

Causa C-306/20**Sintesi della domanda di pronuncia pregiudiziale ai sensi dell'articolo 98, paragrafo 1, del regolamento di procedura della Corte di giustizia****Data di deposito:**

9 luglio 2020

Giudice del rinvio:

Administratīvā apgabaltiesa (Corte amministrativa regionale, Lettonia)

Data della decisione di rinvio:

4 giugno 2020

Ricorrente:

SIA Visma Enterprise

Resistente:

Konkurences padome (Consiglio per la concorrenza, Lettonia)

Oggetto del procedimento principale

Ricorso proposto dalla società commerciale lettone SIA Visma Enterprise dinanzi all'Administratīvā apgabaltiesa (Corte amministrativa regionale), in materia di diritto nazionale della concorrenza, volto all'annullamento di una decisione del Latvijas Republikas Konkurences padome (Consiglio per la concorrenza della Repubblica di Lettonia; in prosieguo: il «Consiglio») che le ha inflitto un'ammenda per il fatto che, nei contratti stipulati da tale società con i distributori dei suoi prodotti (due programmi di contabilità), era previsto il mantenimento o la riserva di clienti in favore del distributore interessato per un periodo determinato (fino a sei mesi) prima della conclusione del contratto di acquisto, vale a dire, durante il periodo in cui si svolgeva il processo di vendita.

Oggetto e fondamento giuridico del rinvio pregiudiziale

Nel caso di specie, che concerne una situazione interna dello Stato [membro], ma in cui si applicano norme nazionali sostanzialmente analoghe alle norme dell'Unione in materia di concorrenza, il giudice del rinvio chiede, sulla base

dell'articolo 267 TFUE, l'interpretazione dell'articolo 101, paragrafo 1, TFUE e degli articoli 2 e 4, lettera b), del regolamento n. 330/2010, al fine di chiarire:

- se un accordo tra un produttore e taluni distributori in forza del quale il distributore che ha registrato con il produttore una potenziale transazione con un cliente gode, per un periodo di sei mesi a decorrere da tale registrazione, salvo che il cliente vi si opponga, di una priorità per la finalizzazione del processo di vendita con il cliente interessato debba qualificarsi come un'intesa vietata;
- se, e a quali condizioni, tale accordo possa beneficiare delle esenzioni previste dal diritto dell'Unione europea, tra cui quelle relative ai sistemi di distribuzione esclusiva;
- che importanza possa essere attribuita, a tale riguardo, al fatto che i) le altre parti contraenti (i distributori) non siano state sanzionate, ii) la quota di mercato della rete di distribuzione non superi il 30%, e iii) il cliente del distributore abbia il diritto di opporsi a tale vantaggio, nonché ad altre circostanze del caso in esame.

Questioni pregiudiziali

1) Se l'accordo tra un produttore e taluni distributori esaminato nel caso di specie (in forza del quale, per un periodo di 6 – sei – mesi dalla registrazione di una potenziale transazione, il distributore che ha registrato per primo la potenziale transazione gode di priorità per la finalizzazione del processo di vendita con l'utente finale interessato, salvo che quest'ultimo si opponga) possa essere considerato, secondo una corretta interpretazione del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, un accordo tra imprese avente per oggetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza, ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, [TFUE].

2) Se l'accordo tra un produttore e taluni distributori esaminato nel caso di specie, interpretato conformemente alle disposizioni del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, contenga elementi che permettano di accertare se tale accordo non sia esente dal divieto generale di intese.

3) Se l'accordo tra un produttore e taluni distributori esaminato nel caso di specie, interpretato conformemente alle disposizioni del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, debba ritenersi esente dal suddetto divieto. Se l'esenzione che consente la conclusione di accordi verticali che prevedono una 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 e la quota di mercato del fornitore (la ricorrente) non superi il 30%, si applichi unicamente ai sistemi di distribuzione esclusivi.

4) Se l'oggetto dell'accordo tra un produttore e taluni distributori esaminato nel caso di specie, interpretato conformemente al Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, possa consistere unicamente nel comportamento illecito di un solo operatore economico. Se, nelle circostanze del caso in esame, interpretate in conformità alle disposizioni del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, sussistano indizi della partecipazione di un solo operatore economico ad un'intesa vietata.

