

Block exemptions e
modernizzazione:
una contraddizione?

Stefano Micossi

Adam Smith Society

Milano, 19 maggio 2003

Per ricordare

- Il regolamento n. 17/62 del Consiglio introdusse l'obbligo di notifica preventiva delle intese alla Commissione per ottenere l'esenzione ex articolo 81.3

La nascita delle block exemptions

- Per limitare il numero delle notifiche, successivi regolamenti del Consiglio a partire dal 1965 hanno dato alla Commissione il potere di adottare regolamenti di esenzione per alcune materie: distribuzione, trasferimento di tecnologia, R&S, specializzazione, trasporto aereo e marittimo, assicurazioni....

Le critiche (soprattutto in materia di intese verticali)

- Le prime block exemptions hanno un approccio formalistico, incentrato sulle clausole vietate e permesse
- Ne deriva un effetto di strait-jacket

La riforma della disciplina delle intese verticali

- Il regolamento n. 2790/1999 sulle intese verticali ha sostituito i precedenti regolamenti in materia di acquisto e distribuzione esclusiva e di franchising.
- Nuovo approccio:
 - adottare un approccio economico e non formalistico alle block exemptions
 - non intervenire in assenza di potere di mercato (per quote inferiori al 30%) salvo il divieto di comportamenti gravemente anticoncorrenziali (hardcore restrictions)

Le promesse

- rivedere l'elenco delle restrizioni hardcore in materia di intese verticali nella revisione della Comunicazione *de minimis*, consentendo maggiore flessibilità per le imprese con quote di mercato molto piccole
- seguire il nuovo approccio nella revisione del regolamento auto, tenendo conto delle specificità del settore

Primi dubbi: la Comunicazione *de minimis* (2001)

- Nella Comunicazione *de minimis* del 2001 si ritrova, anche per quote di mercato $<15\%$, lo stesso elenco di divieti assoluti previsto dal Regolamento sulle intese verticali
- Ad esempio, anche per piccolissime quote di mercato, chi usa una rete di distributori autorizzati (distribuzione selettiva) non può limitare la loro libertà di cercare attivamente clienti al di fuori del territorio assegnato

Una lunga lista di divieti *per se*

Ci ritroviamo così con una lista di divieti *per se* per le intese verticali più lunga che in ogni ordinamento antitrust extra UE

La preoccupazione aumenta...

L'esempio più preoccupante è costituito dal Regolamento auto n. 1400 del 2002:

- anche qui non si può più combinare la distribuzione selettiva con il divieto per i distributori di sollecitare le vendite fuori dal loro territorio
- non sono più consentiti punti vendita monomarca (multi-branding)

La preoccupazione aumenta (segue)

- viene introdotta una specifica disciplina dei servizi di assistenza e dei pezzi di ricambio
- una serie di disposizioni mira a garantire la libertà di azione del distributore (ad esempio, diritto di aprire punti vendita ovunque)

E' il prodotto di una contaminatio?

Perché negli altri ordinamenti non c'è una simile regolazione del settore?

Sembra essere una contaminatio dell'antitrust con obiettivi di realizzazione del mercato interno e di tutela di categorie presuntivamente in condizioni di debolezza.

Il rischio di una diffusione dell'approccio

- Vi è il rischio di una generalizzazione di questo approccio che trasforma l'antitrust in “governo del mercato”.
- Se si vuole intervenire per motivi diversi dalla tutela della concorrenza, si possono utilizzare strumenti diversi e trasparenti, non i regolamenti di esenzione

Viene una tentazione...

- Di fronte a block exemptions di stampo iper-regolatorio, mi viene la tentazione di proporre l'abbandono dello strumento del regolamento di esenzione: in fondo, in tanti ordinamenti non esiste.

Tanto più che è stato adottato il regolamento modernizzazione

Lo stesso termine “regolamento di esenzione” è in contraddizione con la modernizzazione del sistema di applicazione degli articoli 81 e 82 introdotta dal regolamento del Consiglio n.1/2003

Modernizzazione (continua)

- Dal 1° maggio 2004, le intese che soddisfano le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, non necessitano più di un'esenzione, individuale o “di blocco”:
sono lecite **di per sé**.

Cedere alla tentazione o ripensare i regolamenti?

Nel nuovo sistema i regolamenti della Commissione (con cui vengono dichiarate soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 81.3 per categorie di intese) in realtà cambiano natura: non sono più esenzioni, ma regolamenti di “dichiarazione di conformità con l'articolo 81”, vincolanti per Commissione, autorità nazionali e giudici

Le imprese possono trarre beneficio da questi regolamenti

- Perché costituiscono *safe-harbour* che forniscono certezza giuridica sulla compatibilità di certe intese con il Trattato, anche in vista dell'allargamento della Comunità.

Ma occorrono accorgimenti per evitare degenerazioni

- Se per fornire certezza giuridica vogliamo mantenere dei regolamenti di *safe-harbour*, non possono essere come l'attuale regolamento auto: devono essere più semplici, e soprattutto non devono cercare di “governare il mercato”.
- L'intervento antitrust dovrebbe sempre più concentrarsi sulla tutela della concorrenza, evitando di acquisire natura di regolazione.