerte economiche distinte, una allo 0,01% poi presentata e l'altra, alternativa, al 3% con un costo orario più basso – ma evidentemente anch'esso remunerativo – per ciascun elicottero impiegato.

349. Ne deriva che, dalle evidenze raccolte, l'unica variabile idonea a spingere in alto – su valori plausibili - i ribassi nelle gare AIB è proprio il verificarsi di una pressione competitiva.

350. Quanto alle motivazioni in merito all'assenza di elicotteri disponibili, spesso spese dalle Parti per spiegare le ragioni che hanno governato la scelta di partecipare ad una gara o ad un'altra, o di partecipare in ATI di articolate dimensioni e prive di concorrenza, esse paiono più che altro prendere atto della situazione emersa in esito all'intesa collusiva piuttosto che spiegare l'assenza strutturale di concorrenza sulle gare in esame.

351. Invero, dalle informazioni sulla composizione della flotta media delle Parti e sulla loro crescita nel corso degli anni, è sicuramente possibile inferire che le stesse avevano l'astratta possibilità di partecipare ad un discreto novero delle gare scrutinate singolarmente o, nel caso di gare articolate e a seconda dell'impresa, sicuramente in ATI di più ridotte dimensioni rispetto a quelle risultate aggiudicatarie come uniche offerenti. E ciò senza menzionare le possibilità di ricorrere a strumenti più flessibili di impiego di elicotteri, quali il noleggio, il prestito o il *wet leasing*, che risulta siano stati utilizzati talvolta dalle Parti (si vedano i prestiti di elicotteri intercorsi tra Eliossola e la società Helixom) o di valutare un incremento della flotta per accrescere la propria competitività. In realtà, quest'ultima scelta, quando è stata percorsa – come ha dimostrato di aver fatto, ad esempio, Heliwest incrementando la propria flotta nel corso degli anni – invece di determinare maggior competitività e una platea più ampia di offerenti nelle gare, ha sortito il solo effetto di ottenere una nuova ricombinazione nell'incastro tra le flotte delle Parti nelle varie ATI o nelle partecipazioni individuali alle gare, mantenendo praticamente inalterata e costante l'assenza di sovrapposizione e la presentazione di ribassi prossimi allo zero nelle gare succedutesi, in modo sfalsato, nell'arco temporale considerato.

352. Pertanto, la circostanza che le Parti siano riuscite, anno dopo anno e gara dopo gara, ad incastrare perfettamente e con piena assenza di sovrapposizione i reciproci parchi macchine, a ribassi prossimi allo zero perché esitati da gare prive di una pluralità di concorrenti, risulta essere il frutto della piena attuazione dell'intesa più che la conseguenza di un limite

dimensionale delle rispettive flotte.

353. Del resto, come ampiamente evidenziato nei paragrafi che precedono, l'assenza di concorrenza si è verificato in pari grado anche nelle gare suddivise in lotti in cui si richiedeva un solo elicottero per lotto; gare che, invece, nel periodo pregresso all'attivazione dell'intesa, hanno registrato confronti competitivi e "grossi regali alle amministrazioni".

354. Peraltro, la necessità di impiegare utilmente ed il più possibile la propria flotta al maggior corrispettivo ottenibile risulta essere una finalità perfettamente compatibile con l'intesa accertata, potendo, segnatamente, costituirne uno dei motivi ispiratori, giacché la descritta condotta collusiva ha consentito alle Parti di realizzare pienamente tale finalità, che, diversamente, un confronto sulle medesime gare all'ultimo ribasso avrebbe potuto frustrare.

355. L'impiego, attraverso la spartizione collusiva, della quasi totalità del parco macchine delle Parti ha, inoltre, assicurato alle stesse Parti la possibilità di monitorare reciprocamente l'effettiva attuazione dell'intesa, rendendo altresì più arduo per ciascuna impresa violare i patti collusivi così assunti.

356. Per tale via, quando le Parti affermano che taluni elicotteri della propria flotta risultavano impegnati in altre commesse, in realtà non fanno che evocare allocazioni di elicotteri effettuate a seguito di aggiudicazioni condizionate col medesimo meccanismo collusivo frutto dell'intesa qui accertata; aggiudicazioni intervenute, pertanto, senza concorrenza e con ribassi che rasentano lo zero, in una successione asincronica di gare a differente dimensione, durata e tempistica lungo un arco temporale decennale sì da rendere statisticamente e logicamente implausibile un perfetto incastro e un'assenza di sovrapposizione frutto del caso, della fortuna o di un autonomo adeguamento a condotte altrui.

Per tale motivo, le condotte contestate sono sia di tipo attivo che omissivo, queste ultime consistenti nella mancata partecipazione ad una gara in attesa di quella di propria spettanza, nella consapevolezza che tale meccanismo di neutralizzazione della concorrenza avrebbe consentito di impiegare la maggior parte – se non la totalità – dei propri elicotteri al miglior corrispettivo.

357. Per il medesimo ordine di argomentazioni risultano infondate le difese delle Parti volte a giustificare la riproposizione, per la gara Sardegna 2018 successiva all'avvio dell'istruttoria, delle stesse dinamiche partecipative poste in essere dal 2006 per le pregresse quattro gare, sintomatiche – sotto il

versante endogeno – dell'intesa qui accertata (unica ATI offerente includente le Parti già in precedenza affidatarie del servizio e un ribasso dello 0,49%).

Al riguardo, le cinque Parti che si sono aggiudicate la gara sostengono che non avrebbero potuto partecipare singolarmente per il numero complessivo di elicotteri richiesto dalla *lex specialis* di gara ed Heliwest, unica parte che non ha partecipato alla gara, ha giustificato la mancata partecipazione per l'assenza di elicotteri disponibili alla scadenza del termine per la presentazione dell'offerta.

358. Rinviano a quanto detto sopra circa l'infondatezza, in relazione alle specificità dell'intesa qui accertata, delle argomentazioni concernenti l'asserita mancanza di elicotteri disponibili, con particolare riferimento alla gara in questione, successiva all'avvio del presente procedimento, ciò che colpisce è l'assoluta assenza di soluzione di continuità con le condotte collusive adottate nelle pregresse gare bandite dalla medesima stazione appaltante. Le Parti, nonostante il procedimento in corso, non hanno fornito la minima prova di aver tentato di costituire ATI di più ridotte dimensioni o di coinvolgere altri operatori diversi dai soggetti uscenti (neppure la società E+S, da alcune Parti definita leader o uno dei principali operatori del mercato, come si dirà meglio dopo), al fine di assicurare il normale confronto competitivo sulla gara in discorso.

359. Anche Heliwest si è limitata a evitare di partecipare alla gara Sardegna 2018 perpetrando la medesima condotta omissiva posta in essere per le precedenti quattro edizioni della stessa gara a partire dal 2006, adducendo, quale motivazione, l'indisponibilità, ancorché non specificamente documentata, al momento della scadenza del termine di presentazione dell'offerta, di elicotteri della tipologia richiesta dal bando.

360. Ciò considerato, Heliwest non ha dimostrato di aver quantomeno concretamente valutato la possibilità di sfruttare le flessibilità insite nell'impiego della propria flotta (dalle indicazioni fornite non emerge sempre puntualmente un'indefettibile indisponibilità di tutti gli elicotteri del modello richiesto per la stagione estiva di ciascun anno in cui si articola la commessa relativa alla gara Sardegna 2018) o di utilizzare, anche temporaneamente, strumenti di incremento flessibili della flotta stessa, per creare pressione competitiva sulla piazza AIB della Sardegna, anche scompaginando l'ATI uscente o alleandosi con uno o più operatori esterni al perimetro delle Parti. La società ha invece continuato ad astenersi dal partecipare a tale gara confidando, evidentemente, nella possibilità di riaggiudicarsi le commesse in scadenza su Liguria, Toscana e Lazio con le

medesime ATI uscenti in assenza di confronto competitivo, perpetuando l'equilibrio collusivo in essere.

361. Alla luce delle considerazioni sin qui spese, risultano altresì prive di pregio le difese delle Parti volte a negare la sussistenza dell'intesa in ragione della mancata crescita del fatturato o degli utili delle stesse, proprio perché la finalità dell'intesa era proprio quella di mantenere, cristallizzandoli, la complessiva posizione di mercato e gli equilibri di forza e di flotta tra le varie Parti, sottoponendo l'allocazione del mercato attraverso la spartizione delle varie gare e anche l'eventuale crescita e il riposizionamento di ciascun attore della concertazione ad una regia unitaria e centralizzata.

Sugli effetti dell'intesa

362. Per consolidata giurisprudenza nei casi di intese restrittive della concorrenza quale quella in esame, di ripartizione del mercato e fissazione dei prezzi, non è necessario quantificare gli effetti tangibili del comportamento, posto che l'obiettivo del cartello è la prevenzione, la restrizione o la distorsione della concorrenza. Il fatto che le imprese adottino tali comportamenti lesivi della concorrenza indica quindi, di per sé, che le stesse hanno l'aspettativa di ottenere vantaggi significativi dalle proprie azioni, prevedendo cioè che il cartello abbia degli effetti sul mercato³³⁷.

