

INDICE SOMMARIO

pag.

Parte I

INTRODUZIONE AL DIRITTO DELLA CONCORRENZA

Capitolo 1

RADICI STORICHE DEL DIRITTO DELLA CONCORRENZA

1. Dall'antichità all'età contemporanea	3
2. L'esperienza americana	11
3. La costruzione europea	21
4. La tutela della concorrenza in Italia fino al 1990	35
5. La legge italiana sulla concorrenza	46
6. Il progressivo ampliamento dei compiti dell'Autorità	53

Capitolo 2

PRINCIPI DI BASE

1. Il diritto della concorrenza europeo	61
1.1. Il divieto di intese restrittive	61
1.2. Il divieto di abuso di posizione dominante	63
2. Il controllo preventivo delle concentrazioni	64
3. La normativa italiana	65
4. Il primato del diritto UE sul diritto nazionale	66
5. Applicazione congiunta della normativa UE e nazionale	70
5.1. Rispettivi campi di applicazione: intese e abusi di posizione dominante	71
5.2. Rispettivi campi di applicazione: controllo delle concentrazioni	74
6. Il riassetto della normativa europea nel 2004	76
6.1. La nuova disciplina sostanziale delle intese	76
6.2. Il nuovo sistema di vigilanza	77
6.3. La nuova normativa sulle concentrazioni	81
7. Tutela della concorrenza nella giurisprudenza costituzionale	82

	<i>pag.</i>
8. L'intervento dello Stato nell'economia	87
8.1. Distorsioni della concorrenza causate dallo Stato	87
8.2. L'esclusione della responsabilità delle imprese	88
8.3. Disapplicazione di misure statali contrarie al diritto UE	94
9. Diritti speciali o esclusivi e servizi d'interesse economico generale	95
10. Regolamentazione e concorrenza	102
10.1. La tendenziale prevalenza delle regole di concorrenza	108
10.2. Il principio di complementarità	111
10.3. Il principio di coerenza	115
11. Applicazione congiunta dei divieti di intese restrittive e di abuso di posizione dominante	122

Capitolo 3

IMPRESA, MERCATO RILEVANTE E POTERE DI MERCATO

1. Nozione di impresa	125
1.1. Associazioni di imprese	128
1.2. Professioni liberali e organi professionali	130
1.3. Teoria dell'unità economica	133
1.3.1. Fattispecie infragruppo	134
1.3.2. Responsabilità delle società madri per le condotte delle controllate	135
2. Mercato rilevante	139
2.1. Funzione della definizione del mercato rilevante	140
2.2. Elementi sui quali si fonda la definizione dei mercati rilevanti	141
2.2.1. Mercato rilevante del prodotto	142
2.2.1.1. Sostituibilità dal lato della domanda	142
2.2.1.2. Sostituibilità dal lato dell'offerta	145
2.2.1.3. Concorrenza potenziale	146
2.2.2. Mercato geografico rilevante	147
2.2.3. Definizione del mercato rilevante nei casi relativi a gare	152
2.2.4. Problematiche specifiche nella definizione del mercato rilevante	153
2.2.4.1. Definizione del mercato rilevante con prodotti differenziati	154
2.2.4.2. Mercati primari e mercati secondari	157
2.2.4.3. <i>Cluster market</i>	160
2.2.4.4. <i>Cellophane fallacy</i>	161
2.2.4.5. Catene di sostituzione	163
3. Misurazione del potere di mercato	165
3.1. Analisi delle quote di mercato	166
3.2. Struttura del mercato rilevante e grado di concentrazione	169
3.3. Altri fattori	172

Parte II

L'AUTORITÀ

Capitolo 4

NATURA E FUNZIONI DELL'AUTORITÀ

1.	Natura giuridica dell'Autorità e indipendenza dal potere esecutivo	177
1.1.	Assetto istituzionale dell'Autorità alla luce dell'art. 6 CEDU	179
1.2.	L'assetto istituzionale dell'Autorità e l'effettività del contraddittorio	183
2.	Composizione dell'Autorità	185
2.1.	Nomina e revoca dei membri dell'Autorità	185
2.2.	Durata del mandato e requisiti di nomina dei componenti dell'Autorità	187
3.	I poteri residuali del Governo	188
4.	Struttura organizzativa e funzionamento dell'Autorità	189
4.1.	Organizzazione servente	191
4.1.1.	Segretario Generale	191
4.1.2.	Apparato amministrativo	192
4.2.	Collegio	194
5.	Finanziamento dell'Autorità	195
5.1.	Soggetti tenuti alla contribuzione	196
5.2.	Misura del Contributo per il 2021, tempistica e poteri dell'Autorità	198
6.	Ambiti di intervento dell'Autorità	199
6.1.	Tutela e promozione della concorrenza	199
6.1.1.	Settore bancario	200
6.1.2.	Settore dei media	201
6.1.3.	Settore assicurativo	202
6.2.	Tutela contro la pubblicità ingannevole e comparativa nonché contro le pratiche commerciali scorrette	203
6.2.1.	Nozioni di base	204
6.2.1.1.	Il soggetto passivo: il consumatore	204
6.2.1.2.	Il soggetto attivo: il professionista	206
6.2.1.3.	Nozione di pratica commerciale	208
6.2.1.4.	Nozione generale di pratica commerciale scorretta	209
6.2.1.5.	Contrarietà alla diligenza professionale	210
6.2.1.6.	Idoneità a falsare le scelte di natura commerciale dei consumatori	211
6.2.1.7.	Pratiche commerciali ingannevoli e aggressive	212
6.2.1.8.	<i>Black list</i> delle pratiche vietate	213
6.2.2.	Norme in materia di pubblicità ingannevole e comparativa	214
6.2.3.	Applicazione della disciplina in materia di PCS e di pubblicità ingannevole e comparativa	216

