

INDICE SOMMARIO

pag.

TOMO I

Parte I

INTRODUZIONE AL DIRITTO DELLA CONCORRENZA

Capitolo 1

RADICI STORICHE DEL DIRITTO DELLA CONCORRENZA

1. Dall'antichità all'età contemporanea	3
2. L'esperienza americana	11
3. La costruzione europea	21
4. La tutela della concorrenza in Italia fino al 1990	35
5. La legge italiana sulla concorrenza	46
6. Il progressivo ampliamento dei compiti dell'Autorità	54
7. Le recenti novità introdotte dal decreto ECN+ e dalle Leggi annuali 2021 e 2022	60

Capitolo 2

PRINCIPI DI BASE

1. Il diritto della concorrenza europeo	65
1.1. Il divieto di intese restrittive	65
1.2. Il divieto di abuso di posizione dominante	67
2. Il controllo preventivo delle concentrazioni	68
3. La normativa italiana	69
4. Il primato del diritto UE sul diritto nazionale	70
5. Applicazione congiunta della normativa UE e nazionale	74
5.1. Rispettivi campi di applicazione: intese e abusi di posizione dominante	75
5.2. Rispettivi campi di applicazione: controllo delle concentrazioni	78
6. Il riassetto della normativa europea nel 2004	80
6.1. La nuova disciplina sostanziale delle intese	81

	<i>pag.</i>
6.2. Il nuovo sistema di vigilanza	82
6.3. La nuova normativa sulle concentrazioni	86
7. Tutela della concorrenza nella giurisprudenza costituzionale	88
8. L'intervento dello Stato nell'economia	92
8.1. Distorsioni della concorrenza causate dallo Stato	93
8.2. L'esclusione della responsabilità delle imprese	94
8.3. Disapplicazione di misure statali contrarie al diritto UE	99
9. Diritti speciali o esclusivi e servizi d'interesse economico generale	101
10. Regolamentazione e concorrenza	108
10.1. La tendenziale prevalenza delle regole di concorrenza	113
10.2. Il principio di complementarietà	116
10.3. Il principio di coerenza	120
11. Applicazione congiunta dei divieti di intese restrittive e di abuso di posizione dominante	127

Capitolo 3

IMPRESA, MERCATO RILEVANTE E POTERE DI MERCATO

1. Nozione di impresa	129
1.1. Associazioni di imprese	132
1.2. Professioni liberali e organi professionali	134
1.3. Teoria dell'unità economica	138
1.3.1. Fattispecie infragruppo	138
1.3.2. Responsabilità delle società madri per le condotte delle controllate	140
1.3.3. Responsabilità delle società controllate per le condotte delle società madri	144
2. Mercato rilevante	145
2.1. Funzione della definizione del mercato rilevante	146
2.2. Elementi sui quali si fonda la definizione dei mercati rilevanti	148
2.2.1. Mercato rilevante del prodotto	149
2.2.1.1. Sostituibilità dal lato della domanda	149
2.2.1.2. Sostituibilità dal lato dell'offerta	152
2.2.1.3. Concorrenza potenziale	153
2.2.2. Mercato geografico rilevante	154
2.2.3. Definizione del mercato rilevante nei casi relativi a gare	160
2.2.4. Problematiche specifiche nella definizione del mercato rilevante	161
2.2.4.1. Definizione del mercato rilevante con prodotti differenziati	162
2.2.4.2. Mercati primari e mercati secondari	165
2.2.4.3. <i>Cluster market</i>	168
2.2.4.4. <i>Cellophane fallacy</i>	169
2.2.4.5. Catene di sostituzione	171

	<i>pag.</i>
3. Misurazione del potere di mercato	173
3.1. Analisi delle quote di mercato	174
3.2. Struttura del mercato rilevante e grado di concentrazione	178
3.3. Altri fattori	181

Parte II

L'AUTORITÀ

Capitolo 4

NATURA E FUNZIONI DELL'AUTORITÀ

1. Natura giuridica dell'Autorità e indipendenza dal potere esecutivo	185
1.1. Assetto istituzionale dell'Autorità alla luce dell'art. 6 CEDU	187
1.2. L'assetto istituzionale dell'Autorità e l'effettività del contraddittorio	191
2. Composizione dell'Autorità	193
2.1. Nomina e revoca dei membri dell'Autorità	193
2.2. Durata del mandato e requisiti di nomina dei componenti dell'Autorità	195
3. I poteri residuali del Governo	197
4. Struttura organizzativa e funzionamento dell'Autorità	198
4.1. Organizzazione servente	199
4.1.1. Segretario Generale	200
4.1.2. Apparato amministrativo	201
4.2. Collegio	203
5. Finanziamento dell'Autorità	204
5.1. Soggetti tenuti alla contribuzione	205
5.2. Misura del Contributo per il 2023, tempistica e poteri dell'Autorità	207
6. Ambiti di intervento dell'Autorità	208
6.1. Tutela e promozione della concorrenza	208
6.1.1. Settore bancario	209
6.1.2. Settore dei media	211
6.1.3. Settore assicurativo	211
6.2. Tutela contro la pubblicità ingannevole e comparativa nonché contro le pratiche commerciali scorrette	212
6.2.1. Nozioni di base	213
6.2.1.1. Il soggetto passivo: il consumatore	213
6.2.1.2. Il soggetto attivo: il professionista	216
6.2.1.3. Nozione di pratica commerciale	217
6.2.1.4. Nozione generale di pratica commerciale scorretta	219
6.2.1.5. Contrarietà alla diligenza professionale	219
6.2.1.6. Idoneità a falsare le scelte di natura commerciale dei consumatori	220