363. Nel caso di specie, ad ogni modo, le evidenze raccolte testimoniano come il mercato dell'offerta di servizi di antincendio boschivo con elicottero AIB - la cui domanda e offerta si incontra in occasione delle procedure pubbliche di affidamento del servizio - sia stato interessato, in ragione dell'intesa, da prezzi di aggiudicazione del servizio sopra competitivi. Le Parti del procedimento risultano infatti essere state in grado di distorcere il funzionamento del mercato - eliminando la concorrenza reciproca in sede di gara - in modo tale da potersi aggiudicare le procedure di gara con ribassi estremamente contenuti e spesso prossimi allo zero. L'intesa ha quindi prodotto effetti anticoncorrenziali nella misura in cui ha determinato un ingiustificato maggior costo della commessa pubblica a carico della collettività. Senza considerare la naturale perdita di efficienza e qualità prestazionale normalmente conseguente alla neutralizzazione del confronto competitivo. L'entità del pregiudizio prodotto può stimarsi pari alla differenza tra il valore di aggiudicazione effettivo delle gare condizionate -

³³⁷ Cfr., ex multis, Consiglio di Stato, sentenze n. 7320/2018, n. 4211/2018, Corte di Giustizia UE, sentenza 11 settembre 2014, causa C-67/13.

per la maggior parte dei casi attribuito con un ribasso inferiore all'1% o prossimo allo zero - e il valore di aggiudicazione medio che le amministrazioni aggiudicatrici avrebbero spuntato in assenza di collusione anticompetitiva - difficilmente inferiore a un ribasso nell'ordine del 5-10% - secondo quanto risulta dalla Tabella 4 e dalla Tabella 5 per le commesse AIB - ossia alla forcella di valori coincidente con l'intervallo di ribasso più frequente sul mercato nel caso delle poche gare che, per le varie motivazioni e circostanze sopra illustrate, possono dirsi connotate da un confronto competitivo.

Su taluni operatori non inclusi nel perimetro soggettivo dell'intesa

364. Sotto il profilo del perimetro soggettivo degli operatori coinvolti nell'intesa in commento, si evidenzia come, data la natura complessa, articolata e prolungata nel tempo della fattispecie collusiva, talune società originariamente partecipanti attivamente alla concertazione abbiano cessato la propria operatività almeno dal 2010/2011 se non prima. Si tratta di società non più operanti perché liquidate o fallite. E' il caso, in particolare, delle società Icarus e Elieuro, per la quale vale anche quanto già detto in merito al ramo d'azienda ceduto alla Parte Star Work e al ruolo del suo ex esponente [RG] nell'Associazione AEI.

365. In merito al perimetro soggettivo dell'intesa, talune Parti lamentano la mancata inclusione della società E+S, posto che, a dire delle stesse, avrebbe compiuto condotte analoghe a quelle contestate e deterrebbe una quota di mercato considerevole, che viene tuttavia stimata in modo contraddittorio tra le Parti (una Parte la quantifica nel 13% individuando la società come quarta per quota di mercato, altre Parti definiscono la società come "leader assoluto di mercato" o "principale operatore del settore"). Una Parte richiede l'inclusione nel perimetro dell'intesa anche delle società Elyservice Toscana, Elisem e Sam, liquidate o non più operative i cui rami d'azienda AIB sono confluito in E+S.

366. In realtà, in relazione ad E+S e alle società in essa confluite non sono emerse evidenze endogene ed esogene dalla consistenza ed univocità probatoria pari a quelle rinvenute per le Parti, anzi, dalle evidenze agli atti emergono prove esplicite di segno contrario.

367. Invero, sotto il profilo endogeno, tali società, che non sono o non sono state associate ad AEI³³⁸, hanno partecipato in ATI con le Parti solo a poche

³³⁸ Ad eccezione di Elisem, associata ad AEI solo in un periodo risalente e fino al 2008.

delle gare condizionate (essenzialmente, le gare in Toscana e in Campania), sovente come mandanti e limitatamente alle due regioni in cui sono – o erano – ubicate le loro sedi. Inoltre, vi sono evidenze di partecipazioni in gare rilevanti sotto il profilo controfattuale, quali la gara Toscana 2010 (con due offerte presentate)³³⁹, la gara Calabria 2014 (ribasso dell'8%) e la gara Marche 2018. Quest'ultima gara viene menzionata da una Parte per motivare la mancata inclusione di E+S nell'intesa, ma, in realtà, verificandone l'esito da dati pubblicamente disponibili, essa fornisce un'ulteriore prova dell'estraneità all'intesa della stessa: infatti, in tale gara risultano aver partecipato separatamente E+S e una Parte (Elitellina) presentando entrambi ribassi molto elevati (rispettivamente dell'8,8% e del 6,95%).

368. Sotto il profilo esogeno è inoltre significativo come i più rilevanti documenti menzionati per comprovare l'intesa tra le Parti (doc. 277, 291, 157, 347 ed 88, per citarne alcuni) non risultino coinvolgere tali società. I documenti al fascicolo che riguardano tali società e le Parti concernono per lo più comunicazioni prive di significatività probatoria perché concernono le percentuali di composizione delle ATI per la partecipazione alle citate gare in Campania e Toscana³⁴⁰.

369. Vi sono, poi – ed è questo il profilo più dirimente – evidenze esogene volte ad attestare l'estraneità di tali società rispetto all'intesa.

Viene in rilievo, in primo luogo, il doc. 425, una mail del 21 marzo 2012 in cui un esponente di Elisem denuncia, all'indirizzo di numerosi operatori, quasi tutti Parti del procedimento ed associati AEI, condotte volte a condizionare le gare affermando quanto segue: “[...] *avendo con attenzione valutato gli eventi, le omissioni e i cambiamenti di direzione che, con orchestrale successione, ci hanno visti tutti attori, chi da protagonisti e chi da semplici comparse, mi è doveroso segnalare la profonda amarezza con la quale rimango “interdetto” e lasciato solo nel combattere una guerra impossibile e persa già in partenza con chi da tempo, mediante stratificazioni di anni, ha in mano le dinamiche e gli esiti di gare come*

³³⁹ Tanto che proprio Eliossola, nella stessa memoria in cui lamenta la mancata inclusione di Elyservice Toscana, Sam ed Elisem nell'intesa, evidenzia in modo contraddittorio, come prova di conflittualità tra le Parti, taluni contenziosi, tra cui quello relativo alla gara Toscana 2010, che ha visto fronteggiarsi l'ATI di Elyservice Toscana e Sam (con Elitellina che è entrata nell'intesa solo nel 2012) contro Eliossola in ATI con Icarus e Air Service Center. In realtà anche gli altri contenziosi menzionati concernono le poche gare in cui vi è stato confronto competitivo o perché antecedenti all'intesa o per incursioni di operatori esterni ad essa (Piemonte 2012, Liguria 2012, e Lombardia 2010).

³⁴⁰ Mentre il doc. 282, del 2011 (concernente un asserito coordinamento tra le gare Toscana e Sicilia del 2011 tra “il gruppo [H]Eliwest” ed alcune società tra cui Sam, Elisem ed Elyservice Toscana), risulta essere un'evidenza episodica in cui si ipotizzano coordinamenti mai posti in essere e smentita fattualmente dalle stesse dinamiche partecipative alle gare citate, come confermato anche da Heliwest in audizione, posto che nella gara Toscana 2011 Heliwest non ha partecipato in ATI con le altre Parti e nella gara Sicilia 2011 non sono state coinvolte nell'ATI le società poi confluite in E+S.

quella della Puglia, Campania, Sardegna, Liguria, Lazio ect.. Solo per correttezza e profondo pudore non riassumo fatti ed eventi già noti a tutti ma mi limito ad allegare alcuni dei documenti relativi alla gara della Puglia”³⁴¹.

370. Ed ancora, decisiva portata probatoria, per escludere il coinvolgimento di E+S (e delle società in essa confluite), è espressa da un passaggio del già citato doc. 432³⁴², recante una mail del settembre 2016, ove l’estensore (il rappresentante legale di Elitellina) riferisce di aver discusso con il vice presidente dell’AEI sulla possibilità di stabilire una collaborazione strutturale nel tempo con E+S, che vada oltre la partecipazione alle singole gare, in ragione della sua accresciuta forza contrattuale ottenuta negli ultimi anni, riferendo come il vice presidente dell’AEI si fosse assunto l’impegno di organizzare un primo incontro a breve.

371. Non a caso E+S ha acquisito una maggior posizione di mercato proprio attraverso operazioni di crescita esterna che hanno coinvolto piccole società marginalizzate dall’operato delle Parti associate ad AEI e proprio, in virtù di tale crescita, le Parti hanno valutato l’opportunità di cooptare E+S nell’intesa, anche se le dinamiche partecipative della citata gara Marche 2018 fanno desumere che tale tentativo non abbia trovato concretizzazione.

372. Né può dirsi che il mancato coinvolgimento nell’intesa di E+S e delle società in essa confluite possano inficiare la ricostruzione collusiva qui accertata³⁴³, la cui consistenza non va messa in discussione, posto che le tre società poi liquidate avevano peso marginale ed erano state coinvolte solo nelle ATI di due regioni in cui queste ultime avevano la sede (probabilmente in relazione alla estemporanea necessità di risorse e elicotteri ulteriori rispetto quelli reperibili nell’ambito dei partecipanti all’intesa) e il maggior peso acquisito da E+S a seguito della crescita esterna risulta comunque di ridotta entità rispetto alla complessiva posizione di mercato di tutte le Parti dell’intesa.

iii. Intesa avente ad oggetto la fissazione, in sede AEI, del Prezziario

373. La seconda fattispecie di intesa accertata attiene all’approvazione, nell’ambito dell’Associazione Elicotteristica Italiana (AEI), del prezziario relativo ad attività di “*lavoro aereo*” e “*trasporto personale*”, distinto per tipologia di elicotteri.

³⁴¹ Doc. 425, sottolineatura aggiunta. Cfr. anche i doc. 436, 447,448, 449, 455.

³⁴² Vedi anche doc. 445.

³⁴³ In termini, TAR Lazio n. 4486/2018.

374. Tale intesa si sostanzia in un accordo orizzontale anticompetitivo avente ad oggetto la fissazione ex ante (rispetto al periodo temporale di riferimento) dei prezzi dei servizi aerei resi tramite elicotteri.

