

PREZZI SUGGERITI AL PUBBLICO E MANTENIMENTO DEI PREZZI: DIFFERENZE, QUESTIONI INTERPRETATIVE E POSIZIONE DELLE AUTORITA' ANTITRUST

27.09.2016

*Seminario Legale ANDEC
presso
Confcommercio Milano*



*Avv. Maurizio Iorio ©
www.avvocatoiorio.it*



ANDEC
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPORTATORI
E PRODUTTORI DI ELETTRONICA CIVILE



PREZZI SUGGERITI AL PUBBLICO E MANTENIMENTO DEI PREZZI

TEMI

1 - Disciplina antitrust: Divieto di Intese

2 - Intese verticali sul mantenimento dei prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

3 - Intese orizzontali sui prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

4 - Esempi di pratiche vietate di mantenimento dei prezzi



1. Intese vietate: disciplina antitrust UE ed italiana (art. 101 TFUE; art. 2 L. 287/1990)

Art. 2 L. 287/1990 – Intese restrittive della libertà di concorrenza

1. Sono considerati intese gli accordi e/o le pratiche concordati tra imprese nonché le deliberazioni, anche se adottate ai sensi di disposizioni statutarie o regolamentari, di consorzi, associazioni di imprese ed altri organismi simili.
2. Sono vietate le intese tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nel:
 - a - **fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali;**



1. Intese vietate: disciplina antitrust UE ed italiana (art. 101 TFUE; art. 2 L. 287/1990) (continua)

b - limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;

c - *ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento ;*

d - *applicare, nei rapporti commerciali con altri contraenti, condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza;*

e - *subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun rapporto con l'oggetto dei contratti stessi.*

3. *Le intese vietate sono nulle ad ogni effetto.*



1. Intese vietate: Esempi di accordi e “pratiche concordate”

- In una riunione anche informale con i concorrenti (ad es. un convegno, una fiera, un incontro conviviale o presso l'associazione di categoria), il leader di mercato annuncia che aumenterà i prezzi di una certa percentuale in una certa data. In tale data voi e gli altri concorrenti incrementate i prezzi allo stesso livello. Si tratta di una pratica concordata.

- Inviare una circolare ai rivenditori ammonendoli perché hanno fissato prezzi di rivendita difformi da quelli suggeriti; subito dopo alcuni rivenditori, riallineano i prezzi: voi e i rivenditori partecipate ad un accordo o pratica concordata.

- Nota: i concetti di “accordo” e “pratica concordata” sono vasti e coprono molte forme di condotta anche passiva. Nei casi dubbi, consultate la Direzione della Vostra società.



