

INDICE

	<i>pag.</i>
<i>Presentazione</i>	IX
CAPITOLO I	
LE RESTRIZIONI DELLA CONCORRENZA	
1. Il divieto di intese restrittive della concorrenza	3
1.1. Obiettivi del divieto	3
1.2. Restrizioni “per oggetto” o “per effetto”	7
1.3. Restrizioni <i>de minimis</i>	12
1.4. Restrizioni “per oggetto” non rientranti nella comunicazione <i>de minimis</i>	15
2. Il pregiudizio al commercio tra Stati membri	18
3. Le intese: accordi e pratiche concordate	22
3.1. La nozione di accordo	22
3.2. Le intese non rientranti nell’ambito di applicazione dell’art. 101	23
3.3. La nozione di pratica concordata	29
4. Le intese orizzontali	33
4.1. Lo scambio di informazioni	35
4.2. Responsabilità comune e responsabilità del facilitatore	38
4.3. Durata dell’intesa anticoncorrenziale	43
4.4. Prova dell’intesa orizzontale	47
4.5. Distanziamento pubblico	51
4.6. Mezzi probatori e valore probante	55
4.7. Determinazione del valore probante	57
4.8. Presunzioni probatorie e presunzione di innocenza	60
5. Le intese verticali	61
5.1. Definizione di restrizioni verticali	61
5.2. L’applicazione dell’articolo 101(1) alle restrizioni verticali	62
5.3. Generalità sulle condizioni di applicazione dell’art. 101(3)	64

	<i>pag.</i>
5.4. L'applicazione dell'articolo 101(3) agli accordi verticali	67
5.5. La doppia soglia del 30%	71
5.6. Reti parallele di restrizioni verticali simili	73
5.7. Monomarchismo (o accordo di esclusiva)	73
5.8. Disposizioni specifiche relative al 'nocciolo duro' delle restrizioni verticali	74
5.9. Imposizione dei prezzi di vendita	76
5.10. Sistemi di distribuzione esclusiva	77
5.11. Sistemi di distribuzione selettiva	78
5.12. L'esenzione 'Metro'	80
5.13. Sistemi di distribuzione selettiva e commercio <i>on-line</i>	81
6. La nozione di impresa	85
6.1. L'attività economica	85
6.2. Inapplicabilità dell'articolo 101 nelle relazioni interne al gruppo di società	88
6.3. La responsabilità della controllante	90
6.4. Responsabilità della controllante e presunzione di innocenza	98
6.5. Responsabilità in caso di ristrutturazioni, cessioni o altre modifiche delle imprese	99

CAPITOLO II

L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

1. La posizione dominante	106
1.1. La definizione della posizione dominante	106
1.2. Il mercato rilevante	108
1.3. La posizione dominante collettiva	114
2. Il divieto di abuso di posizione dominante	115
2.1. La nozione di abuso	115
2.2. Le giustificazioni dell'abuso	118
3. Gli abusi di sfruttamento	121
3.1. Prezzi eccessivi	121
3.2. Prezzi discriminatori	132
4. Gli abusi di esclusione	138
4.1. Prezzi predatori	138
4.2. Classificazione delle pratiche scontistiche	140
4.3. Sconti di fedeltà/di esclusiva	144
4.4. Sconti appartenenti alla 'terza categoria'	146
4.5. Nozione di 'concorrente altrettanto efficiente'	151

	<i>pag.</i>
4.6. Rifiuto di effettuare forniture	154
4.7. Dottrina delle <i>'essential facilities'</i>	161
4.8. Compressione dei margini	166
4.9. Contratti leganti e vendite abbinate	169

CAPITOLO III

L'APPLICAZIONE DEL DIRITTO *ANTITRUST*

1. I poteri decisionali della Commissione	177
1.1. Poteri investigativi della Commissione	179
1.2. Legittimità del doppio ruolo della Commissione quale <i>'prosecutor'</i> e <i>'adjudicator'</i>	188
2. I diritti di difesa dell'impresa	190
2.1. Diritto ad essere sentiti	190
2.2. Diritto di rimanere in silenzio	191
2.3. <i>Legal privilege</i>	195
3. Le ammende inflitte dalla Commissione	199
3.1. Il metodo della Commissione per il calcolo delle ammende	199
3.2. Programmi di clemenza	205
3.3. Proporzionalità delle ammende	208
3.4. <i>Ne bis in idem</i>	209
4. Le azioni di risarcimento dei danni	212
4.1. Diritto ad ottenere il risarcimento per violazione del diritto <i>antitrust</i>	212
4.2. Divulgazione delle prove e accesso ai documenti	218
4.3. Responsabilità in solido	223
4.4. Trasferimento del sovrapprezzo	225