375. In dettaglio, il Prezziario contiene un listino dei prezzi per minuto di volo, differenziati per tipologia di elicottero e tipo di impiego (“*Posizionamento*”, “*Lavoro aereo*” e “*Trasporto Personale*”). Il Prezziario, in virtù del suo contenuto, è di diretto interesse dei soli soci di AEI attivi nell’offerta di servizi aerei con elicottero. I prezzi definiti nel listino sono quelli, futuri, da applicarsi per tutto l’anno in corso (e fino alla nuova approvazione del listino). In tal senso, ad esempio, nel Prezziario per l’anno 2001, approvato e registrato a inizio 2001 (nel mese di febbraio), è indicato che lo stesso è “*valido dal 01.01.2001 al 31.12.2001*”. Tutti i successivi prezziari recano la medesima indicazione, cambiando solo l’anno di riferimento.

376. Dalla documentazione acquisita è emerso che il Prezziario viene definito in occasione delle prime riunioni del Consiglio di ciascun anno (tra gennaio e aprile). Una volta tracciata, in sede di riunione, una bozza di Prezziario, questa viene quindi, di regola, trasmessa via email da AEI a tutti i Consiglieri - quindi anche a quelli eventualmente non presenti alla/e riunione/i - per una loro approvazione, con il meccanismo del silenzio assenso. Come precisato anche nel seguito, il Prezziario, una volta approvato dal Consiglio, è trasmesso da AEI a tutti i soci e registrato a cura di AEI presso la CCIAA di Milano.

377. Le evidenze versate agli atti del procedimento attestano che l’attività di fissazione dei prezzi in ambito associativo risale ad almeno il 2001 e viene svolta puntualmente ogni anno. La natura ricognitiva o meramente riepilogativa di tale prezziario è chiaramente esclusa dalle evidenze che dimostrano come il prezziario venisse definito nei primi mesi dell’anno di riferimento e fatto tempestivamente circolare tra gli associati. I prezzi, inoltre, venivano fissati sovente in aumento o al più venivano confermate le cifre relative all’anno precedente. In tal modo, le Parti hanno artificiosamente fissato al rialzo – o mantenuto artificiosamente costanti - i prezzi relativi alle principali attività dagli stessi svolte nel mercato di riferimento.

378. Quanto alla finalità del prezziario, si rappresenta quanto segue. Da un documento acquisito in sede ispettiva dal titolo “*finalità, contenuti e modalità di approvazione e diffusione del prezziario*” (doc. 731), risulta che il prezziario viene redatto ed approvato “*per fornire una indicazione al mercato civile privato, nonché alle Regioni ed Amministrazioni Pubbliche*

che occasionalmente richiedono dei parametri indicativi relativi al costo al minuto per i principali modelli di elicottero presenti sul mercato". Inoltre, in una bozza del verbale della riunione del Consiglio di AEI dell'8 marzo 2017 si legge infatti che: "[...] *in più di una occasione le Amministrazioni hanno richiesto all'Associazione il prezzario e ritiene quindi che sia importante averlo aggiornato*"³⁴⁴.

379. Sono, poi, stati acquisiti agli atti mail e comunicazioni di trasmissione del prezzario ad uffici di stazioni appaltanti regionali competenti in materia di affidamento del servizio AIB³⁴⁵. Inoltre, a seguito di specifica richiesta inviata alle stazioni appaltanti, alcune di esse hanno esplicitamente dichiarato di utilizzare, come parametro per la fissazione dei prezzi a base di gara dei servizi AIB, il prezzario dell'Associazione AEI o, comunque, il prezzario di associazione di categoria³⁴⁶ (ad esempio, le Regioni Sardegna e Liguria). In merito al servizio HEMS, nel prezzario figurano anche elicotteri bimotore utilizzati per tale servizio e risulta agli atti una richiesta di un esponente di Star Work, in ambito associativo, di aumento del prezzo di un elicottero bimotore. In sede di audizione, l'esponente di Star Work ha espressamente dichiarato di aver chiesto tale modifica per conto dei Aiut Alpin Dolomites, una onlus che opera esclusivamente nel settore HEMS essendo proprietaria di elicotteri utilizzati solo per tali servizi e gestiti da Star Work.

380. Si precisa che la dizione "lavoro aereo" e trasporto personale", quali categorie di attività valorizzate nel prezzario sono idonee a includere sia attività di trasporto di materiali e/o di personale a committenza privata che servizi pubblici AIB ed HEMS, dato che tali tipologie di prestazioni, al di là delle specifiche e ulteriori abilitazioni pubbliche e attrezzature richieste, si sostanziano, di fatto, in attività di trasporto e spargimento di sostanze (AIB) e di trasporto passeggeri (HEMS).

381. Inoltre, Eliossola, in sede di audizione e nella risposta alle richieste di informazioni istruttorie, ha precisato che il prezzario che l'AEI metteva a disposizione delle stazioni appaltanti e che queste ultime stesse richiedevano, per avere dei parametri di riferimento ai fini della fissazione delle basi d'asta per gli appalti AIB ed HEMS.

382. Vi sono agli atti anche ulteriori documenti che attestano l'invio del prezzario dall'AEI o dalle Parti associate a clienti privati.

³⁴⁴ Doc. 121.

³⁴⁵ Doc. 750 e 751.

³⁴⁶ Non risultano, al riguardo, altre associazioni di categoria nazionali che raggruppano operatori AIB e approvano listini prezzi di servizi con elicottero, né le Parti hanno fornito indicazioni al riguardo.

383. Dai riscontri e dai documenti forniti dal segnalante e dalle risposte, alcune delle quali inviate da talune Parti, alle richieste ANAC nell'ambito di un procedimento di valutazione della congruità del prezzo per un affidamento d'urgenza di un servizio AIB - per il dettaglio delle cui risultanze ed evidenze si rinvia alle pertinenti sezioni in fatto e nelle valutazioni relative alla profittabilità delle commesse AIB - è emerso che i valori a base d'asta di tali servizi risultano sovrastimati rispetto ai valori effettivi di mercato e che i prezzi figuranti nel prezzario appaiono parimenti più elevati dei valori effettivi di mercato stimati, come detto dalle stesse Parti associate ad AEI. Ciò è confermato anche dal segnalante, il quale ha prodotto documenti da cui emerge che i valori del prezzario risultano anche più elevati dei preventivi per lavori di trasporto aereo spot (non continuativo) formulati da taluni operatori e dalle stesse Parti in procedure pubbliche di affidamento diretto in economia. Da quanto rappresentato dalle stesse Parti e da AEI, oltre che dal segnalante, le voci di costo - fisse e variabili - dei prezzi per servizi di trasporto aereo o lavoro aereo tramite elicotteri a committenza sia pubblica che privata sono le medesime sia per servizi continuativi che per servizi spot. Ciò che muta è il diverso ammortamento dei costi fissi lungo l'arco temporale di riferimento. Dalla documentazione istruttoria e dai riscontri forniti dalle stesse Parti all'ANAC emerge che possono esprimersi nell'unità di misura euro all'ora o al minuto sia i servizi spot che quelli continuativi, anche AIB ed HEMS.

384. Inoltre, dal doc. 656, recante una mail del marzo 2012, avente ad oggetto "prezzi per p.a.", emerge che l'AEI all'epoca in cui [RG] rivestiva la qualifica di Presidente rappresentando Elieuro, "*aveva distribuito a tutte le Regioni per spiegare come viene costruito il prezzo di un servizio di antincendio boschivo. Si potrebbe estrapolare l'ultima pagina per il compito che ci eravamo dati nell'ultimo consiglio*". Alla mail è allegato il documento di fonte AEI "*Servizio di antincendio boschivo con elicotteri. Normativa, caratteristiche tecniche e costi*" del giugno 2006. Nell'ultima pagina del documento è riportato un esempio di calcolo dei costi coerente con la struttura dei costi dei servizi di lavoro e trasporto aereo mediante elicottero descritti dalle Parti.

385. Dalle evidenze probatorie sin qui riepilogate, appare incontrovertibile che il Prezzario fosse volto anche ad influenzare la domanda pubblica e le variabili economiche relative alle gare pubbliche AIB ed HEMS, venendo in ogni caso utilizzato anche per indirizzare la domanda privata lavoro aereo e trasporto passeggeri mediante elicottero. Dalle medesime risultanze

probatorie sopra rassegnate, risulta che effettivamente il Prezziario venisse preso in considerazione da talune stazioni appaltanti e che il prezzo medio posto a base delle gare AIB ed HEMS risultasse in ogni caso sovrastimato rispetto a valori effettivi di mercato (valutati considerando la struttura dei costi sottesi), anche se generalmente inferiore ai valori del prezziario.

386. L'AEI e le stesse Parti hanno ammesso la sistematica approvazione del Prezziario e il suo invio a talune stazioni appaltanti su richiesta di queste ultime e la trasmissione del medesimo prezziario alla Camera di commercio.

387. In proposito, le argomentazioni dell'AEI e delle altre Parti formulate nel corso del procedimento e nelle memorie difensive, sono volte, con varietà di accenti, a contestare la significatività e rilevanza del Prezziario, soprattutto con riferimento ai servizi continuativi ed AIB ed HEMS. Secondo le Parti il prezziario veniva approvato senza particolare consapevolezza e quasi per inerzia, concernendo esclusivamente servizi spot che nessuna delle Parti - neppure nei rapporti con la committenza privata - avrebbe mai svolto e non potendo costituire neppure un punto di riferimento per i servizi elicotteristici, soprattutto continuativi, che le stesse prestavano.