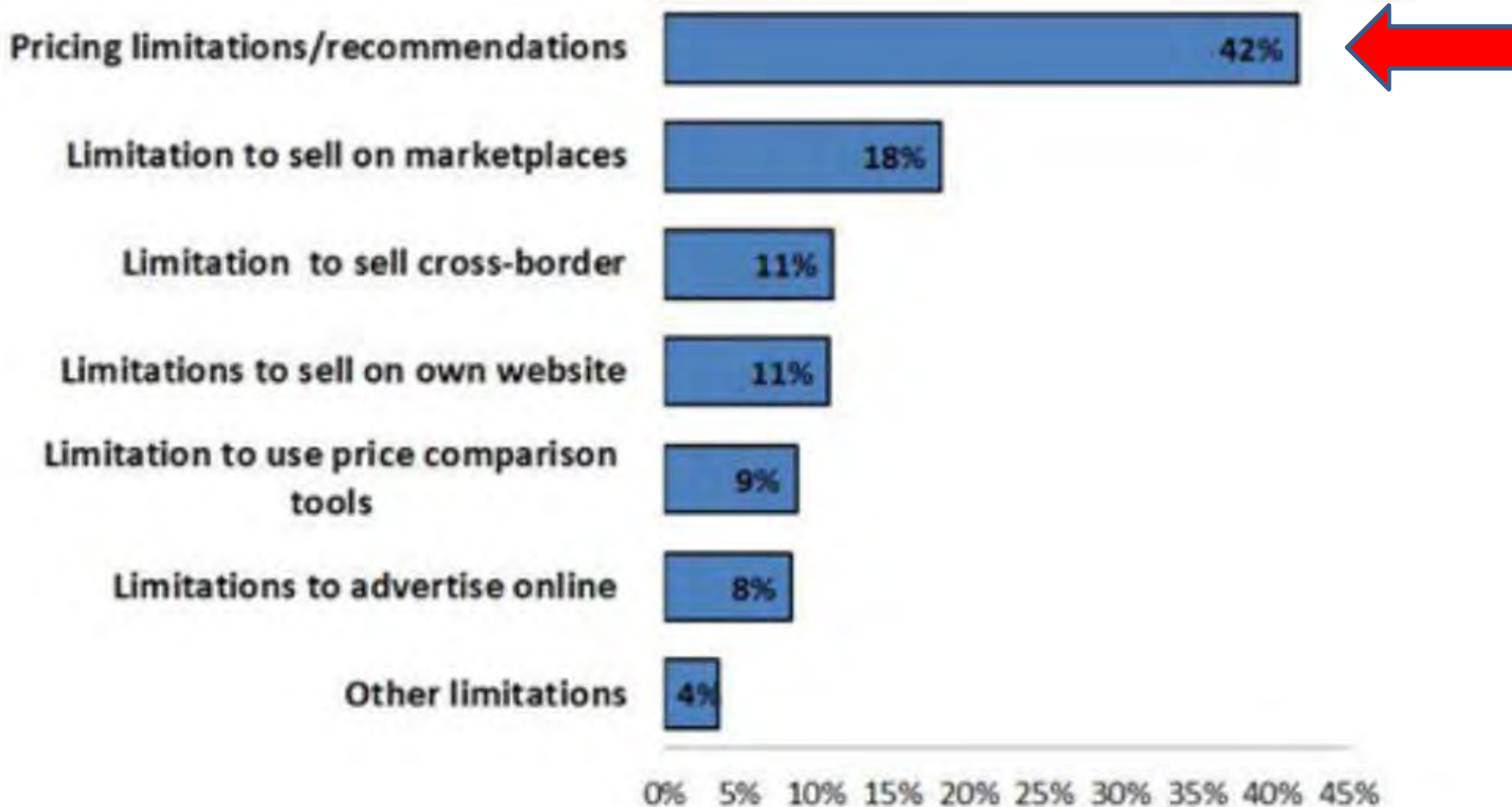
1. Intese vietate: sanzioni

Con la decisione che accerta un'infrazione grave l'Autorità dispone, tenuto conto della gravità e della durata dell'infrazione, *“l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria **fino al dieci per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida**”, ai sensi dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90. Il fatturato da considerare è quello mondiale.*

In una delibera del marzo 2014 l'AGCM rileva che *“... affinché la sanzione abbia un'effettiva efficacia deterrente, è **almeno necessario che essa non sia inferiore ai vantaggi che l'impresa si attende di ricavare dalla violazione.** ...”*

