

Le intese restrittive della concorrenza.

*Tipologie di intese: accordi, decisioni di
associazioni, pratiche concordate.*

16-19 marzo 2026

Prof.ssa Emanuela Arezzo

Corso di Diritto della Concorrenza

Le intese restrittive



- Cosa si intende per intesa restrittiva della concorrenza e perché sono punite.
 - Concertazione vs. autodeterminazione indipendente delle condotte di ciascuna impresa.
- Un'intesa è sempre anticompetitiva?
- Un'intesa può produrre effetti pro-competitivi?
- Necessità di operare dei distinguo, punendo solo quei comportamenti lesivi del meccanismo concorrenziale del mercato e tali da pregiudicare i consumatori.

Come operano i “distinguo”?



PER SE RULE

RULE OF REASON

ESENZIONE

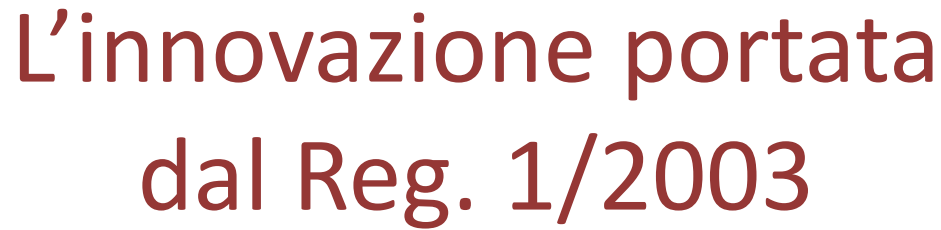
Intese orizzontali
su:

- prezzi,
- quantità,
- segmentazione
mercato

Tutto il resto:

Analisi degli effetti
sul mercato





- Passaggio da un regime autorizzatorio ad un sistema di eccezione legale.
 - Abolizione del sistema di notifica.
 - Come per gli abusi, valutazione *ex post* della condotta.
- E in Italia?
 - Art. 4 e art. 13 permangono nella L. 287/90, tuttavia:
 - Art. 1 L. 287/90:
 - 👉 passaggio verso un sistema di autovalutazione (come in EU);
 - 👉 facoltatività della notifica (maggiore certezza per l'impresa);
 - Applicazione da parte dell'AGCM dell'art. 101 TFUE.

QUI Le intese vietate



- L'art. 2, 2 comma, L. 287/90 sanziona le intese tra due o più parti:

“che abbiano **per oggetto** o **per effetto** di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante”.

- Intese per oggetto e per effetto;
- Intese orizzontali e verticali;
- Elencazione di tipologie di intese.

Cosa si intende per “intesa”?



Elemento cruciale = la **concertazione** tra soggetti che in precedenza operavano in maniera indipendente nel mercato.

Ai sensi dell'art. 2, 1° comma, L. 287/90 sono da considerarsi intese:

✓ Tutte le tipologie di **accordi**:

- qualsivoglia forma di negozio giuridico tra due parti;
- gentlemen agreements.

✓ Deliberazioni di consorzi, associazioni di imprese et similia.

✓ Pratiche concordate.

Gli accordi



Caratterizzazione **funzionale** della nozione di accordo.

- Irrilevanza della **forma**;
- Irrilevanza della presunta **incapacità di produrre effetti giuridici**;
- Irrilevanza dell'assenza di **meccanismi sanzionatori** o misure esecutive;
- 📌 Essenziale la volontà delle parti di comportarsi in un determinato modo:
 - Desumibile anche dal comportamento concreto (attivo o omissivo).

Decisioni di associazioni di imprese, deliberazioni consortili



L'associazione di imprese è uno strumento con cui le imprese creano una **struttura** con **compiti di indirizzo e guida** nell'attività economica

Consorzio è lo strumento con cui più imprenditori istituiscono **un'organizzazione comune** per la disciplina o lo **svolgimento di determinate fasi** dell'attività di impresa (art. 2602 c.c.)

Perché sono sanzionate?

➔ facile strumento di concertazione tra gli associati.

Le pratiche concordate



Secondo consolidato orientamento giurisprudenziale, le pratiche concordate rappresentano:

*“una **forma di coordinamento dell'attività delle imprese** che, senza essere stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisce in pratica una **consapevole collaborazione** fra le imprese stesse, a danno della concorrenza, collaborazione la quale porti **a condizioni di concorrenza non corrispondenti a quelle normali del mercato**, tenuto conto della natura dei prodotti, dell'entità e del numero delle imprese, nonché del volume e delle caratteristiche del mercato stesso” .*

Nozione residuale che funge da clausola di chiusura del sistema.