	<i>pag.</i>
6.2.4. Ripartizione di competenze tra Autorità e altre autorità indipendenti in materia di PCS: le sentenze dell'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato del 2012 e del 2016	218
6.3. Poteri dell'Autorità in materia di conflitto di interessi	222
6.4. Poteri trasversali di segnalazione, consultazione e indagine conoscitiva	224
6.4.1. Potere consultivo <i>ex art. 22 Legge n. 287/90</i>	224
6.4.2. Potere di segnalazione <i>ex art. 21 Legge n. 287/90</i>	225
6.4.3. I disegni di legge annuale per il mercato e la concorrenza	226
6.4.4. Indagini conoscitive settoriali	227
6.4.5. Applicazione della disciplina in materia di abuso di dipendenza economica	229
6.5. Ampliamento degli ambiti di intervento dell'Autorità nella normazione contro la crisi economica del 2011/2012	231
6.5.1. Legittimazione dell'Autorità ad agire in giudizio contro gli atti amministrativi che determinano distorsioni della concorrenza	232
6.5.2. Divieto di legami personali tra due o più imprese concorrenti	234
6.5.2.1. Nozione di cariche rilevanti	236
6.5.2.2. Imprese interessate dal divieto	236
6.5.2.3. Nozione di controllo	237
6.5.2.4. Rapporti tra gruppi di imprese	237
6.5.2.5. Modalità di accertamento dell'incompatibilità di cariche	237
6.5.3. Tutela amministrativa contro le clausole vessatorie	238
6.5.4. Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari	241
6.5.5. Obblighi di comunicazione relativi all'immissione di gas naturale nella rete nazionale di gasdotti ai sensi del d.lgs. n. 130/10	243
6.5.6. <i>Rating</i> di legalità delle imprese	244

Capitolo 5

I PROCEDIMENTI DINANZI ALL'AUTORITÀ

1. Premessa	245
2. Procedimenti a iniziativa di parte e d'ufficio	246
3. Fase preistruttoria	248
4. Avvio del procedimento istruttorio	252
4.1. Contenuto e funzione del provvedimento di avvio dell'istruttoria	252
4.2. Notifica del provvedimento di avvio istruttoria	254
4.3. Effetti dell'avvio dell'istruttoria	255
5. Istruttoria	256
5.1. Disciplina normativa applicabile all'istruttoria	256
5.2. Soggetti partecipanti all'istruttoria	257

	<i>pag.</i>
5.3. Durata del procedimento	258
5.4. Poteri istruttori	260
5.4.1. Richieste di informazioni	261
5.4.1.1. Diritto delle imprese destinatarie di una richiesta di informazioni a non auto-incriminarsi	263
5.4.2. Potere di disporre ispezioni presso le sedi delle imprese	265
5.4.2.1. Svolgimento dell'ispezione	267
5.4.2.2. Diritti ispettivi e inviolabilità del domicilio	270
5.4.2.3. Diritti ispettivi e protezione del <i>legal privilege</i>	271
5.4.3. Perizie e analisi di esperti	274
5.5. Scambio di informazioni con l'autorità giudiziaria	275
5.6. Diritti della difesa	282
5.6.1. Accesso al fascicolo istruttorio	282
5.6.1.1. Disciplina positiva del diritto d'accesso	283
5.6.1.2. Modalità d'esercizio del diritto d'accesso e di tutela della riservatezza delle informazioni contenute nel fascicolo	285
5.6.1.3. Bilanciamento degli interessi contrapposti	288
5.6.1.4. Conseguenze del diniego di accesso ai documenti contenuti nel fascicolo sulla legittimità del provvedimento finale	291
5.6.1.5. Accesso a documenti relativi alla domanda di clemenza	292
5.6.1.6. Accesso effettuato dopo la chiusura del procedimento istruttorio	293
5.6.2. Diritto di essere sentiti dagli Uffici durante l'istruttoria	293
5.6.3. Diritto di presentare deduzioni e pareri	295
5.7. (Sub)procedimenti	295
5.7.1. Misure cautelari	296
5.7.1.1. Presupposti sostanziali	299
5.7.1.2. Definizione del contenuto delle misure cautelari	305
5.7.1.3. Carattere provvisorio delle misure cautelari	307
5.7.1.4. Aspetti procedurali e sanzioni	309
5.7.2. Decisioni con impegni	311
5.7.2.1. Natura dell'istituto degli impegni e suo inquadramento giuridico	316
5.7.2.2. Impegni ed illeciti plurisoggettivi	318
5.7.2.3. Impegni e violazioni <i>hard core</i>	319
5.7.2.4. <i>Test</i> per la valutazione degli impegni	320
5.7.2.4.1. Idoneità degli impegni	322
5.7.2.4.2. Proporzionalità degli impegni	325
5.7.2.5. Sub-procedimento per l'adozione degli impegni	327
5.7.2.6. Riapertura del procedimento	332
5.8. <i>Settlement</i>	334
5.9. Comunicazione delle risultanze istruttorie	335

	<i>pag.</i>
5.10. Audizione finale dinnanzi all'Autorità	338
6. Fase decisoria	340
6.1. Motivazione della decisione	343
7. Comunicazione volontaria delle intese	344

Capitolo 6 SANZIONI

1. Premessa	351
1.1. Poteri sanzionatori dell'Autorità	351
1.2. Fonti di riferimento	353
1.3. Caratteristiche del sistema italiano e diritti fondamentali	357
1.3.1. La nozione di pena	357
1.3.2. Compatibilità del sistema sanzionatorio italiano con l'art. 6 CEDU	358
1.3.3. I diritti fondamentali	362
1.4. Funzione delle sanzioni nel diritto della concorrenza	372
2. Imputazione dell'illecito anticompetitivo	377
2.1. Elemento soggettivo	377
2.2. Possibili cause d'esclusione della responsabilità	382
2.2.1. Adempimento di un dovere ed esercizio di una facoltà legittima	382
2.2.2. Stato di necessità e legittima difesa	385
2.3. Concorso di più imprese nell'illecito plurisoggettivo	386
3. L'art. 15 Legge n. 287/90	386
3.1. Quantificazione della sanzione	388
3.1.1. Norme e criteri di riferimento	388
3.1.2. Valore delle vendite	392
3.1.3. Valore delle vendite nelle gare d'appalto	393
3.1.4. Gravità dell'infrazione, come presupposto della sanzione e criterio di quantificazione	395
3.1.5. Effetti concreti dell'infrazione	400
3.1.6. Durata	401
3.1.7. <i>Entry fee</i>	402
3.1.8. Adeguamenti dell'importo di base	403
3.1.8.1. Circostanze aggravanti	403
3.1.8.2. Circostanze attenuanti	406
3.1.9. Incremento specifico per deterrenza	412
3.1.10. Soglia legale massima	413
3.1.11. Partecipazione al programma di clemenza	416
3.2. Incapacità contributiva	416
3.2.1. Pregiudizio irrimediabile alla redditività economica dell'impresa	418
3.2.2. Difficile contesto sociale ed economico	421

