

### 3.2 L'analisi dei costi di RDB

Al fine di valutare se questi prezzi siano o meno in grado di coprire i costi di RDB occorre misurare in primo luogo tali costi, distinguendo fra i costi variabili evitabili ed i costi fissi.

#### Costi variabili

I costi variabili evitabili (per brevità, costi variabili CV) sono connessi all'esecuzione dell'ordine e sono costituiti dalla somma delle seguenti voci (già illustrate nella sezione precedente):


- costi di produzione
- provvigioni
- premi
- oneri figurativi
- spese varie

tutte voci di costo che sono "evitabili" ovvero costi che l'impresa non sosterrrebbe se non producesse e vendesse tale quantitativo. Come detto, tali costi sono determinabili in modo molto fine, grazie ai dati disponibili, a livello di singolo ordine. Questo viene fatto per il 2004-2005 sulla base del database utilizzato anche dall'Agcm nel suo procedimento (integrato con i dati del mese di dicembre che per alcuni aspetti non era stato considerato dall'Agcm per limitata disponibilità dei dati) e per il 2006 di analogo database fornito da RDB.

Pertanto, con riferimento alle voci utilizzate da RDB nei file originali contenenti gli ordini, i costi variabili (evitabili) sono così calcolati:

$$CV = COSTI + PROVVI + PREMI + ONERI + SPESE VARIE$$

Come mostra la tabella che segue (Tabella 19) il valore di questi costi è pari a 39.87 €/mc per il 2004, 39.07 €/mc per il 2005 e 41.27 €/mc per il 2006. Si noti che, poiché i costi variabili sono stati ricostruiti a partire dal "database ordini", il valore dei mc venduti è ricavato per coerenza dallo stesso database e rappresenta quindi il volume delle vendite dei prodotti di causa nel periodo considerato.



Come spiegato in precedenza, la voce “oneri” rappresenta gli oneri finanziari figurativi connessi alle condizioni di pagamento concesse. Data la mancanza di tale dato per il 2006, si è ritenuto opportuno approssimare il valore degli oneri utilizzando il valore medio per mc dell’anno precedente, cioè € 0.5 per mc (si noti per altro che il dato medio del 2004 è 0,495, del tutto in linea con quello dell’anno successivo). Questa operazione fa sì che i CV totali della Tabella 19 nel 2006 siano quindi determinati in € 20,903,914 il che colloca il costo variabile medio a € 41.27 al mc.

**Tabella 19: Costi variabili di RDB**

	2004	2005	2006
Costi	12,787,251	15,943,992	20,903,914
Provvigioni	1,103,338	1,429,415	1,561,832
Premi	12,803	9,586	22,778
Oneri	179,754	230,758	253,242*
Spese varie	40,403	35,762	16,473
CV totali	14,486,899	18,113,081	20,650,672
Vendite (mc)	363,350	463,569	506,484
CVM (costo variabile medio (€/mc))	39.87	39.07	41.27

\* Dato stimato come precisato nel testo (il dato sui Costi totali è stato aggiustato di conseguenza)

### Costi fissi

Oltre ai costi variabili sopra richiamati, ci si aspetta che normalmente i prezzi coprano anche i costi fissi medi. I costi fissi riguardano in primo luogo costi fissi di stabilimento e di divisione, comunicazione, costi fissi di società, R&S, leasing e affitti passivi. Questi costi – come già spiegato nella precedente sezione 1.1 per la ragioni ivi illustrate – sono stati desunti dal conto economico della divisione Gasbeton di RDB. Oltre a queste componenti, occorre considerare (sommandolo ai primi) il valore degli ammortamenti.

Per passare dai costi fissi totali, finora calcolati, ai costi fissi medi (CFM) occorre infine dividere il dato dei costi fissi, calcolati a partire dai dati del conto economico consolidato della divisione Gasbeton, per il dato della produzione totale, desumibile dagli stessi documenti contabili (produzione totale, come già ricordato nella sezione 1.1, che differisce dal totale delle vendite dei prodotti oggetto di causa, i quali sono solo un

sottoinsieme della produzione complessiva di RDB). (A riguardo, l'osservazione n.2 del CTP di Italgasbeton sulla bozza della relazione non sembra distinguere adeguatamente i due dati, quello di produzione, desumibile anche dai bilanci e dagli altri documenti depositati, e quello delle vendite dei prodotti oggetto di causa, desumibile invece dai *database* considerati).

**Tabella 20: Costi fissi medi di RDB**

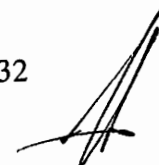
	2004	2005	2006
(valori in migliaia di €)			
(a) Altri costi fissi	3,377	4,628	4,251
(b) Ammortamenti	2,147	2,407	1,461
(c) = (a) + (b) Costo fisso totale	5,524	7,035	5,712
(d) Produzione (mc)	366,638	453,457	537,549
(e) = (a) / (d)	9.21	10.21	7.91
(f) = (b) / (d)	5.86	5.31	2.72
<b>(g) = (e) + (f) Costo fisso medio (CFM) in €/mc</b>	<b>15.07</b>	<b>15.52</b>	<b>10.63</b>

### Margini da trasporto

Un altro costo che l'impresa sostiene solo se effettua la vendita è il costo di trasporto. A riguardo, si deve però considerare che se l'impresa sostiene dei costi, una parte di questi costi viene poi caricata sul cliente, così che alla attività di trasporto corrisponde sia un costo sia un ricavo. Il costo di trasporto "netto" è quindi la differenza tra il costo sostenuto e il ricavo derivante dal cliente per tale attività. Si noti che tale differenza può essere sia positiva, sia negativa. Non a caso, il provvedimento dell'Agcm fa riferimento a un "margine" da trasporto (definito come la differenza tra ricavi e costi da trasporto) per evidenziare che almeno nel 2005 questa fosse una componente extra di utile per RDB. Ritenendo che convenga mantenere coerenza con la terminologia utilizzata dall'Agcm, ci riferiremo al margine da trasporto.

Quando questo margine è positivo, viene considerato a diminuzione (parziale compensazione) degli altri costi fissi. Quando tale margine fosse invece negativo, esso rappresenterebbe una ulteriore quota di costi che i ricavi dovranno coprire.

Purtroppo i valori dei costi e dei ricavi da trasporto non sono ricavati direttamente ordine per ordine ma sono imputati a ogni ordine a partire dai dati di bilancio. Il



## Relazione finale del CTU – Causa RG 1908/2007

marginale unitario da trasporto è la differenza fra i ricavi ed i costi di trasporto, divisa per il volume di vendita, per determinare il margine per mc. I valori a cui l'analisi dei dati a disposizione consente di pervenire sono i seguenti.

**Tabella 21: Margini da trasporto di RDB**

	2005	2006
(a) Ricavi da trasporto	1,789,856	1,905,856
(b) Costi per il trasporto a clienti	1,642,102	1,923,222
(c) Costi per il trasporto a depositi di RDB	80,287	31,516
(d) = (a)-(b)-(c) Margine da trasporto	67,468	-48,882
(e) Volume di vendita	463,569	506,484
(d)/(e) Margine unitario da trasporto (€/mc)	0.15	-0.10

In altri termini, l'analisi dei dati indica che nel 2005 l'attività di trasporto aveva generato un margine positivo per RDB, come anche accertato dall'Agcm (con un valore del tutto in linea con quello qui indicato). Nel 2006 invece RDB non ha ricaricato sui suoi clienti la totalità dei costi di trasporto, così che questo margine negativo rappresenta di fatto una ulteriore voce di costo (più propriamente, una componente reddituale negativa) che i prezzi dovrebbero remunerare.

Nel 2004 il dato non è disponibile e viene quindi stimato – a puro fine di confronto con gli anni successivi – come pari a quello dell'anno successivo.