388. Siffatte ricostruzioni difensive risultano, alla luce del corredo probatorio raccolto e sopra compendiato, prive di fondamento e contraddittorie. Appare infatti implausibile che, in sede associativa, venga approvato con continuità ogni anno, per più di quindici anni, un Prezziario che concerne attività diverse da quelle prestate in via prevalente o esclusiva dalle associate e dalle Parti, anche in ragione del ruolo di esponenti apicali dell'Associazione e di componenti del consiglio direttivo svolto dai rappresentanti di quasi tutte le Parti.

389. Inoltre, i documenti agli atti testimoniano molteplici richieste di modifiche ed integrazioni al Prezziario dalle stesse Parti. Ad esempio, risulta interessato a verificare il prezziario e a fornire conferma finale sul contenuto dello stesso, in alcune mail del 2014, il rappresentante legale di Babcock (cfr. doc. 65 e 467). Ciò collide con le difese di Babcock volte a sostenere che il prezziario non si applicasse ai servizi continuativi svolti in via assolutamente prevalente se non esclusiva dalla società stessa. Ancora, come detto, un'espressa modifica al prezziario è stata richiesta, per un elicottero bimotore utilizzato per il servizio HEMS da Star Work per conto di una onlus che svolge solo il servizio di elisoccorso (in conformità col suo statuto ad oggetto esclusivo). Ciò è stato espressamente dichiarato dalla stessa Star Work che gestisce, per conto della onlus, il riferito elicottero per lo svolgimento di servizi HEMS, con una dichiarazione che vale a smentire

anche l'affermazione di Babcock secondo cui l'onlus presterebbe anche servizi di lavoro aereo e avrebbe chiesto la modifica al prezzario in relazione a tale attività.

390. Peraltro, a conferma dell'attenzione che le Parti dedicavano al Prezzario, può segnalarsi la citata dichiarazione riportata in una bozza di verbale associativo del 2017, del vice presidente AEI secondo cui “[...] *in più di una occasione le Amministrazioni hanno richiesto all’Associazione il prezzario e ritiene quindi che sia importante averlo aggiornato*”. Si aggiunga che l’AEI nel riscontro ad una richiesta istruttoria, ha precisato che una determinata avvertenza contenuta nelle versioni più risalenti del Prezzario è stata successivamente espunta perché *“nessun operatore aveva più bisogno di questo riferimento”*. Se così è, il Prezzario doveva necessariamente raccordarsi con le attività svolte dagli associati.

391. Le affermazioni difensive che negano la riferibilità, anche come parametro utile, del prezzario ai servizi continuativi e, segnatamente, alle attività AIB ed HEMS, risultano contraddittorie perché smentite dalle evidenze documentali già esaminate e da dichiarazioni di segno opposto formulate da talune Parti e dalla stessa Associazione.

392. Si richiamano nuovamente, al riguardo, le richieste del prezzario effettuate da uffici di amministrazioni regionali competenti in materia di attività antincendio, i riscontri di due amministrazioni che hanno espressamente dichiarato di aver utilizzato per definire o verificare, anche unitamente ad altre fonti documentali, la base d’asta di appalti AIB il prezzario AEI o il prezzario di associazione di categoria (non risultano, al riguardo, altre associazioni di categoria nazionali che raggruppano operatori AIB e approvano listini prezzi di servizi con elicottero, né le Parti hanno fornito indicazioni al riguardo). La stessa Eliossola ha più volte ribadito come le amministrazioni e delle stazioni appaltanti AIB richiedessero il prezzario, ancorché la Società faccia da ciò derivare il presupposto – infondato – per un’attenuante o giustificazione della condotta posta in essere dalle Parti.

393. Né può affermarsi che dal 2012 l’infrazione debba considerarsi prescritta o non più riguardare i servizi AIB ed HEMS per via dell’inserimento, nel Prezzario relativo a tale anno, dell’avvertenza secondo cui “i prezzi sopra indicati non si applicano a servizi con disponibilità continuativa dell’elicottero”. Sul punto, valga evidenziare, anzitutto, che la struttura e l’entità dei prezzi (salvo le modifiche in aumento deliberate costantemente dal 2001) non sono mutate con l’introduzione di tale

avvertenza, né sono variate le tipologie di elicotteri prefigurati nel Prezziario. La descritta avvertenza, pertanto, che neppure menziona espressamente i servizi AIB ed HEMS, non risulta aver determinato una modifica sostanziale o strutturale della composizione o formulazione del Prezziario.

394. E ciò è tanto vero che la maggior parte dei documenti sopra citati, da cui si evince l'applicazione del Prezziario anche ai servizi AIB ed HEMS, (richieste e dichiarazioni delle stazioni appaltanti di utilizzo del prezziario, richieste di modifica dell'operatore HEMS e degli esponenti di Parti che svolgono in via prevalente o esclusiva attività AIB ed HEMS) si attesta anche e soprattutto nell'arco temporale coevo al Prezziario 2012 o successivo. Ad esempio, la richiesta di modifica della voce di prezzo sul bimotore utilizzato dall'onlus per il servizio HEMS è stata formulata e applicata proprio al Prezziario del 2012.

395. È ben vero che non si hanno evidenze di sistematici invii a tutte le stazioni appaltanti nazionali o che i prezzi a base d'asta non ricalcano esattamente le voci del Prezziario, tuttavia ciò non vale, in ragione delle evidenze agli atti e sopra riepilogate, ad escludere l'idoneità concreta del Prezziario ad influenzare le stazioni appaltanti nella definizione delle basi d'asta per servizi AIB ed HEMS.

396. Deve in proposito affermarsi, anzitutto, che la fattispecie di intesa accertata è anticoncorrenziale per oggetto, pertanto può prescindere dall'effettiva e comprovata produzione di effetti. Inoltre, deve considerarsi che la diffusione e l'invio a singole stazioni appaltanti di un Prezziario redatto dalle principali imprese operanti nei settori AIB ed HEMS produce un effetto di condizionamento al rialzo dei prezzi anche laddove la committenza (per intuibili ragioni di contenimento della spesa) non si allinei puntualmente all'importo ivi riportato (soprattutto se lo stesso risulta effettivamente sovrastimato).

397. Inoltre, le Parti, pur diffondendosi nelle loro difese ad enfatizzare ed isolare le peculiarità e le specifiche voci di costo che caratterizzerebbero i servizi HEMS ed AIB, non hanno dimostrato, a fronte della accertata (e dalle stesse confermata) sostanziale omogeneità delle voci di costo concernenti sia i servizi elicotteristici "spot" che quelli continuativi, che prezzi al minuto di volo per tipologia e marca di elicottero (come quelli figuranti sul Prezziario) non possano utilizzarsi come *proxy* di riferimento per servizi di lavoro aereo e trasporto passeggeri continuativi, il cui corrispettivo risulta sempre definito sia dalle amministrazioni che dai committenti privati tenendo conto del

numero di ore stimate di volo.

398. Quanto alle annualità 2013 e 2016, si ritiene che le stesse vadano ricomprese nella fattispecie di illecito unica, complessa e continuata qui descritta, poiché in quegli anni l'Associazione e i relativi associati hanno comunque esplicitamente deciso di mantenere in vigore i prezzari degli anni precedenti, mantenendoli anche pubblicati presso la Camera di Commercio e tale decisione deve necessariamente assimilarsi a quella di specifica approvazione di un nuovo prezzario in cui figurano gli stessi valori dell'anno precedente e non è in alcun modo suscettibile di esprimere una volontà di cessazione della condotta illecita o di determinarne una soluzione di continuità.

Ciò è tanto vero, che la riferita vigenza dei prezzari degli anni 2012 e 2015 nelle more dell'approvazione di nuovi prezzari risulta espressamente comprovata dal fatto che la stessa AEI ha inviato ad una Stazione appaltante e ad un'associata i prezzari del 2012 e del 2015 considerandoli ancora vigenti rispettivamente nel 2013 (doc. 690 e 751) e nel 2016-2017 (doc. 639 e 739) e comunque fino all'approvazione dei nuovi prezzari. In particolare, nel doc. 639, il Prezzario del 2015 viene qualificato espressamente come "prezzario vigente" ancora nel gennaio 2017, nelle more dell'approvazione del nuovo prezzario.

399. La fattispecie di intesa qui accertata si sostanzia in condotte continuative, volte alla prolungata e periodica approvazione e pubblicazione, con evidenze anche di invii a terzi, senza soluzione di continuità, del Prezzario. Non possono conseguentemente accogliersi le obiezioni delle Parti – che richiamano in modo inconferente giurisprudenza, anche penale – circa la natura istantanea dell'illecito.

400. Sotto il profilo soggettivo, la descritta intesa va imputata alle seguenti Parti: Associazione Elicotteristica Italiana, Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. – già Elidolomiti S.r.l., Inaer Helicopters Italia S.p.A. e Inaer Aviation Italia S.p.A. e in cui sono confluite Elilario Italia S.p.A. e Helitalia S.p.A. - in solido con la controllante Babcock Mission Critical Services International S.A., Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Heliwest S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Star Work Sky S.a.s., Air Corporate S.r.l. in solido con la controllante Airi S.r.l., ciascuna per il periodo in cui è risultata associata o ha continuato a ricevere su propria richiesta il Prezzario pur non essendo più associata ad AEI.

401. Il coinvolgimento delle associate nella fattispecie di intesa all'esame scaturisce dal ruolo attivo che le stesse hanno dimostrato di ricoprire nella

definizione ed approvazione del prezzario con cadenza annuale. Coinvolgimento che emerge dall'aver la quasi totalità di esse costituito il comitato direttivo dell'associazione che si riuniva appositamente per definire il prezzario ed approvarlo, dall'aver – come è risultato da talune evidenze agli atti sopra evocate – richiesto modifiche ed integrazioni al prezzario e dall'averlo anche inviato alla clientela o ad operatori concorrenti. Alcune imprese, peraltro, hanno continuato a richiedere e ricevere il prezzario addirittura dopo essere fuoriuscite dall'Associazione. In ogni caso, le imprese associate risultano pienamente coinvolte nella condotta anticoncorrenziale in esame già solo per aver ricevuto la bozza di prezzario prima della sua approvazione e comunque la versione definitiva – sempre nei primi mesi dell'anno cui il prezzario faceva riferimento – senza essersi espressamente dissociati da tale pratica protrattasi per più di 15 anni.