	<i>pag.</i>
3.2.3. Numero di esercizi in perdita	422
3.2.4. Richiesta formale di applicazione dell'istituto	423
3.2.5. Entità della riduzione	423
3.3. Il soggetto destinatario della sanzione: l'impresa	425
3.3.1. Responsabilità per le sanzioni nel gruppo societario	426
3.3.2. La sanzione nel caso di successione di imprese	435
3.3.3. La recidiva nel caso di gruppi di società	437
3.4. Quantificazione della sanzione imposta alle associazioni di imprese	439
3.5. Concorso formale e materiale	442
3.5.1. Concorso formale e cumulo giuridico	442
3.5.2. Concorso materiale	444
3.6. Potere di diffida	445
3.6.1. Legittimità di una diffida generica	446
3.6.2. Legittimità di una diffida che indichi rimedi specifici	447
3.6.3. Legittimità dei rimedi strutturali	449
3.6.4. Legittimità della diffida nei casi di illeciti già cessati	451
3.6.5. Termine per ottemperare alla diffida	453
3.6.6. Sanzione per inottemperanza alla diffida	453
3.6.7. Procedimento di inottemperanza	456
4. Applicazione della sanzione	456
4.1. Termini di pagamento dell'ammenda, interessi e maggiorazione	456
4.1.1. Inquadramento normativo	456
4.1.2. Casistica rilevante	459
4.1.3. Considerazioni finali	464
4.2. Modalità pratiche per il pagamento dell'ammenda	465
4.3. Pagamento rateale	466
4.4. Prescrizione del potere sanzionatorio	467
4.5. Restituzione dell'ammenda	468
4.6. Indeducibilità delle sanzioni	469

Parte III

INTESE

Capitolo 7

NOZIONI DI BASE

1. Premessa	473
2. Intesa	475
2.1. Accordo	476
2.2. Pratica concordata	482
2.3. Decisioni di associazioni di imprese	486

	<i>pag.</i>
3. Qualifica dell'intesa come accordo o pratica concordata	489
4. Condotte unilaterali	490
5. Oggetto ed effetto restrittivo della concorrenza	491
5.1. Oggetto o effetto	491
5.2. Oggetto restrittivo	494
5.3. Effetto restrittivo	497
6. Restrizioni accessorie	499
7. Restrizioni irrilevanti	500
8. Deroghe al divieto	502
8.1. Condizioni per la deroga	503
8.2. Esenzioni individuali e collettive	505

Capitolo 8

CARTELLI

1. Introduzione	509
2. Nozione di cartello	511
3. Fattori agevolanti	516
4. Incentivi e rimedi	520
5. Oggetti tipici	524
5.1. Fissazione dei prezzi	525
5.2. Limitazione dell'offerta	529
5.3. Ripartizione di mercati o clienti	530
5.4. Boicottaggio collettivo	534
5.5. Fissazione di condizioni contrattuali diverse dal prezzo	537
5.6. Manipolazione delle gare e offerte congiunte	539
5.7. Scambi di informazioni sensibili tra concorrenti	546
6. Intesa unica, complessa e continuata	553
7. Singola intesa o pluralità di intese	555
8. Durata, permanenza e cessazione delle intese	557
9. Considerazioni generali in tema di prova delle intese	559
9.1. Prova dell'accordo	560
9.2. Prova della pratica concordata	563
9.3. Efficacia probatoria delle prove documentali	566
9.4. Efficacia probatoria delle dichiarazioni di <i>leniency</i>	566
9.5. Prova dell'intesa e documentazione acquisita presso terzi	567
10. Partecipazione (passiva) a riunioni di cartello	568
11. Partecipazione esterna al cartello e attività di <i>lobbying</i>	569
12. I programmi di clemenza	572
12.1. Genesi dei programmi di clemenza	572
12.2. Il programma di clemenza italiano	574
12.3. Opportunità e rischi per le imprese	579

	<i>pag.</i>
12.4. Disciplina e prassi applicativa	580
12.4.1. Ambito di applicazione	581
12.4.2. Non imposizione della sanzione	584
12.4.3. Riduzione delle sanzioni	586
12.4.4. Ulteriori condizioni per l'accesso al trattamento favorevole	589
12.4.5. Revoca del trattamento favorevole	589
12.4.6. Presentazione della domanda di trattamento favorevole	590
12.4.7. Tutela delle dichiarazioni confessorie	591
12.4.8. Procedura per l'accoglimento e il rigetto delle domande	595
12.4.9. Richiesta di un <i>marker</i>	596
12.4.10. Domanda redatta in forma semplificata	598

Capitolo 9

COOPERAZIONE ORIZZONTALE

1. Introduzione	603
2. Principi di riferimento	604
3. Scambio di informazioni	607
3.1. Premessa	607
3.2. Scambi di informazioni restrittivi della concorrenza	609
3.2.1. Caratteristiche del mercato	610
3.2.2. Caratteristiche delle informazioni scambiate	611
3.2.3. Valutazione delle condizioni per un'esenzione	614
3.2.4. Scambi di informazioni in particolari contesti	615
3.2.4.1. Associazioni di categoria	615
3.2.4.2. Negoziazioni	616
3.2.4.3. Imprese comuni	617
4. Accordi di ricerca e sviluppo	618
4.1. Premessa e definizione	618
4.2. Il Regolamento R&S	619
4.3. Mercati rilevanti e calcolo delle quote di mercato	621
4.4. Restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	622
4.5. Valutazione dei requisiti per un'esenzione su base individuale	624
5. Accordi di produzione in comune	626
5.1. Premessa e definizione	626
5.2. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	627
5.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	631
6. Accordi di acquisto in comune	632
6.1. Premessa e definizione	632
6.2. Restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	635
6.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	637
6.4. Centrali d'acquisto nel settore della GDO	638