	<i>pag.</i>
6.2.1.7. Pratiche commerciali ingannevoli e aggressive	221
6.2.1.8. <i>Black list</i> delle pratiche vietate	223
6.2.2. Norme in materia di pubblicità ingannevole e comparativa	223
6.2.3. Applicazione della disciplina in materia di PCS e di pubblicità ingannevole e comparativa	225
6.2.4. Ripartizione di competenze tra Autorità e altre autorità indipendenti in materia di PCS: le sentenze dell'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato del 2012 e del 2016	228
6.3. Poteri dell'Autorità in materia di conflitto di interessi	231
6.4. Poteri trasversali di segnalazione, consultazione e indagine conoscitiva	234
6.4.1. Potere consultivo <i>ex art.</i> 22 Legge n. 287/90	234
6.4.2. Potere di segnalazione <i>ex art.</i> 21 Legge n. 287/90	235
6.4.3. I disegni di legge annuale per il mercato e la concorrenza	236
6.4.4. Indagini conoscitive settoriali	237
6.4.5. Applicazione della disciplina in materia di abuso di dipendenza economica	238
6.5. Ampliamento degli ambiti di intervento dell'Autorità nella normazione contro la crisi economica del 2011/2012	241
6.5.1. Legittimazione dell'Autorità ad agire in giudizio contro gli atti amministrativi che determinano distorsioni della concorrenza	241
6.5.2. Divieto di legami personali tra due o più imprese concorrenti	244
6.5.2.1. Nozione di cariche rilevanti	245
6.5.2.2. Imprese interessate dal divieto	246
6.5.2.3. Nozione di controllo	246
6.5.2.4. Rapporti tra gruppi di imprese	247
6.5.2.5. Modalità di accertamento dell'incompatibilità di cariche	247
6.5.3. Tutela amministrativa contro le clausole vessatorie	247
6.5.4. Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari	250
6.5.5. Obblighi di comunicazione relativi all'immissione di gas naturale nella rete nazionale di gasdotti ai sensi del d.lgs. n. 130/10	253
6.5.6. <i>Rating</i> di legalità delle imprese	253

Capitolo 5

I PROCEDIMENTI DINANZI ALL'AUTORITÀ

1. Premessa	255
2. Procedimenti a iniziativa di parte e d'ufficio	256
3. Fase preistruttoria	258
4. Avvio del procedimento istruttorio	263
4.1. Contenuto e funzione del provvedimento di avvio dell'istruttoria	263
4.2. Notifica del provvedimento di avvio istruttoria	265
4.3. Effetti dell'avvio dell'istruttoria	266

	<i>pag.</i>
5. Istruttoria	267
5.1. Disciplina normativa applicabile all'istruttoria	267
5.2. Soggetti partecipanti all'istruttoria	268
5.3. Durata del procedimento	268
5.4. Poteri istruttori	271
5.4.1. Richieste di informazioni	271
5.4.1.1. Diritto delle imprese destinatarie di una richiesta di informazioni a non auto-incriminarsi	274
5.4.2. Potere di disporre ispezioni	276
5.4.2.1. Svolgimento dell'ispezione	279
5.4.2.2. Diritti ispettivi e inviolabilità del domicilio	282
5.4.2.3. Diritti ispettivi e protezione del <i>legal privilege</i>	283
5.4.3. Perizie e analisi di esperti	286
5.4.4. Convocazione in audizione	287
5.5. Scambio di informazioni con l'autorità giudiziaria	288
5.6. Diritti della difesa	294
5.6.1. Accesso al fascicolo istruttorio	295
5.6.1.1. Disciplina positiva del diritto d'accesso	296
5.6.1.2. Modalità d'esercizio del diritto d'accesso e di tutela della riservatezza delle informazioni contenute nel fascicolo	297
5.6.1.3. Bilanciamento degli interessi contrapposti	301
5.6.1.4. Conseguenze del diniego di accesso ai documenti contenuti nel fascicolo sulla legittimità del provvedimento finale	303
5.6.1.5. Accesso a documenti relativi alla domanda di clemenza e alle proposte di transazione	305
5.6.1.6. Accesso effettuato dopo la chiusura del procedimento istruttorio	305
5.6.2. Diritto di essere sentiti dagli Uffici durante l'istruttoria	306
5.6.3. Diritto di presentare deduzioni e pareri	308
5.7. (Sub)procedimenti	308
5.7.1. Misure cautelari	309
5.7.1.1. Presupposti sostanziali	311
5.7.1.2. Definizione del contenuto delle misure cautelari	317
5.7.1.3. Carattere provvisorio delle misure cautelari	320
5.7.1.4. Aspetti procedurali e sanzioni	320
5.7.2. Decisioni con impegni	323
5.7.2.1. Natura dell'istituto degli impegni e suo inquadramento giuridico	328
5.7.2.2. Impegni ed illeciti plurisoggettivi	329
5.7.2.3. Impegni e violazioni <i>hard core</i>	330
5.7.2.4. <i>Test</i> per la valutazione degli impegni	332
5.7.2.4.1. Idoneità degli impegni	334
5.7.2.4.2. Proporzionalità degli impegni	336
5.7.2.5. Sub-procedimento per l'adozione degli impegni	338

	<i>pag.</i>
5.7.2.6. Riapertura del procedimento	344
5.8. <i>Settlement</i>	346
5.9. Comunicazione delle risultanze istruttorie	350
5.10. Audizione finale dinnanzi all'Autorità	354
6. Fase decisoria	355
6.1. Motivazione della decisione	358
7. Comunicazione volontaria delle intese	359

Capitolo 6

SANZIONI

1. Premessa	365
1.1. Poteri sanzionatori dell'Autorità	365
1.2. Fonti di riferimento	367
1.3. Caratteristiche del sistema italiano e diritti fondamentali	372
1.3.1. La nozione di pena	372
1.3.2. Compatibilità del sistema sanzionatorio italiano con l'art. 6 CEDU	373
1.3.3. I diritti fondamentali	376
1.4. Funzione delle sanzioni nel diritto della concorrenza	385
2. Imputazione dell'illecito concorrenziale	390
2.1. Elemento soggettivo	390
2.2. Possibili cause d'esclusione della responsabilità	394
2.2.1. Adempimento di un dovere ed esercizio di una facoltà legittima	395
2.2.2. Stato di necessità e legittima difesa	397
2.3. Concorso di più imprese nell'illecito plurisoggettivo	397
3. L'art. 15 Legge n. 287/90	398
3.1. Quantificazione della sanzione	400
3.1.1. Norme e criteri di riferimento	400
3.1.2. Valore delle vendite	403
3.1.3. Valore delle vendite nelle gare d'appalto	405
3.1.4. Gravità dell'infrazione, come presupposto della sanzione e criterio di quantificazione	407
3.1.5. Effetti concreti dell'infrazione	412
3.1.6. Durata	413
3.1.7. <i>Entry fee</i>	414
3.1.8. Adeguamenti dell'importo di base	415
3.1.8.1. Circostanze aggravanti	415
3.1.8.2. Circostanze attenuanti	417
3.1.9. Incremento specifico per deterrenza	423
3.1.10. Soglia legale massima	424
3.1.11. Partecipazione al programma di clemenza	427
3.2. Incapacità contributiva	428