402. Non può accogliersi la richiesta di Eliossola di ridurre nei suoi confronti la durata dell'intesa qui accertata poiché dagli atti non risulta che tale società abbia ricevuto il Prezzario tutti gli anni in cui si è protratta l'infrazione. Infatti, l'Associazione AEI ha confermato espressamente, nel corso dell'istruttoria, di aver inviato il Prezzario tutti gli anni a tutti i soci. Ne deriva che risulta irrilevante il mancato rinvenimento, in sede ispettiva, di tutte le comunicazioni di invio del Prezzario a tutti i soci, anno per anno. Analogamente non può accogliersi la richiesta di Heliwest di considerare prescritto, nei suoi confronti, l'illecito in ragione della circostanza la stessa società non fosse più rappresentata nel Consiglio direttivo di AEI dal 2010. Infatti, Heliwest ha continuato ad essere associata ad AEI fino a tutto il 2015 e, in quanto tale, risultava destinataria del Prezzario.

403. Quanto alle osservazioni rese da Babcock circa l'imputazione soggettiva, si ribadisce che a tale società – già denominata Elidolomiti e poi Inaer – vengono imputate anche le condotte di Elilario ed Helitalia (anch'esse socie AEI) sia dalla data in cui esse sono confluite in Babcock stessa (novembre 2007 per Elilario e settembre 2009 per Helitalia), in quanto parte della medesima entità soggettiva, sia prima di tale data (a partire dall'approvazione del prezzario 2001), per il consolidato principio di continuità economica, che consente l'imputazione dell'illecito posto in essere da una società non più operativa al soggetto che le è giuridicamente succeduto³⁴⁷.

404. Per quanto riguarda Babcock Mission Critical International SA, alla stessa viene imputata la responsabilità dell'intesa posta in essere dalla

³⁴⁷ Corte di Giustizia UE, C-280/06 (Ente tabacchi Italiano); TAR Lazio n. 2696/2015.

controllata Babcock MCS Italia, con la quale ai fini antitrust essa forma un'unica entità economica³⁴⁸. Nonostante la memoria difensiva prodotta da Babcock Mission Critical International SA, in cui si argomenta l'assenza, da parte della società, di un effettivo esercizio di direzione nei confronti della partecipata e la mancata operatività della controllante sul mercato HEMS italiano, si ritiene che tali considerazioni di carattere generale e non supportate da alcuna evidenza non valgono a superare la presunzione della riconducibilità alla controllante delle scelte strategiche e della responsabilità per illeciti antitrust effettuati da controllate in via totalitaria o quasi totalitaria.

405. Per quanto riguarda AIRI S.r.l., alla stessa viene imputata la responsabilità dell'intesa posta in essere dalla controllata Air Corporate S.r.l., con la quale ai fini antitrust essa forma un'unica entità economica. Nonostante la memoria difensiva prodotta da AIRI stessa, in cui si argomentava l'assenza, da parte della società, di un effettivo esercizio di direzione nei confronti della partecipata Air Corporate, si ritiene che tali considerazioni non valgono a superare la presunzione della riconducibilità alla controllante delle scelte strategiche e della responsabilità per illeciti antitrust effettuati da controllate in via totalitaria o quasi totalitaria. Ciò in ragione della coincidenza degli esponenti aziendali tra la controllante e la controllata e della totale commistione e confusione di sedi e locali operativi tra le due società³⁴⁹.

406. Peraltro, in relazione alle posizioni della controllante Babcock Mission Critical International SA e della controllante AIRI, si evidenzia, come confermato dalla giurisprudenza, che il coinvolgimento in solido delle società madri per gli illeciti antitrust compiuti dalle società controllate di cui le prime detengano la totalità o la quasi totalità del capitale prescinde dalla prova di un effettivo coinvolgimento delle controllanti nella gestione commerciale delle controllate e, per tale via, opera anche nel caso di partecipazioni al capitale meramente finanziarie³⁵⁰.

iv. Pregiudizio al commercio fra Stati membri

407. Secondo la Commissione europea³⁵¹, il concetto di pregiudizio al

³⁴⁸ Cfr., da ultimo, Corte di Giustizia, sentenza 27 aprile 2017, in causa C-516/15P.

³⁴⁹ Cfr. Corte di Giustizia, sentenza del 30 aprile 2014, causa C-238/12; Trib. UE, sentenza 27 settembre 2012, causa T-361/06.

³⁵⁰ Così, da ultimo, Tribunale UE, T-419/14.

³⁵¹ Vd. 2004/C 101/07 - Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato, pubblicato in GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004. Analogamente, nelle

commercio tra Stati Membri deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

408. Significativi in tal senso risultano la rilevanza eurounitaria delle procedure di gara AIB censite, il fatto che l'intesa di *bid rigging* abbia condizionato un *pattern* di gare distribuite sull'intero territorio nazionale seppur bandite da diverse stazioni appaltanti di livello regionale, così come la condotta volta a definire il prezzario dei servizi di lavoro e trasporto aereo sia stata espletata nell'ambito di un'associazione nazionale di imprese. Di conseguenza, le intese in esame, potendo essere idonee ad arrecare pregiudizio al commercio tra Stati Membri, vanno valutate ai sensi dell'articolo 101 TFUE.

VII. CONCLUSIONI

409. Sulla base degli elementi acquisiti nel corso dell'istruttoria si conclude che le seguenti intese per come sopra descritte e dettagliate:

a) intesa avente ad oggetto il condizionamento del mercato dei servizi AIB, posta in essere dalle società Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Heliwest S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Star Work Sky S.a.s.;

b) intesa avente ad oggetto la fissazione ex ante nell'ambito dell'Associazione Elicotteristica Italiana (AEI) del prezzario relativo alle attività di lavoro e trasporto aereo, posta in essere da: Associazione Elicotteristica Italiana, Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. in solido con la controllante Babcock Mission Critical Services International S.A., Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Heliwest S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Star Work Sky S.a.s., Air Corporate S.r.l. in solido con la controllante Airi S.r.l.,

costituiscono restrizioni sensibili della concorrenza, in violazione dell'art. 101 del TFUE.

sentenze n. 896 del 9 febbraio 2011, n. 5171 e n. 5172 del 16 settembre 2011, Listino Prezzi della Pasta, il Consiglio di Stato ha richiamato la giurisprudenza nazionale ed europea secondo cui, in particolare, *“l'idoneità di un'intesa ad incidere sul commercio tra Stati membri, ossia il suo effetto potenziale, è sufficiente perché essa rientri nell'ambito di applicazione dell'art. 81 del Trattato CE (ora art. 101 TFUE), non occorrendo dimostrare l'esistenza di un pregiudizio effettivo”*. Anche il TAR Lazio, nella sentenza non definitiva n. 8951 del 17 novembre 2011, Vendita al dettaglio di prodotti cosmetici, ha ritenuto che il pregiudizio al commercio tra Stati Membri è soddisfatto *“quando l'intesa appare comunque idonea ad influire, anche solo potenzialmente, sulle correnti di scambio tra Stati membri e la limitazione del confronto concorrenziale nel richiamato settore merceologico all'interno di un singolo Stato membro sembra in grado di poter arrecare tale pregiudizio, anche tenuto conto delle dimensioni sopranazionali dei gruppi di cui fanno parte alcune delle imprese interessate”*.

VIII. GRAVITÀ E DURATA DELLE INTESE

410. L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria, fino al dieci per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida adottata ad esito di un procedimento istruttorio.

411. Secondo consolidata giurisprudenza comunitaria e nazionale, per valutare la gravità di un'infrazione si deve tenere conto di un gran numero di fattori il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo di infrazione e delle circostanze particolari della stessa. Tra tali fattori rilevano principalmente la natura della restrizione della concorrenza nonché il ruolo e la rappresentatività sul mercato delle imprese coinvolte.

412. Quanto alla natura delle intese in esame, sulla base delle risultanze istruttorie, è stato accertato che le società hanno posto in essere due intese; la prima si sostanzia in un cartello orizzontale segreto avente ad oggetto il condizionamento di gare pubbliche d'appalto attraverso la spartizione delle gare per servizi di antincendio boschivo "AIB" mediante elicotteri, bandite sull'intero territorio nazionale, e la correlativa aggiudicazione delle gare a prezzi – secondo le modalità tipiche di un *bidding market* - a livelli innaturalmente alti, mediante la presentazione di ribassi di ridottissima entità.

413. La seconda intesa concerne un accordo orizzontale anticompetitivo avente ad oggetto l'approvazione, nell'ambito dell'AEI, di un prezzario recante la fissazione ex ante (rispetto al periodo temporale di riferimento) dei prezzi dell'attività di lavoro aereo e trasporto passeggeri, distinti per tipologia di elicottero, con l'obiettivo di influenzare anche gli importi a base d'asta dei servizi con elicottero AIB e HEMS.

414. A differenza di quanto argomentato da alcune Parti del procedimento, l'intesa relativa al mercato AIB ha avuto attuazione e ciò ha comportato, come risultato anticompetitivo, la ripartizione del mercato e il mantenimento del bacino di posizionamento storico spettante a ciascuna Parte. Il cartello è inoltre risultato stabile nel tempo e ha determinato – grazie all'eliminazione della concorrenza reciproca – il sostanziale mantenimento o il rafforzamento della posizione di mercato nel complesso detenuta dai partecipanti all'intesa.

