Comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore che non determinano restrizioni sensibili della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità europea (de minimis) ⁽¹⁾

(2001/C 368/07)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

I

1. L'articolo 81, paragrafo 1, vieta tutti gli accordi fra imprese che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune. La Corte di giustizia delle Comunità europee ha chiarito che tale divieto non si applica agli accordi la cui incidenza sul commercio fra Stati membri o sulla concorrenza è trascurabile.
2. Nella presente comunicazione, la Commissione, con l'ausilio di soglie basate sulle quote di mercato, stabilisce criteri quantitativi per determinare ciò che non costituisce una restrizione sensibile della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE. Questa definizione in negativo dell'incidenza sensibile non implica tuttavia che gli accordi tra imprese che superino le soglie definite nella presente comunicazione determinino necessariamente restrizioni sensibili della concorrenza. È infatti possibile che anche tali accordi abbiano effetti trascurabili sulla concorrenza e sfuggano quindi alla proibizione dell'articolo 81, paragrafo 1 ⁽²⁾.
3. Determinati accordi possono inoltre non ricadere nel campo d'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, in quanto non incidono sensibilmente sul commercio tra Stati membri. La presente comunicazione non affronta tale aspetto e non stabilisce criteri quantitativi per determinare l'assenza di un'incidenza sensibile sul commercio. È generalmente ammesso tuttavia che gli accordi fra piccole e medie imprese, quali definite nell'allegato alla raccomandazione 96/280/CE della Commissione ⁽³⁾, sono raramente di natura tale da influenzare sensibilmente il commercio fra Stati membri. Piccole e medie imprese ai sensi di detta raccomandazione sono attualmente considerate imprese con meno di 250 dipendenti e aventi un fatturato annuo inferiore a EUR 40 milioni ovvero un totale di bilancio inferiore a EUR 27 milioni.

⁽¹⁾ La presente comunicazione sostituisce la comunicazione relativa agli accordi di importanza minore pubblicata nella GU C 372 del 9.12.1997.

⁽²⁾ Cfr. ad esempio la sentenza della Corte di giustizia nelle cause riunite C-215/96 e C-216/96 *Bagnasco (Carlos)/Banca Popolare di Novara e Cassa di Risparmio di Genova e Imperia*, punti 34-35 della motivazione, Raccolta 1999, pag. I-135. La presente comunicazione non pregiudica i principi relativi alla valutazione in base all'articolo 81, paragrafo 1, enunciati nella comunicazione della Commissione — Linee direttrici sull'applicabilità dell'articolo 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale (GU C 3 del 6.1.2001, in particolare i punti da 17 a 31) e nella comunicazione della Commissione — Linee direttrici sulle restrizioni verticali (GU C 291 del 13.10.2000, in particolare i punti da 5 a 20).

⁽³⁾ GU n. L 107 del 30.4.1996, pag. 4. Questa raccomandazione sarà aggiornata ed è previsto di portare la soglia di fatturato da EUR 40 milioni a EUR 50 milioni e la soglia relativa al totale di bilanci da EUR 27 milioni a EUR 43 milioni.

4. Nei casi contemplati dalla presente comunicazione la Commissione non inizierà nessun procedimento, né d'ufficio, né su domanda. Nell'ipotesi in cui le imprese ritengano in buona fede che un accordo rientri nel campo d'applicazione della presente comunicazione, la Commissione non infliggerà ammende. Sebbene non vincolante nei loro confronti, la presente comunicazione intende inoltre fornire indicazioni ai giudici e alle autorità degli Stati membri che siano chiamati ad applicare l'articolo 81.
5. La presente comunicazione si applica anche alle decisioni di associazioni di imprese e alle pratiche concordate.
6. La presente comunicazione non pregiudica l'interpretazione dell'articolo 81 da parte della Corte di giustizia o del Tribunale di primo grado delle Comunità europee.

II

7. La Commissione ritiene che gli accordi tra imprese che incidono sul commercio tra Stati membri non restringono sensibilmente la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1:
 - a) quando la quota di mercato aggregata detenuta dalle parti all'accordo non supera il 10 % su nessuno dei mercati rilevanti interessati dall'accordo, se l'accordo è concluso tra imprese che sono concorrenti effettivi o potenziali su uno di tali mercati (accordi tra concorrenti) ⁽⁴⁾, o
 - b) quando la quota di mercato detenuta da ciascuna delle parti all'accordo non supera il 15 % su nessuno dei mercati rilevanti interessati dall'accordo, se l'accordo è concluso tra imprese che non sono concorrenti effettivi o potenziali su uno di tali mercati (accordi tra non concorrenti).

Qualora risulti difficile determinare se l'accordo sia concluso tra concorrenti o tra non concorrenti si applica la soglia del 10 %.