	<i>pag.</i>
3.2.1. Pregiudizio irrimediabile alla redditività economica dell'impresa	430
3.2.2. Difficile contesto sociale ed economico	433
3.2.3. Numero di esercizi in perdita	433
3.2.4. Richiesta formale di applicazione dell'istituto	435
3.2.5. Entità della riduzione	435
3.3. Il soggetto destinatario della sanzione: l'impresa	436
3.3.1. Responsabilità per le sanzioni nel gruppo societario	438
3.3.2. La sanzione nel caso di successione di imprese	447
3.3.3. La recidiva nel caso di gruppi di società	449
3.4. Quantificazione della sanzione imposta alle associazioni di imprese	451
3.5. Concorso formale e materiale	455
3.5.1. Concorso formale e cumulo giuridico	455
3.5.2. Concorso materiale	457
3.6. Potere di diffida	459
3.6.1. Legittimità di una diffida generica	459
3.6.2. Legittimità di una diffida che indichi rimedi specifici	461
3.6.3. Legittimità dei rimedi strutturali	463
3.6.4. Legittimità della diffida nei casi di illeciti già cessati	465
3.6.5. Termine per ottemperare alla diffida	466
3.6.6. Sanzione per inottemperanza alla diffida	467
3.6.7. Procedimento di inottemperanza	470
4. Applicazione della sanzione	470
4.1. Termini di pagamento dell'ammenda, interessi e maggiorazione	470
4.1.1. Inquadramento normativo	470
4.1.2. Casistica rilevante	473
4.1.3. Considerazioni finali	478
4.2. Modalità pratiche per il pagamento dell'ammenda	479
4.3. Pagamento rateale	479
4.4. Prescrizione del potere sanzionatorio	480
4.5. Restituzione dell'ammenda	482
4.6. Indeducibilità delle sanzioni	483

Parte III

INTESE

Capitolo 7

NOZIONI DI BASE

1. Premessa	487
2. Intesa	489
2.1. Accordo	490

	<i>pag.</i>
2.2. Pratica concordata	497
2.3. Decisioni di associazioni di imprese	503
3. Qualifica dell'intesa come accordo o pratica concordata	505
4. Condotte unilaterali	506
5. Oggetto ed effetto restrittivo della concorrenza	508
5.1. Oggetto o effetto	508
5.2. Oggetto restrittivo	511
5.3. Effetto restrittivo	514
6. Restrizioni accessorie	516
7. Restrizioni irrilevanti	518
8. Deroghe al divieto	520
8.1. Condizioni per la deroga	520
8.2. Esenzioni individuali e collettive	524

Capitolo 8

CARTELLI

1. Introduzione	527
2. Nozione di cartello	530
3. Fattori agevolanti	534
4. Incentivi e rimedi	539
5. Oggetti tipici	543
5.1. Fissazione dei prezzi	543
5.2. Limitazione dell'offerta	548
5.3. Ripartizione di mercati o clienti	549
5.4. Boicottaggio collettivo	553
5.5. Fissazione di condizioni contrattuali diverse dal prezzo	555
5.6. Manipolazione delle gare e offerte congiunte	557
5.7. Scambi di informazioni sensibili tra concorrenti	565
6. Intesa unica, complessa e continuata	572
7. Singola intesa o pluralità di intese	574
8. Durata, permanenza e cessazione delle intese	576
9. Considerazioni generali in tema di prova delle intese	578
9.1. Prova dell'accordo	580
9.2. Prova della pratica concordata	582
9.3. Efficacia probatoria delle prove documentali	585
9.4. Efficacia probatoria delle dichiarazioni di <i>leniency</i>	586
9.5. Prova dell'intesa e documentazione acquisita presso terzi	587
10. Partecipazione (passiva) a riunioni di cartello	588
11. Partecipazione esterna al cartello e attività di <i>lobbying</i>	589
12. I programmi di clemenza	591
12.1. Genesi dei programmi di clemenza	591

	<i>pag.</i>
12.2. Il programma di clemenza italiano	594
12.3. Opportunità e rischi per le imprese	598
12.4. Disciplina e prassi applicativa	600
12.4.1. Ambito di applicazione	601
12.4.2. Non imposizione della sanzione	603
12.4.3. Riduzione delle sanzioni	606
12.4.4. Condizioni generali per l'accesso al trattamento favorevole	608
12.4.5. Revoca del trattamento favorevole	609
12.4.6. Presentazione della domanda di trattamento favorevole	610
12.4.7. Tutela delle dichiarazioni confessionarie	611
12.4.8. Procedura per l'accoglimento e il rigetto delle domande	616
12.4.9. Richiesta di un <i>marker</i>	617
12.4.10. Domanda redatta in forma semplificata	618

Capitolo 9

COOPERAZIONE ORIZZONTALE

1. Introduzione	623
2. Principi di riferimento	625
3. Scambio di informazioni	627
3.1. Premessa	627
3.2. La condivisione di informazioni commercialmente sensibili	629
3.2.1. Gli scambi di informazioni diretti	629
3.2.2. Gli scambi di informazioni indiretti	630
3.3. Gli algoritmi di ottimizzazione condivisi	631
3.4. Scambi di informazioni restrittivi della concorrenza	631
3.4.1. Caratteristiche del mercato	633
3.4.2. Caratteristiche delle informazioni scambiate	634
3.4.3. Valutazione delle condizioni per un'esonazione	637
3.4.4. Scambi di informazioni in particolari contesti	638
3.4.4.1. Associazioni di categoria	638
3.4.4.2. Negoziazioni	639
3.4.4.3. Imprese comuni	640
3.5. Misure preventive di scambi illeciti di informazioni sensibili	641
4. Accordi di ricerca e sviluppo	641
4.1. Premessa e definizione	641
4.2. Il Regolamento R&S	643
4.3. Mercati rilevanti e calcolo delle quote di mercato	646
4.4. Restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	647
4.5. Valutazione dei requisiti per un'esonazione su base individuale	650
5. Accordi di produzione in comune	651
5.1. Premessa e definizione	651