Tipologie di pratiche concordate



- **Gentlement Agreements:** accordi non scritti tra le parti;
- **Pratiche facilitanti:** Forme di allineamento che si possono dedurre dalla sussistenza di indizi: gravi, precisi e concordanti (es. Scambio di informazioni).
 - Es. emails, documenti trovati su pc, prove di incontri periodici, etc.
- **Parallelismo collusivo** (senza indizi: condotta più complessa da dimostrare).

Elementi di una pratica concordata

(Polypropylene, C-199/92, 1999)



Elementi di una pratica concordata:

1. contatti tra imprese concorrenti (es. incontri, **scambio di informazioni**);



2. Riduzione/eliminazione dell'alea sul comportamento dei rivali;



3. Ricaduta diretta sui comportamenti dei partecipanti →
allineamento delle condotte.



Presunzione relativa



presunzione relativa = se è provata la concertazione, si presume che le imprese tengano conto delle informazioni scambiate.

“Si deve tuttavia presumere, salvo prova contraria che spetta agli operatori interessati fornire, che le imprese partecipanti alla concertazione e che restano attive sul mercato tengano conto delle informazioni scambiate con i loro concorrenti per determinare il proprio comportamento su tale mercato. Ciò a maggior ragione allorché la concertazione ha luogo su base regolare nel corso di un lungo periodo, come avvenuto nel caso di specie, secondo gli accertamenti del Tribunale” (§ 162).

Conseguenza → **Inversione dell’onere della prova**: toccherà alle imprese dimostrare che il **comportamento adottato** è spiegabile diversamente.

Provvedimento AGCM

28 gennaio 2020



- Nel gennaio 2020 l'AGCM ha multato TIM, Vodafone, Wind e Fastweb;
- Imputazione: pratica concordata e/o di accordo volta a determinare la variazione delle condizioni contrattuali dei servizi al dettaglio di comunicazione fissi e mobili, in occasione dell'adeguamento alle prescrizioni contenute nell'articolo 19 *quinquiesdecies* del Decreto Legge 16 ottobre 2017, n. 14.

Il parallelismo collusivo



- E se manca la prova dei contatti fra le imprese?
- Mercati oligopolistici e parallelismo di condotte.
- La giurisprudenza UE più volte menziona:
“[...] il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti”.

Pronunzia *Dyestuffs* (caso 48/69, CGUE, 1975)



- Pratica concordata realizzata dai dieci principali produttori di agenti coloranti in Europa;
- Aumento progressivo e uniforme dei prezzi dei coloranti in quasi tutti gli Stati membri UE tramite la **comunicazione anticipata** delle strategie di prezzo future ai concorrenti.
- Secondo la Commissione, l'allineamento dei prezzi non poteva spiegarsi se non con la collusione:
 - Percentuali di aumento identiche nei vari Stati membri per identiche tipologie di prodotti;
 - Estrema vicinanza, se non identità di date in cui veniva praticato il rialzo dei prezzi.

Pronunzia *Dyestuffs* (caso 48/69, CGUE, 1975)



- “66. benché *il parallelismo di comportamenti* non possa **da solo** identificarsi con la pratica concordata, esso può costituirne tuttavia **un serio indizio**, qualora porti a *condizioni di concorrenza che non corrispondono a quelle normali del mercato*, tenuto conto della natura dei prodotti, dell’entità e del numero delle imprese e del volume del mercato stesso .
- 67. ciò si verifica quando il comportamento parallelo permette agli interessati di trovare *l'equilibrio dei prezzi ad un livello diverso da quello che si sarebbe determinato in regime di concorrenza*, nonché di cristallizzare le posizioni acquisite, a detrimento dell' effettiva libertà di circolazione delle merci nel mercato comune e della libera scelta dei fornitori da parte dei consumatori.”

La sentenza *Wood*



- Sentenza *Wood Pulp*: Il parallelismo di condotte può costituire prova di una pratica concordata se:
 1. Il comportamento delle imprese sul mercato si assesta su di un equilibrio non concorrenziale (leggi: diverso da quello che ci si potrebbe aspettare in uno scenario competitivo);
 2. Il comportamento delle imprese non può avere altra spiegazione se non la collusione stessa.
- ✧ Onere probatorio in capo alle Autorità.

La sentenza *Wood Pulp*



- La Commissione sanziona il comportamento tenuto da 40 produttori di “pasta da legno” e tre associazioni di categoria imputandogli di avere realizzato un cartello di prezzo.
- Caratteristiche del mercato di fornitura della pasta da legno:
 - Contratti di fornitura di lunga durata;
 - Comunicazione quadrimestrale dei prezzi da produttori ad acquirenti.