415. L'intesa ha altresì prodotto concreti effetti nella misura in cui il pregiudizio all'operare di corretti meccanismi concorrenziali si è riverberato negli esiti delle gare e nelle modalità esecutive delle commesse aggiudicate,

minando i presupposti di una selezione al miglior prezzo delle controparti contrattuali per i servizi oggetto di affidamento e innalzando il prezzo dei servizi aggiudicati. L'entità del pregiudizio può stimarsi pari alla differenza tra il valore di aggiudicazione effettivo delle gare condizionate, per la maggior parte dei casi attribuito con un ribasso inferiore all'1% o prossimo allo zero, e il valore di aggiudicazione medio che le amministrazioni aggiudicatrici avrebbero credibilmente potuto spuntare in assenza di collusione anticompetitiva delle imprese partecipanti, difficilmente inferiore a un ribasso nell'ordine del 5-10%, secondo quanto risulta dalla Tabella 4 e dalla Tabella 5 per le commesse AIB, forcella di valori coincidente con l'intervallo di ribasso statisticamente più frequente sul mercato nel caso di gare che, per le varie motivazioni e circostanze sopra illustrate, possono dirsi connotate da un confronto competitivo.

416. Si osserva che la concertazione inerente al mercato AIB ha coinvolto un'ampia platea di imprese, costituenti la maggior parte delle società operanti sul mercato rilevante. La posizione di mercato detenuta in aggregato dalle Parti del procedimento, in termini di valore aggiudicato in occasione del complesso delle procedure di gara per servizi AIB bandite negli ultimi sette anni (2011-2017) è stimabile nell'ordine del 74% ed è crescita dal 2005 ad oggi.

417. La condotta posta in essere nell'ambito dell'intesa di *bid ridding* è considerata tra le violazioni più gravi della normativa *antitrust* in quanto, per sua stessa connotazione, appare idonea e destinata ad alterare, in caso di aggiudicazione delle gare - come poi avvenuto - per tutta la durata dell'affidamento, il normale gioco della concorrenza; in particolare, il comportamento anticoncorrenziale accertato nell'intesa di condizionamento delle gare AIB costituisce un'infrazione molto grave dell'articolo 101 del TFUE.

418. L'intesa inerente il condizionamento delle procedure di gara AIB è, inoltre, da considerarsi segreta - a differenza di quanto argomentato da alcune Parti del procedimento - in considerazione del fatto che la stessa non era in alcun modo palesata o conoscibile dal pubblico. Per averne la prova si è dovuto, infatti, acquisire in sede ispettiva documenti non pubblicamente divulgabili e/o ad uso interno costituiti da corrispondenza riservata tra le imprese coinvolte, minute di incontri riservati e resoconti e commenti a condotte, nonché censire e ricostruire un numero significativo di gare bandite e aggiudicate, sull'intero territorio nazionale e su un arco tempo temporale rilevante, a testimonianza della condotta concertativa contestata. A ciò si

aggiunga che tali condotte, se conosciute dalle stazioni appaltanti, potrebbero portare all'esclusione dalle gare. Ne deriva il carattere necessariamente clandestino e segreto dei contatti e coordinamenti tra le Parti di un cartello di *bid rigging*.

419. Anche la seconda intesa risulta configurare una violazione molto grave dell'art. 101 del TFUE. Si tratta infatti di un'intesa orizzontale che ha ad oggetto la fissazione in ambito associativo *ex-ante* rispetto al periodo di riferimento i prezzi dei servizi resi con elicottero ed ha avuto attuazione in considerazione della approvazione e pubblica diffusione del listino dei prezzi a tutti i soggetti interessati grazie alla sua registrazione alla Camera di Commercio di Milano. L'intesa risulta aver anche prodotto degli effetti, posto che talune stazioni appaltanti hanno dichiarato di aver utilizzato il prezzario come parametro per determinare le basi d'asta che sono risultate, in via generale, sovrastimate rispetto ai prezzi di mercato effettivi.

420. Con riferimento alla durata delle due intese, si rappresenta quanto segue.

421. In relazione alla prima intesa, relativa al condizionamento del mercato AIB, si fa presente che le evidenze agli atti mostrano l'attualità della condotta anche oltre l'avvio del procedimento, risultando l'intesa essersi protratta quantomeno sino alla scadenza del termine per la presentazione delle offerte dell'ultima gara condizionata, Sardegna 2018 (30 aprile 2018). Pertanto, le evidenze agli atti consentono di concludere che:

- per Airgreen, Eliossola, Elifriulia ed Heliwest, l'intesa ha avuto inizio quantomeno dal 21 aprile 2005 (coincidente con l'indizione della procedura di affidamento per servizi AIB bandita dalla Regione Calabria);
- per Star Work, l'intesa ha avuto inizio quantomeno dal 7 dicembre 2005 (coincidente con la mail di Icarus che annovera anche Star Work tra i destinatari);
- per Elitellina, l'intesa ha avuto inizio quantomeno dal 4 febbraio 2012 (coincidente con la pubblicazione del bando della prima gara condizionata – Sardegna 2012 - cui la società è risultata partecipare);
- per tutte le società, l'intesa risulta essersi protratta quantomeno sino alla scadenza del termine per la presentazione delle offerte dell'ultima gara condizionata, Sardegna 2018 (30 aprile 2018);

422. Quanto alla durata della seconda intesa relativa alla definizione, in forma segreta ed in sede associativa, del Prezzario, essa ha avuto inizio dal 7 febbraio 2001 (mese di approvazione del primo Prezzario) ed è cessata nel mese di agosto 2017, allorché l'AEI lo ha abolito e sarà addebitata per

l'intero periodo all'AEI e a ciascuna Parte (e all'eventuale rispettiva controllante responsabile in solido) per il periodo – computato in anni - di permanenza nell'Associazione secondo la Tabella 9 e la Tabella 10 della parte in fatto.

423. Non risulta al riguardo condivisibile quanto argomentato dalle Parti in merito alla presunta natura “istantanea” e non continuativa (con riguardo agli anni 2013 e 2016 in cui il Consiglio direttivo di AEI non è pervenuto all'approvazione di un nuovo Prezziario) della condotta inerente il Prezziario. L'adozione e mantenimento in vigore del Prezziario, come listino prezzi pubblicamente accessibile, – anche negli esercizi 2013 e 2016 in cui non si è proceduto alla sostituzione dello stesso con un nuovo listino aggiornato - deve infatti considerarsi, per consolidata giurisprudenza, una condotta illecita permanente, atteso che la lesività della stessa e la sua idoneità ad alterare il normale esplicarsi della concorrenza produce effetti per tutto il tempo in cui i listini continuano ad essere pubblicamente accessibili. La permanenza della condotta preclude in tal senso anche del decorrenza di un termine di prescrizione, non essendo l'infrazione né cessata né interrottasi nel tempo. La stessa AEI ha d'altronde, ai fini della cessazione della condotta contestata, ritenuto di dover ritirare listino prezzi dalla Camera di Commercio di Milano al fine di non renderlo più pubblicamente accessibile.

IX. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

424. Al fine di quantificare la sanzione occorre tenere presente quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/90, nonché i criteri interpretativi enucleati nelle “*Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90*” (di seguito, Linee Guida), deliberate dall'Autorità il 22 ottobre 2014.

425. Seguendo i punti 7 e seguenti delle Linee Guida, l'importo di base della sanzione si ottiene moltiplicando una percentuale del valore delle vendite, determinata in funzione del livello di gravità dell'infrazione alla durata della partecipazione di ciascuna impresa all'infrazione.

426. Con particolare riferimento alla collusione nell'ambito di procedure di gara di appalti pubblici, in particolare, in base al punto 18 delle Linee Guida,

“in generale, anche nei casi di collusione nell’ambito di procedure di gare di appalti pubblici, l’Autorità prenderà in considerazione il valore delle vendite direttamente o indirettamente interessate dall’illecito. In linea di principio, tale valore corrisponde, per ciascuna impresa partecipante alla pratica concertativa, agli importi oggetto di aggiudicazione o posti a base d’asta in caso di assenza di aggiudicazione o comunque affidati ad esito di trattativa privata nelle procedure interessate dall’infrazione, senza necessità di introdurre aggiustamenti per la durata dell’infrazione ai sensi dei paragrafi precedenti. nel caso di specie sarà preso in considerazione l’importo oggetto di aggiudicazione della gara interessata dalla collusione”.

427. Tuttavia, lo stesso punto 18 delle Linee Guida precisa che *“Resta fermo che laddove il mercato rilevante risulti più ampio della/e gara/e considerata/e, l’Autorità potrà prendere in considerazione il valore complessivo delle vendite relative all’intero mercato del prodotto/servizio interessato dall’infrazione (comprensivo dunque di tutte le vendite realizzate dall’impresa nel mercato rilevante e non solo di quelle oggetto della gara d’appalto interessata) nell’ultimo anno intero di partecipazione all’infrazione, se del caso modulato in funzione della sua durata ai sensi dei paragrafi precedenti”.* E la relativa nota 6 chiarisce, al riguardo, che tale circostanza può verificarsi *“Ad esempio, quando l’intesa interessa la partecipazione a una pluralità di gare suscettibili di incidere sul prezzo dei beni interessati sull’intero mercato o quando è volta a non partecipare alle gare per influenzare il prezzo di mercato”.*

428. Con riguardo all’intesa di *bid rigging* avente ad oggetto la prestazione dei servizi AIB, come meglio dettagliato nelle precedenti sezioni, la condotta collusiva contestata ha determinato – per la diffusività e profondità anche storica dei comportamenti e la rilevante quota di mercato complessivamente detenuta dalle Parti – il condizionamento dell’intero mercato nazionale a domanda pubblica dei servizi di antincendio boschivo con elicottero, incidendo in misura significativa sulle dinamiche competitive dell’intero insieme delle procedure di gara per l’affidamento dei servizi AIB realizzate nell’arco temporale considerato, influenzandone in misura significativa i prezzi si aggiudicazione.