In sostanza, i costi dell'impresa risultano essere mediamente come segue

**Tabella 22: Il costo medio totale (Euro/mc) di RDB**

	2004	2005	2006
(a) Costo variabile medio	39.87	39.07	41.27
(b) Costo fisso medio (CFM)	15.07	15.52	10.63
(c) Margine da trasporto	0.15	0.15	-0.10
<b>Costo medio totale (a) + (b) – (c)</b>	<b>54.79</b>	<b>54.44</b>	<b>52.00</b>

A partire da questi valori possiamo infine definire il margine di contribuzione medio necessario a coprire i costi fissi. Questo margine è calcolato a partire dai costi fissi medi corretti per il margine di trasporto.

**Tabella 23: Margine minimo di contribuzione ai costi fissi (Euro/mc) per RDB**

	2004	2005	2006
Costi fissi medi (a)	15.07	15.52	10.63
Margine da trasporto (b)	0.15	0.15	-0.10
Margine di contribuzione ai costi fissi (c) = (a) – (b)	14.92	15.37	10.73

Al fine di coprire i costi fissi, il margine di contribuzione medio per il 2005 deve quindi essere pari ad almeno € 15.37 per il 2005 e a € 10.73 per il 2006. Il margine necessario per il 2004 è invece stimato in € 14.92.

### **3.3 I prezzi sotto costo di RDB – analisi per clienti e per ordini**

Il margine di contribuzione conseguito da RDB a livello di singolo ordine consente di analizzare qual è il grado di copertura dei costi fissi e di conseguenza di determinare per quali ordini (ed anche clienti) la politica di prezzo adottata si può considerare lecita o meno.

Il margine di contribuzione effettivo è calcolato sottraendo al prezzo pagato dal cliente al netto del trasporto, i costi variabili evitabili (CV) come definiti sopra.

Pertanto, con riferimento alle voci utilizzate da RDB nei file originali contenenti gli ordini, il margine di contribuzione effettivo per ogni ordine è così determinato:

$$\text{MARGINE DI CONTRIBUZIONE} = \text{PREZZO} - \text{TRASPORTO} - \text{CV}$$

Per valutare se i prezzi di RDB siano o meno “sotto costo” si tratta in primo luogo di definire cosa significhi “sotto costo”. Nella consolidata disciplina antitrust, i prezzi al di sotto dei costi medi variabili (evitabili) sono in se considerati illeciti (predatori) e quindi meritano una speciale attenzione. Prezzi che siano al di sopra del costo medio variabile (ovvero margini di contribuzione positivi) potrebbero comunque essere considerati illeciti a certe condizioni se non sono tali da coprire il costo fisso medio. Infine, prezzi che coprano tutti i costi medi (variabili e fissi) sono invece normalmente considerati del tutto legittimi. Possiamo quindi distinguere tra:

1. prezzi al di sotto dei costi medi evitabili (margine di contribuzione negativo): i casi che ricadono in questa categoria sono considerati *per se* predatori;
2. prezzi che pur coprendo i costi evitabili, solo parzialmente coprono i costi fissi (margine di contribuzione positivo ma “piccolo”): questi casi potrebbero essere considerati predatori e li qualificiamo come “sospetti”;
3. prezzi che coprono interamente i costi evitabili e fissi e che perciò non sollevano alcun problema.

Utilizzando le categorie sopra indicate per classificare gli ordini (ovvero le vendite) in ciascun anno<sup>1</sup> (Tabella 24) si nota la percentuale di ordini effettuati a prezzi che non coprono i costi evitabili (categoria 1) è superiore nel 2004 e 2005 rispetto al 2006. In quest’ultimo anno infatti solo 11 ordini su circa 50,500 ricadono nel gruppo dei c.d. ordini predatori *per se*.

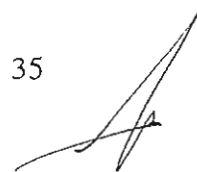
Tra il 2005 e 2006 è invece pressoché invariato il peso degli ordini che coprono solo in parte i costi fissi.

**Tabella 24: Numero e frequenza delle vendite di RDB per tipo di margine di contribuzione.**

Categoria	Descrizione	2004		2005		2006	
		N.ordini	% sul tot.	N.ordini	% sul tot.	N.ordini	% sul tot.
1	MCE<0	193	0.50	163	0.35	11	0.02
2	MCE<CFM	3,539	9.80	2,433	5.22	2,818	5.59
3	MCE>CFM	32,458	89.70	43,923	94.43	47,697	94.39
Tot. Ordini		36,190	100	46,519	100	50,526	100

Partendo dalla analisi aggregata si nota come il totale degli ordini sotto-costi di RDB riguardasse il 10,3% degli ordini nel 2004, il 5,6% degli ordini del 2005 e del 2006. Nei due anni di causa (2005 e 2006) il 94,4% degli ordini di RDB erano quindi evasi a prezzi remunerativi sia dei costi variabili, sia dei costi fissi.

<sup>1</sup> Si ricorda che per il 2004, poiché non si dispone dei dati relativi a ricavi e costi da trasporto, si è fatta l’ipotesi che il margine da trasporto sia pari a quello del 2005, cioè € 0.15.



## Relazione finale del CTU – Causa RG 1908/2007

La disaggregazione per tipo di cliente evidenzia per altro che gli ordini al di sotto dei costi evitabili sono più frequenti fra i clienti che acquistano da entrambe le imprese. La percentuale di tali ordini è dello 0.7% per i clienti comuni e dello 0.3% fra i clienti della sola RDB nel 2005 e nel 2006 è dello 0.2% contro lo 0.01%.

**Tabella 25: Frequenza delle vendite di RDB per tipo di margine di contribuzione e cliente.**

Categoria	2004		2005		2006	
	Comune	Solo RDB	Comune	Solo RDB	Comune	Solo RDB
1	2.6%	0.5%	0.7%	0.3%	0.2%	0.01%
2	22.8%	9.3%	13.8%	4.6%	23.9%	4.8%
3	74.6%	90.2%	85.5%	95.0%	75.9%	95.2%
Totale	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
N.ordini	1,277	34,913	2,995	43,524	2,163	48,363

Infine, la verifica di eventuali politiche di prezzo diverse a seconda che il cliente fosse servito anche da RDB nell'anno precedente oppure no evidenzia che, nel 2005 solo lo 0.72% degli ordini effettuati da clienti che nel 2004 erano clienti comuni alle due imprese rientra nella categoria dei predatori *per se*, mentre nel 2006 nessun ordine ha questa caratteristica (Tabella 26).

**Tabella 26: Frequenza delle vendite di RDB per tipo di margine di contribuzione e tipo di cliente in un biennio.**

Categoria	Tipo 2004, Tipo 2005		Tipo 2005, Tipo 2006	
	solo Italgasbeton, solo RDB	comune, solo RDB	solo Italgasbeton, solo RDB	comune, solo RDB
1	-	0.72%	-	-
2	10.30%	6.02%	17.7%	17.4%
3	89.70%	93.26%	82.3%	82.6%
N. ordini	301	831	209	2,328

Aggregando gli ordini per cliente, si nota che nel 2005 le 163 vendite sottocosto sono riconducibili a 38 clienti e di questi solo 3 clienti erano clienti Italgasbeton nel 2004.

La categoria 2 costituisce l'insieme degli ordini c.d. *sospetti*, poiché il margine di contribuzione copre solo parzialmente i costi fissi.