	<i>pag.</i>
5.2. Il Regolamento Specializzazione	653
5.3. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	654
5.4. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	659
5.5. Accordi di condivisione di infrastrutture di telecomunicazione mobile	660
6. Accordi di acquisto in comune	661
6.1. Premessa e definizione	661
6.2. Restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	664
6.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	667
6.4. Centrali d'acquisto nel settore della GDO	668
7. Accordi di commercializzazione	671
7.1. Premessa e definizione	671
7.2. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	673
7.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	675
7.4. Una tipologia particolare di commercializzazione reciproca: gli accordi di <i>code-sharing</i>	675
8. Raggruppamenti temporanei di imprese	677
9. Accordi di normazione tecnica	682
9.1. Premessa e definizione	682
9.2. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	683
9.2.1. Partecipazione al processo di definizione della norma tecnica	685
9.2.2. Trasparenza della procedura di adozione della norma tecnica e divulgazione <i>ex ante</i> delle condizioni di accesso ad essa	686
9.2.3. Condizioni di accesso alla norma eque, ragionevoli e non discriminatorie	686
9.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	688
10. Condizioni <i>standard</i>	689
10.1. Premessa e definizione	689
10.2. Possibili restrizioni per oggetto ed effetti restrittivi sulla concorrenza	689
10.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	691
11. Accordi di sostenibilità	692
11.1. Premessa e definizione	692
11.2. Gli accordi di normazione in materia di sostenibilità	694
11.3. Valutazione dei requisiti per un'esenzione	696

Capitolo 10

RESTRIZIONI VERTICALI

1. Intese e restrizioni verticali	699
2. Vantaggi delle restrizioni verticali	703
3. Problemi delle restrizioni verticali	706
4. Sviluppi recenti della normativa	707
5. Regole sulle restrizioni verticali	711
5.1. Regolamento di esenzione e Orientamenti	711

	<i>pag.</i>
5.1.1. Ambiti di applicazione	711
5.1.1.1. Duplice distribuzione o <i>dual distribution</i>	714
5.1.1.2. Accordi verticali con fornitori di servizi di intermediazione <i>online</i>	716
5.1.2. Esenzione automatica	718
5.1.3. Restrizioni fondamentali	719
5.1.3.1. Imposizione dei prezzi di rivendita	719
5.1.3.2. Restrizioni relative ai territori o ai gruppi di clienti	720
5.1.3.3. Restrizione delle vendite <i>online</i>	722
5.1.3.4. Restrizione delle vendite dei pezzi di ricambio	722
5.1.4. Restrizioni escluse	722
5.1.5. Revoca e disapplicazione	724
5.2. Intese verticali più diffuse	725
5.2.1. Distribuzione monomarca	727
5.2.1.1. Accordi di <i>bancassurance</i>	733
5.2.2. Distribuzione limitata	735
5.2.2.1. Distribuzione esclusiva	735
5.2.2.2. Attribuzione esclusiva di clienti	740
5.2.2.3. Distribuzione selettiva	741
5.2.3. Accordi di <i>franchising</i>	746
5.2.4. Fornitura esclusiva	749
5.2.5. Restrizioni sui prezzi di rivendita	752
5.2.6. Grande distribuzione organizzata	757
5.2.6.1. Pagamenti anticipati per l'accesso	757
5.2.6.2. Accordi di gestione per categoria	762
5.2.7. Restrizioni al commercio <i>online</i>	764
5.2.7.1. Restrizioni relative alla pubblicità <i>online</i> e all'utilizzo di siti web di comparazione dei prezzi	768
5.2.8. Clausole di parità o <i>most-favoured-nation</i>	770
5.2.9. Vendita abbinata	773

Capitolo 11

ACCORDI DI TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA

1. Considerazioni introduttive	775
2. Possibili effetti restrittivi	777
3. Quadro giuridico di riferimento	777
4. Analisi di alcune restrizioni specifiche	782
4.1. Obblighi in materia di <i>royalties</i>	783
4.2. Concessione di licenze esclusive e uniche	785
4.3. Restrizioni delle vendite (attive o passive)	787
4.4. Limitazioni della produzione	788

	<i>pag.</i>
4.5. Limitazioni a uno o più campi tecnici di applicazione	789
4.6. Restrizioni relative all'uso interno	791
4.7. Licenze abbinata e pacchetti di licenze	792
4.8. Obblighi di non concorrenza	794
4.9. Concessione di licenze in funzione transattiva	794
4.10. <i>Pool</i> tecnologici	796

TOMO II

Parte IV

ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

Capitolo 12

DIVIETO DI ABUSO E POSIZIONE DOMINANTE

1. Funzione e struttura del divieto	803
1.1. La teoria del monopolista	804
1.2. Una norma penale aperta	805
2. La posizione dominante	808
2.1. Nozione	809
2.2. Mercato rilevante	812
2.3. Monopolio legale	813
2.4. Indici di dominanza	814
2.4.1. Quote di mercato	815
2.4.2. Stabilità	818
2.4.3. Raffronto con i principali concorrenti	819
2.4.4. Integrazione verticale	820
2.4.5. Capacità finanziaria e politiche di prezzo	821
2.4.6. Marchi di successo	824
2.4.7. Gamma dei prodotti e copertura geografica	825
2.4.8. Altri fattori	826
2.5. Barriere all'ingresso	829
2.5.1. Barriere legali	829
2.5.2. Diritti di proprietà intellettuale	830
2.5.3. Barriere economiche	831
2.5.4. <i>Input</i> o infrastrutture essenziali	831
3. Posizione dominante collettiva	833
3.1. Entità collettiva e linea d'azione comune	834
3.2. Rapporti tra imprese co-dominanti	836

	<i>pag.</i>
3.3. Struttura del mercato	838
3.4. Condotte abusive	839
4. Monopsonio	840
5. Principali criteri interpretativi	841
5.1. Nozione. Abusi escludenti e di sfruttamento	843
5.1.1. Le teorie sul danno alla concorrenza	845
5.1.2. Formalismo e analisi economica	849
5.2. Elemento soggettivo	851
5.3. Speciale responsabilità	853
5.4. Effetti della condotta	855
5.5. Mercati interessati	859
5.6. Giustificazione obiettiva	861