	<i>pag.</i>
7. Accordi di commercializzazione	641
7.1. Premessa e definizione	641
7.2. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	643
7.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	644
7.4. Una tipologia particolare di commercializzazione reciproca: gli accordi di <i>code-sharing</i>	644
8. Accordi di normazione tecnica	646
8.1. Premessa e definizione	646
8.2. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	647
8.2.1. Partecipazione al processo di definizione della norma tecnica	649
8.2.2. Trasparenza della procedura di adozione della norma tecnica e divulgazione <i>ex ante</i> delle condizioni di accesso ad essa	650
8.2.3. Condizioni di accesso alla norma eque, ragionevoli e non discriminatorie	650
8.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	651
9. Condizioni <i>standard</i>	653
9.1. Premessa e definizione	653
9.2. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	653
9.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	655
10. Raggruppamenti temporanei di imprese	656
11. Accordi di tutela ambientale	660

Capitolo 10

RESTRIZIONI VERTICALI

1. Intese e restrizioni verticali	665
2. Vantaggi delle restrizioni verticali	669
3. Problemi delle restrizioni verticali	672
4. Sviluppi recenti della normativa	673
5. Regole sulle restrizioni verticali	675
5.1. Regolamento di esenzione e Orientamenti	675
5.1.1. Ambiti di applicazione	676
5.1.2. Esenzione automatica	678
5.2. Intese verticali più diffuse	682
5.2.1. Distribuzione monomarca	684
5.2.1.1. Distribuzione <i>bancassurance</i>	690
5.2.2. Distribuzione limitata	692
5.2.2.1. Distribuzione esclusiva	693
5.2.2.2. Attribuzione esclusiva di clienti	696
5.2.2.3. Distribuzione selettiva	697
5.2.3. Accordi di <i>franchising</i>	702
5.2.4. Fornitura esclusiva	705

	<i>pag.</i>
5.2.5. Restrizioni sui prezzi di rivendita	707
5.2.6. Grande distribuzione organizzata	712
5.2.6.1. Pagamenti anticipati per l'accesso	712
5.2.6.2. Accordi di gestione per categoria	716
5.2.7. Restrizioni al commercio <i>on-line</i>	719
5.2.8. Clausole di parità o <i>most-favoured-nation</i>	723

Capitolo 11

ACCORDI DI TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA

1. Considerazioni introduttive	727
2. Possibili effetti restrittivi	729
3. Quadro giuridico di riferimento	730
4. Analisi di alcune restrizioni specifiche	734
4.1. Obblighi in materia di <i>royalties</i>	735
4.2. Concessione di licenze esclusive e uniche	737
4.3. Restrizioni delle vendite (attive o passive)	739
4.4. Limitazioni della produzione	740
4.5. Limitazioni a uno o più campi tecnici di applicazione	741
4.6. Restrizioni relative all'uso interno	743
4.7. Licenze abbinate e pacchetti di licenze	744
4.8. Obblighi di non concorrenza	746
4.9. Concessione di licenze in funzione transattiva	746
4.10. <i>Pool</i> tecnologici	748

Parte IV

ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

Capitolo 12

DIVIETO DI ABUSO E POSIZIONE DOMINANTE

1. Funzione e struttura del divieto	755
1.1. La teoria del monopolista	756
1.2. Una norma penale aperta	757
2. La posizione dominante	760
2.1. Nozione	761
2.2. Mercato rilevante	764
2.3. Monopolio legale	765
2.4. Indici di dominanza	766
2.4.1. Quote di mercato	766

	<i>pag.</i>
2.4.2. Stabilità	769
2.4.3. Raffronto con i principali concorrenti	770
2.4.4. Integrazione verticale	771
2.4.5. Capacità finanziaria e politiche di prezzo	773
2.4.6. Marchi di successo	775
2.4.7. Gamma dei prodotti e copertura geografica	777
2.4.8. Altri fattori	778
2.5. Barriere all'ingresso	780
2.5.1. Barriere legali	781
2.5.2. Diritti di proprietà intellettuale	782
2.5.3. Barriere economiche	783
2.5.4. <i>Input</i> o infrastrutture essenziali	783
3. Posizione dominante collettiva	785
3.1. Entità collettiva e linea d'azione comune	786
3.2. Rapporti tra imprese co-dominanti	787
3.3. Struttura del mercato	789
3.4. Condotte abusive	791
4. Monopsonio	792
5. Principali criteri interpretativi	793
5.1. Nozione. Abusi escludenti e di sfruttamento	794
5.1.1. Le teorie sul danno alla concorrenza	796
5.1.2. Formalismo e analisi economica	800
5.2. Elemento soggettivo	802
5.3. Speciale responsabilità	805
5.4. Effetti della condotta	806
5.5. Mercati interessati	811
5.6. Giustificazione obiettiva	812

Capitolo 13

SFRUTTAMENTO ABUSIVO DI POSIZIONE DOMINANTE

1. Divieto di prezzi eccessivi e di altre condizioni contrattuali eccessivamente gravose	818
1.1. Ragioni e rischi del divieto di prezzi eccessivi	818
1.2. Il valore economico di un bene	821
1.3. <i>Test</i> legale per i prezzi eccessivi	823
1.4. Altre condizioni contrattuali eccessivamente gravose	829
2. Prezzi predatori	833
2.1. Introduzione	833
2.2. Ragioni del divieto	836
2.3. Parametri di costo utilizzati nella valutazione dei prezzi predatori	838
2.3.1. Costo marginale	839