## Relazione finale del CTU - Causa RG 1908/2007

Nel 2005 (Tabella 27) metà di queste vendite ha un margine di contribuzione effettivo che copre circa il 70% dei costi fissi mentre nel 2006 tale copertura scende al 53%. Inoltre, nel 2005 tre quarti degli ordini copre il 91% dei costi fissi mentre nel 2006 tre quarti degli ordini coprono solo il 57% dei costi fissi. L'impressione che si deriva è che nel 2006, sebbene il numero di ordini sottocosto sia pressoché nullo (11 ordini), il margine di contribuzione della categoria degli ordini *sospetti* appare più schiacciato verso il basso in termini di capacità di copertura dei costi fissi (il che - insieme all'evidenza prima descritta - contribuisce a individuare nell'anno 2006 un anno nel quale la concorrenza di prezzo comunque molto intensa da parte di RDB).

**Tabella 27: margini di contribuzione ordini categoria 2 (c.d. *sospetti*) - centili**

	2005	2006
Margine minimo di contribuzione ai costi fissi	15.36	10.73
Centile		
1%	0.43	1.67
5%	2.41	4.42
10%	4.26	4.68
25%	5.93	5.20
50%	10.69	5.66
75%	14.03	6.12
90%	15.06	9.18
95%	15.06	9.71
99%	15.26	10.55

Poiché il numero di ordini appartenenti alla prima categoria (prezzi inferiori al costo medio variabile) risulta esiguo, e poiché comunque dagli atti di causa il fine (*intent*) di aggredire selettivamente Italgasbeton emerge in modo piuttosto chiaro, appare più utile considerare in generale gli ordini che non coprono interamente i costi fissi.

Nella Tabella 28 si riporta il numero di ordini (e la loro percentuale), distinguendo fra "ordini sotto-costo" (ex categoria 1 e 2) ed "ordini non sotto-costo" (ex categoria 3).

Gli ordini sotto-costo sono più frequenti fra i clienti comuni nel 2005 (14.5%) rispetto a quanto accade per gli ordini di clienti solo di RDB (5%). Inoltre, considerando quale era la relazione con il cliente l'anno precedente, si nota che il peso degli ordini sotto-costo è maggiore nel caso di ordini fatti da clienti che nel 2004 erano della sola Italgasbeton



## Relazione finale del CTU – Causa RG 1908/2007

rispetto a quando gli ordini sono effettuati da clienti che nel 2004 si servivano della sola RDB.

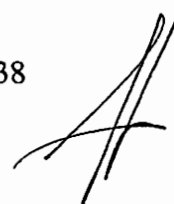
**Tabella 28: Ordini di RDB sotto-costo e non, distinti per tipologia di cliente biennio 2004 – 2005**

	Clienti comuni 2005				Clienti solo RDB 2005			
	Totale	Tipo cliente 2004			Totale	Tipo cliente 2004		
		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasbeton		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasbeton
Ordini sotto-costo	434	119	83	198	2,162	56	1,601	
Ordini non sotto-costo	2,561	628	640	1,020	41,362	775	33,296	
<b>Totale</b>	<b>2,995</b>	<b>747</b>	<b>723</b>	<b>1,218</b>	<b>43,524</b>	<b>831</b>	<b>34,897</b>	

	Clienti comuni 2005				Clienti solo RDB 2005			
	Totale	Tipo cliente 2004			Totale	Tipo cliente 2004		
		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasbeton		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasbeton
Ordini sotto-costo	14.5%	15.9%	11.5%	16.3%	5.0%	6.7%	4.6%	10.3%
Ordini non sotto-costo	85.5%	84.1%	88.5%	83.7%	95.0%	93.3%	95.4%	89.7%

Come si evince dalla Tabella 28, confrontando la frequenza di ordini sotto-costo fra i clienti comuni e quelli solo di RDB, la differenza tra le due categorie permane anche nel 2006 – restando più elevata per la prima categoria (24%) . Inoltre, se si considerano i clienti che l'anno precedente si erano serviti anche da Italgasbeton, gli ordini sotto-costo si presentano con una maggiore frequenza rispetto agli ordini effettuati da coloro che nel 2005 si servivano della sola RDB.



**Tabella 29: Ordini di RDB sotto-costo e non, distinti per tipologia di cliente biennio 2005 – 2006**

	Clienti comuni 2006				Clienti solo RDB 2006			
	Totale	Tipo cliente 2005			Totale	Tipo cliente 2005		
		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasbeton		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasbeton
Ordini sotto-costo	521	363	63	81	2308	406	1,526	37
Ordini non sotto-costo	1,642	736	710	70	46,055	1,922	37,766	172
<b>Totale</b>	<b>2,163</b>	<b>1,099</b>	<b>773</b>	<b>151</b>	<b>48,363</b>	<b>2,328</b>	<b>39,292</b>	<b>209</b>

	Clienti comuni 2006				Clienti solo RDB 2006			
	Totale	Tipo cliente 2005			Totale	Tipo cliente 2005		
		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasb.		Comuni	Solo RDB	Solo Italgasb.
Ordini sotto-costo	24.10%	33.0%	8.2%	53.6%	4.8%	17.4%	3.9%	17.7%
Ordini non sotto-costo	75.90%	67.0%	91.8%	46.4%	95.2%	82.6%	96.1%	82.3%

### **3.4 Conclusioni: i prezzi sotto costo di RDB**

Di nuovo, ci troviamo di fronte ad una realtà molto variegata, nella quale gli sforzi di sintesi e semplificazione fronteggiano ostacoli non banali. Ciò premesso, appare evidente come nel periodo 2005-2006 RDB abbia effettuato una discriminazione di prezzo significativa a favore dei clienti che RDB aveva in comune con Italgasbeton, i quali beneficiavano di sconti dell'ordine del 7-8% rispetto agli altri.

La stessa RDB ha poi venduto quantitativi significativi di CCA con prezzi inferiori ai costi medi totali. L'analisi temporale di tale fenomeno mostra come, se si può considerare il 2004 come anno di concorrenza "normale" nel settore, questa politica di prezzo sotto-costo (forse per ragioni di natura promozionale) fosse piuttosto comune per RDB, tanto che nel 2005 e 2006 il fenomeno si attenua.

Il fenomeno delle vendite sottocosto in tutti e tre gli anni sottoposti ad analisi appare più marcato tra i clienti che RDB aveva in comune con Italgasbeton che tra gli altri, mentre

non paiono ravvisarsi differenze significative tra quanto avviene nel 2005 e quanto avviene invece nel 2006.

In altri termini, se si ritiene che il 2004 possa essere considerato un anno di concorrenza “normale”, allora si deve concludere che il 2005 e 2006 non sono anni che mostrano un aumento della aggressività di RDB rispetto a Italgasbeton. Il fenomeno dei prezzi sotto costo rimane, ma (soprattutto nel 2005) risulta addirittura attenuato rispetto al 2004. Sia come dato aggregato (il totale degli ordini sotto costo) sia distinguendo tra clienti comuni alle due imprese e altri clienti, i dati non mostrano che nel 2005 e 2006 il comportamento di RDB abbia mostrato una maggiore aggressività.

### ***3.5 Le argomentazioni del CTP di Italgasbeton su questo aspetto***

Commentando la bozza della relazione, il CTP di Italgasbeton ha presentato diverse osservazioni alle conclusioni sopra delineate (oltre a quella puntuale già riportata a margine della Tabella 20). Anche se tali osservazioni non hanno indotto lo scrivente a modificare nella sostanza le sue conclusioni, è corretto dare conto (in sintesi) del senso delle obiezioni ricevute.