Capitolo 13

SFRUTTAMENTO ABUSIVO DI POSIZIONE DOMINANTE

1. Divieto di prezzi eccessivi e di altre condizioni contrattuali eccessivamente gravose	866
1.1. Ragioni e rischi del divieto di prezzi eccessivi	866
1.2. Il valore economico di un bene	869
1.3. <i>Test</i> legale per i prezzi eccessivi	871
1.4. Altre condizioni contrattuali eccessivamente gravose	877
2. Prezzi predatori	881
2.1. Introduzione	881
2.2. Ragioni del divieto	884
2.3. Parametri di costo utilizzati nella valutazione dei prezzi predatori	886
2.3.1. Costo marginale	887
2.3.2. Costo variabile medio	887
2.3.3. Costo evitabile medio	888
2.3.4. Costo incrementale medio di lungo periodo	889
2.3.5. Costo totale medio	891
2.4. <i>Test</i> legale dei prezzi predatori	891
2.4.1. <i>Test</i> elaborato dalla Corte UE in <i>Akzo</i>	891
2.4.2. Prassi nazionale	893
2.4.3. Gli Orientamenti della Commissione	894
2.5. L'intento	896
2.6. Applicazioni estensive della nozione di prezzi predatori	898
2.6.1. Mercato diverso da quello dominato	898
2.6.2. Prezzi selettivi superiori ai costi	900
2.6.3. Mercati a più versanti	901
2.6.4. Offerte aggregate	902
2.7. Il <i>recoupment</i>	903

	<i>pag.</i>
2.8. Giustificazioni obiettive	904
2.8.1. Perdite di avviamento (<i>start-up losses</i>)	905
2.8.2. <i>Meeting competition</i>	905
2.8.3. Offerte promozionali di breve durata	907
2.8.4. Efficienze in mercati in crescita	907
3. <i>Margin squeeze e price squeeze</i>	908
3.1. Ragioni del divieto	910
3.2. Integrazione verticale e mercato dominato	911
3.3. Importanza dell' <i>input</i>	912
3.4. Prezzi investigati	914
3.5. Quantificazione dei costi	916
3.5.1. Operatore di riferimento	917
3.5.2. Voci di costo e criteri di valutazione	918
3.5.3. Arco temporale	919
3.6. Effetti della condotta	920
3.7. Ruolo della normativa di settore	922
4. Abuso per discriminazione	924
4.1. Transazioni equivalenti e condizioni dissimili	926
4.2. Comportamenti discriminatori diretti a escludere i concorrenti	928
4.3. Comportamenti discriminatori tra clienti	935
5. Sconti	937
5.1. Sconti fidelizzanti	937
5.1.1. Tipi di sconto	939
5.1.2. Approccio formalista e metodo più economico	940
5.1.2.1. Approccio formalista	941
5.1.2.2. Metodo più economico: analisi degli effetti	943
5.1.2.2.1. <i>Test</i> di predatorietà o replicabilità del prezzo	943
5.1.2.2.2. L'impatto sul mercato	947
5.1.3. Il <i>test</i> legale applicato dalla giurisprudenza	948
5.1.3.1. Posizione tradizionale di prassi e giurisprudenza	949
5.1.3.2. Evoluzione in corso nella giurisprudenza UE	952
5.2. Sconti leganti	958
5.3. Sconti selettivi	960
6. Rifiuto di contrarre	962
6.1. Infrastrutture essenziali	966
6.1.1. Indispensabilità	967
6.1.2. Mercato a monte e a valle	969
6.1.3. Eliminazione della concorrenza nel mercato a valle	970
6.1.4. Assenza di giustificazioni oggettive	971
6.2. Rifiuti di licenza di diritti di proprietà intellettuale	972
6.3. Altri tipi di rifiuto di contrarre	979
6.3.1. Rifiuti di fornitura considerati abusi atipici	980
6.3.2. Rifiuto costruttivo di fornitura	982

	<i>pag.</i>
6.3.2.1. Interruzione di rapporti di fornitura	984
6.3.2.2. Condizioni di fornitura onerose o discriminatorie	984
6.3.2.3. Tattiche dilatorie	985
6.3.2.4. Obblighi regolamentari di fornitura	986
6.3.2.5. Sub-investimento strategico e distruzione d'infrastruttura	987
7. Obblighi di esclusività	989
7.1. Obblighi di acquisto esclusivo	989
7.2. Portata del divieto	992
7.3. Acquisto di diritti esclusivi	996
8. Pratiche leganti	999
8.1. Nozione	999
8.2. Ragioni del divieto	1000
8.3. Motivazioni economiche del ricorso a pratiche leganti	1002
8.4. Valutazione della natura abusiva di una pratica legante	1004
8.4.1. Posizione dominante sul mercato del prodotto legante	1005
8.4.2. Diversità del prodotto legante dal prodotto legato	1006
8.4.3. Coercizione	1008
8.4.4. Effetto escludente	1009
8.4.5. Assenza di efficienze a beneficio dei consumatori	1010
9. Abusi atipici	1012
9.1. Contenzioso frivolo	1014
9.2. Abuso del diritto e della regolazione	1015
9.3. Abuso di diritti di proprietà intellettuale e di brevetti essenziali	1021
9.4. Abusi realizzati mediante innovazioni, modifiche o degradazioni del prodotto	1024
9.5. Esercizio abusivo di un diritto contrattuale	1026
9.6. Altri abusi	1026

Parte V

CONTROLLO DELLE CONCENTRAZIONI

Capitolo 14

CONCETTI DI BASE E NOZIONE DI CONTROLLO

1. Introduzione	1033
2. Nozione di controllo	1036
2.1. Specificità della nozione ai sensi della Legge n. 287/90	1036
2.2. Soggetti che acquisiscono il controllo	1037
2.3. Controllo diretto e indiretto	1038
2.4. Strumenti e modalità di acquisizione del controllo	1039

