



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"I CARTELLI E LE NORMATIVE ANTITRUST"

RELATORE:

CH.MO PROF. CESARE DOSI

LAUREANDA: RACHELE CONDOLUCI

MATRICOLA N. 1091826

ANNO ACCADEMICO 2016 – 2017

Indice

Introduzione	3
CAPITOLO I - Accordi collusivi	4
1.1 Definizione	4
1.2 Fattori strutturali che semplificano la collusione	5
1.3 Altri tipi di fattori che facilitano la collusione	7
1.3.1 Trasparenza e scambio di informazioni	7
1.3.2 Regole di prezzo e contratti	9
1.4 Alcuni esempi	10
1.4.1 Il caso “RCA” e lo scambio di informazioni	10
1.4.2 Il caso “Phoebus” e l’obsolescenza pianificata	11
1.4.3 Il caso “TIM-Omnitel” e il settore delle telecomunicazioni	12
1.4.4 Il caso particolare “OPEC”	13
CAPITOLO II - Origine e storia delle normative Antitrust	14
2.1 Stati Uniti	14
2.1.1 Sherman Act (1870)	15
2.1.2 Clayton Act e Federal Trade Commission Act (1914)	16
2.1.3 Specificità della normativa statunitense	16
2.2 Europa	17
2.2.1 Trattato di Roma (1957)	18
2.2.2 Regolamento 1/2003 (2003)	20
2.2.3 Un breve confronto con la normativa statunitense	21
2.3 Italia	21
2.3.1 Legge antitrust italiana (1990)	22
2.3.2 Il ruolo dell’Autorità rispetto alla normativa europea	23
CAPITOLO III - I cartelli nell’era della globalizzazione	25
3.1 L’esigenza di cooperazione in un mercato globale	25
3.2 Alcuni esempi	28
3.2.1 Il cartello nel settore delle vitamine	28
3.2.2 Il cartello dei tubi catodici per schermi di televisori e computer	31
Considerazioni finali	33
Bibliografia	34

Introduzione

Assicurare il corretto funzionamento dei mercati e tutelare la libertà di concorrenza è l'obiettivo di tutti i moderni sistemi di controllo antitrust. Come affermato dalla Commissione Europea, *“competition encourages companies to offer consumers goods and services at the most favourable terms. It encourages efficiency and innovation and reduces prices. To be effective, competition requires companies to act independently of each other, but subject to the competitive pressure exerted by the others.”*¹

Questo lavoro si propone di analizzare uno dei tanti fenomeni che possono limitare la libera concorrenza dei mercati, quello dei cosiddetti cartelli, e di ripercorrere la storia e lo sviluppo delle più importanti normative antitrust.

Nel primo capitolo verranno richiamate le caratteristiche e i fattori che possono favorire lo sviluppo e l'affermazione degli accordi collusivi, proponendo alcuni esempi volti a descrivere alcune delle varie configurazioni che i cartelli possono assumere.

Nel secondo capitolo verrà svolta una digressione sull'origine e sull'evoluzione delle principali normative antitrust attraverso un excursus dei momenti salienti nella storia della regolamentazione negli Stati Uniti, nell'Unione Europea e in Italia.

Infine, nel terzo capitolo, verranno svolte alcune considerazioni intorno alle sfide poste dalla cd. “globalizzazione” e alla conseguente necessità di un maggior coordinamento tra le autorità nazionali.

¹ http://ec.europa.eu/competition/antitrust/overview_en.html

CAPITOLO I

Accordi collusivi

In questo primo capitolo verrà definito il fenomeno dei cartelli illustrando brevemente i fattori che possono favorirne la nascita e l'affermazione. A tal fine, verranno proposti alcuni casi che ne delineano le varie configurazioni.

1.1 Definizione

“Nel diritto della concorrenza, un accordo è la comune volontà delle imprese di attuare una politica, di perseguire un obiettivo e di adottare un preciso comportamento nel mercato, a prescindere dal modo con cui si sia manifestata la volontà delle parti” (Prosperetti e al., 2006, pag. 125).

Secondo Motta e Polo (2005), l'accordo può essere realizzato in due modi: attraverso la collusione esplicita, ossia per mezzo della costituzione di cartelli organizzati; o attraverso la collusione tacita. La seconda modalità, nello specifico, risulta spesso troppo costosa per essere realmente attuata, dato che le imprese non comunicano fra di loro in modo esplicito. Segnalare alle altre imprese il desiderio di modificare la configurazione di mercato da implementare può, infatti, condurre a modifiche di prezzo che, invece che portare al raggiungimento di un nuovo equilibrio, possono essere male interpretate e provocare costose guerre di prezzo. È dunque importante che l'accordo sia configurato in modo da assicurare che le imprese non siano tentate dall'opportunità di incrementare i propri profitti deviando da quelle che sono le condizioni dell'accordo. Al fine di limitare questi problemi e far sì che le imprese si attengano alla condotta del cartello è necessario che coloro che prendono parte all'intesa abbiano la capacità di scoprire tempestivamente le stesse e di “punirle”.

In ogni caso, le intese vietate sono tipicamente quelle che hanno per oggetto o come effetto la restrizione della concorrenza. Le prime sono restrittive per natura. Tra queste rientrano principalmente gli accordi che hanno come oggetto la fissazione dei prezzi di vendita e di rivendita in qualsiasi forma, la ripartizione delle quote di mercato, la limitazione della produzione, l'esclusione di alcuni concorrenti dal mercato e l'accordo sui risultati delle gare d'appalto. Al contrario, nel secondo caso è necessario analizzare caso per caso l'impatto che queste hanno o possono avere sulle normali dinamiche della concorrenza all'interno del singolo mercato.

Attraverso questo tipo di accordi le imprese riescono ad esercitare un potere di mercato che in condizioni normali non potrebbero ottenere, arrivando a comportarsi come un “monopolista”. Per

questo motivo, le conseguenze che i cartelli hanno sui mercati sono generalmente dannose, in particolare per gli effetti che possono avere nei confronti dei processi produttivi e sui livelli di produzione (minore efficienza, innovazione e livello di produzione rispetto a quello efficiente).

1.2 Fattori strutturali che semplificano la collusione

Sostenere un'intesa è sempre costoso per le imprese, perché, anche nel caso in cui queste possano liberamente accordarsi, avranno sempre la tentazione di deviare dall'accordo in modo da ottenere almeno inizialmente profitti più elevati. In questo contesto la struttura del mercato e le caratteristiche del processo produttivo diventano determinanti, dal momento che possono rendere più o meno agevole l'accordo collusivo.

Identificare e analizzare questi fattori strutturali diventa dunque essenziale per l'attività delle autorità antitrust.

Concentrazione

Un'alta concentrazione nel mercato facilita la collusione, perché semplifica la coordinazione e il monitoraggio reciproco per le imprese. Minore è il numero di incumbent che controlla una quota complessivamente elevata del mercato, minore è il numero dei concorrenti. Questo rende relativamente più semplice l'individuazione di strategie su cui coordinarsi e il controllo reciproco.

Barriere all'entrata

La presenza di elevate barriere all'entrata è spesso considerata necessaria perché un'intesa sia efficace. Infatti, un cartello garantisce profitti elevati alle imprese che vi partecipano e proprio per questo motivo numerose nuove imprese sarebbero intenzionate ad entrare nel mercato. Ciò renderebbe più problematica la sostenibilità dell'intesa, a prescindere dal fatto che l'entrata delle nuove imprese sia aggressiva oppure accomodante, e porterebbe ad un naturale abbassamento dei prezzi e dei profitti.

Collegamenti tra i concorrenti

Due o più imprese sono maggiormente indotte a colludere nel caso in cui ci siano partecipazioni incrociate di quote azionarie. La presenza di rappresentanti di una specifica impresa nei consigli di amministrazione, o in altri organi di gestione di aziende fondamentalmente concorrenti semplifica lo scambio di informazioni fra queste e di conseguenza anche il coordinamento delle politiche di prezzo e di marketing. Indipendentemente dal fatto che le quote possedute comportino la partecipazione agli

organi sociali, le imprese saranno incentivate a ridurre la concorrenza fra di loro. I profitti di una delle imprese concorrono, infatti, a formare anche parte del risultato economico dell'altra sotto forma di dividendi.

Potere contrattuale degli acquirenti

Un acquirente con un forte potere contrattuale può facilmente utilizzare il suo potere per stimolare la concorrenza tra imprese. A tal fine, l'acquirente potrebbe minacciare di cambiare fornitore con un'impresa già presente sul mercato o con un potenziale entrante, oppure potrebbe internalizzare la produzione del bene.

Discontinuità degli ordini

Se gli ordini consistono in grandi lotti e si concentrano in alcuni periodi dell'anno, piuttosto che distribuirsi uniformemente, le interazioni fra imprese rivali saranno poco frequenti. Per questo motivo, risulterebbe quindi più difficile per le aziende monitorare il comportamento reciproco e un eventuale accordo collusivo diventerebbe molto complicato da sostenere (Prosperetti e al., 2006).

Nel caso invece in cui la domanda sia stabile e gli ordini regolari, sarebbe molto più semplice per le imprese monitorare il comportamento delle altre e, di conseguenza, individuare e punire eventuali deviazioni. Con riguardo alla regolarità e alla frequenza degli ordini, eventuali deviazioni sarebbero stimulate principalmente da shock positivi della domanda oppure da improvvisi ordini insolitamente grandi. In questi casi, le imprese, deviando, potrebbero ottenere profitti nettamente più elevati, in particolar modo rispetto ai concorrenti (Motta e Polo, 2005).

Conoscibilità della domanda

Se le imprese riescono a prevedere con facilità il livello della domanda, dato che quest'ultima è contraddistinta da caratteristiche stabili e difficilmente variabili, sarà più facile per le stesse conoscere i prezzi e le condizioni di vendita delle concorrenti. Di conseguenza, potrebbero accordarsi più facilmente sulle quote produttive e sui prezzi da praticare.