In primo luogo, questo CTP afferma che in realtà sarebbe stata in atto una politica di “attacco preventivo” di RDB rispetto a Italgasbeton, nel senso che a suo dire rileverebbero non solo le vendite sottocosto rivolte a clienti che RDB aveva in comune con Italgasbeton ma anche quelle ai clienti “fedeli” a RDB, che RDB avrebbe posto in essere per evitare che questi cambiassero fornitore. La tesi è sostanzialmente indimostrata e probabilmente indimostrabile. In particolare, si noti che politiche promozionali verso certi clienti (anche molti) possono spingere una impresa a praticare prezzi sottocosto per periodi limitati, in quanto il valore futuro del cliente che si riuscisse a fidelizzare più che compenserebbe le perdite dovute a vendite sottocosto. Affermare che qualunque prezzo sottocosto praticato da RDB rappresenti un attacco a Italgasbeton rappresenta una tesi suggestiva e comprensibile ma sfortunatamente priva di un ragionevole supporto probatorio.

A sostegno di questa tesi (ma non solo – anche al fine generale di mostrare come la politica di RDB fosse generalmente ispirata a colpire Italgasbeton) il CTP di Italgasbeton afferma poi che la ripartizione geografica del fenomeno delle vendite

## Relazione finale del CTU - Causa RG 1908/2007

sottocosto sarebbe particolarmente significativa. Secondo questo CTP, infatti, le vendite sottocosto da parte di RDB sarebbero particolarmente concentrate nelle regioni ove Italgasbeton era maggiormente presente. Si noti a riguardo (come già ricordato) che – anche se RDB operava in tutto il territorio nazionale – l'analisi dell'Agcm mostra come sia secondo RDB sia secondo Italgasbeton le regioni principali fossero Campania, Lazio Lombardia e Puglia.

In ogni caso, rapportando le vendite sottocosto alle vendite totali in ciascuna regione si mostra quanto segue (v. Tabella 30)

**Tabella 30: Vendite e vendite sottocosto di RDB nelle Regioni italiane**

REGIONE	ANNO 2005		ANNO 2006	
	Nr totale ordini	% ordini sottocosto	Nr totale ordini	% ordini sottocosto
PIEMONTE	4.659	6,89%	4.803	0,10%
VALLE D'AOSTA	149	0,00%	111	0,00%
LIGURIA	2.493	6,86%	2.179	0,41%
LOMBARDIA	7.559	2,08%	8.442	0,84%
TRENTINO ALTO ADIGE	1.399	13,58%	1.370	9,93%
VENETO	900	2,33%	940	2,34%
FRIULI-VENEZIA-GIULIA	271	8,49%	456	0,44%
EMILIA ROMAGNA	2.247	0,67%	2.276	0,18%
MARCHE	557	1,44%	576	2,08%
TOSCANA	1.348	4,97%	1.805	1,61%
UMBRIA	577	7,45%	537	7,45%
LAZIO	5.343	11,51%	5.581	22,70%
CAMPANIA	10.329	5,91%	10.627	8,37%
ABRUZZO	1.240	7,66%	1.305	6,28%
MOLISE	165	3,03%	178	3,37%
PUGLIA	4.188	3,22%	5.515	1,12%
BASILICATA	292	5,82%	298	10,07%
CALABRIA	829	2,17%	982	10,59%
SICILIA	1.181	5,42%	1.549	2,58%
SARDEGNA	491	4,28%	630	2,86%
nessuna regione	302	0,00%	366	0,00%
	<b>46.519</b>	<b>5,58%</b>	<b>50.526</b>	<b>5,60%</b>

Come si vede, in realtà le vendite sottocosto risultano assai comuni in Lazio, ma anche in regioni assai lontane dall'area nella quale operava Italgasbeton (Trentino, Friuli, Piemonte). Sotto questo profilo, la tesi secondo la quale le vendite sottocosto possano essere integralmente dovute all'attacco competitivo contro Italgasbeton non trova particolare sostegno nei dati.

#### 4 Una valutazione del danno subito da Italgasbeton

Anche se la valutazione dell'evidenza sopra riportata viene lasciata a codesta Corte, allo scrivente non pare possa escludersi che la politica di prezzi di RDB possa considerarsi predatoria, e quindi *contra legem*. Per procedere ad una stima del danno patito da Italgasbeton, che potrebbe essere riconosciuto a questa impresa qualora si ravvisassero gli estremi dell'illecito, stante la complessità delle diverse questioni agli atti diversi approcci sono plausibili.

Su questo punto entrambi i CTP hanno mosso rilievi rispetto alla bozza della relazione, e questo ha indotto lo scrivente a ripensare la propria posizione su tre questioni.

- 1) La prima riguarda la ragionevolezza dei metodi di stima presentati nella bozza, uno dei quali appariva effettivamente indebitamente penalizzante per RDB. Uno dei metodi di stima proposti nella bozza della relazione è stato qui abbandonato, nella convinzione che il suo presupposto (che tutti i clienti persi da Italgasbeton a favore di RDB potessero considerarsi come acquisiti a seguito di un abuso) confligga con la dinamica della concorrenza osservata e documentata dai dati presentati nella sezione 2 (e in particolare 2.3) della presente relazione.
- 2) La seconda riguarda invece la quantificazione del fatturato perso da Italgasbeton a causa della perdita di clienti che hanno effettuato acquisti sottocosto con RDB. Mentre nella bozza i clienti passati "illecitamente" da Italgasbeton a RDB nel 2005 venivano conteggiati solo per il fatturato (e il margine perso) del 2005, in questa stima si è considerato che fosse corretto computare anche il fatturato da essi generato nel 2006 come base per la valutazione del danno patito in ipotesi da Italgasbeton.
- 3) La terza riguarda infine il tema delle vendite "a traino", ovvero dei prodotti complementari al CCA. Almeno per alcuni prodotti, allo scrivente pare corretto quanto meno dare conto della posizione di Italgasbeton, considerando anche il fatturato perso per tali beni come componente della base per il calcolo del danno.

Conviene partire da una breve disamina delle posizioni delle parti, presentate nel corso della CTU.

#### **4.1 La posizione dei CTP durante i lavori della CTU**

Le due posizioni divergono nettamente sia quanto a metodologia seguita, sia quanto al risultato finale della quantificazione proposta, che varia da circa 60,000 Euro seguendo il CTP di RDB a molti milioni di Euro percorrendo la strada suggerita dal CTP di Italgasbeton.

##### **4.1.1 La posizione di Italgasbeton**

La metodologia proposta dal CTP di Italgasbeton si basa sui seguenti assunti

- a) Il danno deve calcolarsi sia per il 2005 sia per il 2006
- b) Una prima componente di danno è data dalla perdita di margini sulla clientela servita (tutta quella servita da Italgasbeton, anche come unico fornitore)
- c) Una seconda componente di danno è data dalla perdita di volumi venduti
- d) Una terza componente di danno è data dalla riduzione del valore di avviamento
- e) Una quarta componente di danno è legata al danno all'immagine e alla reputazione aziendale

Sulla base di questi assunti, il CTP di Italgasbeton propone di attribuire a responsabilità di RDB la perdita di utile legata a:

- 1) Il minore fatturato effettuato rispetto a quanto Italgasbeton avrebbe potuto conseguire se il suo fatturato fosse cresciuto in linea con quello complessivo del mercato.
- 2) La differenza tra il margine effettuato e un margine di contribuzione teorico che il CTP stima nel 48% circa sul fatturato effettuato (dato che il CTP stima per il periodo 2003-2004 a partire dal conto economico del prodotto Iperblock di Italgasbeton).
- 3) Il danno stimato dal CTP include anche una serie di beni complementari venduti da Italgasbeton oltre al CCA, i quali egli stima aggiungano al danno diretto una percentuale aggiuntiva di circa il 23%.
- 4) Perdita di avviamento nelle relazioni con i clienti è misurata con il *Customer Lifetime Value*, che indica il valore attuale netto delle relazioni con i clienti e dipende pertanto dai flussi economici generati dal cliente opportunamente scontati e dal grado di fedeltà del cliente (c.d. longevità media prospettica) calcolato sulla base del *Customer Retention Rate*.