429. Si ritiene, pertanto, di prendere in considerazione per l’intesa di *bid rigging*, come valore delle vendite direttamente o indirettamente interessate dall’illecito, il fatturato specifico realizzato da ciascuna impresa sul mercato AIB dell’ultimo anno intero di partecipazione all’infrazione, modulato in funzione della durata delle stesse, per come declinata nella sezione relativa

alle valutazioni e alla gravità e durata delle intese, secondo le indicazioni delle Linee Guida.

430. Per la fattispecie di intesa relativa alla fissazione del Prezziario in sede associativa, si prenderà, invece, a riferimento il fatturato prodotto da ciascuna impresa nella prestazione dei servizi con elicottero nel loro complesso considerati - ivi inclusi quindi i servizi di tipo AIB e HEMS nei confronti della committenza pubblica e i servizi con elicottero di lavoro aereo e trasporto passeggeri nei confronti della committenza privata - dell'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione. Per quanto riguarda l'associazione di categoria AEI, conformemente al punto 10 delle linee guida sarà considerato, quale valore delle vendite dei beni o servizi oggetto dell'infrazione, il valore complessivo dei contributi associativi versati dai membri dell'associazione attivi nell'offerta di servizi con elicottero.

431. Ai fini della determinazione dell'importo base della sanzione, al valore base come sopra determinato dovrà essere applicata una specifica percentuale, individuata in funzione della gravità della violazione, per la quale si rinvia integralmente a quanto rappresentato ai paragrafi che precedono. Secondo le Linee Guida, in particolare, la proporzione considerata deve essere fissata ad un livello che può raggiungere il 30% del valore delle vendite (punto 11).

432. In relazione al caso di specie, va considerato che, ai sensi del punto 12 delle Linee Guida, nel caso di intese orizzontali segrete di fissazione dei prezzi e/o ripartizione dei mercati, la percentuale del valore delle vendite considerata ai fini del calcolo dell'importo base "*sarà di regola non inferiore al 15%*".

433. Ulteriori criteri di qualificazione della gravità, ai fini della scelta della percentuale da applicare al valore delle vendite, secondo il successivo punto 14 delle Linee Guida, sono: *i)* le condizioni di concorrenza nel mercato interessato (quali ad esempio, il livello di concentrazione, l'esistenza di barriere all'entrata); *ii)* la natura dei prodotti o servizi, con particolare riferimento al pregiudizio all'innovazione; *iii)* l'attuazione o meno della pratica illecita; *iv)* la rilevanza dell'effettivo impatto economico o, più in generale, degli effetti pregiudizievoli sul mercato e/o sui consumatori, qualora l'Autorità disponga di elementi che consentano una stima attendibile degli stessi.

434. In considerazione della gravità delle infrazioni contestate- come più sopra declinate avuto riguardo in particolare alla loro natura ed effettiva attuazione - è applicato un coefficiente di gravità del 15% all'intesa

orizzontale segreta di ripartizione del mercato e condizionamento della gare per l'affidamento dei servizi con elicottero AIB e un coefficiente di gravità del 10% all'intesa orizzontale di fissazione dei prezzi dei servizi con elicottero nel loro complesso, di cui al Prezziario.

Tabella 15

Intesa AIB	Fatturato specifico	Coefficiente di gravità	Data inizio	Data fine	Durata	Importo base
Airgreen	€1.369.736	15%	21/04/2005	30/04/2018	13,02500	€2.676.123
Elifriulia	€2.636.143	15%	21/04/2005	30/04/2018	13,02500	€5.150.364
Elitellina	€785.508	15%	04/02/2012	30/04/2018	6,23889	€735.105
Eliosola	€3.289.147	15%	21/04/2005	30/04/2018	13,02500	€6.426.171
Heliwest	€9.267.824	15%	21/04/2005	30/04/2018	13,02500	€18.107.012
Star Work Sky	€1.338.009	15%	07/12/2005	30/04/2018	12,39722	€2.488.140
Intesa PREZZIARIO	Fatturato specifico	Coefficiente di gravità	Data inizio	Data fine	Durata	Importo base
Airgreen	€16.810.829	10%	07/02/2001	25/08/2017	16,550000	€27.821.922
Babcock e Babcock International	€97.721.682	10%	07/02/2001	25/08/2017	16,550000	€161.729.384
Elifriulia	€6.151.986	10%	07/02/2001	25/08/2017	16,550000	€10.181.537
Elitellina	€2.966.544	10%	07/02/2001	25/08/2017	16,550000	€4.909.630
Eliosola	€3.783.755	10%	01/01/2003	13/03/2015	12,200000	€4.616.181
Heliwest	€8.221.200	10%	07/02/2001	31/12/2015	14,900000	€12.249.588
Star Work Sky	€5.533.420	10%	07/02/2001	25/08/2017	16,550000	€9.157.810
Air Corporate e AIRI	€9.828.490	10%	07/02/2001	25/08/2017	16,550000	€16.266.151
AEI	€50.029	10%	07/02/2001	25/08/2017	16,550000	€82.798

435. Ai sensi dei punti 19 e 21 delle Linee Guida, l'importo di base della sanzione, determinato come descritto nei paragrafi che precedono, potrà essere incrementato per tener conto di specifiche circostanze che aggravano (circostanze aggravanti) o attenuano (circostanze attenuanti) la responsabilità dell'autore della violazione. Queste ultime avuto, tra l'altro, riguardo al ruolo svolto dall'impresa nell'infrazione, all'adozione e al concreto impegno al rispetto di uno specifico programma di *compliance*, alla condotta da essa tenuta nel corso dell'istruttoria nonché all'opera svolta dall'agente per l'eliminazione o l'attenuazione delle conseguenze della violazione e alla personalità dello stesso, anche alla luce di quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/81.

436. Nel caso di specie, le società Airgreen, Babcock, Eliosola e Heliwest hanno invocato l'applicazione della circostanza attenuante prevista dal punto 23 delle linee guida, avendo le stesse adottato programmi di *compliance antitrust* al fine di prevenire il rischio di commettere violazioni alla disciplina della concorrenza.

437. Airgreen, Eliosola e Heliwest hanno adottato un programma di *compliance antitrust ex novo* (rispettivamente in data 18 dicembre 2017, 7

ottobre 2017 e 24 aprile 2018) dopo l'avvio del procedimento istruttorio e prima della ricezione della Comunicazione delle Risultanze Istruttorie. Babcock ha adottato un programma di *compliance* sin dal 2015³⁵² e lo ha integrato a seguito dell'avvio del procedimento e prima della Comunicazione delle Risultanze Istruttorie. Tutti i suddetti programmi prevedono il coinvolgimento del *management*, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'organizzazione di attività di training, nonché la previsione di incentivi/disincentivi, sistemi di monitoraggio e hanno inoltre avuto concreta attuazione.

438. I *programmi di compliance* adottati da Airgreen ed Eliossola non possono tuttavia ritenersi efficaci in ragione della circostanza che a seguito dell'adozione e attuazione del programma dette società hanno continuato a partecipare all'intesa relativa al condizionamento delle procedure di gara AIB quantomeno fino al 30 aprile 2018. Differente il caso di Heliwest che risulta avere ricevuto il programma di *compliance* dal consulente esterno incaricato della sua redazione in una data sostanzialmente contestuale con quella di ultimo accertamento della condotta. Quanto a Babcock, il programma di *compliance* antitrust adottato dalla società dal 2015, non risulta essere efficace in quanto la società non ha scoperto e interrotto autonomamente la condotta illecita contestata prima delle ispezioni dell'Autorità; la società ha tuttavia integrato e apportato modifiche anche significative al programma a seguito dell'avvio del procedimento e prima della Comunicazione delle Risultanze Istruttorie.

439. Sulla base di quanto sopra e della documentazione agli atti, è riconosciuta una riduzione dell'importo base della sanzione, a titolo di circostanza attenuante, del 5% a Babcock e del 10% a Heliwest. Nessuna attenuante può invece essere riconosciuta a Airgreen e Eliossola a fronte dell'adozione di programmi di *compliance* dimostratisi inefficaci, anche con riguardo a una sola delle infrazioni contestate³⁵³.

440. AEI ed Airgreen hanno chiesto l'applicazione dell'attenuante prevista dalle linee guida, per "*aver adottato tempestivamente iniziative adeguate per mitigare gli effetti della violazione*", in ragione del fatto che il Consiglio di AEI - di cui Airgreen è membro - ha provveduto a deliberare l'abolizione del Prezziario ed il ritiro dell'ultimo Prezziario approvato dalla Camera di Commercio di Milano. Tale istanza non può, tuttavia, trovare accoglimento, visto che le iniziative assunte da AEI si sono limitate all'interruzione del

³⁵² Doc. 920 (Heliwest), 932 e 1010 (Eliossola), 982 (Airgreen), 994 e 995 (Babcock).

³⁵³ In senso analogo si veda anche il provvedimento n. 26316 del 21/12/2016, caso I792 - GARE OSSIGENOTERAPIA E VENTILOTERAPIA, in Boll. n. 2/2017.

comportamento contestato.

441. Eliossola, Heliwest, Star Work, Air Corporate e AIRI hanno chiesto una riduzione della sanzione per aver svolto *“un ruolo marginale alla partecipazione dell’infrazione”* in ragione dell’adozione di comportamenti maggiormente competitivi nella partecipazione alle gare AIB e/o del loro minore coinvolgimento nell’intesa avente ad oggetto il Prezziario e/o per non avere dato attuazione alla pratica illecita. Tali istanze non sono meritevoli di accoglimento in quanto tutte le imprese Parti sono risultate parimenti coinvolte sia nel condizionamento delle gare AIB, sia nell’adozione e pubblicazione del Prezziario, e le pratiche illecite contestate hanno avuto attuazione.