5) Se, nelle circostanze del caso di specie, interpretate conformemente alle disposizioni del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, sussistano indizi di una restrizione (distorsione) della concorrenza all'interno del sistema di distribuzione, o di un vantaggio per la ricorrente, o di un effetto negativo sulla concorrenza.

6) Se, nelle circostanze del caso di specie, interpretate conformemente alle disposizioni del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, laddove la quota di mercato della rete di distribuzione non superi il 30% (la ricorrente è un produttore e la sua quota di mercato include pertanto anche il fatturato dei suoi distributori), sussistano indizi di effetti negativi sulla concorrenza nel sistema di distribuzione e/o al di fuori di esso, e se il suddetto accordo sia soggetto al divieto di intese.

7) Se, conformemente all'articolo 101, paragrafo 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea e all'articolo 2 del regolamento n. 330/2010 della Commissione, del 20 aprile 2010, in combinato disposto con l'articolo 4, lettera b), del medesimo regolamento:

- l'esenzione sia applicabile a un sistema di distribuzione nel quale (i) lo stesso distributore (commerciante) sceglie il potenziale cliente con il quale collaborerà; (ii) il fornitore non ha precedentemente determinato, sulla base di criteri oggettivi, chiaramente noti e verificabili, un gruppo specifico di clienti a cui ciascun distributore presterà i propri servizi; (iii) il fornitore, su richiesta del distributore (commerciante), effettua una riserva di potenziali clienti in favore di tale distributore; iv) gli altri distributori non conoscono o non sono previamente informati della riserva del potenziale cliente; oppure nel quale v) l'unico criterio per la riserva di un potenziale cliente e per stabilire il conseguente sistema di distribuzione esclusiva in favore di un determinato distributore è la richiesta di tale distributore, e tale sistema non è stabilito dal fornitore; oppure in virtù di quale vi) la riserva rimane in vigore per 6 – sei – mesi dalla registrazione della potenziale transazione (dopo di che la distribuzione esclusiva cessa di essere in vigore);
- si debba ritenere che le vendite passive non sono soggette a restrizioni qualora l'accordo concluso tra il fornitore e il distributore includa la condizione che l'acquirente (utente finale) possa opporsi alla riserva

summenzionata, ma quest'ultimo non sia stato informato di tale condizione. Se il comportamento dell'acquirente (utente finale) possa influire su (giustificare) i termini dell'accordo tra il fornitore e il distributore.

Disposizioni del diritto dell'Unione richiamate

Articolo 101, paragrafo 1, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea.

Articoli 2 e 4, lettera b), del regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione, del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (GU 2010, L 102, pag. 1).

Giurisprudenza della Corte di giustizia

Sentenza della Corte di giustizia del 14 marzo 2013, Allianz Hungária Biztosító e a. (C-32/11, EU:C:2013:160), punto 20.

Contesto normativo nazionale

Konkurences likums (legge sulla concorrenza) (*Latvijas Vēstnesis*, n. 151, 23.10.2001; e successive modifiche) (in prosieguo: la «legge sulla concorrenza»), articoli 1, 2 e 11 (la formulazione dell'articolo 11, paragrafo 1, di tale legge è sostanzialmente analoga a quella dell'articolo 101, paragrafo 1, TFUE).

Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumi Nr. 797 «Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11. panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam» (Decreto n. 797 del Consiglio dei ministri, del 29 settembre 2008, sulle «Disposizioni relative all'esenzione di taluni accordi verticali dal divieto di intese di cui all'articolo 11, paragrafo 1, della legge sulla concorrenza») (*Latvijas Vēstnesis*, n. 153, 02.10.2008) (in prosieguo: il «decreto n. 797»), punto 8.2.1 [il contenuto di tale punto è simile a quello dell'esenzione di cui all'articolo 4, lettera b), punto i), del regolamento n. 330/2010].