Evoluzione della domanda

Nel caso in cui la domanda sia instabile perché soggetta ad improvvisi shock, come già spiegato in precedenza, le imprese saranno incentivate a deviare il loro comportamento rispetto a quello concordato, al fine di ottenere i maggiori profitti derivanti dalla variazione. La variabilità della domanda potrebbe però, essere dovuta a movimenti correlati nel tempo che rispecchiano una progressiva espansione del suo livello. In questo caso, l'accordo potrà essere salvaguardato e

rafforzato, poiché, visto l'incremento costante atteso della domanda, i profitti collusivi attesi aumenteranno nel tempo e per l'impresa sarebbe molto costoso privarsene deviando dalla strategia concordata (Motta e Polo, 2005).

Simmetria

La simmetria può riguardare vari aspetti: le quote di mercato; le capacità produttive; le caratteristiche dei prodotti; i costi e le conoscenze tecnologiche. Ovviamente l'efficacia che hanno questi fattori nel favorire la collusione dipenderà dall'industria considerata.

In ogni caso, la presenza di forti similitudini fra le imprese stimola la collusione. Grazie a queste somiglianze, risulterebbe per loro più semplice coordinare i propri comportamenti e accordarsi sul modo in cui realizzare maggiori profitti collusivi. Inoltre, dato che gli incentivi a deviare e a punire sarebbero simili per tutte le imprese che vi partecipano, ciò ridurrebbe notevolmente i costi (impliciti) delle pratiche collusive.

Interazione su più mercati

Se le stesse imprese competono contemporaneamente in più mercati, ma con quote differenti in ciascuno di essi, la collusione sarà semplificata solamente nel caso in cui questi non siano simmetrici. Se fossero perfettamente simmetrici la presenza delle stesse imprese su diversi mercati non stimolerebbe ulteriormente la collusione, dal momento che gli incentivi derivano proprio dal fatto che le imprese e i mercati sono simmetrici. La presenza delle stesse imprese in mercati fra loro diversi, invece, può favorire la collusione proprio perché queste possono coordinarsi nei vari mercati in modo da ridurre le asimmetrie (Breschi e Fumagalli, 2009).

1.3 Altri fattori che facilitano la collusione

Oltre alla presenza di fattori strutturali, ci sono anche "fattori comportamentali" che possono "facilitare la costituzione e il mantenimento di un'intesa" (Prosperetti e al., 2006, pag. 154). Tra questi, quelli più rilevanti riguardano la facilità con cui le imprese possono raccogliere informazioni sulle altre, la comunicazione e lo scambio di informazioni e le caratteristiche delle clausole contrattuali che condizionano i prezzi.

1.3.1 Trasparenza e scambio di informazioni

Sostenere accordi collusivi risulta più semplice quando le imprese possono monitorare il comportamento delle altre e individuare e punire con facilità le deviazioni. Tutto ciò risulta più

facilmente realizzabile se le organizzazioni possono osservare con semplicità il comportamento delle altre oppure se si scambiano informazioni tra di loro.

Trasparenza del mercato

Green e Porter hanno dimostrato nel 1984 (si vedano Motta e Polo, 2005, pag. 128) che se i prezzi dei concorrenti non possono essere osservati, un'impresa fisserà il prezzo collusivo facendolo coincidere con quello che massimizza i suoi profitti fintanto che fronteggerà un'elevata domanda. Non appena il livello della domanda scenderà al di sotto di una certa soglia però, le imprese si sentiranno giustificate ad abbassare i prezzi, non potendo individuare la causa di tale riduzione e, come conseguenza, vi sarà una guerra di prezzo fino a che le imprese non troveranno un nuovo equilibrio. Perciò, se per un'impresa è facile osservare le quantità e i prezzi fissati dai concorrenti, sarà più semplice sostenere la collusione, dal momento che eventuali deviazioni verrebbero individuate tempestivamente e punite.

Scambio di informazioni

Lo scambio di informazioni fra imprese può avvenire in primis riguardo a prezzi e quantità passati, presenti e anche futuri. Se questo interessa prezzi e quantità passati e presenti, la collusione può essere sostenuta con più facilità e minori costi perché in questo modo le imprese sono soggette a incertezza più bassa e possono individuare con più precisione le deviazioni che possono quindi venire punite più efficacemente. Inoltre, la minore incertezza del mercato può essere utile per avere guadagni in termini di efficienza. Al contrario, se lo scambio riguarda l'annuncio di prezzi e quantità futuri, le imprese potranno meglio coordinarsi e scegliere un particolare equilibrio da attuare. Importante è distinguere gli annunci privati dagli annunci pubblici: i primi sono rivolti solamente alle imprese concorrenti e vengono dunque utilizzati quasi esclusivamente per scopi collusivi e di coordinamento; i secondi sono diretti anche ai consumatori, che possono così avere maggiori opportunità di scegliere fra le offerte che vengono a loro proposte. Proprio per questo motivo, solitamente questo tipo di annuncio è da considerarsi positivo nonostante, possa avere comunque effetti favorevoli alla collusione.

Un esempio particolarmente interessante di scambio di informazioni utilizzato con scopi collusivi è quello della comunicazione nelle aste. Solitamente questi strumenti sono efficienti, a patto che le imprese riescano a comunicare le proprie intenzioni attraverso le loro offerte, riuscendo in questo modo a coordinarsi e a spartirsi i beni in vendita. Per questo motivo, può essere necessario porre dei vincoli o strutturare le aste al fine di impedire ai partecipanti di colludere.

1.3.2 Regole di prezzo e contratti

Stipulare contratti contenenti al loro interno specifiche clausole che vincolano i prezzi, può rendere più semplice la collusione, dal momento che queste obbligano le imprese a mantenere un comportamento uniforme e stabile.

Clausole contrattuali

All'interno di alcuni contratti possono essere inserite delle clausole volte ad uniformare i prezzi e gli sconti. Le due principali tipologie sono le *most-favoured customer (most-favoured nation) clauses* e le *meeting-competition clauses*, le cosiddette “clausole inglesi” (Breschi e Fumagalli, 2009).

Le prime impegnano il venditore ad assicurare ad un cliente le stesse condizioni offerte agli altri. Le clausole di questa tipologia possono a loro volta essere suddivise in due tipi: le *most-favoured nation* retroattive, che assicurano all'acquirente una riduzione di prezzo nel caso in cui i futuri clienti compreranno lo stesso bene ad un prezzo inferiore, e le *most-favoured nation* contemporanee, che impegnano il venditore a non effettuare alcuna discriminazione di prezzo, il che garantisce ai clienti di acquistare un bene allo stesso prezzo degli altri acquirenti. Queste clausole rendono più costoso per le imprese offrire sconti ai singoli e attirare nuovi clienti. Di conseguenza, saranno meno incentivate a deviare dall'accordo collusivo.

Le seconde prevedono che se un acquirente riceve un'offerta migliore da un altro venditore, il venditore a cui egli si è riferito dovrà offrire a sua volta quello stesso prezzo. Queste clausole rappresentano innanzitutto uno strumento che permette di rendere più trasparente il mercato. Ciò permette quindi alle imprese di riuscire ad individuare immediatamente una deviazione, il che rafforza notevolmente la sostenibilità del cartello.

Entrambe le tipologie di clausole possono avere effetti positivi sull'efficienza, poiché possono fungere da assicurazione contro i rischi del mercato e accelerare le scelte degli acquirenti quando acquisire informazioni risulta molto costoso.

Prezzo di rivendita imposto

In questi casi, il produttore impone ai rivenditori il prezzo a cui questi devono vendere il bene sul mercato finale, rendendo uniforme il livello dei prezzi. Spesso questa è una pratica che può risultare necessaria nel caso in cui l'industria sia caratterizzata da alti livelli di incertezza e alti costi di

transazione e di distribuzione (Pera, 2001). In presenza di un accordo collusivo però, un livello stabile dei prezzi farà diventare più semplice il monitoraggio e l'identificazione delle deviazioni.

1.4 Alcuni esempi

I cartelli possono assumere varie configurazioni, il che ne rende complicata l'individuazione. In particolare, può risultare difficile per le autorità competenti ottenere le prove che dimostrano l'esistenza di uno specifico cartello, soprattutto nel caso di accordi taciti tra le imprese.

In questo paragrafo verranno proposti alcuni esempi di casi rilevanti per i temi che sono stati trattati in questo capitolo, così da spiegare come funzionano questi accordi nella pratica.

1.4.1 Il caso “RCA” e lo scambio di informazioni

Come già detto in precedenza, è necessario per le imprese comunicare fra loro per poter costruire e sostenere un accordo collusivo. Lo scambio di informazioni può essere utile anche per migliorare l'efficienza e la trasparenza del mercato, in particolare quando si rivela vantaggiosa per i consumatori, perciò di norma deve essere considerato e valutato caso per caso il tipo di informazioni scambiate, la struttura del mercato in cui operano le imprese destinatarie delle informazioni e la tipologia di destinatari delle informazioni, come indicato dalla Commissione Europea (*VII Relazione sulla politica di concorrenza*, 1978, si vedano Prosperetti e al., 2006). Per attaccare la concorrenza, infatti, le informazioni devono essere rilevanti, ovvero di natura strategica e confidenziale, e attuali. In particolare, lo scambio deve aver luogo in un mercato altamente concentrato in cui le imprese oligopoliste sono consapevoli dell'impatto che le proprie strategie possono avere su quelle dei concorrenti. Inoltre, è importante che avvenga esclusivamente fra imprese e che quindi non coinvolga i consumatori, che ne beneficerebbero.

Di seguito verrà proposto l'esempio del cartello delle assicurazioni riguardanti la responsabilità civile autoveicoli, settore contraddistinto da elementi che possono facilitare la collusione fra le imprese.