	<i>pag.</i>
2.4.1. Acquisto di quote, azioni o proprietà su beni aziendali	1039
2.4.2. Base contrattuale	1039
2.4.3. Opzioni di acquisto e vendita	1042
2.4.4. Dipendenza economica e altre circostanze eccezionali	1043
2.5. Carattere duraturo del controllo	1044
2.6. Oggetto del controllo	1045
2.6.1. Parti di un'impresa	1046
2.6.2. Beni immateriali	1046
2.6.3. Portafoglio di clienti	1047
2.6.4. Cespiti inattivi	1047
2.6.5. Esternalizzazione di attività interne (<i>outsourcing</i>)	1048
2.7. Controllo esclusivo	1051
2.7.1. Controllo esclusivo di diritto	1053
2.7.2. Controllo esclusivo di fatto	1054
2.8. Controllo congiunto	1057
2.8.1. Controllo congiunto di diritto	1057
2.8.1.1. Diritti di veto	1057
2.8.1.1.1. Nomina deidirigenti di alto livello e approvazione del <i>budget</i>	1060
2.8.1.1.2. <i>Business plan</i>	1061
2.8.1.1.3. Investimenti	1062
2.8.1.1.4. Specifiche materie strategiche per l'impresa co- controllata	1063
2.8.1.2. Voto preponderante	1063
2.8.1.3. Accordi per l'esercizio congiunto dei diritti di voto	1064
2.8.2. Controllo congiunto di fatto	1065
2.8.3. Alleanze variabili tra azionisti di minoranza	1067
3. Modifiche del controllo integranti una concentrazione	1068
3.1. Passaggio da controllo esclusivo a congiunto	1068
3.2. Passaggio da controllo congiunto a esclusivo	1069
3.3. Ingresso di nuovi azionisti di co-controllo	1069
4. Modifiche del controllo non integranti una concentrazione	1070
4.1. Riduzione del numero di co-controllanti	1070
4.2. Passaggio da controllo esclusivo negativo a positivo	1070
4.3. Passaggio da controllo esclusivo di fatto a controllo esclusivo di diritto	1070
5. Operazioni in successione	1071
5.1. Operazioni interconnesse	1073
5.1.1. Operazioni interdipendenti	1073
5.1.2. Acquisizioni successive di controllo tra le medesime imprese nell'arco di due anni	1077

Capitolo 15

CALCOLO DEL FATTURATO

1.	Nozione di fatturato	1081
1.1.	Attività ordinarie	1082
1.2.	Fatturato netto	1083
1.3.	Calcolo del fatturato e bilanci di riferimento	1084
1.4.	Modifiche dell'impresa interessata dopo l'ultimo bilancio certificato	1085
2.	Individuazione delle imprese interessate ai fini del calcolo del fatturato	1085
2.1.	Acquisizione del controllo esclusivo e fusione	1086
2.2.	Passaggio da controllo congiunto a esclusivo	1086
2.3.	Acquisizione del controllo congiunto	1086
2.4.	Modifica del controllo congiunto in un'impresa comune esistente	1087
2.5.	Acquisizione effettuata da un'impresa comune	1087
2.6.	Dissoluzione di un'impresa comune e spartizione dei suoi beni e attività	1088
2.7.	Individuazione del gruppo di appartenenza dell'impresa interessata ai fini del calcolo del fatturato	1089
2.8.	Acquisizione del controllo da parte di fondi di <i>private equity</i>	1091
2.9.	Diversità del concetto di controllo ai fini del calcolo del fatturato e dell'individuazione di una concentrazione	1092
2.10.	Criteri di imputazione del fatturato	1094
2.11.	Calcolo del fatturato delle imprese pubbliche	1095
3.	Allocazione geografica del fatturato	1096
3.1.	Vendita di beni	1096
3.2.	Prestazione di servizi	1097

Capitolo 16

OPERAZIONI SOGGETTE AL CONTROLLO DELLE CONCENTRAZIONI

1.	Tipologie di concentrazione ai sensi della Legge n. 287/90	1099
1.1.	Fusione	1100
1.2.	Acquisizione	1101
1.3.	Imprese comuni a pieno titolo	1101
1.3.1.	Nozione di impresa a pieno titolo	1104
1.3.1.1.	Risorse idonee e sufficienti per operare in maniera indipendente sul mercato	1104
1.3.1.2.	Attività non meramente ancillari rispetto alle imprese madri	1105
1.3.1.3.	Vendite e acquisti con le imprese madri	1107
1.3.1.4.	Carattere duraturo delle attività dell'impresa comune	1109
1.3.1.5.	Cambiamenti delle attività dell'impresa comune	1110

	<i>pag.</i>
1.3.2. Rilevanza del requisito di impresa “a pieno titolo” in tutte le fattispecie di concentrazione?	1111
1.3.3. Valutazione dell’eventuale natura cooperativa dell’impresa comune	1113
2. Operazioni non integranti una concentrazione	1113
2.1. Acquisizione di partecipazioni a fini meramente finanziari	1113
2.2. Acquisizione di partecipazioni di minoranza non di controllo	1114
2.3. Operazioni infragruppo	1115
2.4. Operazioni su società che non esercitano attività economica	1116
3. Concentrazioni soggette all’obbligo di comunicazione ex art. 16 Legge n. 287/90	1118
3.1. Assenza di dimensione europea	1118
3.2. Soglie di fatturato	1119
3.3. Applicazione delle soglie di fatturato nelle diverse fattispecie di concentrazione	1121
3.4. Considerazioni in merito alle attuali soglie di fatturato	1122
3.5. Comunicazione delle operazioni c.d. “sotto-soglia”	1125
3.6. Operazioni prive di effetti economici sui mercati italiani	1126
3.7. Meccanismi di rinvio di una concentrazione da o verso l’Autorità	1127
3.7.1. Il rinvio verso il basso	1127
3.7.2. Il rinvio verso l’alto	1129

Capitolo 17

PROCEDIMENTO E PROVVEDIMENTI FINALI

1. Formalità di notifica	1133
1.1. Termini per la comunicazione preventiva	1134
1.2. Assenza di obbligo di <i>standstill</i>	1136
1.3. Soggetti tenuti alla notifica	1139
1.4. La fase precedente alla comunicazione formale (c.d. pre-notifica)	1140
1.5. Informazioni necessarie ai fini della comunicazione	1142
1.6. Comunicazione in forma estesa e abbreviata	1143
1.7. Incompletezza della notifica e cambiamento dei fatti	1144
1.8. Confidenzialità	1146
1.9. Contribuzione obbligatoria	1147
1.10. Conversione della notifica	1147
2. Sanzioni per violazione della disciplina del controllo delle concentrazioni	1148
2.1. Sanzioni per inottemperanza al divieto di concentrazione	1148
2.2. Sanzioni per inottemperanza all’obbligo di comunicazione	1150
3. Il procedimento di controllo delle concentrazioni	1152
3.1. Avviso al mercato	1152
3.2. Natura bi-fasica del procedimento	1153
3.3. Fase pre-istruttoria (c.d. Fase 1)	1153