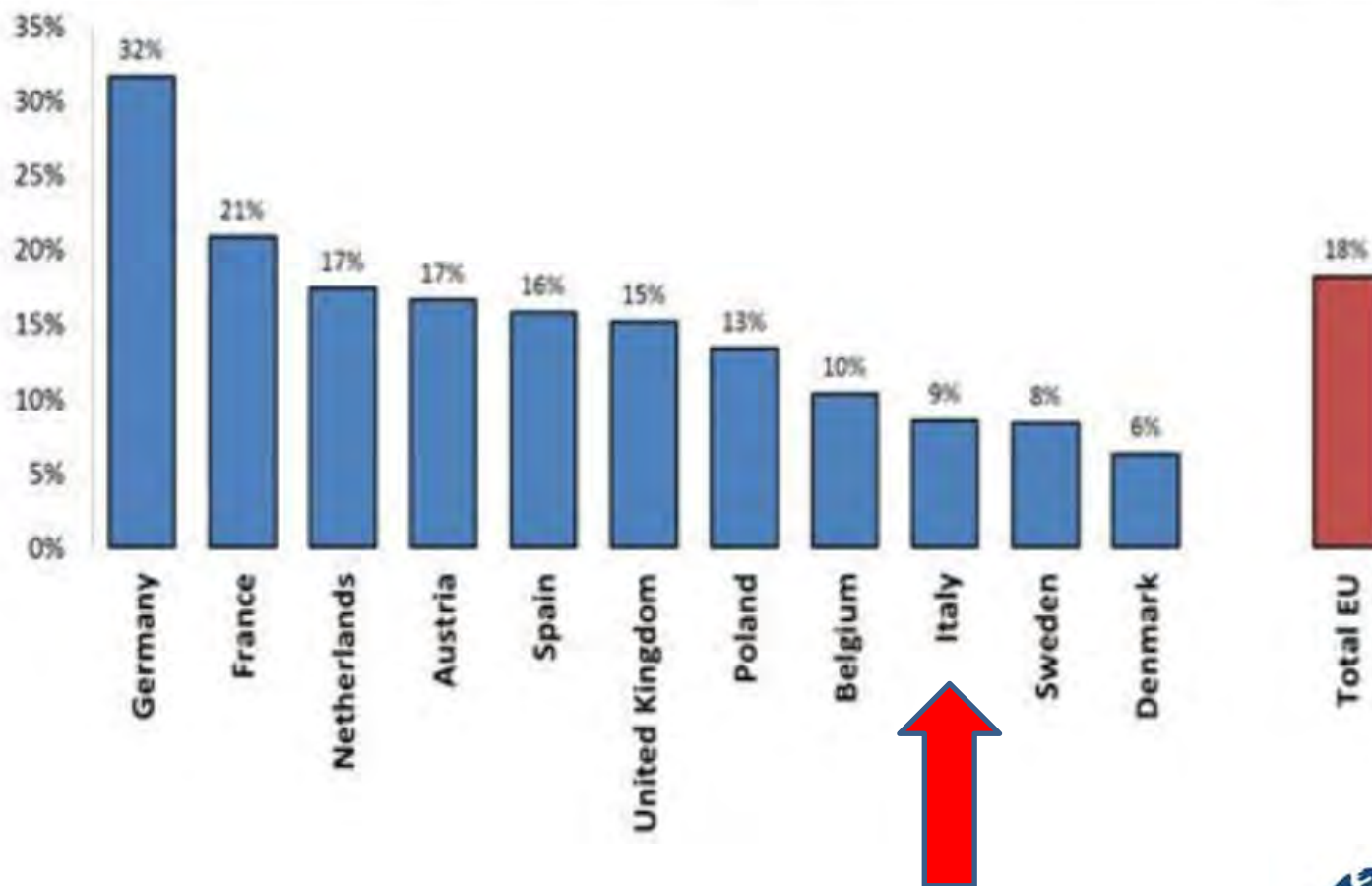


1. Percentuali di restrizioni contrattuali vietate con i rivenditori (inchiesta Commissione UE 2015/2016):



1. Percentuali per Stato Membro di restrizioni contrattuali vietate con i rivenditori (inchiesta Commissione UE 2015/2016):

Share of retailers per Member State with agreements containing marketplace restrictions



PREZZI SUGGERITI AL PUBBLICO E MANTENIMENTO DEI PREZZI

TEMI

1 - Disciplina antitrust: Divieto di Intese

2 - Intese verticali sul mantenimento dei prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

3 - Intese orizzontali sui prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

4 - Esempi di pratiche vietate di mantenimento dei prezzi



2. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Cosa si intende per Accordo Verticale?

Per “Accordo verticale” si intende un accordo tra operatori che si trovano a diversi livelli della catena commerciale (ad esempio, tra Produttore e Grossista o tra Grossista e Rivenditore).



2. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

-E' vietato "Fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali".

Significato di questa disposizione:

Il venditore può raccomandare i prezzi di rivendita applicabili dal cliente; nel caso di una rete distributiva, può anche pretendere che il suo rivenditore autorizzato non venda a prezzi vili, sminuendo l'immagine di prestigio del prodotto; ma non può in alcun modo né con incentivi né con disincentivi né in alcun altro modo influire sulla libera determinazione dei prezzi da parte dell' acquirente cui fornisca i prodotti.

Esempio negativo:

Volantino (e-mail a cliente)

"Faccio seguito ai colloqui telefonici intercorsi, nonché all'e-mail in data inviatami in merito ai prezzi da pubblicare sul Vostro volantino di fine agosto, per comunicarLe che potremmo accettare di pubblicare i nostri prodotti ai prezzi sotto indicati: Mod. Euro; Mod. Euro; Mod. Euro

Onde evitare turbative di mercato, Vi invitiamo a rispettare i prezzi consigliati. In attesa di riscontro, vogliate gradire i migliori saluti"



2. La Giurisprudenza: occorre una qualche forma di accordo sui prezzi perché ci sia un illecito

Il caso Volkswagen: La Casa produttrice tedesca “suggerisce”, ai propri concessionari, prezzi più alti in relazione al modello «Passat» e i suoi concessionari si adeguano tacitamente.

La Commissione UE sanziona la condotta, ma il Tribunale di I grado la smentisce (T- 208/01): **perché sussista una fissazione vietata dei prezzi deve essere provata una qualche forma di accordo, diversamente si tratta di comportamento unilaterale non sanzionabile ai sensi della normativa antitrust.**

Così il Tribunale: *“La nozione di accordo ai sensi dell’art. 81 n. 1 CE si struttura sull’esistenza tra almeno due parti della comune volontà, cosicché la decisione dell’impresa che si sostanzia un comportamento unilaterale esula dal divieto sancito da detto articolo qualora non riceva l’acquiescenza quantomeno tacita di un’altra impresa”.*



2. La Giurisprudenza: occorre una qualche forma di accordo sui prezzi perché ci sia un illecito (segue)

Il caso AEG- Telefunken Ag: AEG si avvaleva solo di rivenditori disposti ad ottemperare ai prezzi di rivendita da essa “suggeriti” al pubblico.