Nel novembre 1999 l'Autorità Garante del Commercio e del Mercato estese un procedimento già aperto nei confronti delle principali compagnie assicurative che operavano in Italia per provare l'esistenza di un accordo basato sullo scambio di informazioni. Il procedimento riguardava inoltre anche RC Log, una società di consulenza che si occupava di raccogliere, elaborare e diffondere i dati riguardanti il mercato delle assicurazioni RCA e che si rivelò essere lo strumento con cui le imprese si scambiavano le informazioni. Essa monitorava i premi finali, le quote di mercato e forniva previsioni sull'evoluzione del settore.

È importante richiamare il quadro normativo di quegli anni, segnatamente il Regolamento CE n. 3932/92 che vietava qualunque scambio di informazioni tra compagnie assicurative riguardo i premi commerciali, pur incoraggiando la cooperazione fra imprese finalizzata ad ottenere in forma aggregata migliori statistiche per la corretta stima del rischio e la liberalizzazione del d.l. n. 175 del 17/03/1995, che rimuoveva il regime sulle tariffe valido fino a quel momento.

L'analisi dell'Autorità dimostrò che negli anni subito successivi alla liberalizzazione si era registrata una tendenza verso l'uniformazione dei prezzi ed un aumento degli stessi. La concentrazione del mercato, le barriere all'entrata e i collegamenti fra le compagnie erano aumentata sensibilmente. Inoltre, l'attività di RC Log contribuiva anche a ridurre notevolmente i tempi e i costi di monitoraggio reciproco, il che favoriva la stabilità dell'accordo (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, 2000, si vedano Motta e Polo, 2005).

1.4.2 Il caso “Phoebus” e l'obsolescenza pianificata

Nel caso in cui il cartello derivi da un accordo orizzontale, si può presentare in una miriade di combinazioni diverse. Le più importanti e frequenti tipologie riguardano gli accordi di ricerca e sviluppo, gli accordi di produzione e gli accordi di acquisto, commercializzazione, normazione tecnica e ambientale (Prosperetti a al., 2006).

Gli accordi di normazione tecnica fissano gli standard tecnici o qualitativi dei prodotti e i processi e i metodi produttivi. Questo tipo di accordi può avere un ruolo rilevante in svariati mercati senza per forza restringere la concorrenza. Ma nel caso in cui le parti li utilizzino per ottenere il controllo sulla produzione o sull'innovazione in un particolare mercato o per escludere i loro concorrenti allora andranno a nuocere alla competizione.

Di seguito verrà proposto l'esempio di un accordo di normalizzazione entrato nella storia dell'economia moderna come primo caso in cui le imprese che vi facevano parte fissavano deliberatamente la durata della vita di un prodotto e le sue specifiche caratteristiche tecniche al fine di vendere i beni in quantità maggiori, il caso "Phoebus".

Nel 1924 i principali produttori di lampade ad incandescenza statunitensi e europee (General Electric Company, Philips, OSRAM, Tungram, Compagnie des Lampes, ecc.) firmarono un accordo in cui si impegnavano fino al 1955 a seguire uno specifico standard tecnico. All'epoca esistevano diversi tipi non standardizzati di lampadine. Con la creazione del cartello, le imprese non solo omologarono il livello di produzione e i mercati, ma imposero anche specifiche caratteristiche tecniche che dovevano essere seguite da tutti partecipanti, la cui attività era monitorata dalla società Phoebus, da

cui deriva appunto il nome dell'accordo. In particolare, il cartello fissava la durata massima in ore della vita delle lampade ad incandescenza a 1000 ore, una riduzione particolarmente significativa considerando che con il livello di sviluppo tecnologico dell'epoca la vita stimata di una lampadina si aggirava intorno alle 2500 ore. In questo modo, le imprese potevano aumentare i loro profitti a svantaggio dei consumatori, che a causa del cartello si vedevano anche privati della possibilità di differenziare i propri acquisti.

1.4.3 Il caso “TIM-Omnitel” e il settore delle telecomunicazioni

Il settore delle telecomunicazione richiede per sua natura che gli operatori, ciascuno con una propria rete e particolari licenze, negozino e cooperino al fine di stabilire gli standard tecnologici e le condizioni economiche di interconnessione. All'interno di questo settore infatti non si può evitare l'esistenza di accordi e contratti, che sono per l'appunto fisiologici (Motta e Polo, 2005). Questa caratteristica del mercato rende tuttavia più semplice la collusione fra operatori, che possono accordarsi sui prezzi di interconnessione oppure sulla divisione delle licenze.

Di seguito verrà proposto il caso “Tim-Omnitel”, interessante, perché sorto nel periodo della liberalizzazione in Italia del mercato della telefonia mobile, nonostante la condanna alle due compagnie (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, 28 settembre 1999, in Boll. N. 39/1999) sia stata in parte annullata dal Consiglio di Stato il 22 marzo 2001, sentenza n. 1699.

A partire dal 1990, quando lo standard analogico TACS venne concesso a condizioni di monopolio, pur sempre soggetto a regolamentazione, a TIM (Telecom Italia Mobile), il mercato della telefonia mobile in Italia cominciò una fase di forte e rapido sviluppo. Nel dicembre 1994 vennero stipulate due convenzioni, una con TIM e una con OPI (Omnitel Pronto Italia), per lo standard numerico GSM che però non furono soggette a particolare regolamentazione dal momento che le due compagnie erano dirette concorrenti. In questa fase la telefonia fissa vedeva ancora il monopolio di Telecom Italia che dovette fissare le condizioni economiche e tecniche di interconnessione con entrambi gli operatori al fine di garantire a qualunque utente di poter fruire di tutti i servizi di telecomunicazione fissa o mobile con gli utenti di tutti gli operatori. Inoltre, nel 1998 i due operatori dovettero fissare nuove condizioni di interconnessione un terzo operatore di telefonia mobile: Wind. L'analisi dell'Autorità rivelò che le condizioni economiche del servizio fisso-mobile fissate dai due operatori erano sempre state omogenee, sia nei prezzi che nelle politiche di sconto praticate, anche successivamente nei confronti dei nuovi operatori di telefonia fissa. Inoltre, con l'entrata nel mercato del terzo operatore mobile Wind, le terminazioni mobile-mobile, che fino a quel momento avevano livelli di prezzi bassi, vennero improvvisamente triplicate.

1.4.4 Il caso particolare “OPEC”

Le intese che hanno per oggetto la fissazione dei prezzi di vendita, di rivendita e delle quote di mercato limitano la concorrenza per loro natura, per cui non vi è la possibilità che questo tipo di intese possa avere un impatto positivo sul mercato. In alcuni settori particolari però, i cartelli vengono per così dire “legalizzati”. L’esempio che di seguito viene proposto riguarda l’OPEC (*Organization of the Petroleum Exporting Countries*).

L’OPEC nasce nel 1960 dall’accordo di cinque paesi produttori di petrolio (Iran, Iraq, Kuwait, Arabia Saudita e Venezuela) in risposta alla continua riduzione dei prezzi del greggio dell’epoca. L’obiettivo del cartello, composto oggi da dodici paesi, è quello di coordinare e uniformare i prezzi e le quantità di greggio prodotte dai singoli paesi partecipanti in modo da assicurare loro profitti costanti e maggiori rispetto a quelli che otterrebbero non partecipando al cartello. I paesi membri, che detengono circa i due terzi delle riserve mondiali e gestiscono circa la metà delle esportazioni mondiali, garantiscono inoltre, ai paesi importatori di petrolio, una fornitura piuttosto regolare. Le decisioni prese dal cartello, ancora oggi, hanno un impatto rilevante sul prezzo del greggio, che queste cercano di stabilizzare in modo da garantire minori fluttuazioni possibili (OPEC, 2012).

CAPITOLO 2

Origine e storia delle normative Antitrust

In questo secondo capitolo verrà proposto un approfondimento relativo alle origini delle normative antitrust negli Stati Uniti, nell'Unione Europea e in Italia. Focalizzeremo principalmente l'attenzione sulla normativa antitrust in materia di cartelli.

2.1 Stati Uniti

Le radici del diritto antitrust statunitense risalgono alla fine del XIX secolo, quando le autorità intervennero contro la formazione dei primi “*trust*”.² Essi nacquero come diretta conseguenza di due principali elementi: l'importante sviluppo economico-industriale che a partire dalla seconda metà del XIX caratterizzò l'industria manifatturiera non solo statunitense, ma mondiale; e l'incredibile potenziamento delle infrastrutture per il trasporto ferroviario e nelle comunicazioni (telegrafo e successivamente telefono). La combinazione di questi fattori semplificò notevolmente la formazione di un unico mercato statunitense che, assieme allo sviluppo tecnologico e alla formazione di società e di mercati di capitali, permise alle imprese di sfruttare appieno le economie di scala per aumentare la propria produzione. Si arrivò ad un'intensificazione della concorrenza tale da sfociare in autentiche guerre di prezzo. Per far fronte all'instabilità dei mercati, le imprese cominciarono ad accordarsi sulle politiche di prezzo, attraverso la costituzione dei primi cartelli e trust.

Inizialmente, per affrontare il problema, le autorità pubbliche reagirono alla formazione dei trust assoggettando a regolamentazione le imprese in posizione dominante in modo tale da non interrompere la naturale crescita e lo sviluppo delle imprese che stavano guadagnando in termini di efficienza. A tal fine venne creata la *Interstate Commerce Commission* (Icc), con l'obiettivo di regolamentare il settore ferroviario (Pera, 2001).

² “Coalizione di imprese mediante la quale aziende similari o tra loro in rapporto di complementarità si fondono in un complesso economico a direzione unitaria al fine di ridurre i costi di produzione, aumentare i profitti e ottenere un controllo parziale o totale del mercato. Si distingue dal cartello, che concerne solo il controllo dei prezzi e delle quote di mercato, ma non comporta integrazione”, Treccani, Dizionario di Economia e Finanza, 2012

2.1.1 Sherman Act (1870)

Le imprese di dimensione ridotta cominciarono presto a lamentarsi della struttura economica che si stava affermando e che andava ad intaccare uno dei fondamenti del modello statunitense: la libertà di iniziativa. Dopo due anni di discussioni, venne approvato e adottato nel 1890 lo *Sherman Act*.