	<i>pag.</i>
3.3.1. Funzione	1153
3.3.2. Durata	1154
3.3.3. Provvedimenti adottabili	1157
3.3.4. Poteri dell'Autorità e diritti dei terzi	1158
3.3.5. Presentazione di impegni	1159
3.4. Fase istruttoria (c.d. Fase 2)	1159
3.4.1. Avvio dell'istruttoria	1160
3.4.2. Durata	1161
3.4.3. Poteri istruttori dell'Autorità	1162
3.4.3.1. Richiesta di informazioni e documenti	1163
3.4.3.2. Audizioni	1164
3.4.3.3. Perizie, analisi statistiche ed economiche e consultazione di esperti	1164
3.4.3.4. Ispezioni a sorpresa	1164
3.4.4. Diritti di difesa	1165
3.4.4.1. Diritti delle parti	1165
3.4.4.2. Diritti dei terzi	1166
3.4.5. Comunicazione delle risultanze istruttorie e audizione finale	1166
4. Provvedimenti finali e sanzioni	1167
5. Modifiche dell'operazione dopo il provvedimento finale	1169
6. Annullamento del provvedimento finale e potere dell'Autorità di riprovvedere	1170

Capitolo 18

VALUTAZIONE DI MERITO DELLE CONCENTRAZIONI

1. Caratteristiche e obiettivi del controllo delle concentrazioni	1171
2. Criteri di valutazione	1175
2.1. Dominanza, significativa riduzione della concorrenza (SLC) e ostacolo significativo alla concorrenza effettiva (SIEC)	1175
2.2. Criteri integrativi	1179

Capitolo 19

CONCENTRAZIONI ORIZZONTALI

1. Considerazioni introduttive	1181
1.1. Fattori rilevanti per la valutazione	1183
1.2. Definizione del mercato rilevante	1183
1.3. Quote di mercato delle parti e grado di concentrazione	1186
1.3.1. Quote di mercato	1186
1.3.2. Grado di concentrazione del mercato	1190
1.4. Legami personali e strutturali	1191
1.4.1. Cariche societarie	1192

	<i>pag.</i>
1.4.2. Concomitanti legami proprietari o contrattuali	1193
1.4.3. Posizione delle imprese interessate sul mercato	1194
1.5. Effetti non coordinati (unilaterali)	1195
1.5.1. Vantaggi competitivi delle parti	1195
1.5.2. Capacità di reazione dei terzi	1200
1.5.2.1. Reazione dei concorrenti	1200
1.5.2.2. Reazione dei clienti	1201
1.5.3. Capacità di ostacolare i concorrenti	1203
1.5.4. Eliminazione di un concorrente importante	1204
1.5.5. Effetti sull'innovazione	1205
1.5.6. Dominanza dal lato della domanda	1206
1.6. Effetti coordinati	1206
1.6.1. Applicabilità del divieto di concentrazioni alla dominanza collettiva	1207
1.6.2. Criteri di accertamento della posizione dominante collettiva	1208
1.6.2.1. Individuazione di una condotta comune	1209
1.6.2.2. Trasparenza	1212
1.6.2.3. Meccanismi deterrenti	1213
1.6.2.4. Reazioni dei terzi	1215
1.7. Effetti unilaterali senza dominanza (gli <i>ex</i> "gap cases")	1217
1.8. Fattori compensativi	1220
1.8.1. Potere d'acquisto dei clienti	1220
1.8.2. Barriere all'entrata	1221
1.8.3. Efficienze	1224
1.9. Concentrazioni di salvataggio (<i>rescue mergers</i>)	1226
1.9.1. Uscita dell'impresa in crisi dal mercato	1229
1.9.2. Assenza di alternative migliori	1230
1.9.3. Uscita dei beni aziendali dal mercato	1230
1.9.4. <i>Failing division defense</i>	1231

Capitolo 20

CONCENTRAZIONI NON ORIZZONTALI

1. Concentrazioni verticali	1233
1.1. Effetti unilaterali	1234
1.1.1. Accesso alle forniture	1234
1.1.2. Accesso ai clienti	1238
1.1.3. Accesso a informazioni commercialmente sensibili	1240
1.2. Effetti coordinati	1241
2. Concentrazioni conglomerali	1242

Capitolo 21

RESTRIZIONI ACCESSORIE E RIMEDI

1.	Restrizioni accessorie	1245
1.1.	Aspetti procedurali	1245
1.2.	Requisiti di connessione diretta e necessità	1247
1.2.1.	Obblighi di non concorrenza	1250
1.2.2.	Accordi di licenza	1252
1.2.3.	Obblighi di acquisto e fornitura	1253
2.	Rimedi	1254
2.1.	Differenze tra il modello europeo e italiano	1255
2.1.1.	Impulso di parte e misure imposte dall'Autorità	1255
2.1.2.	Impegni in fase pre-istruttoria	1256
2.2.	Tipi di misure correttive	1259
2.2.1.	Rimedi strutturali	1261
2.2.2.	Rimedi comportamentali	1264
2.3.	Adeguatezza e proporzionalità dei rimedi	1267
2.4.	Misure imposte su mercati diversi da quello rilevante	1268
2.5.	Modifica e revoca	1269
2.6.	Sanzioni per inottemperanza	1270
2.7.	Modifiche alla concentrazione comunicata	1271

Capitolo 22

CONCENTRAZIONI IN SETTORI PARTICOLARI

1.	Attività bancarie e finanziarie	1274
1.1.	Profili procedurali: competenza e rapporti con l'autorità di settore	1274
1.2.	Calcolo del fatturato degli istituti bancari e finanziari	1276
1.3.	Analisi di merito delle concentrazioni bancarie	1277
1.3.1.	Definizione dei mercati rilevanti (distinti mercati per la produzione e distribuzione, mercati locali)	1278
1.3.2.	Il <i>test</i> sostanziale applicato dall'Autorità	1281
1.3.3.	Legami strutturali, economici e personali	1285
2.	Settore assicurativo	1287
2.1.	Profili procedurali: competenza, durata del procedimento e rapporti con l'autorità di settore	1287
2.2.	Calcolo del fatturato delle compagnie di assicurazione	1289
2.3.	Analisi di merito delle concentrazioni nel settore assicurativo	1290
2.3.1.	Definizione dei mercati rilevanti (distinti mercati della produzione e di distribuzione, mercati locali)	1290
2.3.2.	Il <i>test</i> sostanziale applicato dall'Autorità	1291
2.3.3.	Legami strutturali, economici e personali	1292