Breve esposizione dei fatti e del procedimento principale

- 1 La ricorrente, SIA Visma Enterprise (nata dalla fusione di due società sanzionate dalla decisione impugnata, precisamente, la SIA FMS Software e la SIA FMS), è titolare dei diritti d'autore relativi a due programmi di contabilità: *Horizon* e *Horizon Start* (in prosieguo: i «prodotti di cui trattasi»).

- 2 La ricorrente ha distribuito i prodotti di cui trattasi sia direttamente, sia tramite distributori, concludendo con questi ultimi contratti standard di collaborazione (in prosieguo: «l'accordo controverso o gli accordi controversi»).
- 3 La clausola 4.1 dell'accordo controverso (in prosieguo: la «clausola controversa») prevedeva (in tale testo, la ricorrente è indicata come «fornitore» e il distributore come «partner»):

«All'atto dell'avvio del processo di vendita con un determinato utente finale, il partner deve registrare la potenziale transazione nella banca dati creata dal fornitore, inviando il modulo elettronico di domanda di cui all'allegato 1 del contratto, compilato con tutte le informazioni di cui all'allegato 1 possibili e disponibili. Nel caso di potenziali transazioni registrate, la priorità per la finalizzazione del processo di vendita con l'utente finale interessato è attribuita al partner che ha registrato per primo la transazione, salvo che l'utente finale vi si opponga. Questo vantaggio sarà valido per mesi 6 (sei) dalla data di registrazione della potenziale transazione».

- 4 Con decisione del 9 dicembre 2013 (in prosieguo: la «decisione impugnata»), il Consiglio ha dichiarato che la clausola controversa violava il divieto di cui all'articolo 11, paragrafo 1, della legge sulla concorrenza e che i contratti controversi dovevano pertanto essere qualificati come intese restrittive della concorrenza tra i distributori. Con la medesima decisione, alla ricorrente è stata inflitta un'ammenda di EUR 64 029,23 (45 000 LVL). Il Consiglio non ha considerato opportuno e neppure necessario dichiarare i distributori responsabili quali partecipanti all'intesa. Il Consiglio ha rilevato altresì che l'infrazione era durata per oltre cinque anni ed era terminata su iniziativa della ricorrente.
- 5 La ricorrente ha impugnato tale decisione dinanzi al giudice del rinvio. Con sentenza dell'8 maggio 2015, il giudice del rinvio ha parzialmente accolto la domanda della ricorrente per quanto riguarda l'imposizione in solido di un'ammenda alle due entità (le due società a seguito della cui fusione è stata costituita la ricorrente), ma ha respinto il ricorso per il resto.
- 6 Dopo aver esaminato i ricorsi per cassazione proposti da entrambe le parti, il Senāta Administratīvo lietu departaments (Corte suprema della Repubblica di Lettonia, Sezione per il contenzioso amministrativo; in prosieguo: il «Senāts»), con sentenza del 16 giugno 2017, ha annullato la sentenza dell'8 maggio 2015 del giudice del rinvio, rinviando a quest'ultimo la causa ai fini del riesame. Con sentenza del 13 settembre 2018, il giudice del rinvio ha nuovamente respinto il ricorso, dichiarando la decisione impugnata legittima e fondata. Dopo aver esaminato il successivo ricorso per cassazione della ricorrente, con sentenza del 26 novembre 2019 il Senāts ha annullato anche la sentenza del giudice del rinvio del 13 settembre 2018, dichiarando che la stessa non aveva esaminato adeguatamente le argomentazioni della ricorrente relative alla natura dell'accordo, al suo contesto giuridico ed economico, e tenendo conto delle prove in merito alla sua effettiva attuazione.

- 7 In particolare, il Senāts ha ritenuto che il giudice del rinvio abbia erroneamente concluso che la condizione «salvo che l'utente finale vi si opponga» contenuta nella clausola controversa fosse irrilevante. A suo parere, infatti, per determinare la natura, la portata e i limiti dell'accordo, era importante accertare in che modo i suoi partecipanti intendessero attuarlo, in particolare come sarebbero state gestite le eventuali opposizioni dei clienti e quali sarebbero stati i limiti dell'azione del venditore alla luce dell'opposizione espressa dal cliente. A suo avviso, inoltre, non importava se il cliente fosse o meno a conoscenza dell'esistenza di tale clausola e se fosse o meno a conoscenza del contenuto dell'accordo in generale. Ciò che era importante era il modo in cui ci si aspettava che i venditori agissero, nel processo di vendita, qualora fossero state formulate tali obiezioni. Il Senāts ha aggiunto che il contenuto dell'accordo doveva essere valutato sulla base sia del suo tenore letterale che delle prove prodotte da entrambe le parti del procedimento che fossero idonee ad attestare la vera natura dell'accordo.