Rispetto a quanto proposto dal CTP si rileva che l'evidenza di comportamenti anticompetitivi per il 2006 non pare fortissima, e anche agli atti di causa (procedimento Agcm) si nota come la stessa Italgasbeton avesse a suo tempo dichiarato che nel 2006 i lamentati comportamenti pareva avessero avuto termine.

Dubbia appare poi la stima proposta per il margine di contribuzione di queste vendite, che il CTP piuttosto ottimisticamente pone al 48%. Questa valorizzazione omette di ricordare come tale dato sia molto superiore a quanto si desume dai database RDB condivisi nel corso dei lavori della CTU (poco superiore al 30%) nonché il fatto che negli ultimi anni precedenti i fatti di causa Italgasbeton abbia chiuso i propri bilanci con utili negativi.

Quanto alle perdite di lungo periodo (di carattere patrimoniale) lo scrivente sottolinea come nella migliore disciplina aziendale la nozione di avviamento sussuma tutte le altre qui proposte, riguardando “un complesso di condizioni immateriali, proprie dell'azienda [...] che concorrono a conferire alla gestione una data redditività, in funzione della quale può attribuirsi al capitale economico della stessa azienda, un valore superiore al valore del “capitale di gestione” o “di liquidazione” o del capitale comunque determinabile in un bilancio, stimando analiticamente i diversi componenti del patrimonio, distintamente valutabili” (cit. Onida, 1971) . Pur comprendendo le affermazioni di parte, lo scrivente sottolinea alla Corte il rischio di pervenire ad una duplicazione delle voci di danno e sceglie quindi di concentrare le proprie osservazioni sul tema dell'avviamento.

A questo riguardo, si deve sottolineare in primo luogo come i dati analizzati non forniscano particolare supporto all'idea che il cliente fosse particolarmente fedele. Il tasso di rotazione della clientela (nuovi in ingresso, e uscite) sia per RDB sia per Italgasbeton e anche nel 2004, risultava molto elevato (anche la capacità di RDB di mantenere i propri clienti non risulta particolarmente elevata).

Inoltre, uno sguardo retrospettivo alla realtà del settore di questi ultimi anni conferma che Italgasbeton è in fermo produzione dal 2007, così che (anche qualora si potesse ritenere provata la sua perdita permanente e irrimediabile di clienti a favore di RDB) la sua capacità di servire i clienti che avesse mantenuto resterebbe totalmente da dimostrare. Infine, negli ultimi anni la crisi del settore è stata tale da costringere anche l'altra impresa in causa a ricorrere a procedure concorsuali.

Pertanto, l'idea che – in assenza di comportamenti antigiuridici da parte di RDB – il futuro avrebbe riservato a Italgasbeton grandi soddisfazioni economiche appare difficile da sostenere e da riconciliare con l'andamento del mercato effettivamente osservato in questi ultimi anni.

### 4.1.2 La posizione di RDB

La metodologia proposta dal CTP di RDB – senza nulla concedere rispetto alla qualificazione del comportamento di RDB, che il CTP ritiene del tutto spiegabile in una chiave interpretativa slegata da abusi – si concentra sulla analisi dei singoli ordini, senza includere alcuna conseguenza ulteriore oltre a quelle immediatamente riconducibili ai singoli ordini di CCA sopra identificati.

Lo scenario controfattuale di riferimento si concentra sulla situazione che si avrebbe nel mercato in assenza tali vendite sottocosto. Per la costruzione di tale scenario, il CTP di RDB ipotizza quanto segue.

In primo luogo, si assume che in assenza di acquisti sottocosto il cliente avrebbe mantenuto sia (a) il medesimo *status* del 2004 (anno in cui non sono stati rilevati ipotetici comportamenti abusivi da parte di RDB) sia (b) il medesimo comportamento d'acquisto avuto nell'anno preso in esame. Perciò se per esempio nel 2004 un cliente acquistava esclusivamente da Italgasbeton e nel 2006 acquista solo da RDB, il controfattuale ipotizza che (a) quel cliente continui ad acquistare solo da Italgasbeton anche nel 2006 e (b) che la quantità che avrebbe acquistato da Italgasbeton sia uguale a quella acquistata presso RDB. Con riferimento ai clienti comuni, si ipotizza che la quantità acquistata sia ripartita equamente fra le due imprese.

Infine, il calcolo dei profitti nel controfattuale prende le mosse da un "prezzo di riferimento" pari al prezzo medio degli ordini al di sopra dei costi medi totali per la categoria di appartenenza del cliente. Il margine ipotizzato per Italgasbeton è calcolato assumendo che Italgasbeton abbia un livello di efficienza paragonabile a quello di RDB. La stima complessiva del danno secondo RDB (sui due anni) è poco superiore a 59,000 Euro.

Lo scrivente rileva che se la strategia di prezzi predatori ha un senso, questo deve ritrovarsi nel fine (ed eventualmente nel risultato) di ottenere un cliente. Immaginare che il danno patito da una controparte che lamenti sottrazione di clientela possa



misurarsi solo sulle specifiche vendite sottocosto e non sulle altre vendite che sono state effettuate al medesimo cliente illecitamente conquistato nel corso dello stesso periodo appare troppo riduttivo. Se ciò che è servito a conquistare un cliente è una strategia non lecita, allora il danno (e l'illecito arricchimento) dovrebbe commisurarsi su tutto quanto il cliente sottratto acquista.

Inoltre, agli atti di causa sono presenti evidenze che rimandano a pratiche ulteriori a quelle dei prezzi selettivi, ovvero ad una complessiva strategia di RDB, della quale la strategia di prezzo è una parte significativa ma non esclusiva. Quindi limitarsi unicamente alle vendite (o “ordini”) sottocosto (senza considerare gli effetti complessivi della strategia commerciale di RDB) potrebbe essere ritenuto indebitamente restrittivo.

### **4.2 Stima del CTU della perdita di utile di Italgasbeton**

L'evidenza precedente è abbondante e variegata, con indizi che si possono prestare anche a letture differenti. Anche per questa ragione lo scrivente presenta a codesta Corte due stime alternative che possono contribuire a misurare il danno patito da Italgasbeton (ovviamente, nel caso in cui codesta Corte ravvisi ragioni di censura per RDB nei comportamenti sopra descritti e negli altri comportamenti documentati agli atti di causa), ciascuno legato ad una diversa chiave di lettura che si può dare dei fatti sopra illustrati.

Tutte queste stime puntano a valutare il fatturato perso da Italgasbeton e imputabile a comportamenti di RDB che eventualmente si ritenesse di qualificare come antiggiuridici, moltiplicando poi tale fatturato per un margine percentuale di contribuzione. Per determinare tale margine di contribuzione si è considerato quello di RDB, per il quale il *database* a disposizione ha consentito una determinazione piuttosto precisa e analitica. In questo modo si stima il margine di utile che (operando con efficienza in linea con quella di RDB) Italgasbeton avrebbe conseguito se avesse effettuato le vendite che sono in realtà andate a vantaggio di RDB.

Le analisi svolte nei paragrafi precedenti, relative ai prezzi medi e al valore del fatturato di RDB calcolato per i diversi tipi di clientela, hanno avuto come riferimento la variabile identificata nel database originale di RDB come *ric*, come da accordo con i CTP. In quanto segue, poiché è necessario determinare il valore del ricavo conseguito da RDB, si deve considerare la differenza *prezzo-transporto* (come denominate nella

base dati originale), cioè il prezzo pagato dal consumatore al netto dei ricavi da trasporto. Tale grandezza sarà denominata *ricavo*. I dati disponibili ci permettono di determinare il margine che RDB ottiene per ogni mc.