	<i>pag.</i>
2.3.2. Costo variabile medio	839
2.3.3. Costo evitabile medio	840
2.3.4. Costo incrementale medio di lungo periodo	841
2.3.5. Costo totale medio	842
2.4. <i>Test</i> legale dei prezzi predatori	843
2.4.1. <i>Test</i> elaborato dalla Corte UE in <i>Akzo</i>	843
2.4.2. Prassi nazionale	844
2.4.3. Gli Orientamenti della Commissione	846
2.5. L'intento	848
2.6. Applicazioni estensive della nozione di prezzi predatori	850
2.6.1. Mercato diverso da quello dominato	850
2.6.2. Prezzi selettivi superiori ai costi	851
2.6.3. Mercati a più versanti	853
2.6.4. Offerte aggregate	854
2.7. Il <i>recoupment</i>	855
2.8. Giustificazioni obiettive	856
2.8.1. Perdite di avviamento (<i>start-up losses</i>)	857
2.8.2. <i>Meeting competition</i>	857
2.8.3. Offerte promozionali di breve durata	859
2.8.4. Efficienze in mercati in crescita	859
3. <i>Margin squeeze</i> e <i>price squeeze</i>	860
3.1. Ragioni del divieto	862
3.2. Integrazione verticale e mercato dominato	863
3.3. Importanza <i>dell'input</i>	864
3.4. Prezzi investigati	865
3.5. Quantificazione dei costi	867
3.5.1. Operatore di riferimento	868
3.5.2. Voci di costo e criteri di valutazione	869
3.5.3. Arco temporale	871
3.6. Effetti della condotta	872
3.7. Ruolo della normativa di settore	873
4. Abuso per discriminazione	876
4.1. Transazioni equivalenti e condizioni dissimili	878
4.2. Comportamenti discriminatori diretti a escludere i concorrenti	879
4.3. Comportamenti discriminatori tra clienti	883
5. Sconti	885
5.1. Sconti fidelizzanti	885
5.1.1. Tipi di sconto	887
5.1.2. Approccio formalista e metodo più economico	888
5.1.2.1. Approccio formalista	889
5.1.2.2. Metodo più economico: analisi degli effetti	891
5.1.2.2.1. <i>Test</i> di predatorietà o replicabilità del prezzo	891
5.1.2.2.2. L'impatto sul mercato	895

	<i>pag.</i>
5.1.3. Il <i>test</i> legale applicato dalla giurisprudenza	896
5.1.3.1. Posizione tradizionale di prassi e giurisprudenza	897
5.1.3.2. Evoluzione in corso nella giurisprudenza UE	900
5.2. Sconti leganti	906
5.3. Sconti selettivi	907
6. Rifiuto di contrarre	910
6.1. Infrastrutture essenziali	914
6.1.1. Indispensabilità	915
6.1.2. Mercato a monte e a valle	917
6.1.3. Eliminazione della concorrenza nel mercato a valle	917
6.1.4. Assenza di giustificazioni oggettive	918
6.2. Rifiuti di licenza di diritti di proprietà intellettuale	919
6.3. Altri tipi di rifiuto di contrarre	926
6.3.1. Rifiuti di fornitura considerati abusi atipici	927
6.3.2. Rifiuto costruttivo di fornitura	929
6.3.2.1. Interruzione di rapporti di fornitura	931
6.3.2.2. Condizioni di fornitura onerose o discriminatorie	931
6.3.2.3. Tattiche dilatorie	932
6.3.2.4. Obblighi regolamentari di fornitura	933
6.3.2.5. Sub-investimento strategico	934
7. Obblighi di esclusività	935
7.1. Obblighi di acquisto esclusivo	935
7.2. Portata del divieto	938
7.3. Acquisto di diritti esclusivi	942
8. Pratiche leganti	944
8.1. Nozione	944
8.2. Ragioni del divieto	946
8.3. Motivazioni economiche del ricorso a pratiche leganti	947
8.4. Valutazione della natura abusiva di una pratica legante	949
8.4.1. Posizione dominante sul mercato del prodotto legante	951
8.4.2. Diversità del prodotto legante dal prodotto legato	952
8.4.3. Coercizione	953
8.4.4. Effetto escludente	954
8.4.5. Assenza di efficienze a beneficio dei consumatori	956
9. Abusi atipici	957
9.1. Contenzioso frivolo	959
9.2. Abuso del diritto e della regolazione	960
9.3. Abuso di diritti di proprietà intellettuale e di brevetti essenziali	966
9.4. Abusi realizzati mediante innovazioni, modifiche o degradazioni del prodotto	969
9.5. Esercizio abusivo di un diritto contrattuale	971
9.6. Altri abusi	971

Parte V

CONTROLLO DELLE CONCENTRAZIONI

Capitolo 14

CONCETTI DI BASE E NOZIONE DI CONTROLLO

1.	Introduzione	975
2.	Nozione di controllo	978
2.1.	Specificità della nozione ai sensi della Legge n. 287/90	978
2.2.	Soggetti che acquisiscono il controllo	979
2.3.	Controllo diretto e indiretto	980
2.4.	Strumenti e modalità di acquisizione del controllo	981
2.4.1.	Acquisto di quote, azioni o proprietà su beni aziendali	981
2.4.2.	Base contrattuale	981
2.4.3.	Opzioni di acquisto e vendita	983
2.4.4.	Dipendenza economica e altre circostanze eccezionali	984
2.5.	Carattere duraturo del controllo	986
2.6.	Oggetto del controllo	987
2.6.1.	Parti di un'impresa	988
2.6.2.	Beni immateriali	988
2.6.3.	Portafoglio di clienti	989
2.6.4.	Cespiti inattivi	989
2.6.5.	Esternalizzazione di attività interne (<i>outsourcing</i>)	990
2.7.	Controllo esclusivo	992
2.7.1.	Controllo esclusivo di diritto	994
2.7.2.	Controllo esclusivo di fatto	995
2.8.	Controllo congiunto	998
2.8.1.	Controllo congiunto di diritto	998
2.8.1.1.	Diritti di veto	999
2.8.1.1.1.	Nomina dei dirigenti di alto livello e approvazione del <i>budget</i>	1001
2.8.1.1.2.	<i>Business plan</i>	1002
2.8.1.1.3.	Investimenti	1003
2.8.1.1.4.	Specifiche materie strategiche per l'impresa co-controllata	1004
2.8.1.2.	Voto preponderante	1004
2.8.1.3.	Accordi per l'esercizio congiunto dei diritti di voto	1005
2.8.2.	Controllo congiunto di fatto	1006
2.8.3.	Alleanze variabili tra azionisti di minoranza	1008
3.	Modifiche del controllo integranti una concentrazione	1009
3.1.	Passaggio da controllo esclusivo a congiunto	1010
3.2.	Passaggio da controllo congiunto a esclusivo	1010