La Corte di Giustizia UE (**C-107/82**) ha ritenuto tale politica sanzionabile perché “*rientrava nei rapporti contrattuali esistenti tra impresa e rivenditori*”.

Così la Corte di Giustizia: “*in caso di ammissione al sistema di un rivenditore, l'autorizzazione si basa sull'accettazione espressa o tacita, da parte dei contrenti, della politica perseguita da AEG con l'esigere, tra l'altro, l'esclusione dalla rete di distribuzione di rivenditori che, pur avendo i requisiti per esservi ammessi, non siano disposti ad aderire a tale politica*”.



2. La Giurisprudenza: occorre una qualche forma di accordo sui prezzi perché ci sia un illecito (conclusioni)

Conclusioni sui casi Volkswagen e AEG:

L'espressione "*prezzo consigliato al pubblico*" è lecita in quanto atto unilaterale del soggetto che commercializza all'ingrosso un determinato prodotto, a cui può seguire o meno, in tutto o in parte, l'adeguamento da parte del rivenditore.

Qualsiasi forma di accordo - si considerino in proposito gli esempi sopra forniti - tra fornitore e i rivenditori, perché i prezzi consigliati siano in effetti rispettati, è illecita.

L'autorità che intenda contestare un qualche accordo sui prezzi, deve fornire la prova di una condotta per lo meno consenziente da parte del rivenditore, non essendo sufficiente, ad esempio, la mera appartenenza del medesimo alla rete di vendita costituita dal fornitore.



2. Caso: divieto di fissazione di prezzo minimo di vendita

Caso: Provvedimento AGCM n. 25013 del 02.07.2014 – Rif. 1766 -
INVERTER SOLARI ED EOLICI - IMPOSIZIONE PREZZI MINIMI

Parti: Agcm c. Power Italy S.p.A.

Settore: produzione sistemi fotovoltaici ed eolici “inverter”

Condotte: 1. **Clausola contrattuale** inserita nel contratto standard di distribuzione “*il rivenditore durante la vendita dovrà attenersi rigorosamente ai termini sui prezzi di vendita indicati ne listino prezzi dal Produttore, di cui all’Allegato*”



2. Caso: divieto di fissazione di prezzo minimo di vendita (segue)

2. Lettera del Vice Presidente dell'azienda, redatta in lingua inglese (presumibilmente rivolta dunque anche a rivenditori stranieri), avente ad oggetto "*Minimum selling price*" con la quale si ricorda ai distributori l'introduzione di "*a minimum reselling price in all our price lists*".

La lettera prosegue lamentando che nel corso dell'anno alcuni operatori aderenti alla rete di vendita hanno praticato prezzi al di sotto del minimo indicato nel listino dei prezzi fornito da Power Italy e che tali iniziative erano ritenute inaccettabili, specialmente se adottate senza informare la società. La lettera si conclude minacciando l'interruzione del rapporto commerciale con i distributori che non avrebbero rispettato tale indicazione.

Esito: accettazione impegni.



2. Caso: utilizzazione di diritti di licenza per garantire il prezzo suggerito

Caso: Provvedimento dell'Antitrust inglese (CMA) n. Case CE/9857-14 (final infringement decision del 10.05.2016)

Parti: CMA c. Fridge Supplier ITW

Settore: Elettrodomestici

Condotte: il fornitore minacciava di revocare la licenza di utilizzare on line le immagini, di cui esso possedeva i diritti esclusivi, a tutti quei distributori che non avessero osservato le «*guidelines*» per le vendite online comprendenti, tra l'altro, anche una **clausola di prezzi raccomandati al pubblico**.

La clausola, dunque, solo teoricamente risultava non vincolante.

Esito: Sanzione di £ 2,2 milioni.



2. Caso: mantenimento dei prezzi in cambio di incentivi commerciali

Casi vari dell'Autorità Antitrust tedesca al 18.06.2015

In Germania l'Antitrust tedesco (FCO) ha concluso una serie di procedimenti ravvisando condotte anti competitive tra produttori e distributori operanti nel settore alimentare, arrivando ad applicare sanzioni per un totale di **circa 151.6 milioni di euro**.

Condotte: mantenimento dei prezzi garantito da:

- Sconti e altri incentivi economici riservati ai soli rivenditori che si conformavano ai prezzi suggeriti;
- Fornitura a prezzi di vendita particolarmente favorevoli ai rivenditori che ottemperavano ai prezzi raccomandati al pubblico;
- Riduzione delle forniture e talvolta rifiuto delle stesse, ai rivenditori che non si conformavano ai prezzi suggeriti al pubblico.