**Tabella 31: Il margine di contribuzione di RDB**

	2004	2005	2006
Ricavo medio (a)	60.93	61.72	61.50
Costo variabile medio (b)	39.87	39.07	41.27
Margine di contribuzione (c = a - b)	21.06	22.06	19.66
Margine percentuale (c / a)	34.56%	35.74%	31.97%

Poiché il valore medio di questi margini percentuali è di circa il 34%, nel prosieguo si assumerà un margine percentuale di contribuzione pari al 34% (ovvero, si assumerà che il 34% dei ricavi perduti da Italgasbeton avrebbe costituito un utile).

Ciò premesso, illustriamo di seguito le diverse metodologie di stima seguite.

### **Metodo di stima (1)**

Si tratta della ipotesi più restrittiva (ma comunque meno restrittiva di quella suggerita dal CTP di RDB), secondo la quale si considera come danno l'intero margine perso dai clienti che sono passati da Italgasbeton a RDB in un dato anno, avendo effettuato in quell'anno almeno un acquisto sottocosto da RDB. In sostanza, si assume che tali clienti siano stati acquisiti da RDB a seguito di un comportamento illecito, così che l'intero fatturato che questi clienti generano presso RDB viene quindi considerato come illecitamente sottratto a Italgasbeton.

Una ulteriore elaborazione che parte dal database ordini consente quindi di identificare tutti i clienti che in ciascun anno abbiano effettuato almeno un acquisto da RDB a prezzi sottocosto. Tra questi, lo scrivente ha poi identificato quali di essi fossero stati nell'anno precedente clienti di Italgasbeton e abbiano modificato il loro comportamento d'acquisto passando o da clienti esclusivi di Italgasbeton a clienti "anche o solo" di RDB, oppure da clienti comuni alle due imprese a clienti della sola RDB.

In aggiunta a quanto indicato nella bozza di relazione, su sollecitazione del CTP di Italgasbeton, lo scrivente ha ritenuto di considerare anche il fatto che per i clienti che abbiano mutato il loro comportamento nel 2005 (acquisizione in ipotesi "illecita" da

## Relazione finale del CTU – Causa RG 1908/2007

parte di RDB) e abbiano mantenuto nel 2006 la loro condizione di acquirenti presso RDB anche il fatturato da essi generato nel 2006 presso RDB debba essere considerato come illecitamente acquisito da RDB.

I ricavi associati a questi clienti sono i seguenti

**Tabella 32: Clienti passati da Italgasbeton a RDB avendo ricevuto offerte sottocosto**

<b>Clienti passati nel 2005 da “solo Italgasbeton” a clienti di RDB (Comuni o meno)</b>		
Numero di clienti	Ricavi 2005	Ricavi 2006
64	387,936	624,156
<b>Clienti passati da “Comuni” a clienti della sola RDB</b>		
Numero di clienti	Ricavi 2005	Ricavi 2006
10	319,162	153,670

### **Anno 2006**

<b>Clienti passati nel 2006 da “solo Italgasbeton” a clienti di RDB (Comuni o meno)</b>		
Clienti	Ricavi 2006	
23	99,168	
<b>Clienti passati da “Comuni” a clienti della sola RDB</b>		
Clienti	Ricavi 2006	
22	376,972	

In questa prospettiva si nota quindi che 74 clienti che nel 2004 erano di ITGB o comuni nel 2005 hanno cambiato comportamenti d'acquisto (nel senso sopra chiarito) in corrispondenza di offerte da parte di RDB che comportavano prezzi sottocosto. In totale, il fatturato che questi clienti hanno effettuato presso RDB è stato (sommando i valori della voce “ricavi 2005” nella tabella 31) pari a € 707,097. Gli stessi clienti hanno generato presso RDB nel 2006 ricavi per € 777,826. Nel 2006, altri 45 clienti di Italgasbeton hanno ricevuto offerte sottocosto ed il ricavo è di € 476,140.

**Tabella 33: L'utile perso per clienti passati da Italgasbeton a RDB avendo ricevuto offerte sottocosto**

<b>Clienti serviti sottocosto e passati da Italgasbeton a RDB</b>		
	<b>Ricavi RDB</b>	<b>Margine mancato (34%)</b>
2005	707,097	240,413
2006	1,253,966	426,348
<b>Totale</b>	<b>1,961,063</b>	<b>666,761</b>

In questa ipotesi pertanto la stima del danno è di

- € 240,413 per il 2005
- € 426,348 per il 2006
- (in totale: € 666,761)

#### **Metodo di stima (2)**

Il secondo metodo di stima che qui si propone parte dal presupposto che codesta Corte ritenga accertata l'esistenza di quella strategia complessa – e soprattutto *contra legem* – posta in essere da RDB contro Italgasbeton di cui parla il citato provvedimento Agcm). Inoltre, per quanto lo scrivente abbia alcune volte argomentato che i dati forniti da RDB e già utilizzati dalla Agcm appaiano attendibili, lo scrivente comprende i dubbi sollevati dal CTP di Italgasbeton rispetto alle conseguenze di utilizzare i dati di RDB come unica base per l'accertamento e la quantificazione del danno e intende per questo mezzo fornire una alternativa che prescinde da questi dati e che pure contribuisce a definire un ambito di ragionevolezza per la quantificazione del danno in ipotesi patito da Italgasbeton.

In questa prospettiva (sulla quale lo scrivente non intende esprimersi, rientrando tale considerazione comunque nelle prerogative di codesta Corte) si potrebbe legittimamente costruire il controfattuale assumendo che, in assenza dei citati comportamenti di RDB, la quota di mercato che Italgasbeton ha perso a favore di RDB sarebbe in realtà stata mantenuta dalla stessa Italgasbeton.

Come si desume dalla Tabella 1, nel biennio 2005-2006 Italgasbeton ha perso il 4% del mercato, mentre sia RDB sia Xella guadagnavano ciascuno il 2%. In questa chiave si potrebbe quindi stimare il danno patito da Italgasbeton come il margine che avrebbe

## Relazione finale del CTU – Causa RG 1908/2007

potuto ottenere se avesse venduto il 2% del volume di affari complessivo del settore stesso.

Sulla base dei dati contenuti nel provvedimento finale del Procedimento Agcm A372 (Tabelle II e III contenute nel paragrafo 53 di detto provvedimento, nella versione non omissa messa a disposizione dello scrivente da RDB) si può stimare il valore del fatturato complessivo del settore. La tabella seguente riporta tali stime ed elabora i dati rilevanti, come sopra specificato

**Tabella 34: L'utile perso da Italgasbeton nella ipotesi che si attribuisca a Italgasbeton l'aumento della quota di mercato che RDB ha avuto nel periodo di causa**

	2005	2006	Totale
Fatturato complessivo del settore (Milioni €) (a)	41.8	46.8	
Fatturato mancato in ipotesi (€) (b) = 2% x (a)	836,000	935,000	1,771,000
Margine di contribuzione (34%) = b x 34%	284,000	318,000	602,000

Seguendo questa impostazione la diminuzione di utile patita da Italgasbeton e ascrivibile a RDB potrebbe quindi stimarsi in 284,000 € per il 2005 e in 318,000 € per il 2006.

Al fine di comprendere la relazione tra quest'ultima stima e la precedente, si noti che RDB e Italgasbeton non erano sole sul mercato. Infatti, una buona parte del mercato perso da Italgasbeton appare essere stato perduto a favore di Xella, la quale ha verosimilmente acquisito anche clienti di RDB. Questo spiega per quale ragione la terza stima – che tiene conto del fatto che parte dell'insuccesso di Italgasbeton potrebbe ascrivere anche ad altro soggetto, e che quindi le acquisizioni di RDB da Italgasbeton sono state in parte compensate da perdite di RDB a favore di Xella – appare meno penalizzante per RDB. Lo scrivente osserva per altro che il fatto che un altro soggetto fosse presente nel mercato (e che RDB abbia perso parte della sua clientela a favore di quest'ultimo) appare di dubbia rilevanza rispetto al danno che in ipotesi RDB avrebbe

cagionato a Italgasbeton. Per questa ragione lo scrivente ritiene che dal punto di vista metodologico le prime due stime appaiano più convincenti.