“Con questa nuova legge, il paese [...] riconosceva implicitamente che il libero gioco delle forze del mercato non garantisce sempre l’equilibrio tra la domanda e l’offerta, la migliore utilizzazione dei fattori di produzione e un’ottimale allocazione delle ricchezza tra le parti sociali. Queste virtuose conseguenze del funzionamento di una libera economia di mercato potevano essere gravemente minacciate dall’azione di imprese che, per limitare l’inevitabile impatto della concorrenza sui profitti, cercavano di influenzare il naturale corso a loro favore, a discapito dei consumatori e dei concorrenti più piccoli” (Prosperetti e al., 2006, pag. 40).

Lo *Sherman Antitrust Act* comprende due sezioni.

Nella sezione 1 si afferma tra l’altro che “*every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal*”.³ Questo articolo, dunque, si occupa della regolamentazione delle intese, in particolare vietando qualsiasi accordo fra imprese che possa avere come conseguenza la riduzione della concorrenza.

Nella sezione 2 si afferma che “*every person who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine or conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a felony [..]*”.⁴ Di conseguenza, oltre a vietare gli accordi collusivi fra imprese, lo *Sherman Act* vieta qualsiasi tentativo di monopolizzare il mercato.

Nel caso di violazione della legge erano previste sanzioni monetarie e penali. La normativa fu presto emendata e integrata, in particolare riguardo al controllo sulle concentrazioni, e all’introduzione di organi amministrativi ad hoc per vigilare e sanzionare le imprese in caso di violazioni.

Nei suoi primi anni di vita, lo *Sherman Act* venne raramente applicato. Fecero eccezione alcuni casi emblematici tra cui: il caso Trans-Missouri Freight Association, riguardante 18 società ferroviarie che si erano accordate per fissare le tariffe per il trasporto dei beni; e il caso Standard Oil Company

³ U.S. Code, Title 15, Chapter 1, § 1

⁴ U.S. Code, Title 15, Chapter 1, § 2

of New Jersey, riguardante il cartello creato da Rockefeller nel settore petrolifero che aveva come fine quello di monopolizzare il mercato.

In risposta allo *Sherman Act* e ad altri fattori, iniziò un'ondata di fusioni e acquisizioni che permettevano alle imprese di accordarsi e di ottenere facilmente posizioni dominanti nei mercati di riferimento senza violare la regolamentazione antitrust.

2.1.2 Clayton Act e Federal Trade Commission Act (1914)

Nel 1914 venne quindi introdotto il *Clayton Act* per integrare la normativa antitrust. Esso vietava esplicitamente la discriminazione di prezzo e la presenza degli stessi amministratori in più imprese. La normativa fu estesa anche ai casi in cui le fusioni provocavano una riduzione della concorrenza. Inoltre, attraverso il *Federal Trade Commission Act*, sempre nel 1914, venne istituito un organo indipendente, la *Federal Trade Commission* (FTC), che aveva il compito di vigilare e ove necessario intervenire in particolar modo nei casi di discriminazione di prezzi e di concorrenza sleale. La FTC venne così affiancata nell'attività di monitoraggio a livello federale alla divisione antitrust del *Department of Justice* (DOJ), creata nel 1904.

Lo *Sherman Act*, il *Clayton Act* e il *Federal Trade Commission Act* sono tutt'ora alla base del diritto antitrust statunitense. Successive integrazioni e modifiche della normativa non hanno apportato modifiche sostanziali, ma sono servite a precisarne alcuni aspetti e a introdurre nuovi strumenti per poter intervenire più efficacemente. Alcuni esempi sono: il *Robinson-Patman Act* del 1936, che precisa alcuni aspetti della normativa riguardo alla discriminazione di prezzo; il *Celler-Kefauver Act* del 1950, che, in materia di fusioni, estende il divieto allo scambio di partecipazioni anche alle transazioni di asset; e probabilmente il più importante, l'*Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act* del 1976, che impone alle imprese di una certa dimensione interessate a compiere fusioni, acquisizioni o transazioni che riguardano asset e security di notificare la FTC e il DOJ, che valutano la conformità delle singole operazioni alla normativa antitrust, pena sanzioni monetarie.

2.1.3 Specificità della normativa statunitense

Secondo Prosperetti e al. (2006), la normativa statunitense presenta alcune particolarità che la differenziano dal diritto antitrust europeo, che verrà descritto nel prossimo paragrafo.

In primo luogo, il diritto antitrust statunitense è volto principalmente ad assicurare l'efficienza dei mercati, per cui si avvale di dispositivi molto sofisticati per condurre le analisi economiche. Caratteristica particolarmente importante sia della FTC che del DOJ è invece la vicinanza al potere

politico. Le due agenzie sono molto legate rispettivamente al potere legislativo, ovvero il Congresso, e al potere esecutivo, e al Presidente. Di conseguenza, la loro attività è di natura ciclica, dal momento che riflette la politica economica portata avanti dall'Amministrazione in carica. In particolare, l'attività dei due organi si attenua notevolmente nei periodi di crisi sia politica che economica (guerre mondiali, crisi economica del 1929) oppure durante amministrazioni conservatrici. Infine, tipica dell'attività antitrust statunitense è l'attività di enforcement contro la collusione, caratterizzata da ispezioni a sorpresa, ovvero i cosiddetti “*down raids*”, e da contenziosi promossi da avvocati, imprese e consumatori, incentivati da una normativa particolarmente favorevole nei loro confronti (regola dei *treble damages* dà il diritto ai soggetti lesi di ricevere risarcimenti pari al triplo del danno subito). Inoltre, sono determinanti i programmi di clemenza (*leniency programmes*), che incentivano manager e imprese a denunciare eventuali comportamenti anticoncorrenziali e a collaborare con le autorità in cambio di parziale o totale immunità dalle sanzioni, che nella normativa statunitense hanno carattere anche penale.

2.2 Europa

Come gli Stati Uniti, anche l'Europa a partire dalla seconda metà del XIX secolo fu soggetta a un sostanziale sviluppo economico-industriale che portò all'origine e al diffondersi del fenomeno dei cartelli. Inizialmente, gli accordi venivano stretti a livello nazionale e venivano spesso sfruttati dagli stati come “strumento di politica economica” (Prosperetti e al., 2006). Essi venivano spesso sostenuti dagli stati, che, in particolare dopo la fine della prima guerra mondiale, volevano favorire le proprie imprese nazionali, stimolarne lo sviluppo ed aumentarne il potere di mercato applicando politiche protezionistiche e interventistiche. Un'eccezione può essere il cartello internazionale dell'acciaio formatosi grazie agli accordi tra tedeschi e francesi, ma nato con l'obiettivo di attenuare i danni della prima guerra mondiale.

Solamente dopo la seconda guerra mondiale, grazie all'influenza degli Stati Uniti e al desiderio di limitare la nascita di nuovi sistemi totalitari (Pera, 2001), venne firmato nel 1951 da Belgio, Francia, Germania Occidentale, Italia, Paesi Bassi e Lussemburgo il Trattato di Parigi, che diede vita alla Comunità Europea del Carbone e dell'Acciaio (CECA). Il Trattato impegnava i sei paesi aderenti a non imporre alcuna barriera, o praticare alcun atto discriminatorio o restrittivo che potesse incidere negativamente sulla concorrenza.

2.2.1 Trattato di Roma (1957)

Nonostante il Trattato di Parigi avesse fissato un insieme di regole al fine di tutelare la concorrenza fra i sei paesi, queste vennero raramente applicate nei primi anni successivi alla firma dell'accordo. Solamente con il Trattato di Roma del 1957 realizzò una svolta, da molti punti di vista. Come sostiene Pera (2001), "L'obiettivo del Trattato fu di superare le divisioni dello spazio economico europeo per dar luogo a un mercato progressivamente più integrato, dove le imprese fossero libere di competere". Con la nascita della Comunità Economica Europea, dunque, si ambiva alla creazione di un mercato comune che permettesse la libera circolazione delle merci, dei servizi, dei capitali e delle persone⁵, garantendo allo stesso tempo alle imprese l'opportunità di crescere attraverso la specializzazione e la possibilità di operare su un mercato più ampio e privo di barriere.

Sono dedicati alla regolamentazione della concorrenza gli articoli dall'85 al 94, contenuti fra le norme comuni della parte terza del Trattato, dedicata alla politica della Comunità. I principi base della normativa sono già contenuti negli articoli 85 e 86, che verranno poi inseriti anche nel Trattato sull'Unione Europea con diversa numerazione (81 e 82) e che tuttora rappresentano le fondamenta della normativa europea. Importante è sottolineare una peculiarità introdotta con il Regolamento n. 1/2003 di cui verrà discusso in seguito, che caratterizza i due articoli, ossia la diretta applicabilità. Questo sta a significare che essi sono parte integrante del sistema legislativo di tutti gli Stati Membri, per cui vengono applicati direttamente anche dalle corti nazionali oltre che dalle *National Competition Authorities* (NCAs).

L'articolo 81

L'articolo 81 è attinente al tema di questo elaborato, poiché tratta in particolare delle intese, sia orizzontali che verticali.

L'articolo 81 vieta "tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ed in particolare quelli consistenti nel a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione; b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti; c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento; d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella

⁵ Trattato che istituisce la Comunità Economica Europea, PARTE II – Fondamenti della Comunità, Titolo I e Titolo III

concorrenza; e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi".