PREZZI SUGGERITI AL PUBBLICO E MANTENIMENTO DEI PREZZI

TEMI

1 - Disciplina antitrust: Divieto di Intese

2 - Intese verticali sul mantenimento dei prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

3 - Intese orizzontali sui prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

4 - Esempi di pratiche vietate di mantenimento dei prezzi



3. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Cosa si intende per Accordo Orizzontale?

Per “Accordo orizzontale” si intende un accordo tra operatori concorrenti, ossia tra operatori che si trovano allo stesso livello della catena commerciale (ad esempio, tra più Produttori e/o tra più Grossisti).



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo paneuropeo

Caso: Tribunale di I grado UE, sez. VI, 15.07.2015 n. 422 – Conf. da CGUE 15.09.2016 (C-519/15P ; C.490/15P ; C-505/15P)

Parti: Commissione UE c. Redaelli Tecna Spa e CB Trafilati Acciai Spa e numerosi altri operatori italiani e stranieri.

Settore: acciaio

Condotta: **accordo paneuropeo** avente ad oggetto ripartizione clienti, **fissazione prezzi** e quote nazionali. I coinvolti hanno convenuto regole di coordinamento, compresa la **nomina di coordinatori responsabili dell'attuazione degli accordi** nei vari paesi, nonché del coordinamento con altre società interessate, attive negli stessi paesi o relative agli stessi clienti. I loro **rappresentanti s'incontravano regolarmente** a diversi livelli **per monitorare l'attuazione degli accordi**. Essi si sono scambiati informazioni commerciali riservate. In caso di discrepanze rispetto alla condotta concordata, veniva applicato uno schema di compensazione.

Esito: conferma sanzioni della Commissione tra cui **€ 6.341.000** per Redaelli Tecna S.p.A. ed **€ 2.552.500** per CB Trafilati Acciai S.p.A.



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito consortile

Caso: Provvedimento AGCM n. 25796 del 22.12.2015 - rif. I723 INTESA NEL MERCATO DELLE BARRIERE STRADALI

Parti: AGCM c. Metalmeccanica Fracasso S.p.A. e altre.

Settore: produzione e vendita nel noleggio di costruzioni in ferro, in particolare ponteggi , barriere metalliche di protezione stradale, condotte metalliche, pannelli fonoassorbenti, giunti di dilatazione ed apparecchi d'appoggio.

Condotta: in occasione delle riunioni **nell'ambito del Consorzio** Manufatti Stradali Metallici – Comast, che si è riunito con una certa frequenza proprio per consentire la programmazione ed il monitoraggio della partecipazione delle varie imprese aderenti alle gare per l'aggiudicazione degli appalti relativi alla fabbricazione e posa in opera dei *guard rail*, nonché per la **determinazione di un listino prezzi uniforme da applicare su tutto il territorio nazionale.**

Esito: Sanzioni a vari soggetti tra cui € 7.700.000 circa per Metalmeccanica Fracasso S.p.A .



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito associazione di categoria - Associazione petrolieri

Caso: Tribunale di I grado UE, sez. III, 12 .12.2014, n. 558

Parti: Commissione UE c. ENI, Esso Deutschland GmbH e altri.

Settore: petrolifero

Condotta: Riunioni “tecniche”.

Le riunioni tecniche si componevano di due parti: una parte iniziale che consisteva in discussioni su questioni tecniche, seguita da discussioni su argomenti di natura anticoncorrenziale quali la **fissazione dei prezzi**.

Gli aumenti di prezzo di solito venivano concordati in termini di numeri assoluti e non di percentuali (ad esempio: 60 EUR/tonnellata per le cere di paraffina completamente raffinata).

Esito: rideterminazione sanzione a Eni per **€ 18.200.000** e conferma sanzioni a tutte le altre società (sanzioni da circa 27 milioni di euro fino a 128 milioni di euro).



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito associazione di categoria - Associazione panificatori

Caso: Provvedimento dell'AGCM n. 18443 del 04.06.2008– Rif. I695 - LISTINO PREZZI DEL PANE

Parti: AGCM c. Unione Panificatori di Roma e provincia

Settore: Alimentare - Pane

Condotta: **Riunione straordinaria** dell'Unione Panificatori di Roma e provincia che avrebbe portato all'adozione di un nuovo **listino dei prezzi consigliati** che recita: *“Alla luce del nuovo Dato di Panificazione, si consigliano i seguenti prezzi da applicare ...”* -

Evidenze raccolte: **discorsi tenuti in assemblee e riunioni preparatorie**; **listino** diffuso durante l'assemblea annuale dell'associazione; **dichiarazioni pubbliche del listino da parte del Presidente** dell'associazione; **lettere di convocazione** di riunioni territoriali e **circolari** con ordine del giorno esplicito.