	<i>pag.</i>
3. Media e telecomunicazioni	1294
4. Imprese che gestiscono servizi d'interesse economico generale o operano in regime di monopolio legale	1297
4.1. Obbligo di separazione societaria: l'art. 8(2)- <i>bis</i>	1297
4.2. Obbligo di preventiva comunicazione: l'art. 8(2)- <i>ter</i>	1301
4.3. Rapporto tra art. 8(2)- <i>ter</i> e art. 8(2)- <i>bis</i>	1302
4.4. Obblighi <i>ex</i> art. 8(2)- <i>quater</i>	1304
4.5. Disciplina procedimentale e sanzioni	1306
5. Distribuzione cinematografica	1307
6. Industria militare	1308

Parte VI

TUTELA GIURISDIZIONALE

Capitolo 23

TUTELA GIURISDIZIONALE AMMINISTRATIVA

1. Controllo giurisdizionale sui provvedimenti dell'Autorità	1313
2. Atti impugnabili	1314
2.1. Provvedimenti finali	1314
2.2. Atti interni al procedimento	1316
2.2.1. Avvio dell'istruttoria	1317
2.2.2. Autorizzazione alle ispezioni	1318
2.2.3. Rigetto degli impegni	1318
2.2.4. Diniego di immunità condizionata nel programma di clemenza	1319
2.2.5. Proroga del termine di chiusura dell'istruttoria	1319
2.2.6. Diniego di accesso al fascicolo	1320
2.3. Segnalazioni e pareri dell'Autorità	1320
3. Parti processuali	1321
3.1. Legittimazione ad agire	1321
3.2. Legittimazione passiva dell'Autorità	1324
4. Principali norme processuali applicabili	1325
4.1. L'appello	1328
4.2. Vicende processuali incidentali	1329
4.2.1. Tutela cautelare	1331
5. Sindacato giurisdizionale	1334
5.1. Attività sindacabili	1334
5.1.1. Fatti storici	1335
5.1.2. Elementi fattuali complessi, elastici o indeterminati	1336

	<i>pag.</i>
5.1.3. Esegesi delle norme	1341
5.2. Il mito della discrezionalità	1342
5.3. Evoluzione giurisprudenziale	1347
5.3.1. Sindacato deferente	1348
5.3.2. Sindacato intermedio	1348
5.3.3. Sindacato evoluto	1351
5.4. Controllo giurisdizionale sui profili sanzionatori	1353

Capitolo 24

IL CONTENZIOSO CIVILE DELLA CONCORRENZA

1. Il contenzioso civile della concorrenza	1357
1.1. Introduzione	1357
1.2. Origini	1359
1.3. Attualità e prospettive	1363
2. Principi generali	1364
2.1. Superamento della barriera unica	1365
2.2. Effettività	1365
2.3. Pieno risarcimento del danno	1367
2.4. Divieto di sovracompensazioni	1367
3. Efficacia probatoria delle decisioni dell'Autorità	1370
3.1. Decisioni che accertano un'infrazione	1370
3.2. Decisioni con impegni	1374
3.3. Decisioni di <i>settlement</i>	1376
3.4. Altre decisioni che non accertano un'infrazione	1376
4. Prescrizione nelle azioni risarcitorie	1377
4.1. Termine di prescrizione	1378
4.2. <i>Dies a quo</i>	1378
4.3. Sospensione del termine di prescrizione	1381
5. Profili processuali	1382
5.1. Competenza giurisdizionale	1383
5.2. Legittimazione attiva	1386
5.3. Legittimazione passiva	1394
5.4. Prova dell'illecito	1397
5.4.1. Onere della prova	1398
5.4.2. Ordine di esibizione alla controparte o ai terzi	1403
5.4.3. Richiesta di esibizione all'Autorità	1409
5.4.4. Sanzioni per inottemperanza agli ordini di esibizione	1413
5.5. Sospensione del giudizio	1415
5.6. Composizione consensuale delle controversie	1416
6. Azioni risarcitorie	1419
6.1. Condotta illecita	1420

	<i>pag.</i>
6.2. Elemento soggettivo	1421
6.3. Nesso causale	1422
6.4. Danno risarcibile	1425
6.5. Quantificazione del danno	1426
6.6. Liquidazione del danno in via equitativa	1431
6.7. Trasferimento del sovrapprezzo	1433
6.8. Prezzi di protezione	1440
6.9. Effetto trascinamento o <i>run-off</i>	1440
6.10. Assistenza dell'Autorità per la quantificazione del danno	1441
6.11. Responsabilità in solido	1443
6.12. Contributo causale dell'impresa danneggiata	1445
7. <i>Class action</i>	1446
7.1. Impulso delle istituzioni UE	1446
7.2. <i>Le class action antitrust</i> in Italia	1450
7.2.1. Azioni di classe <i>ex art. 140-bis</i> del Codice del consumo e sue recenti evoluzioni	1450
7.2.2. Disciplina del processo di classe introdotta con la Legge n. 31/19	1452
7.2.3. Disciplina delle azioni rappresentative introdotta con il d.lgs. n. 28/23	1456
8. Nullità	1460
8.1. Principi generali	1460
8.2. Nullità e intese anticoncorrenziali	1463
8.3. Nullità e contratti a valle	1466
8.4. Nullità e abuso di posizione dominante	1477
9. Giudizi cautelari	1480
9.1. Profili processuali	1480
9.2. <i>Fumus boni iuris</i>	1482
9.3. <i>Periculum in mora</i>	1484
9.4. Misure cautelari	1490
10. Profili di diritto internazionale privato	1496
10.1. Introduzione	1496
10.2. Giurisdizione	1498
10.3. Legge applicabile	1505
11. Regime transitorio	1508