⁽⁴⁾ Per la definizione di concorrenti effettivi o potenziali cfr. la comunicazione della Commissione — Linee direttrici sull'applicabilità dell'articolo 81 del trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale (GU C 3 del 6.1.2001, punto 9). Un'impresa è considerata un concorrente effettivo se è presente sullo stesso mercato rilevante o se, in mancanza di accordo, è in grado di adattare la sua produzione, passando alla produzione dei prodotti rilevanti e immettendoli sul mercato in tempi brevi e senza dover sostenere significativi costi aggiuntivi o affrontare rischi eccessivi, in risposta ad un piccolo incremento permanente dei prezzi relativi (sostituibilità immediata dal lato dell'offerta). Un'impresa è considerata un concorrente potenziale se vi sono elementi che provano che, in assenza dell'accordo, essa sarebbe in grado di effettuare — e probabilmente effettuerebbe — gli investimenti supplementari o le altre modifiche necessarie per entrare nel mercato rilevante, in risposta ad un piccolo incremento permanente dei prezzi relativi.

8. Quando sul mercato rilevante la concorrenza risulti limitata dall'effetto cumulativo di accordi relativi alla vendita di beni o servizi, posti in essere da più fornitori o distributori (effetto cumulativo di preclusione prodotto da reti parallele di accordi aventi effetti simili sul mercato), le soglie in termini di quota di mercato di cui al punto 8 sono ridotte al 5 %, sia per gli accordi tra concorrenti, sia per quelli tra non concorrenti. In linea generale, si ritiene che fornitori o distributori individuali la cui quota di mercato non superi il 5 % non contribuiscano in misura significativa all'effetto cumulativo di preclusione⁽¹⁾. È inoltre improbabile che si verifichi un tal effetto qualora meno del 30 % del mercato rilevante sia coperto da (reti di) accordi paralleli aventi effetti simili.
9. La Commissione ritiene inoltre che gli accordi non determinano restrizioni della concorrenza nel caso in cui le quote di mercato non superino le soglie rispettivamente del 10 %, 15 % e 5 % di cui ai punti 7 e 8 durante due anni civili consecutivi in misura superiore a due punti percentuali.
10. Per calcolare la quota di mercato è necessario determinare il mercato rilevante, il quale è costituito dal mercato del prodotto rilevante e dal mercato geografico rilevante. Nel definire il mercato rilevante va fatto riferimento alla comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza⁽²⁾. Il calcolo delle quote di mercato deve essere basato su dati relativi al valore delle vendite o, se appropriato, su dati relativi al valore degli acquisti. Qualora questi non siano disponibili, possono essere effettuate delle stime basate su altre attendibili informazioni di mercato, ivi compresi i volumi delle vendite.
11. I punti 7, 8 e 9 non si applicano agli accordi contenenti una delle seguenti restrizioni gravi:
- 1) in caso di accordi fra concorrenti quali definiti al punto 7, restrizioni che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori soggetti al controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue⁽³⁾:
 - a) la fissazione dei prezzi in caso di vendita dei prodotti a terzi;
 - b) la limitazione della produzione o delle vendite;
 - c) la ripartizione dei mercati o della clientela;
 - 2) in caso di accordi fra non concorrenti quali definiti al punto 7, restrizioni che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori soggetti al controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:
 - a) la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti;
 - b) la restrizione del territorio in cui, o dell'ambito dei clienti ai quali, l'acquirente può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni non gravi:
 - la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservati al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti dell'acquirente,
 - la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso,
 - la restrizione delle vendite a distributori non autorizzati da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva, e
 - la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
 - c) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività in un luogo di stabilimento non autorizzato;
 - d) la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali;

(1) Cfr. anche comunicazione della Commissione — Linee direttrici sulle restrizioni verticali (GU C 291 del 13.10.2000, in particolare i punti 73, 142 143 e 189). Mentre nella linee direttrici sulle restrizioni verticali si fa riferimento, in relazione a talune restrizioni, non solo alla quota di mercato aggregata ma anche alla quota di mercato vincolata di un fornitore o di un acquirente, le soglie fissate nella presente comunicazione si riferiscono sempre alle quote di mercato aggregate.

(2) GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5.

(3) Fatte salve le situazioni di produzione congiunta con o senza distribuzione in comune quali definite all'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 2658/2000 della Commissione e all'articolo 5, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 2659/2000 della Commissione (GU L 304 del 5.12.2000, pagg. 3 e 7).

- e) la restrizione pattuita tra un fornitore di componenti e un acquirente che incorpora tali componenti, la quale limita la possibilità del fornitore di vendere tali componenti come pezzi di ricambio a utenti finali, a riparatori o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti;
- 3) in caso di accordi fra concorrenti quali definiti al punto 7 e operanti, ai fini dell'accordo, ad un livello diverso della catena di produzione o distribuzione, ciascuna delle restrizioni gravi elencate ai precedenti paragrafi 1) e 2).
12. 1) Ai fini della presente comunicazione, i termini «impresa», «parte dell'accordo», «distributore», «fornitore» e «acquirente» includono le imprese a questi rispettivamente collegate.
- 2) Per «imprese collegate» si intendono:
- a) le imprese nelle quali una parte dell'accordo detiene, direttamente o indirettamente:
- il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto, o
 - il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa, o
 - il diritto di gestire gli affari dell'impresa;
- b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o i poteri elencati alla lettera a);
- d) le imprese nelle quali una parte dell'accordo insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c), oppure due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);
- e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:
- dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d), o
 - da una o più parti dell'accordo, oppure da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.
- 3) Ai fini del punto 2, lettera e), la quota di mercato detenuta dalle imprese controllate congiuntamente viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati al paragrafo 2, lettera a).
-