Esito: chiusura istruttoria con sanzione pari a **€4.430**.



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito associazione di categoria - Associazione Farmacisti

Caso: Provvedimento dell'AGCM n. 18421 del 29.05.2008 – Rif- I684 - FEDERFARMA TERAMO-SCONTI SUI PREZZI AL PUBBLICO

Parti: AGCM c. Federfarma Teramo

Settore: farmaceutico

Condotta: Circolare agli associati relativa a circa 250 farmaci, recante in oggetto “Sommaro Circolare” e riportante “*per opportuna conoscenza e documentazione si inviano in allegato copie delle seguenti note*”, fra le quali “**prospetto riassuntivo degli sconti al prezzo al pubblico massimi praticabili**” che indica gli sconti massimi praticabili sul prezzo di vendita al pubblico di una serie di farmaci senza obbligo di prescrizione, recante l'intestazione “**Sconti al prezzo al pubblico massimi praticabili**” e che riporta una tabella nella quale vengono indicate informazioni tra cui il prezzo (massimo) al pubblico stabilito dai produttori e riportato sulla confezione, il relativo sconto (massimo) praticabile «...**Lo sconto viene indicato con le seguenti cinque modalità: basso; basso +; medio; medio +; alto**» .



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito associazione di categoria - Associazione Farmacisti (segue)

Tali indicazioni sono state decodificate dalle farmacie associate sulla base di conoscenze note nel settore: in particolare, una delle farmacie intervistate ha precisato che le suddette indicazioni hanno un significato che “rientra in un fattore consuetudinario del settore”.

Esito: sanzione a Federfarma per €11.200.



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito associazione di categoria - Associazione produttori imballaggi metallici

Caso: Provvedimento dell'AGCM n. 15984 del 27.09.2006– rif. I572 ANFIMA-IMPRESS-CAVIONI-FUSTITALIA-FALCO-LIMEA FISMA

Parti: Agcm c. ANFIMA-IMPRESS-CAVIONI-FUSTITALIA-FALCO-LIMEA FISMA

Settore: Produzione imballaggi metallici

Condotta: **lettera circolare dell'ANFIMA (associazione** facente capo a CONFINDUSTRIA e agli organismi professionali del settore a livello europeo come SEFEL e SEFA) dal titolo *“adeguamento prezzi banda stagnata da gennaio 2003 adeguamento prezzi di vendita imballaggi”*, in cui si afferma: *“Vi informiamo che le ferriere hanno comunicato un sensibile aumento della banda stagnata a partire dal gennaio 2003. Altri incrementi di costo generalizzati quali manodopera, litografia, accessori e trasporti, rendono necessario un aumento dei prezzi di vendita degli imballaggi General Line di una percentuale non inferiore al 5,5% a partire dal febbraio 2003”*.



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito associazione di categoria - Associazione produttori imballaggi metallici (segue)

Nelle **comunicazioni delle società** si comunica l'incremento del prezzo di vendita degli imballaggi metallici per una percentuale del 5,5%, a partire dal febbraio 2003 e con effetto anche per gli ordinativi in corso, in ragione dell'incremento del prezzo della banda stagnata e di altri fattori produttivi, identificati negli oneri di trasporto, litografia, manodopera e materiali accessori:

“Vi informiamo che, a seguito di importanti aumenti della banda stagnata e di altre importanti materie prime ... saremo obbligati a rivedere i ns. prezzi di vendita del 5,5% a partire dal prossimo 1° febbraio 2003”;

“Le ferriere hanno segnalato un aumento considerevole del prezzo della banda stagnata ... dobbiamo a ns. volta aumentare del 5,5% i prezzi anche sugli ordini in corso a decorrere dall'1.02.2003”), oppure



3. Intese orizzontali sui prezzi: Accordo in ambito associazione di categoria - Associazione produttori imballaggi metallici (segue)

“Vi informiamo con la presente che con decorrenza dal 01.02.2003 i nostri prezzi di vendita con Voi in essere subiranno una variazione in aumento del 5,5%” ed ancora: “Dobbiamo a ns. volta aumentare del 5,50% i prezzi anche sugli ordini in corso, a decorrere dall’1.02.2003”).

Esito: sanzioni tra cui **€104.000 per Falco**, **€30.000 per Cavioni** e **€122.000 per Limea**.



3. Caso: accordo orizzontale e conseguente intesa verticale

Caso: Antitrust francese c. PVG France e Ligne Plus (sanzione comminata con Décision n° 16-D-17 del 21.07.2016)

Parti: Antitrust francese c. PVG France e Ligne Plus

Settore: prodotti in legno

Condotta: **Scambio di informazioni ed accordo orizzontale** di mantenimento dei prezzi tra competitori francesi **e conseguente accordo verticale** di mantenimento dei prezzi di ciascuno coi rispettivi propri distributori.