### 4.2.1 I prodotti complementari (vendite “a traino”)

A seguito dei pertinenti rilievi del CTP di Italgasbeton alla bozza della relazione, lo scrivente intende affrontare il tema delle cosiddette vendite “a traino”, ovvero dei prodotti diversi dal CCA che normalmente Italgasbeton vendeva ai suoi clienti congiuntamente al CCA stesso. A riguardo, il CTP sottolinea come esistano a suo dire tre categorie di prodotti che Italgasbeton vendeva ai suoi clienti insieme al CCA ovvero quelli convenzionalmente noti come “KLB-RSB”, i “Massetti e Iperterm” e i prodotti noti come “lettiere e assorbenti”. Stante alla relazione del CTP, le vendite di questi prodotti sarebbero, in volume, le seguenti:

**Tabella 35: Volume del venduto di Italgasbeton (mc per Iperblock e kg per gli altri prodotti)**

	2003	2004	2005	2006
Iperblock (CCA)	93,536	102,236	84,324	89,365
KLB-RSB	491,785	691,871	541,650	601,999
Massetti e Iperterm	956,097	8,590,798	571,312	1,350,542
Lettiere e assorbenti	161,147	186,792	146,509	145,159

E' oggettivamente difficile desumere dalla evidenza agli atti se effettivamente i beni diversi dal CCA venissero venduti “congiuntamente” al CCA o meno. Alcune fatture agli atti effettivamente riportano vendite congiunte, ma altre non lo fanno, né manca evidenza che il CCA di Italgasbeton non potesse essere assemblato con prodotti di diverso fornitore, così che parlare di complementarietà in senso stretto tra il CCA e le altre parti non pare ovvio, e quanto meno appare discutibile che si possa ritenere soddisfatto l'onere probatorio che grava su parte attrice. Per altro il concetto di vendite “a traino” prescinde in parte da quello di beni complementari in senso stretto, così che lo scrivente non può che rilevare che (i) Italgasbeton produceva anche beni diversi dal CCA e che (ii) alcuni clienti, acquistando il CCA, ritenevano di acquistare anche altri prodotti.

Per altro l'evidenza fornita da Italgasbeton solleva almeno un elemento di perplessità rispetto ai massetti e Iperterm, la cui dinamica delle vendite appare sostanzialmente

## Relazione finale del CTU – Causa RG 1908/2007

slegata a quella delle vendite di CCA. Si consideri infatti la seguente tabella, nella quale i volumi della Tabella 35 vengono messi in rapporto al volume venduto di CCA:

**Tabella 36: Kg di vendite per gli altri prodotti per ogni mc di CCA venduto da Italgasbeton**

	2003	2004	2005	2006
KLB-RSB	5.26	6.77	6.42	6.74
Massetti e Iperterm	10.22	84.03	6.78	15.11
Lettiere e assorbenti	1.72	1.83	1.74	1.62

Se la nozione di vendite “complementari” fa riferimento a vendite di prodotti in proporzione tra loro piuttosto (se non perfettamente) costante, la Tabella 36 mostra come questa caratteristica possa riconoscersi in qualche misura per KLB-RSB e per Lettiere e assorbenti, mentre manchi totalmente per Massetti e Iperterm, la cui dinamica di vendite appare totalmente slegata da quella del CCA. In sostanza, la stessa evidenza presentata da Italgasbeton, mentre consente di includere KLB-RSB, lettiere e assorbenti tra le vendite che avevano luogo congiuntamente al CCA, è tale da sollevare pesanti dubbi circa la pertinenza di massetti e Iperterm, la cui erraticità delle vendite (rispetto al CCA) oltre a sollevare dubbi circa l’effettiva relazione stretta tra questi prodotti, impedisce di fatto una attendibile quantificazione del volume di vendite di tali prodotti a seguito di una contrazione delle vendite di CCA.

Per le altre due categorie di prodotto si può invece non solo concepire una sostanziale complementarità nelle vendite, ma anche quantificare in modo ragionevole il danno che Italgasbeton avrebbe patito da una contrazione delle sue vendite di CCA.

Come emerge dalle relazione del CTP, i valori del venduto di questi beni per Italgasbeton erano i seguenti:

**Tabella 37: Valore delle vendite di CCA di Italgasbeton e e degli altri prodotti**

	2003	2004	2005	2006
CCA	5,165,987.20	5,687,364.20	4,928,732.54	5,174,239.29
KLB-RSB	137,699.80	138,374.20	135,412.50	240,799.60
Lettiere e assorbenti	91,853.79	123,282.72	124,532.65	139,352.64
Prodotti complementari /CCA	4,4%	4,6%	5,3%	7,3%

Da questa tabella si può vedere come mediamente il valore del fatturato dei beni riconoscibili come complementari al CCA fosse circa il 5,4% del fatturato del CCA. Se pertanto codesta Corte ritenesse che l'onere probatorio a carico di Italgasbeton circa questa parte del danno subito possa ritenersi assolto, al fine di ricomprendere anche le venite al traino parrebbe ragionevole aumentare la stima del danno precedentemente mostrata in misura pari al 5,4%.

### **4.3 I commenti ricevuti dai CTP alla bozza di relazione sul tema del danno**

Su questo tema i commenti dei due CTP sono stati numerosi e ovviamente divergenti. Rinviando alle specifiche memorie per i dettagli, lo scrivente ritiene di poter interpretare i loro commenti come segue.

Il CTP di RDB esprime principalmente (e articola in modo assai comprensibile e rispettabile) riserve circa il fatto che si estenda la quantificazione del danno al di là dei meri episodi (ovvero, specifiche vendite) di prezzi sottocosto. Lo scrivente ritiene che la posizione del CTP sia corretta per quanto riguarda la identificazione dell'illecito, ma che il perimetro dell'illecito e quello delle sue conseguenze rappresentino entità differenti. In altre parole, se è vero che solo in pochi casi le vendite di RDB possono effettivamente considerarsi sottocosto, le conseguenze di questi "limitati" episodi possono in realtà andare ben oltre. Se la vendita sottocosto è un modo (in ipotesi, illecito) per conquistare un cliente, allora le conseguenze di tale atto si estendono oltre il singolo episodio, andando a interessare tutti gli acquisti che quel cliente ha effettuato con l'impresa che si sia resa colpevole di atti contrari alla norma.

Anche se lo scrivente concorda con il CTP di RDB sul fatto che il CTP di Italgasbeton eccede nell'enfatizzare la fedeltà al cliente, lo scrivente ritiene che se un atto di vendita sottocosto ha una sua razionalità, questa di manifesta nella "conquista" del cliente, forse non per un orizzonte temporale infinito, ma sicuramente per qualche tempo. E allora limitare la quantificazione del danno agli specifici atti di vendita sottocosto senza considerare come questi abbiano avuto un impatto sui complessivi acquisti effettuati da ogni cliente appare indebitamente riduttivo.

Il punto fondamentale è se tali vendite sottocosto siano in sé da considerare illecite, stante la complessiva politica di prezzo di RDB, ma questo rappresenta un interrogativo



al quale la Corte dovrà rispondere, e in vista del quale le considerazioni precedenti (sezione 3, in particolare) hanno cercato di fornire elementi utili al giudizio.

