

PMI: linee operative per il commercio on-line

Posted by Simone Mazza on 5 March 2018 at 12:00 AM

Nella attuale economia la vendita on line di prodotti è sempre più una grande opportunità per tutte le aziende. A volte queste, in ragione di impegni assunti con partner commerciali avente sede in altre nazioni comunitarie, si trovano a dover affrontare scelte strategiche, quali ad esempio vendere il proprio prodotto, tramite il proprio shop on-line, esclusivamente a clienti avente sede legale in Italia. Un accordo di tal fatta, in linea generale, nella normativa comunitaria viene definito "accordo verticale"¹.

Tale **limitazione alla libertà di vendita**, in generale, viene considerata dalla normativa comunitaria di **particolare gravità** in quanto in contrasto con quanto disposto dall'art. 101 Trattato UE, e si trova inserita nella cosiddetta black-list di operazioni gravemente lesive della libera concorrenza, di cui all'art. 4, Reg. UE 330/10.

Per gli "accordi verticali" fra aziende si applica l'esenzione disposta dall'art. 22 del citato Regolamento, combinata con quanto previsto dall'art. 43, salvo nel caso di specie, trattandosi di limitazione per la quale non è prevista eccezione.

Occorre, peraltro, una ulteriore considerazione.

La normativa esaminata si applica a comportamenti suscettibili di pregiudicare in maniera sensibile il commercio fra Stati; pertanto, laddove non sia riscontrato un pregiudizio sensibile agli scambi intracomunitari detta normativa e le conseguenti sanzioni non potranno essere applicate.

Per la valutazione sulla sussistenza o meno del "pregiudizio sensibile" ovvero "al commercio fra Stati" sarà necessario valutare con "un grado di probabilità adeguato, in base ad un complesso di fattori obiettivi, di fatto o di diritto, che l'accordo o la pratica possano avere un'influenza, diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulle correnti degli scambi fra paesi dell'UE."⁴. Nel medesimo documento prosegue: "Nella sua comunicazione relativa agli accordi di importanza minore, la Commissione ha affermato che gli accordi fra piccole e medie imprese, raramente influenzano sensibilmente il commercio tra paesi dell'UE", indicando una esclusione per le operazioni che non superino "La soglia di fatturato di 40 milioni di euro".

Anche gli orientamenti successivi hanno confermato l'esistenza di un limite minimo entro il quale non possano applicarsi gli artt. 101 e 102 Trattato UE.

Negli Orientamenti sulle restrizioni verticali 5 pubblicati sulla Gazz. Uff. dell'UE del 19.5.10, al paragrafo 2, n. 8) "Gli accordi non suscettibili di pregiudicare in modo significativo gli scambi fra Stati membri, o che non abbiano per oggetto o per effetto quello di restringere sensibilmente il gioco della concorrenza, non rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato. Il regolamento di esenzione per categoria si applica esclusivamente agli accordi che rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1."

In merito alle limitazioni da black list, quale quella territoriale, prosegue al n. 10: "Per quanto riguarda le restrizioni fondamentali di cui alla comunicazione sugli «accordi di importanza minore», l'articolo 101, paragrafo 1, può applicarsi in taluni casi anche al di sotto della soglia del 15% qualora gli accordi abbiano un effetto sensibile sugli scambi tra Stati membri e sulla concorrenza."

Pertanto, oltre alla valutazione iniziale in merito alla natura della operazione, se sia o meno da ritenersi teoricamente contraria al disposto dell'art. 101, par. 1 trattato UE, occorrerà valutarne la dimensione economica. Se questa, infatti, non avrà "un effetto sensibile sugli scambi tra Stati membri e sulla concorrenza" non potranno applicarsi le severe sanzioni comunitarie⁶.

E tale valutazione avrà effetti notevolissimi, potendo aprire le porte del mercato comunitario alle tante PMI italiane che nella maggior parte dei casi effettueranno operazioni ben al di sotto dei limiti imposti dalla normativa ovvero senza "un effetto sensibile sugli scambi tra Stati membri e sulla concorrenza".

Avv. Simone Mazza

Avvocato in Piacenza

simone_mazza@hotmail.com

1 Art. 1, lett. a), Reg. (UE) N. 330/2010 “per «accordi verticali» si intendono gli accordi o le pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi”

2 “1. Conformemente all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato è dichiarato inapplicabile agli accordi verticali.”

3 “L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue: b) **la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo, fatta salva una restrizione relativa al suo luogo di stabilimento, può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto...**

4 Linee Diretrici sulla nozione di pregiudizio al commercio, GUCE, C101 del 27.4.04. <http://eurlex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=LEGISSUM%3A126113>

5 [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/ALL/?uri=CELEX:52010XC0519\(04\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/ALL/?uri=CELEX:52010XC0519(04))

6 http://ec.europa.eu/competition/cartels/overview/factsheet_fines_it.pdf

.