Prove raccolte dall' Antitrust francese a supporto delle sue contestazioni: dichiarazioni dei dipendenti delle varie società coinvolte; e-mail interne; agende; appunti scritti a mano dei dipendenti e manager coinvolti; corrispondenza tra le società; inoltre, sottoscrizione di un accordo di non «aggressione reciproca»

Esito: Sanzione totale **€9.013.000.**



PREZZI SUGGERITI AL PUBBLICO E MANTENIMENTO DEI PREZZI

TEMI

1 - Disciplina antitrust: Divieto di Intese

2 - Intese verticali sul mantenimento dei prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

3 - Intese orizzontali sui prezzi: giurisprudenza ed orientamenti dalle autorità antitrust

4 - Esempi di **pratiche vietate di mantenimento dei prezzi**



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Esempi negativi

(1) “Promozione speciale TV- Olimpiadi” (lettera ad un gruppo di acquisto)

ILLECITO :

*“(...) Ad ogni acquisto da parte dei Vostri soci di un minimo di quattro prodotti mod, **il cui prezzo al pubblico** è compreso nella fascia di prezzo tra Euro ed Euro, verrà concesso un prodotto mod.in omaggio (...)”*

LECITO :

“(...) Ad ogni acquisto da parte dei Vostri soci di un minimo di quattro prodotti mod, verrà concesso un prodotto mod.in omaggio (...)”



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Esempi negativi (segue)

(2) Scambio interno di messaggi e-mail tra un area manager del fornitore X ed un direttore vendite del medesimo fornitore X, rinvenuto durante un' ispezione:

- **E-mail dell'area manager:** *“Oggetto: Prezzi gruppo Y: La presente per comunicarLe che i punti vendita del gruppo Y hanno distribuito il <volantone...> proponendo il prodotto mod. XXYY a Euro 429,00 (prezzo al pubblico), del prodotto mod. YXX a Euro 129,00. Iniziative così decise hanno effetti destabilizzanti sul mercato, perdiamo di credibilità e compromettono il rapporto commerciale con rivenditori... . Le chiedo gentilmente, qualora le iniziative fossero concordate, di comunicare preventivamente le informazioni consentendoci di coordinare le nostre attività commerciali ...” .*

- **E-mail di risposta del direttore vendite:** *“Oggetto: Turbative di mercato: ... Le ricordo comunque che la ns. Società è stata informata tempestivamente in merito all' operazione concordata con il gruppo X (vedi ns. fax del ...). E' pur vero che il prezzo consigliato al pubblico non veniva citato nel suddetto fax, ma questa è stata una direttiva aziendale che, come ben saprà, non autorizza più le comunicazioni contenenti indicazioni sui prezzi al pubblico ...” .*



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi Esempi negativi (segue)

(3) Lettera circolare di una società commerciale ai suoi agenti:

“Oggetto: *Promozione mod. ... : Vi informiamo che abbiamo concluso un accordo con i grandi Clienti X ed Y per la fornitura del prodotto mod. ... alle seguenti condizioni : Mod Prezzo di listino Euro ; sconto x in fattura 3%; prezzo di vendita al pubblico Euro”.*



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Esempi negativi (segue)

(4) Scambio di corrispondenza commerciale

- **Quotazione del fornitore X al rivenditore Y**

“Facciamo seguito alla Vostra richiesta di offerta del 31 agosto scorso per sottoporre alla Vs. attenzione la seguente proposta sugli articoli da Voi richiesti: Modello ...; Quantità minima; Prezzo di acquisto Euro ... ; Prezzo minimo di vendita Euro”.

- Successiva lettera del rivenditore Y al fornitore X: *“Oggetto : Mod. B e Mod. C: Per un malinteso occorso nella nostra conversazione circa la definizione del prezzo dei prodotti in oggetto, anche in relazione ai riscontri di mercato, abbiamo posizionato il prezzo di vendita di tali articoli rispettivamente a Euro invece che a Euro e a Euro invece che ad Euro, come da Voi suggerito. Ci teniamo a sottolineare che detta ns. decisione è stata assunta autonomamente e Vi preghiamo pertanto di considerarla un'eccezione ai nostri accordi. Scusandoci per il problema che potremmo averVi creato, siamo a disposizione per eventuali chiarimenti e con l'occasione Vi salutiamo cordialmente”.*



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi Esempi negativi (segue)

(5) Lettera di lamentela di un rivenditore ad un distributore

- Lettera del rivenditore:

“Stante il perdurare dei prezzi praticati dalla ditta Che non potete o non volete far sistemare, non possiamo più credere alle Vs. assicurazioni di adeguamento prezzi fatteci a seguito del ns. fax di luglio dalla Vs. filiale. Ci spiace comunicarVi che da questo momento sospenderemo tutti i pagamenti, tutti i ritiri e tutte le ordinazioni che abbiamo in essere con Voi”.