442. AEI e Eliossola hanno inoltre richiesto l’applicazione di un’attenuante con riguarda all’intesa avente ad oggetto l’adozione e diffusione del Prezziario in regione dell’esistenza di condotte dell’autorità pubblica che hanno favorito l’asserita violazione, connesse al fatto che l’invio del Prezziario era incoraggiato e richiesto dalle stazioni appaltanti. Tali richiesta non può essere accolta in quanto l’adozione del Prezziario è un comportamento adottato da AEI e dalle Parti – in qualità di membri del Consiglio e soci - in completa autonomia rispetto alle stazioni appaltanti le quali si sono limitate a consultarlo e chiederne la trasmissione, una volta edotte della sua esistenza.

443. Nessuna delle Parti ha collaborato efficacemente con l’Autorità nel corso del procedimento istruttorio al di là di quanto richiesto dagli obblighi di legge, pertanto, tale attenuante, prevista nelle linee guida, non può essere applicata a nessuno dei soggetti che ne ha fatto richiesta. La realizzazione di perdite d’esercizio non è, inoltre, un elemento di rilievo ai fini del riconoscimento di una riduzione della sanzione in assenza della presentazione di una istanza adeguatamente motivata come previsto al punto 31 delle Linee Guida.

444. Ai sensi dell’articolo 15 della legge n. 287/90, l’Autorità, *“Nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della gravità e della durata dell’infrazione, dispone inoltre l’applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria fino al dieci per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell’ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida”*. In merito il punto 29 delle linee guida specifica che: *“La base di calcolo del massimo edittale è rappresentata, in conformità con la giurisprudenza nazionale, dal fatturato totale realizzato a livello mondiale nell’ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida, da parte di*

ciascuna impresa partecipante all'infrazione". L'utilizzo del fatturato mondiale mira, segnatamente, a garantire un sufficiente carattere dissuasivo dell'ammenda, affinché quest'ultima tenga conto delle dimensioni e della potenza economica dell'impresa interessata, vale a dire delle risorse globali dell'autore dell'infrazione.

445. Non vi è poi motivo di derogare alle regole di individuazione del fatturato specifico e del fatturato totale a livello mondiale, come richiesto da una delle Parti, atteso che il riferimento all'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione e all'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida, rileva anche ai fini della certezza della sanzione e prevede limitate eccezioni per i soli casi in cui tali dati di riferimento manchino del tutto o siano viziati da comportamenti elusivi che non consentirebbero di raggiungere lo scopo dissuasivo della sanzione.

446. Da ultimo, viene in rilievo il punto 28 delle citate Linee Guida, a mente del quale, nei casi in cui più condotte violino più volte una o più delle disposizioni contenute negli articoli 2 e 3 della legge n. 287/90 o degli articoli 101 e 102 TFUE, all'impresa responsabile si applicano tante sanzioni quante sono le violazioni accertate (concorso materiale).

447. Considerato che le due distinte sanzioni, come sopra determinate eccedono, per tutte le Parti del procedimento, il limite massimo previsto all'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90, le stesse devono essere ridotte entro tale limite.

448. Da ultimo, con riguardo alla lamentata circostanza che l'applicazione del limite edittale comporterebbe, nel caso di specie, una lesione del principio di proporzionalità e parità di trattamento, in quanto non consentirebbe alle circostanze attenuanti di incidere sull'importo finale della sanzione, si rappresenta che tale meccanismo non pone problemi di legittimità in quanto il massimale del 10% costituisce una semplice soglia di contenimento (da applicarsi anche dopo un'eventuale riduzione dell'ammenda in forza di circostanze attenuanti o del principio di proporzionalità).

Tabella 16

Intesa AIB	Importo base	Totale attenuanti	Sanzione finale ante cap	Fatturato totale mondiale	Sanzione finale in % sul fatturato totale mondiale	Sanzione finale con cap del 10%
Airgreen	€2.676.123	0%	€2.676.123	€21.997.306	12,166%	€2.199.730,60
Elifriulia	€5.150.364	0%	€5.150.364	€8.527.521	60,397%	€852.752,10
Elitellina	€735.105	0%	€735.105	€6.820.091	10,779%	€682.009,10
Eliosola	€6.426.171	0%	€6.426.171	€6.366.700	100,934%	€636.670,00
Heliwest	€18.107.012	10%	€16.296.311	€10.294.739	158,297%	€1.029.473,90
Star Work Sky	€2.488.140	0%	€2.488.140	€5.828.631	42,688%	€582.863,13
Intesa PREZZIARIO	Importo base	Totale attenuanti	Sanzione finale ante cap	Fatturato totale mondiale	Sanzione finale in % sul fatturato totale mondiale	Sanzione finale con cap del 10%
Airgreen	€27.821.922	0%	€27.821.922	€21.997.306	126,479%	€2.199.730,60
Babcock Italia e Babcock Spagna	€161.729.384	5%	€153.642.915	€506.120.567	30,357%	€50.612.056,70
Elifriulia	€10.181.537	0%	€10.181.537	€8.527.521	119,396%	€852.752,10
Elitellina	€4.909.630	0%	€4.909.630	€6.820.091	71,988%	€682.009,10
Eliosola	€4.616.181	0%	€4.616.181	€6.366.700	72,505%	€636.670,00
Heliwest	€12.249.588	10%	€11.024.630	€10.294.739	107,090%	€1.029.473,90
Star Work Sky	€9.157.810	0%	€9.157.810	€5.828.631	157,118%	€582.863,13
Air Corporate e AIRI	€16.266.151	0%	€16.266.151	€50.108.861	32,462%	€5.010.886,10
AEI	€82.798	0%	€82.798	€70.001	118,281%	€7.000,10

RITENUTO che le società Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Eliosola S.r.l., Elitellina S.r.l., Heliwest S.r.l., Star Work Sky S.a.s. abbiano posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE), e consistente in un'intesa unica, continuata e complessa avente ad oggetto il condizionamento del mercato dei servizi AIB;

RITENUTO che le società Airgreen S.r.l., Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. in solido con la controllante Babcock Mission Critical Services International S.A., Elifriulia S.r.l., Eliosola S.r.l., Elitellina S.r.l., Heliwest S.r.l., Star Work Sky S.a.s., Air Corporate S.r.l. in solido con la controllante Airi S.r.l., nonché l'associazione di categoria Associazione Elicotteristica Italiana abbiano posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE), e consistente in un'intesa unica, continuata e complessa avente ad oggetto la fissazione ex ante nell'ambito dell'Associazione Elicotteristica Italiana (AEI) del prezziario relativo ai servizi con elicottero;

RITENUTO che alla luce delle evidenze istruttorie non siano emersi elementi sufficienti per contestare alle società Airgreen S.r.l., Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. in solido con la controllante Babcock Mission Critical Services International S.A. ed Elifriulia S.r.l. un'intesa anticoncorrenziale avente ad oggetto il condizionamento delle gare HEMS;

tutto ciò premesso e considerato,

DELIBERA

a) che le società Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Heliwest S.r.l., Star Work Sky S.a.s. hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE) consistente in un'intesa unica, continuata e complessa avente ad oggetto il condizionamento del mercato dei servizi AIB;

b) che le società Airgreen S.r.l., Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A., in solido con la controllante Babcock Mission Critical Services International S.A., Elifriulia S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Heliwest S.r.l., Star Work Sky S.a.s. e Air Corporate S.r.l., in solido con la controllante Airi S.r.l., nonché l'associazione di categoria Associazione Elicotteristica Italiana, hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE), e consistente in un'intesa unica, continuata e complessa avente ad oggetto la fissazione *ex ante* nell'ambito dell'Associazione Elicotteristica Italiana (AEI) del prezzario relativo ai servizi con elicottero;

c) che in base alle evidenze disponibili sono venuti meno i motivi di intervento nei confronti delle società Airgreen S.r.l., Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A., in solido con la controllante Babcock Mission Critical Services International S.A., ed Elifriulia S.r.l., in relazione all'intesa avente ad oggetto il condizionamento delle gare HEMS;

d) che le società Airgreen S.r.l., Elifriulia S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Heliwest S.r.l. e Star Work Sky S.a.s. si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata di cui al punto a);

e) che le società le società Airgreen S.r.l., Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A., in solido con la controllante Babcock Mission Critical

Services International S.A., Elifriulia S.r.l., Eliossola S.r.l., Elitellina S.r.l., Heliwest S.r.l., Star Work Sky S.a.s. e Air Corporate S.r.l., in solido con la controllante Airi S.r.l., nonché l'associazione di categoria Associazione Elicotteristica Italiana, si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata di cui al punto b);

f) che, in ragione della gravità e durata delle infrazioni di cui ai punti a) e b), alle società riportate nella tabella che segue siano irrogate le sanzioni amministrative pecuniarie rispettivamente e complessivamente pari a quanto ivi indicato:

Parte	SANZIONI (in euro)
Airgreen S.r.l.	4.399.461
Babcock Mission Critical Services Italia S.p.A. in solido con la controllante Babcock Mission Critical Services International S.A.	50.612.057
Elifriulia S.r.l.	1.705.504
Eliossola S.r.l.	1.364.018
Elitellina S.r.l.	1.273.340
Heliwest S.r.l.	2.058.948
Star Work Sky S.a.s.	1.165.726
Air Corporate S.r.l. in solido con la controllante Airi S.r.l.	5.010.886
Associazione Elicotteristica Italiana	7.000

Le sanzioni amministrative pecuniarie di cui al punto f) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997. Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore ad un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento,

ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione. In tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

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

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

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di comunicazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE *f.f.*
Gabriella Muscolo