Principali argomenti delle parti nel procedimento principale

Sull'esistenza di un illecito

- 8 Secondo il **Consiglio**, il regime previsto dalla clausola controversa, in forza del quale il distributore, registrando una potenziale transazione in una banca dati di clienti della ricorrente, beneficia di una «priorità per la finalizzazione del processo di vendita» e tale vantaggio è valido per un determinato periodo, segnatamente, per sei mesi, riduce la concorrenza tra i distributori e la loro pressione concorrenziale reciproca. Nella misura in cui si tratta solo di potenziali clienti, i distributori non hanno la possibilità di competere tra loro per offrire i prodotti di cui trattasi a condizioni più favorevoli. La concessione di tale vantaggio equivale ad una ripartizione coordinata della clientela tra i distributori da parte della ricorrente, che limita la concorrenza tra loro. Secondo il Consiglio, poiché la clausola controversa ha per oggetto di restringere la concorrenza, il contratto controverso costituisce una restrizione in ragione del suo oggetto e, pertanto, non è necessario analizzare l'attuazione concreta o gli effetti della clausola controversa. Secondo il Consiglio, la menzione «[...] salvo che l'utente finale vi si opponga», contenuta nella clausola controversa, non è rilevante ai fini della valutazione del livello dei requisiti probatori applicabili ad una restrizione della concorrenza. Se tale condizione dovesse essere presa in considerazione nel determinare il livello di prova richiesto nel presente caso, la restrizione della concorrenza dipenderebbe dall'attuazione pratica dell'accordo nel caso di ogni singolo distributore. Tuttavia, la grave restrizione fondamentale della concorrenza sussiste indipendentemente dal comportamento del cliente.
- 9 **La ricorrente** nega che le sue azioni siano volte ad impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza. Il contratto controverso non istituisce un sistema in cui la registrazione di una potenziale transazione elimina o restringe la concorrenza, dal momento che non è stato concluso alcun accordo reciproco in base al quale i distributori devono astenersi dal presentare le loro offerte ad un cliente registrato

(riservato) da un altro distributore e la ricorrente non ha promesso di non consultare un altro distributore in relazione a tale cliente. Secondo la ricorrente, la registrazione non impedisce in alcun modo ad altri distributori di effettuare attivamente operazioni commerciali con clienti che sono già stati serviti da uno dei distributori o dalla ricorrente stessa, anche in relazione a periodi successivi. Di conseguenza, il cliente ha il diritto di scegliere qualsiasi distributore, per cui è esclusa la possibilità di una ripartizione del mercato. Non vi sono altre circostanze (all'infuori del contratto controverso) che dimostrino l'obiettivo comune delle parti di ripartirsi il mercato con riferimento alla clientela. Se un distributore non è stato informato di una riserva concreta effettuata da un altro distributore, egli non è di fatto limitato né è incoraggiato ad astenersi dal fare un'offerta al cliente. Di conseguenza, la concorrenza fra i distributori non viene ristretta in alcun modo. Il contratto controverso non prevede neppure un meccanismo coercitivo o sanzioni. La ricorrente aggiunge che, sebbene la Corte di giustizia dell'Unione europea abbia esaminato le condizioni di ripartizione del mercato nell'ambito di un sistema di distribuzione selettivo basato sulla distribuzione di beni di lusso, le sue conclusioni sulla legittimità delle condizioni di ripartizione del mercato sono applicabili a tutti i sistemi di distribuzione legalmente giustificati (selettivi ed esclusivi).