- E-mail di risposta inviata da due agenti del distributore, cc alla preponente:

“Oggetto: Turbative di mercato – In risposta alla Sua lettera che ha come oggetto < Turbative di mercato >, vorremmo precisare che ... per parte nostra abbiamo più volte sollecitato l' adeguamento a tutti i ns. clienti , come peraltro abbiamo operato (come da Vs. specifico riconoscimento) per il mantenimento dei <prezzi consigliati> dalla ns. azienda sui prodotti da essa introdotti sul mercato”.



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Esempi negativi (segue)

(6) Messaggio di un agente alla ditta preponente

“Il giorno Ho avuto un incontro con il direttore di un grande rivenditore e con il responsabile del settore ..., i quali erano piuttosto risentiti per la situazione che si è venuta a creare sui prezzi di vendita al pubblico dopo le varie iniziative pubblicitarie che sono state fatte in questo periodo (vedasi allegati). Io ho risposto loro che nessuna delle iniziative di quel tipo era stata autorizzata dalla ns. azienda, né tanto meno da me. La richiesta che ha dominato tutto l’incontro è stata quella che la ns. azienda doveva contribuire ad appianare la situazione, altrimenti loro avrebbero diminuito ulteriormente i prezzi di vendita dei ns. prodotti. La mia sensazione è che loro tentino di farci cedere sui prezzi per poter poi fare quello che vogliono ...”.



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Esempi negativi (segue)

(7) Messaggio di un agente alla ditta preponente

“Oggetto: Prezzi rivenditore Y: Vorrei farVi presente che il rivenditore Y è uscito sul volantino con il mod. ABC ad un prezzo assai inferiore (Euro). Visto il buon rapporto che c'è con il rivenditore X, principale concorrente di Y, sono a richiederVi, in via del tutto eccezionale, l'extra ... % della promo ... che non riconosciamo normalmente al rivenditore X sui prodotti che hanno in giacenza E sull' eventuale ordine che potrebbero fare” (una lettera di lamentela del rivenditore X è allegata al messaggio dell'agente).



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Esempi negativi (segue)

(8) Lettera di un importante cliente ad un' area manager di una società commerciale

“Oggetto: Collaborazione - Ci permettiamo di ritornare nuovamente sull'argomento già discusso riguardante il posizionamento dei prezzi al pubblico attuato dal nostro concorrente X. Nelle ultime settimane abbiamo accertato un forte riposizionamento del 5-10% (dei loro prezzi) non motivato e peraltro nemmeno segnalato dalla Vs. forza vendita pure molto attenta all'andamento dei prezzi su piazza. Non avendo ricevuto giustificazioni adeguate dal Vs. agente Sig., che ha portato il problema a Vs. conoscenza, pensiamo di tradurre questa cosa come in un tacito riposizionamento dei prezzi dei prodotti AAA, a cui peraltro abbiamo dovuto adeguarci. Gradiremmo un Vs. commento in merito.” (Nota scritta a mano a piè pagina dell'area manager che ha ricevuto la lettera per un collaboratore: *“Contattare il cliente, risolvere e riferirmi”*).



4. Intese vietate: divieto di mantenimento dei prezzi

Esempi negativi (segue)

(9) Lettera dell'area manager A all'area manager B e risposta di quest'ultimo

(a) Lettera dell' area manager A:

“Oggetto: Prezzi offerti dai punti vendita del gruppo Y: La presente per segnalarti che i punti vendita del gruppo Y continuano ad applicare dei prezzi al pubblico nettamente inferiori a quelli consigliati dalla nostra società, creando delle turbative di mercato nelle zone in cui opera e distruggendo così le nostre politiche di margine Ti chiedo di fare il possibile per informarmi di eventuali uscite pubblicitarie (con i nuovi prezzi) del suddetto Cliente per permetterci di coordinare al meglio il nostro lavoro ...”.

(b) Risposta dell'area manager B:

“Oggetto: Prezzi dei punti vendita del gruppo Y: Il riferimento alla tua del, vorrei informarti che il gruppo Y non ha concordato con il sottoscritto i prezzi da te elencati nella lettera ...”.



Grazie per la Vostra attenzione



Avv. Maurizio Iorio ©
www.avvocatoiorio.it



ANDEC
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPORTATORI
E PRODUTTORI DI ELETTRONICA CIVILE