Qualsiasi intesa espressamente vietata nel precedente paragrafo è da considerarsi nulla ad eccezione di alcuni casi in cui la normativa è da considerarsi inapplicabile. Ciò avviene quando gli accordi contribuiscono a migliorare l'efficienza produttiva o distributiva oppure promuovono lo sviluppo tecnologico, a vantaggio, soprattutto, dei consumatori. In ogni caso, è necessario che gli accordi non impongano restrizioni alle imprese, se non quelle assolutamente necessarie per raggiungere gli specifici obiettivi prefissati dall'intesa, e che non diano loro la possibilità di eliminare la concorrenza in maniera sostanziale. A questo proposito, negli anni, la Commissione Europea ha emesso svariati regolamenti per specificare le categorie di accordi che possono essere esentate dall'articolo 81 e i settori che sono soggetti a diversa regolamentazione.

Motta e Polo (2005) avanzano un'importante critica nei confronti della normativa, che non distingue in alcun modo gli accordi orizzontali da quelli verticali, nonostante le due tipologie, secondo la teoria economica, abbiano effetti differenti sulla concorrenza. La cooperazione orizzontale fra concorrenti nella maggior parte dei casi, come già detto in precedenza, riduce il benessere sociale e la concorrenza, per cui dovrebbe essere proibita sempre, eccezion fatta per alcuni tipi di intese come quelle nell'ambito delle attività di R&S, dal momento che queste possono notevolmente stimolare il progresso tecnico ed economico. Le intese verticali fra imprese operanti in diversi stadi del processo produttivo, invece, sono generalmente viste in modo positivo, a meno che le imprese che vi partecipano non abbiano un forte potere di mercato. La Commissione Europea ha dato risposta a questo problema con il Regolamento 2790/99, con cui specifica i casi in cui le intese verticali sono proibite e quelli in cui sono, al contrario, permesse. È importante sottolineare che la normativa promossa dall'Unione Europea è sempre motivata dall'obiettivo di rendere omogenei i prezzi e le condizioni di vendita fra i Stati Membri, piuttosto che da obiettivi generali di natura economica.

Ancora sull'articolo 82

L'articolo 82 si occupa dell'abuso di posizione dominante. In particolare, esso vieta alcune pratiche tra cui: a) la fissazione dei prezzi d'acquisto, di vendita oppure di condizioni di transazione non eque; b) le limitazioni alla produzione, agli sbocchi oppure allo sviluppo tecnico che possono recare danno ai consumatori; c) l'applicazione di condizioni differenti rispetto ai concorrenti, ma per prestazioni comunque equivalenti; d) la conclusione di contratti solo su accettazione di servizi supplementari slegati dall'oggetto reale dei contratti stessi. Ovviamente, deve essere innanzitutto accertato e

dimostrato il sussistere della posizione dominante. Rimane, comunque, determinante per la disciplina la chiara dimostrazione del comportamento abusivo adottato da parte dell'impresa, dal momento che la semplice creazione di una posizione dominante per "merito" non viene in sé vietata.

2.2.2 Regolamento n. 1/2003 (2003)

Negli anni, la normativa è stata completata e chiarita dalle sentenze delle varie Autorità, sia a livello comunitario che nazionale, che hanno creato un "vero e proprio diritto di matrice giurisprudenziale" (Prosperetti e al., 2006, pag. 49) e da numerosi regolamenti che hanno risposto a molti dei quesiti a cui principi base non davano risposta.

Particolarmente importante è l'applicazione del Regolamento n. 1/2003 da parte del Consiglio Europeo, in sostituzione del Regolamento n. 17/1962, che fino a quel momento aveva regolato l'applicazione delle norme comuni sulla concorrenza. La riforma è entrata in vigore il 1° maggio 2004 e ha modificato significativamente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato. Per la prima volta veniva disciplinato il rapporto tra le norme comunitarie e quelle nazionali con il fine di "istituire un sistema che impedisca distorsioni della concorrenza nel mercato comune".

Il Regolamento n. 17/1962 rappresenta il primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 (ora 81 e 82) del trattato e riservava alla Commissione Europea la capacità e il potere di valutare i singoli casi potenzialmente vietati dalla normativa ed eventualmente di decretarne l'esenzione dall'applicazione delle sanzioni. Alle Autorità nazionali spettava solamente il potere di vietare le intese che violavano le disposizioni degli articoli. In questo modo le imprese erano obbligate a notificare preventivamente gli accordi alla Commissione, che doveva sostenere un'impressionante mole di lavoro e non poteva concentrarsi sulla repressione delle infrazioni più gravi.

Con l'introduzione della nuova regolamentazione, il vecchio sistema è stato sostituito con un sistema di eccezione direttamente applicabile che attribuisce alla Commissione, alle autorità garanti della concorrenza dei singoli stati e ai giudici nazionali le stesse competenze nell'applicare le norme sulla concorrenza per garantire una più efficiente e coerente applicazione degli articoli. Ciò permette alla Commissione di concentrarsi solamente sulle infrazioni di maggiore rilievo e sviluppare strumenti di cooperazione sia orizzontale che verticale.

Con l'entrata in vigore del Trattato di Lisbona, il 1° dicembre 2009, gli articoli 81 e 82 (ex 85 e 86) sono stati inseriti con numerazione 101 e 102 nel Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea.⁶

2.2.3 Un breve confronto con la normativa statunitense

A differenza della normativa statunitense, “il primo obiettivo della politica della concorrenza è il mantenimento di mercati competitivi. La politica della concorrenza è un mezzo per stimolare l'efficienza industriale, l'allocazione ottima delle risorse, il progresso tecnico e la flessibilità nell'adeguarsi ai cambiamenti ambientali. Affinché la comunità sia competitiva in un mercato globale, c'è bisogno di un mercato interno competitivo. [...] Il secondo obiettivo è quello del mercato unico. L'esistenza di un mercato interno è la condizione essenziale per lo sviluppo di una industria efficiente e competitiva” (Commissione Europea, 2000, pag. 6, si vedano Motta e Polo, 2005).

A livello europeo, il diritto antitrust ha avuto e continua ad avere un importante ruolo nel sostenere e supportare l'obiettivo del Mercato Unico. In particolare, attraverso la sua influenza ha contribuito alla sostanziale integrazione delle economie e delle normative antitrust degli Stati Membri.

2.3 Italia

A partire dagli anni '80, era cominciato in Europa un vero e proprio percorso di armonizzazione delle normative e i maggiori paesi europei, tra Germania, Gran Bretagna, Francia, Spagna, avevano già modificato le proprie leggi nazionali, in modo da adeguarle alle disposizioni contenute negli articoli 81 e 82 del Trattato di Roma.

In Italia, l'approvazione di una legge antitrust è avvenuta con un certo ritardo rispetto agli altri paesi europei. Pera (2001) ritiene che il ritardo sia dovuto principalmente a fattori istituzionali, politici e culturali. L'economia italiana è infatti stata sempre caratterizzata dalla forte presenza di imprese pubbliche e a partecipazione statale. Questo tipo di imprese è soggetto, di per sé, alle direttive di natura politica e per di più spesso si trova in situazioni di posizione dominante o di monopolio nei mercati in cui opera. Per di più, nel tempo è sempre prevalsa l'idea che l'intervento dello Stato, seppure marginale, potesse portare al miglioramento del benessere sociale. Per questi motivi l'introduzione di una normativa antitrust venne ritardata fino al momento in cui divenne inevitabile adeguarsi. Esigenza che fu rafforzata dalla crisi dell'industria pubblica della metà degli anni '80, che

⁶ Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, PARTE TERZA: Politiche dell'Unione e azioni interne, TITOLO VII: Norme comuni sulla concorrenza, sulla fiscalità e sul ravvicinamento delle legislazioni, Capo 1: Regole di concorrenza, Sezione 1: Regole applicabili alle imprese

sfociò in una riduzione dell'intervento pubblico diretto nell'economia italiana e in una maggiore fiducia nel libero mercato.

2.3.1 Legge antitrust italiana (1990)

La legge n. 287 del 10 ottobre 1990, *Norme per la tutela della concorrenza e del mercato*, venne introdotta con l'obiettivo di creare una normativa che rispecchiasse la filosofia comunitaria in tema di concorrenza e di tutela del libero mercato.

Come sostenuto da Prosperetti e al. (2006), il notevole ritardo nell'applicazione di una legge che regolasse la concorrenza in Italia ha permesso di creare una normativa basata quasi esclusivamente su quella europea, ormai matura. Questo, sia dal punto di vista sostanziale, si consideri che le disposizioni sono completamente analoghe a quelle comunitarie in tema di intese, abuso di posizione dominante e concentrazione, sia dal punto di vista procedimentale, con l'obiettivo di trarne i maggiori benefici. In seguito verrà proposto un approfondimento sul Titolo I e sul Titolo II della norma.

Titolo I

Norme sulle intese, sull'abuso di posizione dominante e sulle operazioni di concentrazione

L'articolo 1 specifica, prima di tutto, come le disposizioni della normativa debbano assicurare l'attuazione dell'articolo 41 della Costituzione "a tutela e garanzia del diritto di iniziativa economica". In particolare poi, è bene sottolineare come il legislatore abbia voluto rendere le due normative il più omogenee possibile specificando che "l'interpretazione delle norme è effettuata in base ai principi dell'ordinamento delle Comunità europee in materia di disciplina della concorrenza".⁷

Per quanto riguarda le disposizioni che trattano nello specifico la regolamentazione della concorrenza, gli articoli 2 e 4 ripropongono fedelmente l'articolo 81, per quanto riguarda il tema delle intese, mentre l'articolo 3 ripresenta (non mi piace ripresenta, ma sono troppo stanca per un sinonimo decente, cercatelo) l'articolo 82 per la disciplina che riguarda l'abuso di posizione dominante.