Sulla giustificazione della clausola controversa (obiettivo legittimo)

- 10 **La ricorrente** sostiene che, laddove un accordo che limita le possibilità di vendita del rivenditore, anche con riferimento a determinati clienti, abbia uno scopo legittimo e venga applicato in modo proporzionato, tale accordo non può essere considerato vietato ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 1, della legge sulla concorrenza. Essa deduce che il vantaggio conferito dalla clausola controversa ha incoraggiato i distributori ad operare attivamente nella distribuzione dei prodotti di cui trattasi, vale a dire, che i distributori commerciavano attivamente, in concorrenza tra loro. La ricorrente sostiene di aver agito trattando allo stesso modo tutti i distributori, imponendo le medesime condizioni di vendita a tutti i suoi distributori autorizzati che sono stati serviti sulla base dell'ordine di arrivo. La necessità della clausola controversa era dettata dalle peculiarità del settore e del prodotto in questione. A suo avviso, infatti, i prodotti di cui trattasi sono programmi di contabilità complessi, che necessitano di regolari aggiornamenti e che, in determinate circostanze, devono essere adattati alle specifiche esigenze del cliente interessato. Per garantire che il cliente riceva un prodotto di qualità ed efficace (una questione che riguarda la reputazione del prodotto), sono necessari sia il monitoraggio del lavoro dei distributori da parte della ricorrente, sia una regolare consultazione tra la ricorrente e i distributori per quanto concerne l'installazione del prodotto in questione e la proposta di soluzioni specifiche. Inoltre, la clausola controversa ha consentito alla ricorrente, in quanto produttore, di pianificare le proprie entrate, di individuare una potenziale clientela, di decidere gli investimenti per lo sviluppo del suo prodotto, di utilizzare le risorse in modo efficiente e di stabilire condizioni equivalenti per la collaborazione con i

distributori, nonché di concedere al cliente uno sconto del produttore richiesto dal distributore.

- 11 Secondo **il Consiglio**, l'accordo controverso deve essere considerato restrittivo della concorrenza in ragione del suo oggetto, in particolare tenendo conto del fatto che la ricorrente non ha fornito una spiegazione razionale ed economicamente ragionevole atta a giustificare la necessità di limitare il diritto di un distributore di offrire i propri servizi a un cliente di cui la ricorrente sia stata precedentemente informata da un altro distributore, il quale, pertanto, si sia riservato tale cliente. Per identificare la potenziale clientela e decidere gli investimenti nello sviluppo del suo prodotto, non è indispensabile riservare clienti, giacché si possono utilizzare, ad esempio, informazioni storiche.

Sulla possibile esenzione dal divieto

- 12 **La ricorrente** ritiene che il contratto controverso sia esente (eccezione al divieto) ai sensi del punto 8.2.1 del decreto n. 797.
- 13 **Il Consiglio** è di avviso contrario, ritenendo che il contratto controverso operi una restrizione della clientela con cui i distributori sono autorizzati a commercializzare i prodotti di cui trattasi. Esso rileva, altresì, che il punto 8.2.1 del decreto n. 797 consente, in casi eccezionali, restrizioni delle vendite attive (il comportamento dei distributori consistente nella ricerca attiva di clienti all'interno di un territorio non soggetto a restrizioni o rispetto a una clientela non soggetta a restrizioni), ma vieta restrizioni delle vendite passive (i casi in cui un distributore viene avvicinato da un cliente che non appartiene al territorio o alla clientela assegnati in esclusiva al distributore). L'eccezione si applica solo alle situazioni in cui esiste un sistema di distribuzione esclusiva. Detta disposizione non può essere interpretata in senso ampio, tale da coprire qualsiasi situazione in cui sia stato raggiunto un «accordo di esclusiva» vendendo un'unica volta un prodotto a un determinato cliente. Pertanto, secondo il Consiglio, la clausola controversa non istituisce un sistema di distribuzione esclusivo. A suo avviso, il sistema controverso non può essere considerato esclusivo perché non è predefinito e la sua esclusività è determinata in modo selettivo dagli stessi distributori. Di conseguenza, non è neppure necessario valutare le eventuali restrizioni delle vendite passive. Non si può impedire a un distributore di competere per un determinato cliente laddove tale distributore sia in grado di offrire un prezzo migliore e un servizio di qualità superiore. La riserva di cui trattasi nel caso di specie limita la possibilità per gli altri distributori di offrire prezzi più bassi e una qualità più elevata, imponendo così una restrizione della concorrenza in ragione del suo oggetto.

