Rivista del Noleggio e Fleet Management

FLEET magazine

Con il Patrocinio ANIASA

n99

TELEMATICA ON BOARD

SCATOLA NERA, PIÙ SICUREZZA PER LA FLOTTA

Texa e Enel
La nascita di una nuova partnership tecnologica

L'abbiamo provata
Mazda6: la tecnologia Skyactiv al servizio del driver

Avv. Paolo Scarduelli
Guida all'antitrust per il mondo del noleggio

MENSILE • Numero 99 • Anno XI • Marzo 2014 • Poste Italiane Spa-Spedizione in Abbonamento Postale - DL 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n 46 art 1 comma 1) LO/MI • Euro 3,50

APPROFONDIMENTI

DIRITTO ANTITRUST: UN VA

di Paolo Scarduelli*

Il diritto antitrust, o diritto della concorrenza, regolamenta la competizione tra le aziende nei relativi mercati in cui queste operano.

Negli ultimi anni, il **settore del renting** è stato caratterizzato da **numerose acquisizioni e fusioni**: proprio per questo, l'**avvocato Paolo Scarduelli** presenta un excursus legale sulla **normativa antitrust**, con cui i noleggiatori devono gioco forza confrontarsi…

LA STORIA DELLO STUDIO CMS

Lo Studio legale CMS opera in Italia dal lontano 1901. In oltre 110 anni di attività ha acquisito una reputazione di affidabilità e qualità che ne hanno fatto uno dei principali studi legali e fiscali in Italia, con esperienza nell'assistenza a primaria clientela sia italiana che straniera. CMS oggi è presente in Europa, Asia, Africa e Sud America, con 55 uffici in 49 città e 30 giurisdizioni.

La possibilità di scelta di cui i consumatori beneficiano è solo la conseguenza più immediata ed evidente della competizione: il meccanismo concorrenziale libero e non "falsato" consente infatti all'economia nel suo insieme di raggiungere risultati superiori a quanto si ottiene in sua assenza. Le attività delle imprese suscettibili di restringere la concorrenza sono:

- le intese
- lo sfruttamento abusivo di una posizione dominante
- le concentrazioni tra imprese

Le intese

Le intese si dividono in verticali (concluse tra imprese non concorrenti che operano in stadi diversi e successivi del processo economico) ed orizzontali (concluse tra imprese

concorrenti che operano nello stesso stadio del processo economico).
Quanto alle intese verticali le principali riguardano gli ostacoli al commercio parallelo, le restrizioni relative ai prezzi di rivendita in ambito distributivo, le esclusive territoriali a carico del distributore, il divieto di concorrenza e l'obbligo di acquisto esclusivo.
Le intese sono esentate se poste in essere da imprese che detengono quote di mercato inferiori al 30%. Tuttavia, indipendentemente dalle quote di mercato delle parti, non possono essere esentati quegli accordi che contengano restrizioni fondamentali, cosiddetti Hardcore, in ragione della loro idoneità a determinare gravi effetti anticoncorrenziali e un danno per i consumatori; tra di essi rientrano, in particolare, l'imposizione di un prezzo di rivendita minimo o fisso e il divieto di vendite passive in un sistema di distribuzione esclusiva.
Quanto alle intese orizzontali tra concorrenti, sono vietati ad esempio i seguenti accordi: accordi sulla fissazione dei prezzi di vendita o di acquisto, accordi che limitano o controllano la produzione, gli sviluppi tecnici e gli investimenti, e accordi sulla ripartizione dei mercati. Inoltre i concorrenti, in linea di massima, non dovrebbero scambiarsi tra loro informazioni "sensibili" ovvero quelle che riguardano la politica dei prezzi, dei costi e dei margini, le strategie di marketing recenti o future, i modelli di business, le informazioni relative ai clienti, i livelli di produttività.

Abuso di posizione dominante

Perché vi sia abuso di posizione dominante vi devono essere l'esistenza di una posizione dominante (questa si può avere quando la quota di mercato superi il 35% del mercato in esame, ma dipende dal grado di concorrenzialità del mercato stesso), il suo sfruttamento abusivo e la possibilità di pregiudizio per il commercio nel territorio in esame.
Alcuni esempi di abusi sono: la fissazione dei prezzi di vendita a livelli tanto inferiori ai costi da impedire alla maggioranza (o totalità) dei concorrenti di allinearsi (cosiddetti "prezzi predatori"); il rifiuto di contrarre che privi un concorrente dei prodotti di cui abbia bisogno per l'esercizio della propria attività, l'imposizione ai clienti dell'obbligo di approvvigionarsi esclusivamente (o quasi) presso l'impresa dominante.

Concentrazione tra imprese

In caso di concentrazione tra imprese (acquisizioni e fusioni) al superamento di determinate soglie (482 milioni di euro per l'insieme delle imprese interessate e 48 milioni per la target), è obbligatorio comunicare all'Autorità Antitrust Italiana l'operazione in esame che, salvo che l'operazione porti ad una concentrazione eccessiva nel mercato in esame (oltre il 40% del mercato stesso), la approva nel termine di 30 o massimo 75 giorni.
Considerato che la violazione della normativa antitrust comporta la nullità degli accordi conclusi e magari eseguiti per anni, nonché l'esposizione delle aziende ad azioni di risarcimento anche importanti e/o a sanzioni considerevoli da parte dell'Autorità, è ormai fondamentale che le aziende entrino nel dettaglio di queste problematiche con il supporto di esperti della materia anche mediante training formativo al management ed alla parte commerciale.

** Avvocato e Partner di CMS*

L'avvocato Paolo Scarduelli

ADEMECUM PER I PLAYER

SUI NUMERI PRECEDENTI...

Dallo scorso autunno, l' avvocato Paolo Scarduelli ha avviato sulle pagine di Fleet Magazine una nuova rubrica di reale interesse per le società di renting e i loro clienti, riguardante la normativa legale del noleggio a lungo termine: nello specifico, sul numero 95 (ottobre 2013), ha approfondito il tema delle clausole penali del Nlt, mentre sul numero 98 (gennaio-febbraio 2014) ha presentato le differenze tra leasing e noleggio a lungo termine.