Titolo II

Istituzione e compiti dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

L'articolo 10 istituisce l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato come un organo collegiale che "opera in piena autonomia e con indipendenza di giudizio e di valutazione" per assicurare la tutela dei diritti costituzionalmente protetti. Negli articoli successivi ne vengono poi delineate più

⁷ Articolo 1 - Ambito di applicazione e rapporti con l'ordinamento comunitario, punto 4

approfonditamente le caratteristiche e i poteri. Innanzitutto, l'Autorità può svolgere la sua attività in tutti settori economici fatta eccezione per quello del credito, di competenza della Banca d'Italia. I poteri dell'Autorità sono principalmente quelli di indagine, di istruttoria e di sanzione nei casi in cui si riscontrano intese e abuso di posizione dominante⁸; di divieto per quanto riguarda le operazioni di concentrazione che violano le disposizioni del capitolo 5.⁹

Altri poteri e norme sui poteri dell'Autorità

L'Autorità ha poi poteri di tipo conoscitivo e consultivo. In particolare, l'Autorità può segnalare al Governo e al Parlamento la presenza di eventuali norme di legge o di regolamento o provvedimenti amministrativi di carattere generale che provocano distorsioni della concorrenza e svolgere inoltre attività consultiva, esprimendo i propri pareri per quanto riguarda le iniziative legislative o i regolamenti e i problemi che riguardano la concorrenza ed il mercato. Ma non solo: l'Autorità è anche legittimata ad “agire in giudizio contro gli atti amministrativi generali, i regolamenti ed i provvedimenti di qualsiasi amministrazione pubblica che violino le norme a tutela della concorrenza e del mercato”.

2.3.2 Il ruolo dell'Autorità rispetto alla normativa europea

Come già ripetuto numerose volte nel corso del capitolo, la normativa italiana, come tra l'altro la maggior parte delle normative degli Stati Membri dell'Unione Europea, è sostanzialmente identica a quella comunitaria. In questo modo, è stato possibile rafforzare il lavoro condotto dalle singole autorità nazionali, mentre l'attività della Commissione Europea e degli altri organi è andata a concentrarsi sulle violazioni che hanno un maggiore impatto dal punto di vista comunitario oppure nei casi in cui le autorità nazionali non possano intervenire (Pera, 2001).

Nonostante ciò, vi sono alcune differenze fra la normativa italiana e quella europea (Prosperetti e al., 2006). La legge n. 287/1990 tutela principalmente il mercato nazionale, mentre la disciplina comunitaria si occupa della protezione della concorrenza all'interno del mercato comune e degli scambi fra i paesi membri. Per questo motivo, potrebbero esserci conflitti al momento dell'applicazione delle due normative.

Il legislatore italiano non ha ignorato questo tema che trova soluzione nell'articolo 1 della legge. Le disposizioni sostanziali della normativa italiana devono infatti essere interpretate sulla base dei principi della normativa comunitaria. Inoltre, il campo di applicazione della legge da parte

⁸ Rispettivamente, articoli 12, 14, 15

⁹ Articolo 16 e seguenti

dell'Autorità è stato limitato alle sole fattispecie prive di rilevanza comunitaria¹⁰ che comunque rimangono di una certa rilevanza per il diritto nazionale. Tuttavia, qualora l'Autorità decidesse di condurre un'istruttoria nei confronti di una violazione che successivamente si rivelasse nociva per il commercio tra gli Stati Membri, dovrà agire seguendo le norme del diritto comunitario. Per questo motivo raramente l'AGCM applicherà esclusivamente la disciplina italiana. Nel caso specifico delle concentrazioni, invece, se quest'ultime hanno una rilevanza a livello comunitario, le autorità nazionali, compresa quella italiana, non hanno alcun diritto di intervento, che spetta esclusivamente alla Commissione Europea.

¹⁰ La normativa comunitaria viene applicata in tutti i casi che possono provocare danni per il commercio fra i paesi membri

CAPITOLO 3

I cartelli ai tempi della globalizzazione

In questo capitolo conclusivo, sempre focalizzato sul tema dei cartelli, svolgeremo delle considerazioni su come la “globalizzazione” abbia modificato i mercati e su come le autorità si siano adattate a questi cambiamenti. Verranno poi proposti e analizzati due esempi. In particolare, nel primo esempio la cooperazione e la coordinazione fra le diverse istituzioni antitrust a livello globale sono state determinanti.

2.1 L’esigenza di cooperazione in un mercato globale

La crescente integrazione dei mercati a livello mondiale ha contribuito ad aumentare la concorrenza, in particolare in quei settori prevalentemente meno esposti alla concorrenza internazionale. Le imprese si sono infatti trovate a competere con nuove concorrenti e questo stesso ha generato un aumento dell’efficienza e un abbassamento del livello dei prezzi in numerosi settori. Allo stesso tempo, però, con la “globalizzazione” i comportamenti anticoncorrenziali hanno raggiunto una dimensione internazionale. Le grandi imprese che sfruttano la propria posizione dominante spesso infatti operano in più paesi e allo stesso modo i cartelli e le intese sono diventate di scala internazionale (Colangelo e Martini, S.d.).

La “globalizzazione” ha dunque fatto sì che il lavoro delle autorità antitrust diventasse negli anni sempre più di carattere internazionale. Ciò comporta però problemi dal punto di vista giurisdizionale.

La normativa europea può essere applicata solamente nei casi in cui le imprese coinvolte operino direttamente in uno o più Stati Membri oppure nel momento in cui l’operato di queste aziende abbia effetti negativi sul commercio tra i paesi. Di conseguenza, nel caso in cui un cartello, o comunque un qualsiasi comportamento anticoncorrenziale, operi a livello globale coinvolgendo direttamente anche uno o più Stati Membri, la Commissione Europea ha il potere di agire e perseguire i responsabili aprendo un’istruttoria. In questi casi, però, l’applicazione della normativa comunitaria non è sufficiente ad assicurare che il caso venga affrontato efficacemente. Le autorità dei paesi extra europei coinvolti, infatti, hanno pure giurisdizione e dunque il diritto di analizzare il caso. Da ciò deriva che spesso lo stesso caso venga contemporaneamente studiato da più autorità, che potrebbero adottare decisioni diverse (Tesauro, 2003).

Generalmente i diversi organi antitrust giungono spesso a conclusioni simili, soprattutto in materia di cartelli. Per quanto riguarda invece le concentrazioni, è accaduto che le autorità, in particolare quella europea e quella statunitense, abbiano preso decisioni contrastanti. Un esempio emblematico è quello che ha riguardato nel 2001 la fusione di General Electric e Honeywell, operazione autorizzata dal *Department of Justice* degli USA, ma vietata dalla Commissione Europea. Questo caso ha rivelato l'esistenza di profonde differenze, soprattutto culturali, fra i metodi valutativi dei due ordinamenti ed ha stimolato una modifica sostanziale dell'impianto regolatorio comunitario in tema di fusioni, che ha rappresentato il primo passo verso un processo di convergenza fra le due normative (Grotti Tedeschi, 2005).

I mercati, ormai diventati globali, continuano tuttavia ad essere soggetti a regolamentazioni che conservano una dimensione "locale". Come ha sostenuto nel 2015 Pitruzzella, dal 2011 presidente dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, "la creazione di un diritto antitrust globale è prematura e molte sono, peraltro, le difficoltà che si oppongono alla sua realizzazione, prima fra tutti la marcata differenza che si registra tra i diversi ordinamenti sotto il profilo della tutela della concorrenza e dei modelli di enforcement".¹¹

Per risolvere gli eventuali contrasti che possono nascere fra le diverse autorità antitrust e per far sì che non ci siano differenze rilevanti nel trattamento dei casi da stato a stato, è necessario dunque che le autorità si muovano in modo tale da favorire la cooperazione e il coordinamento, sia attraverso la realizzazione di accordi bilaterali o multilaterali, sia, più semplicemente, mediante lo scambio di informazioni.

Per far fronte a queste nuove problematiche, l'Unione Europea ha cercato negli anni di esportare i propri ideali e il proprio modello per la realizzazione di un unico mercato integrato, in modo tale da armonizzare la propria normativa alle restanti discipline nazionali. Uno degli intenti fondamentali infatti è quello di rendere il più possibile omogeneo il trattamento nei confronti dei comportamenti anticoncorrenziali, affinché le imprese non approfittino delle differenze fra le normative per continuare le loro pratiche abusive. Non a caso infatti, come già è stato sostenuto in precedenza, la Commissione ha iniziato un importante percorso di collaborazione, soprattutto attraverso la stipulazione e il rafforzamento di accordi di cooperazione bilaterali.

Primo fra tutti l'accordo con gli Stati Uniti, firmato nel 1991, ma reso applicabile solo nell'aprile 1995, approfondito in seguito. L'accordo, tutt'ora in vigore, è nato con il fine di migliorare la

¹¹ L'applicazione delle regole di concorrenza nel mercato globale-locale: istanze di tutela, sfide ed opportunità, 2015, pag. 2

collaborazione fra tutti gli organi antitrust dei due paesi, cosicché da diminuire la possibilità che ci siano differenze sostanziali nel metodo di valutazione dei casi e in modo tale da semplificare il lavoro delle autorità nell'ottenere le informazioni necessarie per dimostrare l'esistenza dei comportamenti anticoncorrenziali.

L'articolo II obbliga le parti a notificare l'avvio di indagini relative ad operazioni che rientrano nella giurisdizione di entrambe oppure che possono danneggiare gli interessi dell'altra.

L'articolo III promuove lo scambio di informazioni fra le parti in modo da facilitare l'applicazione delle rispettive normative e l'intervento delle autorità. Inoltre, prevede che le parti si debbano incontrare almeno due volte l'anno per scambiarsi informazioni relative alle loro attività correnti e per discutere le politiche antitrust da attuare e implementare.

L'articolo IV obbliga ognuna delle parti a fornire assistenza all'altra attraverso la cooperazione e il coordinamento, in modo da sfruttare le opportunità derivanti dalla condivisione delle risorse.

L'articolo V e l'articolo VI definiscono rispettivamente le procedure di "cortesia attiva" e di "cortesia passiva". La prima prevede che una parte possa richiedere l'intervento dell'autorità antitrust dell'altra nel caso in cui "attività anticoncorrenziali condotte nel territorio dell'altra parte ledano i propri interessi rilevanti"; la seconda prevede che ognuna delle parti tenga conto degli interessi dell'altra per evitare così conflitti fra le parti.