	<i>pag.</i>
3.3. Ingresso di nuovi azionisti di co-controllo	1010
4. Modifiche del controllo non integranti una concentrazione	1011
4.1. Riduzione del numero di co-controllanti	1011
4.2. Passaggio da controllo esclusivo negativo a positivo	1011
4.3. Passaggio da controllo esclusivo di fatto a controllo esclusivo di diritto	1012
5. Operazioni in successione	1012
5.1. Operazioni interconnesse	1014
5.1.1. Operazioni interdipendenti	1015
5.1.2. Acquisizioni successive di controllo tra le medesime imprese nell'arco di due anni	1018

Capitolo 15

CALCOLO DEL FATTURATO

1. Nozione di fatturato	1021
1.1. Attività ordinarie	1022
1.2. Fatturato netto	1023
1.3. Calcolo del fatturato e bilanci di riferimento	1024
1.4. Modifiche dell'impresa interessata dopo l'ultimo bilancio certificato	1024
2. Individuazione delle imprese interessate ai fini del calcolo del fatturato	1025
2.1. Acquisizione del controllo esclusivo e fusione	1025
2.2. Passaggio da controllo congiunto a esclusivo	1026
2.3. Acquisizione del controllo congiunto	1026
2.4. Modifica del controllo congiunto in un'impresa comune esistente	1027
2.5. Acquisizione effettuata da un'impresa comune	1027
2.6. Dissoluzione di un'impresa comune e spartizione dei suoi beni e attività	1028
2.7. Individuazione del gruppo di appartenenza dell'impresa interessata ai fini del calcolo del fatturato	1028
2.8. Acquisizione del controllo da parte di fondi di <i>private equity</i>	1031
2.9. Diversità del concetto di controllo ai fini del calcolo del fatturato e dell'individuazione di una concentrazione	1032
2.10. Criteri di imputazione del fatturato	1034
2.11. Calcolo del fatturato delle imprese pubbliche	1034
3. Allocazione geografica del fatturato	1035
3.1. Vendita di beni	1036
3.2. Prestazione di servizi	1036

Capitolo 16

OPERAZIONI SOGGETTE AL CONTROLLO
DELLE CONCENTRAZIONI

1.	Tipologie di concentrazione ai sensi della Legge n. 287/90	1039
1.1.	Fusione	1040
1.2.	Acquisizione	1041
1.3.	Imprese comuni concentrative	1041
1.3.1.	Nozione di impresa a pieno titolo	1042
1.3.1.1.	Risorse idonee e sufficienti per operare in maniera indipendente sul mercato	1043
1.3.1.2.	Attività non meramente ancillari rispetto alle imprese madri	1044
1.3.1.3.	Vendite e acquisti con le imprese madri	1045
1.3.1.4.	Carattere duraturo delle attività dell'impresa comune	1047
1.3.1.5.	Cambiamenti delle attività dell'impresa comune	1048
2.	Operazioni non integranti una concentrazione	1049
2.1.	Acquisizione di partecipazioni a fini meramente finanziari	1049
2.2.	Acquisizione di partecipazioni di minoranza non di controllo	1050
2.3.	Imprese comuni cooperative	1051
2.3.1.	Differente trattamento delle imprese comuni cooperative nel sistema UE	1052
2.3.2.	Criteri di valutazione della natura cooperativa	1052
2.3.3.	Disciplina applicabile alle imprese comuni cooperative	1053
2.4.	Operazioni infragruppo	1054
2.5.	Operazioni su società che non esercitano attività economica	1055
3.	Concentrazioni soggette all'obbligo di comunicazione <i>ex art. 16</i> Legge n. 287/90	1057
3.1.	Assenza di dimensione europea	1057
3.2.	Soglie di fatturato	1058
3.3.	Applicazione delle soglie di fatturato nelle diverse fattispecie di concentrazione	1060
3.4.	Considerazioni in merito alle attuali soglie di fatturato	1061
3.5.	Operazioni prive di effetti economici sui mercati italiani	1064
3.6.	Meccanismi di rinvio di una concentrazione da o verso l'Autorità	1064
3.6.1.	Il rinvio verso il basso	1065
3.6.2.	Il rinvio verso l'alto	1066

