Pubblicazioni dei dipartimenti e degli uffici della Confederazione

---

Comunicazione riguardante la valutazione degli accordi verticali alla luce delle disposizioni in materia di concorrenza

Decisione della Commissione della concorrenza del 18 febbraio 2002

Considerate le ragioni illustrate di seguito, la Commissione della concorrenza svizzera pubblica la presente comunicazione:

- Ai sensi dell'articolo 6 LCart, la Commissione della concorrenza può descrivere nelle comunicazioni le esigenze in virtù delle quali gli accordi in materia di concorrenza vengono di norma considerati giustificati da motivi di efficienza economica giusta l'articolo 5 capoverso 2 LCart. Applicando per analogia l'articolo 6 LCart, la Comco può pubblicare nelle comunicazioni anche altri principi riguardanti l'applicazione della legge, quando sussiste il bisogno di una maggiore sicurezza giuridica.
- La presente comunicazione intende chiarire a quali condizioni un accordo verticale può ritenersi di notevole intralcio per la concorrenza conformemente all'articolo 5 capoverso 1 LCart. Si tratta in particolare di definire gli accordi verticali che la Commissione della concorrenza considera atti a intralciare notevolmente la concorrenza, indipendentemente dalla quota di mercato detenuta dai partecipanti. Si intendono così contrastare in particolare le pratiche delle imprese che tendono a discriminare il mercato svizzero rispetto ai mercati stranieri.
- L'enumerazione alla cifra 3 della presente comunicazione degli accordi ritenuti di notevole intralcio alla concorrenza non consente di affermare a priori che tutti gli altri accordi verticali non intralciano notevolmente la concorrenza. Un accordo non è in linea di principio di notevole intralcio alla concorrenza solo se non supera la soglia delle quote di mercato di cui alla cifra 4 capoverso 1 della comunicazione e se i suoi effetti non si sommano a quelli di altri accordi simili presenti sullo stesso mercato. La presente comunicazione non tratta invece la questione della valutazione della liceità di un comportamento giusta l'articolo 7 LCart.
- Con la presente comunicazione, la Commissione della concorrenza rende noti i criteri secondo cui valuterà se un accordo verticale è di notevole intralcio alla concorrenza, alla luce dell'articolo 5 capoverso 1 LCart. Questa comunicazione non vincola né la Commissione di ricorso in materia di concorrenza né il Tribunale federale nell'interpretazione delle disposizioni del diritto in materia di cartelli.

A. Definizioni

Cifra 1 Accordi verticali in materia di concorrenza

Per accordi verticali in materia di concorrenza si intendono le convenzioni con o senza forza obbligatoria, nonché le pratiche concordate (cfr. art. 4 cpv. 1 LCart) da due o più imprese occupanti livelli diversi di mercato e riguardanti le condizioni alle quali le imprese partecipanti possono acquistare, vendere o rivendere beni o servizi.

Cifra 2 Sistemi di distribuzione selettiva

Si ha un sistema di distribuzione selettiva quando fra fornitore e commerciante è conclusa una convenzione secondo cui:

- il fornitore è autorizzato a vendere i beni o i servizi oggetto della convenzione solo a commercianti scelti in base a criteri predefiniti, e
- questi commercianti non sono autorizzati a rivendere i beni o i servizi a commercianti non autorizzati.

B. Regole

Cifra 3 Incidenza dell'intralcio in funzione dell'oggetto dell'accordo

Di norma, la Commissione della concorrenza ritiene gli accordi verticali di notevole intralcio alla concorrenza, conformemente all'articolo 5 capoverso 1 LCart, soprattutto quando:

- a. stabiliscono direttamente o indirettamente prezzi fissi o prezzi minimi per la rivendita da parte del commerciante delle merci o dei servizi acquistati;
- b. limitano direttamente o indirettamente il territorio di vendita o la clientela per la rivendita da parte del commerciante;
- c. limitano la vendita ai consumatori finali, purché queste limitazioni siano imposte ai commercianti autorizzati in seno ad un sistema di distribuzione selettiva;
- d. limitano forniture incrociate in seno ad un sistema di distribuzione selettiva fra commercianti autorizzati, anche quando si tratta di commercianti a livelli diversi del mercato;
- e. impediscono ai fornitori di consegnare componenti, rispettivamente pezzi di ricambio, a terzi (consumatori finali, officine di riparazione, ecc.) che non sono commercianti partecipanti all'accordo.
- f. contengono un divieto di concorrenza per un periodo superiore a cinque anni o a un anno dopo la scadenza dell'accordo verticale.

Cifra 4 Casi di importanza minore

Normalmente, la Commissione della concorrenza non ritiene gli altri accordi verticali di notevole intralcio alla concorrenza, se le quote di mercato detenute da tutte le imprese partecipanti non superano la soglia del 10 % su nessuno dei mercati considerati.

Fanno eccezione i casi in cui la concorrenza sul mercato considerato è limitata dagli effetti cumulati di svariate reti di distribuzione verticali, simili e funzionanti parallelamente, purché i fornitori o i commercianti che vi partecipano siano effettivamente o potenzialmente concorrenti.

Cifra 5 Giustificazione

Quando in base ai criteri di cui alle cifre 3 e 4 risulta che un accordo verticale intralaccia notevolmente la concorrenza ai sensi dell'articolo 5 capoverso 1 LCart, occorre verificare se l'accordo è giustificato da motivi di efficienza economica conformemente all'articolo 5 capoverso 2 LCart. Se non è giustificato, l'accordo verticale è illecito.

Un accordo può essere giustificato, in particolare, quando permette un'organizzazione più efficace della rete di distribuzione e una restrizione alla concorrenza è necessaria per raggiungere questo obiettivo.

Questo caso può verificarsi quando sono previste limitazioni del territorio di vendita o della clientela per la rivendita da parte del commerciante che:

- a. riguardano zone o gruppi di clienti che il fornitore si riserva di rifornire direttamente, a condizione che il commerciante possa onorare ordinazioni spontanee dei clienti e che la rivendita da parte dei clienti del commerciante non sia anch'essa limitata;
- b. riguardano zone o gruppi di clienti assegnati in modo esclusivo a un altro commerciante sulla base di un contratto con il fornitore, a condizione che il commerciante possa onorare ordinazioni spontanee dei clienti e che la rivendita da parte dei clienti del commerciante non sia anch'essa limitata;
- c. limitano la libertà dei grossisti di vendere direttamente ai consumatori finali;
- d. limitano la libertà di un commerciante autorizzato in un sistema di distribuzione selettiva di rivendere i beni o servizi acquistati ad un commerciante non autorizzato;
- e. limitano la libertà del commerciante di rivendere le componenti, che il fornitore gli ha consegnato per essere integrate in altri prodotti, a terzi che le utilizzano per la produzione di prodotti concorrenti.

21 maggio 2002

Segretaria della Commissione della Concorrenza