L'Unione Europea ha successivamente stipulato altri accordi bilaterali in tema di concorrenza. I principali sono quello con il Canada, firmato nel giugno 1999, e quello con la *Fair Trade Commission* del Giappone, in vigore dal 2003. Questi due accordi riguardano due paesi con cui l'Unione Europea ha contatti frequenti, perciò sono caratterizzati da disposizioni speculari a quelle stipulate nell'accordo con gli Stati Uniti, citate sopra. Assumerà invece sempre più importanza negli anni a seguire il rapporto tra Unione Europea e Cina, regolato da due accordi firmati rispettivamente nel 2012 e nel 2015. L'assistenza della Commissione Europea è stata determinante per l'approvazione delle prime normative antitrust cinesi nel 2007 e per la costituzione di un'autorità antitrust in concomitanza delle Olimpiadi di Pechino (Colangelo e Martini, S.d.).

La Commissione ha poi sempre sostenuto anche lo sviluppo di accordi multilaterali, in particolare con gli stati membri dell'*European Economic Area (EEA)* e con i paesi dell'Europa centrale e orientale, tra cui anche i membri dell'ex Unione Sovietica, con il fine di stimolare il dialogo e lo sviluppo di regimi antitrust nazionali convergenti e più favorevoli alla cooperazione internazionale. Non a caso, proprio la Commissione è stata fra i membri fondatori, nell'ottobre del 2001,

dell'*International Competition Network*, un progetto costituito da diversi gruppi di lavoro che organizzano annualmente sia workshop per argomento che opportunità di confronto e di dibattito per tutte le autorità antitrust che vi aderiscono a livello mondiale.

Altre organizzazioni internazionali tra cui l'OECD (*Organisation of Economic Cooperation and Development*), Banca Mondiale e UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) sono importanti per la loro attività di consulenza per i paesi in via di sviluppo intenzionati a introdurre una normativa volta alla tutela della concorrenza.

3.2 Alcuni esempi

In questo paragrafo analizzeremo due esempi di cartelli che hanno operato su scala internazionale negli ultimi decenni. Il primo caso tratta del cartello nel settore delle vitamine, mentre il secondo riguarda i tubi catodici per schermi di televisori e computer. La Commissione Europea ha condotto entrambi i procedimenti, nonostante gli accordi abbiano coinvolto principalmente imprese con sede al di fuori dell'Unione Europea.

3.2.1 Il cartello nel settore delle vitamine

Questo primo esempio riguarda un caso in cui la cooperazione e la collaborazione fra le autorità antitrust europee e statunitensi sono state determinanti perché, anche in Europa, si giungesse ad un verdetto che portasse ad una condanna del cartello che già era stato punito negli Stati Uniti e in Canada.

I cartelli coinvolgevano una serie di gruppi di vitamine e di prodotti a loro strettamente collegati, tra cui principalmente la vitamina A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, la biotina (H), l'acido folico (M), il betacarotene e i carotenoidi. Si tratta di prodotti aventi varie destinazioni, sia nel settore alimentare che in quello farmaceutico e cosmetico. Le imprese coinvolte erano principalmente la svizzera Roche, la cui quota di mercato rappresentava circa il 50% del mercato mondiale delle vitamine; la tedesca BASF, seconda produttrice a livello mondiale con una quota di mercato che andava dal 20 al 30%; la francese Rhône-Poulenc (ora Aventis in seguito alla fusione con la tedesca Hoechst) che, dopo aver ottenuto l'immunità avendo collaborato con le autorità statunitensi, ha rivelato alla Commissione Europea l'esistenza del cartello pure in Europa; e una serie di altre aziende principalmente giapponesi che erano coinvolte solamente in quegli specifici cartelli che riguardavano i mercati in cui operavano.

Come è affermato nella sentenza della Commissione Europea del 21 novembre 2001 "il motore principale e il maggiore beneficiario del complesso degli accordi collusivi era Roche", dal momento

che alcuni tra i suoi massimi dirigenti erano direttamente coinvolti nella gestione strategica di tutti i cartelli, che non a caso riguardavano l'intera gamma di vitamine prodotte dall'azienda. Grazie al pieno sostegno di BASF, Roche è riuscita a creare, a partire dal 1989, un "fronte comune nell'ideazione ed attuazione degli accordi", che è durato fino al 1999. Questo ha permesso loro di sfruttare il proprio potere di mercato per semplificare l'applicazione e il sostegno delle pratiche collusive.

L'obiettivo principale del cartello era quello di mantenere stabili e costanti le quote di mercato mondiali di ciascun produttore e di coordinare il livello dei prezzi, così da ridurre al minimo la concorrenza fra i membri. In questo modo, vista la forte crescita che caratterizzava la domanda del settore delle vitamine in quel periodo, ogni impresa avrebbe potuto aumentare le proprie vendite e i propri profitti senza andare a danneggiare le altre.

Nonostante vi fossero diversi accordi collusivi differenziati in base al tipo di vitamina o prodotto collegato, la Commissione ha comunque deciso di valutarli insieme in un unico procedimento, dal momento che il funzionamento di ognuno si basava essenzialmente sullo stesso modello e seguiva lo stesso metodo operativo. Oltre a doversi scambiare informazioni sulle vendite, sulle quote e sui prezzi a cadenza trimestrale e mensile, le imprese dovevano rispettare un "piano economico" annuale dettagliato, preparato e approvato durante gli incontri che avvenivano annualmente fra i responsabili della commercializzazione. Le riunioni, che servivano anche a valutare e controllare se, e come, i membri del cartello si erano conformati alle direttive e alle previsioni del "piano", venivano organizzati da Roche, che fungeva anche da tramite tra le imprese europee e i produttori giapponesi.

Qui di seguito ([Figura 3.1](#)), viene proposta una tabella riassuntiva che illustra l'entità del coinvolgimento delle singole imprese nei vari cartelli.

Figura 3.1 – Coinvolgimento delle imprese nei vari cartelli del settore delle vitamine

	Vit A (1)	Vit E (2)	Vit B1 (3)	Vit B2 (4)	Vit B5 (5)	Vit B6 (6)	Folic Acid (7)	Vit C (8)	Vit D3 (9)	Vit H (10)	Beta Carot ene (11)	Caroti noids (12)
ROCHE	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
BASF	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●
R-P (AVENTIS)	●	●							●			
LONZA										●		
SOLVAY PHARM									●			
MERCK								●		●		
DAIICHI					●	●						
EISAI		●										
KONGO							●					
SUMIKA							●					
SUMITO MO										●		
TAKEDA			●	●		●	●	●				
TANABE										●		

Fonte: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003D0002&from=EN>

Già nel 1999, il *Department of Justice* statunitense aveva condannato le due principali case farmaceutiche a livello mondiale, per aver sostenuto, assieme ad altre case farmaceutiche europee e giapponesi, pratiche collusive finalizzate a “sopprimere ed eliminare la concorrenza attraverso la fissazione dei prezzi e l’assegnazione di volumi di vendita per talune vitamine negli Stati Uniti e altrove”. Inoltre, due massimi dirigenti e membri del consiglio d’amministrazione di Roche avevano ricevuto, oltre che sanzioni personali, anche condanne penali rispettivamente di quattro e cinque mesi di carcere.

Come negli Stati Uniti, anche in Canada, sempre nel 1999, le stesse case farmaceutiche erano state condannate per aver “concluso accordi al fine di impedire o ridurre indebitamente la concorrenza”.

Proprio perché erano già state condotte ampie indagini dalle autorità statunitensi e canadesi, i partecipanti al cartello avevano continuato la loro attività in Europa con molta più discrezione e questo ha reso più complesse le indagini della Commissione Europea. Ciononostante, l’autorità antitrust comunitaria è riuscita, attraverso la collaborazione in particolare con il *Department of*

Justice, ad ottenere informazioni preziose che si sono rivelate determinanti per irrogare le sanzioni imposte e per dissuadere le imprese dal proseguire nelle pratiche collusive anticoncorrenziali.

3.2.2 Il cartello dei tubi catodici per schermi di televisori e computer

In questo capitolo, incentrato sulla globalizzazione, si discuterà di come negli ultimi decenni anche gli abusi e i comportamenti anticoncorrenziali abbiano ampliato notevolmente il loro raggio d'azione, assumendo sempre di più un carattere internazionale. Un esempio di un cartello nato proprio con l'obiettivo di avere un impatto globale, ovvero l'OPEC, è già stato ampiamente discusso nel primo capitolo di questo lavoro.

Nell'esempio riguardante la produzione e la vendita dei tubi catodici per gli schermi dei televisori e dei computer proposto di seguito, l'attività del cartello ha coinvolto tutti i mercati in cui operavano le imprese implicate, e in particolare l'Europa e l'Asia.

Innanzitutto, la Commissione ha riconosciuto l'esistenza di due intese organizzate dalle imprese che hanno avuto la durata di 10 anni e che sono fallite solamente con l'affermarsi degli schermi LCD, a cui ovviamente le imprese hanno cercato di opporsi. La prima riguardava i tubi per gli schermi dei televisori (CPT), mentre l'altra quelli per gli schermi dei computer (CDT). A rivelare l'esistenza dei cartelli nel 2006 fu la ditta coreana Chunghwa, che proprio per questo motivo, avendo collaborato alle indagini non ha ricevuto alcuna sanzione.

A proposito di questo caso, il Commissario vice presidente alle politiche della concorrenza Joaquín Almunia ha dichiarato che *“These cartels for cathode ray tubes are “textbook cartels”: they feature all the worst kinds of anticompetitive behaviour [...]”*. L'accordo, che impegnava principalmente sei giganti della tecnologia, ovvero LG Electronic, Philips, Samsung, Panasonic, Toshiba e Chunghwa, si proponeva infatti di fissare i prezzi e di ripartire le quote di mercato attraverso la suddivisione della clientela e le restrizioni alla produzione su scala mondiale. Per facilitare l'attività del cartello, le imprese si scambiavano informazioni sensibili attraverso meeting multilaterali che venivano tenuti sia in Asia che in Europa e in cui venivano studiate le caratteristiche dei mercati e delle singole imprese al fine di scegliere i prezzi da fissare. In particolare, il top management delle sei aziende si trovava spesso a stabilire le strategie da seguire nei cosiddetti *“green meetings”*, così chiamati perché si tenevano durante le partite di golf.