Capitolo 17

PROCEDIMENTO E PROVVEDIMENTI FINALI

1.	Formalità di notifica	1071
----	-----------------------	------

	<i>pag.</i>
1.1. Termini per la comunicazione preventiva	1072
1.2. Assenza di obbligo di <i>standstill</i>	1074
1.3. Soggetti tenuti alla notifica	1077
1.4. La fase precedente alla comunicazione formale (c.d. pre-notifica)	1077
1.5. Informazioni necessarie ai fini della comunicazione	1079
1.6. Comunicazione in forma estesa e abbreviata	1079
1.7. Incompletezza della notifica e cambiamento dei fatti	1080
1.8. Confidenzialità	1081
1.9. Contribuzione obbligatoria	1082
1.10. Conversione della notifica	1083
2. Sanzioni per violazione della disciplina del controllo delle concentrazioni	1084
2.1. Sanzioni per inottemperanza al divieto di concentrazione	1084
2.2. Sanzioni per inottemperanza all'obbligo di comunicazione	1085
3. Il procedimento di controllo delle concentrazioni	1087
3.1. Avviso al mercato	1087
3.2. Natura bi-fasica del procedimento	1088
3.3. Fase pre-istruttoria (c.d. Fase 1)	1089
3.3.1. Funzione	1089
3.3.2. Durata	1089
3.3.3. Provvedimenti adottabili	1091
3.3.4. Poteri dell'Autorità e diritti dei terzi	1093
3.3.5. Presentazione di impegni	1093
3.4. Fase istruttoria (c.d. Fase 2)	1094
3.4.1. Avvio dell'istruttoria	1095
3.4.2. Durata	1096
3.4.3. Poteri istruttori dell'Autorità	1098
3.4.3.1. Richiesta di informazioni e documenti	1098
3.4.3.2. Perizie, analisi statistiche ed economiche e consultazione di esperti	1099
3.4.3.3. Ispezioni a sorpresa	1099
3.4.3.4. Audizioni	1099
3.4.4. Diritti di difesa	1100
3.4.4.1. Diritti delle parti	1100
3.4.4.2. Diritti dei terzi	1100
3.4.5. Comunicazione delle risultanze istruttorie e audizione finale	1101
4. Provvedimenti finali e sanzioni	1102
5. Modifiche dell'operazione dopo il provvedimento finale	1103
6. Annullamento del provvedimento finale e potere dell'Autorità di riprovvedere	1104

Capitolo 18

VALUTAZIONE DI MERITO DELLE CONCENTRAZIONI

1.	Caratteristiche e obiettivi del controllo delle concentrazioni	1107
2.	Criteri di valutazione	1111
2.1.	Dominanza, significativa riduzione della concorrenza (SLC) e ostacolo significativo alla concorrenza effettiva (SIEC)	1111
2.2.	Criteri integrativi	1115

Capitolo 19

CONCENTRAZIONI ORIZZONTALI

1.	Considerazioni introduttive	1117
1.1.	Fattori rilevanti per la valutazione	1119
1.2.	Definizione del mercato rilevante	1120
1.3.	Quote di mercato delle parti e grado di concentrazione	1122
1.3.1.	Quote di mercato	1122
1.3.2.	Grado di concentrazione del mercato	1126
1.4.	Legami personali e strutturali	1127
1.4.1.	Cariche societarie	1128
1.4.2.	Concomitanti legami proprietari o contrattuali	1129
1.4.3.	Posizione delle imprese interessate sul mercato	1130
1.5.	Effetti non coordinati (unilaterali)	1131
1.5.1.	Vantaggi competitivi delle parti	1131
1.5.2.	Capacità di reazione dei terzi	1136
1.5.2.1.	Reazione dei concorrenti	1136
1.5.2.2.	Reazione dei clienti	1137
1.5.3.	Capacità di ostacolare i concorrenti	1139
1.5.4.	Eliminazione di un concorrente importante	1140
1.5.5.	Effetti sull'innovazione	1140
1.5.6.	Dominanza dal lato della domanda	1141
1.6.	Effetti coordinati	1142
1.6.1.	Applicabilità del divieto di concentrazioni alla dominanza collettiva	1143
1.6.2.	Criteri di accertamento della posizione dominante collettiva	1143
1.6.2.1.	Individuazione di una condotta comune	1145
1.6.2.2.	Trasparenza	1148
1.6.2.3.	Meccanismi deterrenti	1149
1.6.2.4.	Reazioni dei terzi	1151
1.7.	Il <i>gap</i> del divieto: effetti unilaterali senza dominanza	1152
1.8.	Fattori compensativi	1155
1.8.1.	Potere d'acquisto dei clienti	1155

	<i>pag.</i>
1.8.2. Barriere all'entrata	1156
1.8.3. Efficienze	1158
1.9. Concentrazioni di salvataggio (<i>rescue mergers</i>)	1161
1.9.1. Uscita dell'impresa in crisi dal mercato	1163
1.9.2. Assenza di alternative migliori	1164
1.9.3. Uscita dei beni aziendali dal mercato	1165
1.9.4. <i>Failing division defense</i>	1165

Capitolo 20

CONCENTRAZIONI NON ORIZZONTALI

1. Concentrazioni verticali	1167
1.1. Effetti unilaterali	1168
1.1.1. Accesso alle forniture	1168
1.1.2. Accesso ai clienti	1172
1.1.3. Accesso a informazioni commercialmente sensibili	1174
1.2. Effetti coordinati	1175
2. Concentrazioni conglomerali	1176

Capitolo 21

RESTRIZIONI ACCESSORIE E RIMEDI

1. Restrizioni accessorie	1179
1.1. Aspetti procedurali	1179
1.2. Requisiti di connessione diretta e necessità	1181
1.2.1. Obblighi di non concorrenza	1184
1.2.2. Accordi di licenza	1186
1.2.3. Obblighi di acquisto e fornitura	1187
2. Rimedi	1188
2.1. Differenze tra il modello europeo e italiano	1188
2.1.1. Impulso di parte e misure imposte dall'Autorità	1189
2.1.2. Impegni in fase pre-istruttoria	1190
2.2. Tipi di misure correttive	1192
2.2.1. Rimedi strutturali	1194
2.2.2. Rimedi comportamentali	1197
2.3. Adeguatezza e proporzionalità dei rimedi	1200
2.4. Misure imposte su mercati diversi da quello rilevante	1201
2.5. Modifica e revoca	1202
2.6. Sanzioni per inottemperanza	1203
2.7. Modifiche alla concentrazione comunicata	1204

