

Elsevier denunciata all'autorità antitrust britannica

Martin Eve, Stuart Lawson e Jon Tennant hanno denunciato Elsevier all'autorità antitrust britannica per abuso di posizione dominante e pratiche anti-concorrenziali.

Il testo integrale della loro denuncia è visibile [qui](#). Il resoconto che segue offre una parziale traduzione e adattamento di quanto potrebbe essere d'interesse per il lettore italiano.

Buona parte del finanziamento universitario britannico è pubblico o [garantito](#) – per quanto concerne i prestiti dagli studenti – dallo stato. Una porzione di questo denaro viene spesa per l'acquisto di libri e di abbonamenti a riviste Elsevier. I loro prezzi sono pattuiti tramite un [contratto collettivo](#) negoziato da [Jisc](#). I [dettagli di questo contratto](#), a cui le università sono libere di aderire o no, sono coperti da una clausola di riservatezza.

La **clausola di riservatezza** configura certamente un **comportamento anticoncorrenziale**, perché rende impossibile ad altre parti la competizione sul prezzo, e comporta anche un **danno erariale**, dal momento che ha effetto sulla spesa pubblica. Elsevier, inoltre, ha una **posizione dominante**: nel Regno Unito controlla [circa il 40%](#) della filiera editoriale in ambito scientifico, tecnico e medico; è [fra i cinque editori](#) che hanno pubblicato più del 50% di tutti gli articoli scientifici usciti nel 2013; e, soprattutto, vende beni – gli articoli scientifici – [unici e non sostituibili](#). Gli autori della denuncia scrivono:

È nostra convinzione che Elsevier abusi iniquamente della summenzionata posizione dominante per sottrarsi alla concorrenza sui prezzi in molteplici modi:

- 1. Noi crediamo che Elsevier **usi le clausole di riservatezza per proteggere i suoi prezzi dalla concorrenza**. Per esempio David Tempest, Director of Access Relations di Elsevier ha sostenuto – [è registrato in un video](#) – che se nel mondo altre biblioteche e istituti di istruzione superiore fossero venuti a sapere le somme chieste dall'editore per l'accesso “tutti avrebbero spinto sempre più giù” i prezzi e gli utenti avrebbero finito per pagare di meno l'accesso a questi materiali – cosa che sarebbe lo scopo della concorrenza di mercato. Ciò rappresenta, a nostro parere, una significativa discriminazione fra clienti fondata su una differenza materiale minima o inesistente nelle circostanze di fornitura, esito, a sua volta, di una posizione di mercato dominante e del desiderio di sottrarsi alla concorrenza sui prezzi. Di conseguenza, questa pratica ci sembra iniqua nei confronti dei clienti di Elsevier, a cui vengono negati i vantaggi offerti dalla concorrenza.*
- 2. Riteniamo che, in virtù di tale posizione dominante, Elsevier sia consapevole che le istituzioni, sue principali clienti, saranno danneggiate se non accettano le sue offerte inclusive. Poiché, come detto, controlla una porzione così ampia di materiali eruditi e scientifici, dal 2011 riesce persistentemente a spuntare un margine di profitto operativo superiore al 40% nella divisione dedicata a scienze, tecnica e medicina ([Larivière, Haustein e Mongeon, 2015, figura 7](#)), manifestando, a nostro parere, una rilevante disfunzione di mercato. Siamo convinti che ciò determini una situazione in cui, semplicemente **in virtù del dominio di Elsevier, i concorrenti hanno difficoltà a emergere**. Poiché le disponibilità economiche delle biblioteche sono finite, ma Elsevier controlla una parte così grande della filiera, pensiamo che gli editori minori non siano in grado di competere per la minaccia di Elsevier di ritirare la propria offerta alla medesima clientela.*

Secondo gli autori della denuncia il mercato delle riviste scientifiche in generale è profondamente problematico per i seguenti motivi:

1. *Un piccolo numero di editori domina gran parte del panorama.*
2. *La domanda non è [elastica al prezzo](#). Ciò è alimentato dalla clausole di riservatezza ma anche dal fatto che i ricercatori sono incoraggiati a pubblicare in riviste “rispettabili” per le commissioni di reclutamento e di promozione e dunque a regalare i loro testi a organizzazioni come Elsevier, con poca consapevolezza delle difficoltà prodotte da questa prassi sui bilanci delle loro biblioteche istituzionali.*
3. *Dato che si tratta di beni non sostituibili – un articolo di rivista è unico e originale e non può essere rimpiazzato da un altro -, la pressione ad abbassare i prezzi è minima. Ciò ha contribuito alla crescita dei prezzi degli abbonamenti del 300% oltre l’inflazione rispetto al 1986 ([Eve, p. 13](#)).*
4. *Elsevier controlla anche i database e le analisi bibliometriche usate dalle università per valutare la reputazione di riviste, ricercatori e istituzioni. Questi servizi di metrica citazionale (per valutare i ricercatori) e di classificazione delle università si basano in parte sulle riviste di Elsevier: per questo le istituzioni pensano che per essere competitive devono aver accesso alle riviste impiegate per stimare la qualità della loro ricerca.*
5. *Una prova ulteriore di patologia del mercato può essere vista nei profitti altissimi di Elsevier: fino al 42% ([RELX Group, 2015](#)), più del doppio di quelli normali nell’industria petrolifera (circa il 16%) e di gran lunga superiori a quelli delle aziende farmaceutiche (attorno al 6.5%).*

Le circostanze menzionate nel breve testo di Martin Eve, Stuart Lawson e Jon Tennant sono note da tempo a chi frequenta il movimento per l’accesso aperto. Il loro uso è però insolito e coraggioso: vale la pena chiedersi se potrebbe essere imitato altrove.