Il 5 dicembre 2012, dopo sei anni di indagini, la Commissione Europea ha concluso il procedimento sanzionando le imprese coinvolte con una multa complessiva di 1,47 miliardi. All'epoca la sanzione

era la più elevata mai fissata, dal momento che il bene prodotto dalle imprese coinvolte andava a condizionare il prezzo del bene finale in maniera considerevole (50-70% del prezzo finale).

Considerazioni finali

Attraverso questo lavoro abbiamo voluto analizzare il fenomeno degli accordi collusivi e ripercorrere le tappe più importanti delle principali normative antitrust.

Riguardo la formazione dei cartelli, abbiamo richiamato le condizioni che possono favorirne la nascita e la persistenza. Abbiamo altresì illustrato, attraverso alcuni esempi, la varietà di configurazioni che possono assumere tali accordi, il che, evidentemente, complica il lavoro delle autorità antitrust, sia per quanto attiene all'individuazione del cartello, sia per la ricerca delle prove necessarie per sanzionare le pratiche lesive della concorrenza.

Attraverso un excursus sullo sviluppo delle due normative antitrust più importanti, ossia quella statunitense e quella europea, ne sono state individuate le principali caratteristiche, evidenziando, nel contempo, le differenze. Mentre la regolamentazione degli Stati Uniti ha come obiettivo fondamentale quello di garantire la libera concorrenza, la normativa comunitaria ha come scopo non solo quello di mantenere competitivi i mercati, ma anche, e soprattutto, quello di contribuire al completamento del Mercato Unico, attraverso la progressiva integrazione delle economie degli Stati Membri.

Nella parte conclusiva di questo lavoro, dedicata alla cd. "globalizzazione" e alle conseguenti problematiche relative alla sovrapposizione delle giurisdizioni, si è in parte ripreso il tema delle discrepanze fra le normative, in quanto causa di differenze anche sostanziali nel trattamento dei casi. Un esempio, richiamato e discusso in questo lavoro, è rappresentato dalla fusione di General Electric e Honeywell, rispetto alla quale l'autorità statunitense e quella europea sono giunte a conclusioni diametralmente opposte.

Ciò detto, negli ultimi anni si è assistito ad un processo di convergenza e da una crescente collaborazione internazionale. In particolare, la Commissione Europea, ha promosso vari accordi con le autorità degli altri paesi, e continua ad adoperarsi per facilitare la convergenza delle normative.

Bibliografia

Libri e articoli

- *Accordo tra le Comunità europee e il Governo degli Stati Uniti d'America in merito all'applicazione delle loro regole di concorrenza*, 27 Aprile 1995. Disponibile su: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:21995A0427\(01\)&from=IT](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:21995A0427(01)&from=IT)
- AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO, 2000. *Provvedimento n. 8546*, pag. 87. In: MOTTA, M. e POLO, M., 2005. *Antitrust. Economia e politica della concorrenza*. Bologna: Società editrice "il Mulino", pag. 338.
- BRESCHI, S. e FUMAGALLI, C., 2009. *Accordi collusivi*. Milano: Università Bocconi, corso di laurea triennale in Economia e Scienze Sociali. Disponibile su: http://didattica.unibocconi.it/mypage/dwload.php?nomefile=9_10_1120091007155103.ACCORDICOLLUSIVI
- COLANGELO, G. e MARTINI, G., S.d.. *La Politica antitrust tra l'Italia e l'Europa*. Bergamo: Università degli Studi di Bergamo. Disponibile su: <http://www00.unibg.it/dati/persone/418/4190.pdf>
- COMMISSIONE EUROPEA, 1978. *VII Relazione sulla politica di concorrenza*, pag. 5-8. In: PROSPERETTI, L., e al., 2006. *Economia e Diritto Antitrust. Un'introduzione*. 1° ed. Roma: Carocci editore S.p.A., pag. 155.
- COMMISSIONE EUROPEA, 2000. *XXIX Report on Competition Policy, 1999*. Brussels, Commission of the European Communities, pag. 6. In: MOTTA, M. e POLO, M., 2005. *Antitrust. Economia e politica della concorrenza*. Bologna: Società editrice "il Mulino", pag. 19.
- COMMISSIONE EUROPEA, 2002. *Relazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo sull'applicazione degli accordi fra le Comunità europee e il governo degli Stati Uniti d'America e il governo del Canada in merito all'applicazione delle loro regole di concorrenza 1° gennaio 2001 - 31 dicembre 2001*. Disponibile su <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002DC0505&from=IT>
- *Commission imposes fines on vitamin cartels*, European Commission Press Release, 21 Novembre 2001. Disponibile su: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-01-1625_en.htm?locale=it
- *Commission fines producers of TV and computer monitor tubes € 1.47 billion for two decade-long cartels*, European Commission Press Release, 5 December 2012. Disponibile su: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1317_en.htm

- *Decisione della Commissione del 21 novembre 2001 relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE (Caso COMP/E-1/37.512 Vitamine)*, Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee. Disponibile su: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003D0002&from=EN>
- GOTTI TEDESCHI, R., *GE-Honeywell, Ieri pietra della discordia, oggi la via verso la convergenza?*, IBL Briefing Paper, 15 maggio 2005. Disponibile su: http://www.brunoleonimedia.it/public/BP/IBL_BP_19_GE_Honeywell.pdf
- GREEN, E.J. e PORTER, R.H., 1984, *Non-cooperative Collusion Under Imperfect Information*, in “Econometrica”, 52, pag. 87-100. In: MOTTA, M. e POLO, M., 2005. *Antitrust. Economia e politica della concorrenza*. Bologna: Società editrice “il Mulino”, pag. 128.
- Legge 10 ottobre 1990 n. 287, *Norme per la tutela della concorrenza e del mercato*. Disponibile su: <http://www.agcm.it/normativa/concorrenza/4531-legge-10-ottobre-1990-n-287-norme-per-la-tutela-della-concorrenza-e-del-mercato.html>
- MARTINI, G., S.d.. *Teoria dei cartelli. Introduzione*. Bergamo: Università degli Studi di Bergamo, corso di Economia industriale (V.O.). Disponibile su: <http://www00.unibg.it/dati/corsi/3501/4849-cartelli.pdf>
- MOTTA, M. e POLO, M., 2005. *Antitrust. Economia e politica della concorrenza*. Bologna: Società editrice “il Mulino”. Edizione originale: MOTTA, M., 2004. *Competition Policy. Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press. Traduzione italiana di Attilio Onofaro.
- OPEC, 2012. *General Information*. Disponibile su: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/GenInfo.pdf
- OPEC, 2010. *Long Term Strategy*. Disponibile su: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/OPECLTS.pdf
- PERA, A., 2001. *Concorrenza e antitrust*. 2° ed. Bologna: Società editrice “il Mulino”.
- PERNIGOTTI, D., 2013. *Una società dei consumi a “obsolescenza programmata”*. La Stampa, 13 giugno 2013.
- PITRUZZELLA, G., 2015. *L'applicazione delle regole di concorrenza nel mercato globale-locale: istanze di tutela, sfide ed opportunità*, pag. 2. Disponibile su: <http://www.osservatorioantitrust.eu/it/wp-content/uploads/2015/04/PITRUZZELLA-V-Trento-Antitrust-Conference-2015.pdf>

- PROSPERETTI, L., e al., 2006. *Economia e Diritto Antitrust. Un'introduzione*. 1° ed. Roma: Carocci editore S.p.A..
- TESAURO, G., 2003. *Diritto transnazionale antitrust e tutela dei diritti individuali*. In: CENTRO NAZIONALE DI PREVENZIONE E DIFESA SOCIALE, 2004. *Antitrust e globalizzazione. Atti del Convegno di studio svoltosi a Courmayeur, 19-20 settembre 2003*. Milano: Giuffrè editore, S.p.A..
- *Sintesi della decisione della Commissione del 5 dicembre 2012 relativa a un procedimento a norma dell'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea e dell'articolo 53 dell'accordo SEE (Caso COMP/39.437 — Tubi catodici per schermi di televisori e computer)*, Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea. Disponibile su: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013XC1019\(02\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013XC1019(02)&from=EN)
- *Trattato che istituisce la Comunità Economica Europea*, 25 marzo 1957. Disponibile su: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT&from=IT>
- *U.S. Code*. Disponibile su: <http://uscode.house.gov/browse/prelim@title15/chapter1&edition=prelim>
- VESTAGER, M., 2016. *Working together to support fair competition worldwide*. In: UCL Jevons Institute Conference. Londra, 3 Giugno 2016. Disponibile su: https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/working-together-support-fair-competition-worldwide_en

Siti web

- <http://www.treccani.it/enciclopedia/>
- <https://www.ftc.gov/about-ftc/what-we-do>
- <http://www.agcm.it/istituzione/cose-lautorita.html>
- <http://www.agcm.it/istituzione/i-compiti.html>
- <http://www.agcm.it/resto-del-mondo-e-icn/antitrust-nel-mondo.html>
- <http://www.agcm.it/concorrenza/concorrenza-competenza.html>
- http://ec.europa.eu/competition/antitrust/overview_en.html
- <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/legislation.html>
- http://ec.europa.eu/competition/general/overview_en.html
- http://ec.europa.eu/competition/international/overview/index_en.html
- http://ec.europa.eu/competition/antitrust/procedures_101_en.html
- <http://ec.europa.eu/competition/international/bilateral/index.html>
- <http://ec.europa.eu/competition/international/multilateral/>