Capitolo 22

CONCENTRAZIONI IN SETTORI PARTICOLARI

1.	Attività bancarie e finanziarie	1206
1.1.	Profili procedurali: competenza e rapporti con l'autorità di settore	1206
1.2.	Calcolo del fatturato degli istituti bancari e finanziari	1208
1.3.	Analisi di merito delle concentrazioni bancarie	1209
1.3.1.	Definizione dei mercati rilevanti (distinti mercati per la produzione e distribuzione, mercati locali)	1210
1.3.2.	Il <i>test</i> sostanziale applicato dall'Autorità	1213
1.3.3.	Legami strutturali, economici e personali	1216
2.	Settore assicurativo	1219
2.1.	Profili procedurali: competenza, durata del procedimento e rapporti con l'autorità di settore	1219
2.2.	Calcolo del fatturato delle compagnie di assicurazione	1221
2.3.	Analisi di merito delle concentrazioni nel settore assicurativo	1221
2.3.1.	Definizione dei mercati rilevanti (distinti mercati per la produzione e distribuzione, mercati locali)	1221
2.3.2.	Il <i>test</i> sostanziale applicato dall'Autorità	1223
2.3.3.	Legami strutturali, economici e personali	1224
3.	Media e telecomunicazioni	1226
4.	Imprese che gestiscono servizi d'interesse economico generale o operano in regime di monopolio legale	1228
4.1.	Obbligo di separazione societaria: l'art. 8(2)- <i>bis</i>	1229
4.2.	Obbligo di preventiva comunicazione: l'art. 8(2)- <i>ter</i>	1232
4.3.	Rapporto tra art. 8(2)- <i>ter</i> e art. 8(2)- <i>bis</i>	1233
4.4.	Obblighi <i>ex</i> art. 8(2)- <i>quater</i>	1235
4.5.	Disciplina procedimentale e sanzioni	1237
5.	Distribuzione cinematografica	1239
6.	Industria militare	1240

Parte VI

TUTELA GIURISDIZIONALE

Capitolo 23

TUTELA GIURISDIZIONALE AMMINISTRATIVA

1.	Controllo giurisdizionale sui provvedimenti dell'Autorità	1245
2.	Atti impugnabili	1246
2.1.	Provvedimenti finali	1246

	<i>pag.</i>
2.2. Atti interni al procedimento	1248
2.2.1. Avvio dell'istruttoria	1249
2.2.2. Autorizzazione alle ispezioni	1250
2.2.3. Rigetto degli impegni	1250
2.2.4. Diniego di immunità condizionata nel programma di clemenza	1251
2.2.5. Proroga del termine di chiusura dell'istruttoria	1251
2.2.6. Diniego di accesso al fascicolo	1252
2.3. Segnalazioni e pareri dell'Autorità	1252
3. Parti processuali	1253
3.1. Legittimazione ad agire	1253
3.2. Legittimazione passiva dell'Autorità	1256
4. Principali norme processuali applicabili	1257
4.1. L'appello	1260
4.2. Vicende processuali incidentali	1261
4.2.1. Tutela cautelare	1263
5. Sindacato giurisdizionale	1266
5.1. Attività sindacabili	1266
5.1.1. Fatti storici	1267
5.1.2. Elementi fattuali complessi, elastici o indeterminati	1268
5.1.3. Esegesi delle norme	1273
5.2. Il mito della discrezionalità	1274
5.3. Evoluzione giurisprudenziale	1279
5.3.1. Sindacato deferente	1280
5.3.2. Sindacato intermedio	1281
5.3.3. Sindacato evoluto	1283
5.4. Controllo giurisdizionale sui profili sanzionatori	1285

Capitolo 24

IL CONTENZIOSO CIVILE DELLA CONCORRENZA

1. Il contenzioso civile della concorrenza	1289
1.1. Introduzione	1289
1.2. Origini	1292
1.3. Attualità e prospettive	1296
2. Principi generali	1297
2.1. Superamento della barriera unica	1297
2.2. Effettività	1298
2.3. Pieno risarcimento del danno	1300
2.4. Divieto di sovracompenzazioni	1300
3. Efficacia probatoria delle decisioni dell'Autorità	1302
3.1. Decisioni che accertano un'infrazione	1302
3.2. Decisioni con impegni	1307

	<i>pag.</i>
3.3. Decisioni di <i>settlement</i>	1308
3.4. Altre decisioni che non accertano un'infrazione	1309
4. Prescrizione nelle azioni risarcitorie	1309
4.1. Durata del termine di prescrizione	1310
4.2. <i>Dies a quo</i>	1311
4.3. Sospensione del termine di prescrizione	1313
5. Profili processuali	1314
5.1. Competenza giurisdizionale	1315
5.2. Legittimazione attiva	1318
5.3. Legittimazione passiva	1325
5.4. Prova dell'illecito	1328
5.4.1. Onere della prova	1330
5.4.2. Ordine di esibizione alla controparte o ai terzi	1334
5.4.3. Richiesta di esibizione all'Autorità	1338
5.4.4. Sanzioni per inottemperanza agli ordini di esibizione	1342
5.5. Sospensione del giudizio	1344
5.6. Composizione consensuale delle controversie	1345
6. Azioni risarcitorie	1348
6.1. Condotta illecita	1349
6.2. Elemento soggettivo	1350
6.3. Nesso causale	1351
6.4. Danno risarcibile	1354
6.5. Quantificazione del danno	1355
6.6. Liquidazione del danno in via equitativa	1360
6.7. Trasferimento del sovrapprezzo	1362
6.8. Prezzi di protezione	1368
6.9. Effetto trascinamento o <i>run-off</i>	1369
6.10. Assistenza dell'Autorità per la quantificazione del danno	1369
6.11. Responsabilità in solido	1371
6.12. Contributo causale dell'impresa danneggiata	1373
7. <i>Class action</i>	1374
7.1. Impulso delle istituzioni UE	1374
7.2. Le <i>class action antitrust</i> in Italia	1378
7.2.1. Azioni di classe <i>ex art. 140-bis</i> del Codice del consumo e sue successive evoluzioni	1378
7.2.2. Disciplina del processo di classe introdotta con la Legge n. 31/19	1381
8. Nullità	1385
8.1. Principi generali	1385
8.2. Nullità e intese anticoncorrenziali	1388
8.3. Nullità e contratti a valle	1391
8.4. Nullità e abuso di posizione dominante	1401
9. Giudizi cautelari	1405

	<i>pag.</i>
9.1. Profili processuali	1405
9.2. <i>Fumus boni iuris</i>	1406
9.3. <i>Periculum in mora</i>	1409
9.4. Misure cautelari	1415
10. Profili di diritto internazionale privato	1421
10.1. Introduzione	1421
10.2. Giurisdizione	1422
10.3. Legge applicabile	1429
11. Regime transitorio	1432