Sul numero dei trasgressori

- 14 **La ricorrente** sostiene che, ai fini della constatazione della violazione, la decisione impugnata avrebbe dovuto specificare il numero di attori coinvolti nella stessa. Poiché la decisione impugnata non ha ritenuto i distributori colpevoli di una violazione, essa ha riconosciuto un solo attore della stessa. Tuttavia, per

dichiarare l'esistenza di un'intesa vietata, il Consiglio avrebbe dovuto identificare due o più attori della violazione. Il Consiglio non dispone di un margine di discrezionalità ai fini della dichiarazione della responsabilità per atti illeciti. Inoltre, la clausola controversa non è stata imposta ai distributori, tenuto conto in particolare del fatto che essi erano più interessati a tale clausola rispetto alla ricorrente.

- 15 **Il Consiglio** ritiene di avere giustamente dichiarato i distributori non imputabili per l'intesa vietata, in quanto essi non hanno partecipato attivamente alla conclusione del contratto controverso e il loro potere negoziale nei confronti della ricorrente era irrilevante. A suo parere, non è necessario che tutti i partecipanti a un'intesa vietata siano dichiarati responsabili al fine di poter dichiarare una violazione dell'articolo 11, paragrafo 1, della legge sulla concorrenza. Il Consiglio ha archiviato il procedimento nei confronti dei distributori non già perché nel loro comportamento non ravvisasse una violazione di tale disposizione, bensì per ragioni di opportunità.

Sulla definizione del mercato rilevante e della quota di mercato

- 16 **La ricorrente** sostiene che il Consiglio, contrariamente alla normativa, alla logica e alle sue stesse conclusioni in materia di accordi verticali, ha definito un mercato unico in cui operano sia la ricorrente (livello all'ingrosso) sia i suoi distributori (livello al dettaglio). Si tratta, a suo avviso, di un errore fondamentale nella definizione del mercato rilevante del prodotto. Il mercato rilevante riveste un'importanza fondamentale, nella misura in cui il Consiglio doveva valutare l'applicabilità delle esenzioni previste dal decreto n. 797.
- 17 **Il Consiglio** sostiene che la definizione di tale mercato non era decisiva ai fini della legittimità della decisione impugnata, giacché l'intesa vietata in questione non era esente ai sensi del decreto n. 797, non perché fossero state superate le soglie di quota di mercato stabilite dalle disposizioni di tale decreto, bensì perché essa comportava una restrizione della concorrenza in ragione del suo oggetto.

Breve esposizione della motivazione del rinvio pregiudiziale

- 18 Il giudice del rinvio rileva che l'accordo di cui trattasi nel procedimento principale non può incidere sugli scambi tra Stati membri. Tuttavia, poiché la disposizione nazionale applicabile, vale a dire, l'articolo 11, paragrafo 1, della legge sulla concorrenza, prevede lo stesso quadro giuridico dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE, è essenziale evitare l'adozione in Lettonia di un approccio diverso in materia di accertamento di pratiche collusive verticali.
- 19 Pertanto, sulla base della giurisprudenza della Corte di giustizia, in particolare della sentenza Allianz Hungária Biztosító e a. (C-32/11, EU:C:2013:160), punto 20, il giudice del rinvio conclude che sussiste un fondamento giuridico per sottoporre le questioni pregiudiziali al fine di chiarire se la natura di un accordo

come quello di cui trattasi nel procedimento principale (in forza del quale, in caso di potenziali transazioni registrate, il distributore che ha registrato la transazione per primo gode di priorità per la finalizzazione del processo di vendita con l'utente finale interessato, salvo che quest'ultimo vi si opponga, e tale vantaggio è valido per un periodo di sei mesi dalla registrazione della potenziale transazione) consente di concludere che tale accordo, obiettivamente, ha per oggetto di impedire, di restringere o di falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato.

DOCUMENTO DI LAVORO