



Antitrust, le nuove linee guida

di Paolo Scarduelli
Partner dello Studio CMS

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha recentemente adottato nuove linee guida in materia di antitrust, riguardanti le sanzioni alle aziende e la riduzione delle stesse in caso di compliance antitrust nelle aziende stesse. Queste ultime hanno il fine di accrescere l'efficacia deterrente dell'attività sanzionatoria, anche mediante una maggiore trasparenza del processo decisionale e dell'iter

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.

“ Quanto al programma di compliance, quest'ultimo deve essere adeguato ed in linea con le best practice europee e nazionali ”

Paolo Scarduelli

di calcolo seguito, facilitando al contempo un pieno ed effettivo sindacato giurisdizionale.

LA NUOVA NORMATIVA

Resta fermo il limite massimo della sanzione, che non può superare il 10% del fatturato totale realizzato da ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida. Ove l'importo finale della sanzione dovesse superare il massimo edittale sopra indicato, quest'ultima

verrà ridotta nella misura eccedente tale limite. Tra le novità di maggior interesse, si segnala: in primis, l'introduzione di una percentuale minima, pari al 15% del valore delle vendite per i cartelli di fissazione dei prezzi, di ripartizione dei mercati e di limitazione della produzione, ovvero sia per le infrazioni antitrust di maggior gravità. Per calcolare tale valore si considerano le vendite dei beni o servizi oggetto, direttamente od indirettamente, dell'infrazione, realizzate

Torna su questo numero la nostra **RUBRICA SUGLI ASPETTI LEGALI**: stavolta, **L'AVVOCATO PAOLO SCARDUELLI** propone ai lettori un vademecum sulle recenti nuove normative in materia di **SANZIONI ANTITRUST**. Un tema che, ovviamente, riguarda da vicino anche **L'AMBITO AUTOMOTIVE**

nell'ultimo anno intero di partecipazione alla stessa infrazione. In secondo luogo, la possibilità di incrementare la sanzione fino al 50%, qualora l'impresa responsabile realizzi un fatturato totale a livello mondiale particolarmente elevato rispetto al valore delle vendite dei beni o servizi oggetto dell'infrazione oppure appartenga a un gruppo di significative dimensioni economiche; e la possibilità di incrementare ulteriormente la sanzione in considerazione degli

to del management, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'identificazione e la valutazione dei rischi sulla base del settore di attività e del contesto operativo, l'organizzazione delle attività di training adeguate alle dimensioni economiche dell'impresa, la previsione di incentivi per il rispetto del programma - nonché di disincentivi per il mancato rispetto dello stesso -, l'implementazione di sistemi di monitoraggio ed auditing.

utili illeciti realizzati dall'impresa responsabile dell'infrazione. Infine, la considerazione tra le circostanze attenuanti dell'adozione ed effettiva applicazione di uno specifico programma interno di compliance e l'introduzione del cosiddetto amnesty plus, ovvero la possibilità di un'ulteriore riduzione della sanzione qualora l'impresa abbia fornito informazioni ritenute decisive per l'accertamento di una infrazione diversa da quella oggetto dell'accertamento e ricadente nell'ambito di applicazione del programma di clemenza.

IL PROGRAMMA DI COMPLIANCE

Quanto al programma di compliance, deve essere adeguato e in linea con le best practice europee e nazionali. Il programma deve prevedere un pieno coinvolgimen-

IL SETTORE DELLE QUATTRO RUOTE

Le violazioni della normativa antitrust nel comparto automotive riguardano principalmente: (i) lo scambio di informazioni commerciali sensibili (prezzi di rivendita, sconti applicati, margini, strategie di marketing ecc.) e gli accordi orizzontali tra concorrenti tesi a fissare le condizioni commerciali e a ripartire i territori ed i clienti, (ii) la fissazione dei prezzi di rivendita con i distributori/dealer indipendenti anche mediante la proposizione di sconti e/o incentivi, (iii) lo scambio di informazioni commerciali sensibili (prezzi di rivendita, sconti applicati, margini, strategie di marketing ecc.) tra produttori e distributori/dealer indipendenti quando il produttore possiede uno o più distributori/dealer e quindi, operando in tale mercato della distribuzione, diventa un concorrente diretto dei dealer.

L'avvocato
Paolo
Scarduelli



SUI NUMERI PRECEDENTI...

Dall'autunno del 2013, l'avvocato Paolo Scarduelli ha avviato sulle pagine di Fleet Magazine una rubrica di reale interesse per le società di renting e le imprese clienti, riguardante la normativa legale del noleggio a lungo termine e, in generale del business delle imprese: 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 e sul numero 99 (marzo 2014) ha presentato un primo excursus sulla normativa antitrust. Infine, sul numero 104, pubblicato nel luglio scorso, Scarduelli, a quattro mani con la collega Giulia Camilli, ha approfondito il nuovo assetto del contratto di lavoro a tempo determinato.