Il CTP di Italgasbeton (oltre a quanto già ricordato) ribadisce come a suo parere sia errato non considerare gli effetti di lungo periodo delle politiche di prezzo di RDB. Lo scrivente non può che confermare che – pur comprendendo in linea di principio le obiezioni del CTP – si fatica a comprendere come si possano ipotizzare profitti di lungo periodo per imprese delle quali l'una è (causa blocco di produzione) incapace di cogliere le eventuali opportunità che il mercato le propone, mentre l'altra versa in una crisi che non è solo aziendale, ma è di tutto il settore edile in Italia (e non solo).

Il CTP di Italgasbeton afferma poi che il margine di RDB è stato sottostimato e che il valore da considerare non sarebbe il 34% come indicato nella bozza e qui confermato, ma il 48%. Questo dato emerge, a quanto si desume, da una definizione di margine (differenza prezzo-costi, detto rozzamente) che considera come “evitabili” solo alcuni dei costi che sarebbero stati sostenuti nel caso della effettuazione della produzione e quindi della vendita dei quantitativi considerati, e in particolare solo i costi delle materie prime. Questa esclusione di costi quali l'uso dei macchinari, il trasporto, il lavoro etc. non pare per nulla corretto, e comunque, si noti, applicando nella sezione 3 la stessa metodologia considerata dal CTP a questo riguardo si giungerebbe a escludere di fatto la presenza di prezzi sottocosto da parte di RDB (se si definisce come “margine” solo la differenza tra il prezzo e il costo delle materie prime, il margine di RDB è sempre positivo). Lo scrivente ritiene che la metodologia seguita dall'Agcm nella determinazione della differenza prezzo-costi fosse corretta, la ha seguita nel corso di questa analisi, e conferma che una sua coerente applicazione alla valutazione del margine conduce al valore considerato (il 34%).

### **4.3.1 La attualizzazione delle somme**

Un rilievo particolarmente pertinente ricevuto dal CTP di Italgasbeton riguarda la opportunità di valutare il danno in moneta corrente (ovvero in valore attuale) e non in valori al 2005 o 2006. La richiesta del CTP coglie un punto assolutamente consolidato in tutti i ragionamenti di carattere economico/finanziario. In linea di principio lo scrivente ritiene piuttosto ovvio che una somma riferita ad una data anteriore che venga

valutata in data odierna debba essere attualizzata attraverso un processo detto di capitalizzazione quale quello suggerito.

Un primo punto non ovvio è però quale sia il tasso al quale sia corretto attualizzare le somme in questione. La proposta del CTP è di effettuare questa operazione utilizzando il costo medio del capitale (il cosiddetto WACC) di Italgasbeton, il che pare ragionevole sulla base della assunzione che Italgasbeton disponesse di “normali” opportunità di investimento, che avrebbero consentito di far fruttare le somme in questione almeno quanto il suo capitale mediamente fruttava. In realtà, però, qualora Italgasbeton avesse individuato queste possibilità di investimento avrebbe comunque potuto cogliere tali opportunità indebitandosi sui mercati finanziari, così che la differenza tra disporre di quelle somme all’epoca e disporne oggi è il mero costo dell’eventuale finanziamento (ovvero il tasso di interesse che si sarebbe pagato prendendo a prestito tali somme).

Per queste ragioni l’utilizzo del WACC pare indebitamente premiante per l’impresa, mentre sarebbe maggiormente corretto effettuare l’operazione di capitalizzazione utilizzando un tasso di interesse su prodotti finanziari ampiamente trattati sui mercati finanziari, con un orizzonte temporale paragonabile a quello del periodo di causa (ad esempio, BTP decennali).

Un secondo punto non ovvio è se lo scrivente sia legittimato a effettuare questa operazione. Infatti, fermo restando che la logica economico/finanziaria della operazione di capitalizzazione è assai consolidata, risulta meno ovvio allo scrivente che tale automatismo possa applicarsi anche nella causa in essere, posto che normalmente questa operazione resta nella discrezionalità della Corte e che manca nel quesito un riferimento esplicito al tema. Lo scrivente resta a disposizione della Corte per una eventuale quantificazione di tale aspetto.

## 5 Conclusioni

I flussi di clienti da Italgasbeton a RDB nel corso del 2005 appaiono decisamente imponenti. Questo a parere dello scrivente corrobora la sensazione che fosse in corso un confronto concorrenziale particolarmente duro, dal quale RDB emerge come parte vincente. Si noti che – se la crescita apparente di RDB può essere spiegata dalla acquisizione di Italsiporex in questo anno, difficilmente lo stesso potrebbe dirsi del flusso di clientela, poiché i dati 2004 e 2005 del database clienti/ordini risultano

comunque già essere integrati tra le due imprese. I dati mostrano però anche come tale flusso di clientela da Italgasbeton a RDB abbia subito un pesante rallentamento nel corso del 2006, con flussi bidirezionali molto più bilanciati nei quali si fatica a ravvisare sintomi di una patologia del processo concorrenziale stesso.

Passando poi all'analisi dei prezzi,

- a) nel periodo 2005-2006 RDB ha effettuato una discriminazione di prezzo significativa a favore dei clienti che RDB aveva in comune con Italgasbeton, i quali beneficiavano di sconti dell'ordine del 7-8% rispetto agli altri.
- b) In tutti gli anni considerati, RDB ha venduto quantitativi significativi di CCA a prezzi sottocosto. Nel 2004 circa il 10% degli ordini di RDB erano evasi con prezzi inferiori ai costi. Negli anni successivi, nei quali si contesta a RDB il comportamento predatorio, questa percentuale scende al 5.6%.
- c) In tutti i tre anni considerati, le vendite sottocosto appaiono più frequenti per i clienti che RDB aveva in comune con Italgasbeton che per gli altri. Anche sotto questo profilo gli anni 2005-2006 non mostrano un comportamento più aggressivo di quello del 2004.
- d) Nel comportamento di RDB circa le vendite sottocosto non paiono ravvisarsi differenze significative tra 2005 e 2006.

Qualora si ritenesse che questo – unitamente all'evidenza agli atti relativa ad altre pratiche commerciali e comportamenti diversamente qualificabili di RDB – costituisca prova sufficiente a carico di RDB, sono state proposti due metodi per stimare il danno in ipotesi patito da Italgasbeton, i cui risultati sono riassunti nella seguente tabella:

**Tabella 38: L'utile perso da Italgasbeton secondo le due metodologie proposte (con e senza riconoscimento delle vendite a traino).**

	2005	2006	Totale
Stima 1: si considerano solo i clienti perduti da Italgasbeton verso RDB che abbiano effettuato acquisti sottocosto	240,413	426,348	666,761
Stima 1bis: come sopra, comprensivo delle vendite "a traino" (+ 5,4%)	253.395	449,371	702,767
Stima 2: ipotesi in cui la quota di mercato di Italgasbeton relativamente a RDB viene mantenuta costante	284,000	318,000	602,000
Stima 2 bis: come sopra, comprensivo delle vendite "a traino" (+ 5,4%)	299,336	335,172	634,508

Si noti come le due ipotesi – pur conducendo a valori simili tra loro – abbiano origini assai differenti (la prima, nel *database* clienti/ordini di RDB e Italgasbeton, la seconda, da una mera ricognizione delle quote di mercato delle due imprese e dalla loro dinamica nel periodo di causa).

Come già specificato, il riconoscimento di un addizionale 5,4% per le vendite "al traino" del CCA pare legittimo qualora questa Corte riconosca assolto l'onere probatorio da parte di Italgas sul collegamento tra tali vendite e quelle del CCA.

In relazione ai quesiti formulati, lo scrivente ritiene quindi di avere fornito le risposte richieste, e resta a disposizione per ogni chiarimento o integrazione.

Brescia, 30 agosto 2012



Prof. Carlo Scarpa