

Regolamento CE

Reg. (CE) n. 2790/1999 del 22 dicembre 1999 (1).

Regolamento della Commissione

relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (2) (3).

(1) Pubblicato nella G.U.C.E. 29 dicembre 1999, n. L 336. Entrato in vigore l'1 gennaio 2000.

(2) Testo rilevante ai fini del SEE.

(3) Il presente regolamento scade il 31 maggio 2010.

La Commissione delle Comunità europee,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1215/1999, in particolare l'articolo 1, dopo aver pubblicato il progetto del presente regolamento (4),

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, considerando quanto segue:

(1) in virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 85 (ora articolo 81), paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo;

(2) l'esperienza finora acquisita consente di definire una categoria di accordi verticali per la quale le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, possono essere normalmente considerate soddisfatte;

(3) tale categoria include accordi verticali riguardanti l'acquisto o la vendita di beni o servizi, qualora tali accordi siano conclusi tra imprese non concorrenti, fra talune imprese concorrenti o da talune associazioni di dettaglianti di beni. Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'uso di diritti di proprietà intellettuale. Ai fini del presente regolamento, il termine accordi verticali comprende le pratiche concordate corrispondenti;

(4) ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 81, paragrafo 3, non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1. La valutazione individuale di accordi ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, esige che diversi fattori siano presi in considerazione, in particolare la struttura del mercato sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda;

(5) il beneficio dell'esenzione per categoria deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3;

(6) gli accordi verticali rientranti nella categoria definita al presente regolamento possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi delle transazioni commerciali ed i costi di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite;

(7) la probabilità che questi incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato delle imprese interessate e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;

(8) qualora la quota del mercato rilevante attribuibile al fornitore non superi il 30%, si può presumere che gli accordi verticali che non contengano alcune restrizioni aventi effetti anticoncorrenziali gravi siano in genere atti a determinare un miglioramento nella produzione e nella distribuzione e a riservare agli utenti una congrua parte dell'utile che ne deriva. Nel caso di accordi verticali comportanti obblighi di fornitura esclusiva, è la quota di mercato

dell'acquirente a determinare gli effetti complessivi di tali accordi sul mercato;

(9) qualora la quota di mercato superi la soglia del 30%, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza;

(10) il presente regolamento non deve esentare accordi verticali che contengano restrizioni non indispensabili per il conseguimento degli effetti positivi di cui sopra. In particolare, accordi verticali che contengano alcune restrizioni verticali gravemente anticoncorrenziali, come l'imposizione di un prezzo di rivendita minimo o fisso e talune forme di protezione territoriale, devono essere esclusi dal beneficio della presente esenzione per categoria indipendentemente dalla quota di mercato delle imprese interessate;

(11) al fine di assicurare l'accesso al mercato rilevante o di impedire la collusione all'interno di questo, l'esenzione deve essere subordinata a determinate condizioni. A tal fine l'esenzione degli obblighi di non concorrenza deve essere limitata agli obblighi che non eccedano una certa durata. Per le medesime ragioni, deve essere escluso dal beneficio del presente regolamento qualsiasi obbligo che, direttamente o indirettamente, impedisca ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti;

(12) la limitazione basata sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista dal presente regolamento e le condizioni ivi stabilite assicurano generalmente che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentono alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei prodotti in questione;

(13) in casi particolari in cui gli accordi rientranti nell'ambito del presente regolamento producano nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, la Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione per categoria. Tale situazione può verificarsi in particolare laddove l'acquirente goda di un potere di mercato significativo nel mercato rilevante nel quale esso rivende i beni o fornisce i servizi o laddove reti parallele di accordi verticali abbiano effetti simili, tali da ostacolare l'accesso al mercato rilevante o da restringere la concorrenza all'interno di questo in misura significativa. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva o di obblighi di non concorrenza;

(14) il regolamento n. 19/65/CEE ha attribuito alle autorità competenti degli Stati membri il potere di revocare il beneficio dell'esenzione per categoria in relazione ad accordi verticali che producono effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, nel rispettivo territorio o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia le caratteristiche di un mercato geografico distinto. Gli Stati membri devono assicurare che l'esercizio di tale potere di revoca non pregiudichi né l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune, né la piena efficacia delle misure adottate in attuazione di tali norme;

(15) al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti restrittivi simili e che coprono più del 50% di un dato mercato, la Commissione può dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 81;

(16) il presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 82 del trattato;

(17) secondo il principio di supremazia del diritto comunitario, nessuna misura presa in attuazione di disposizioni nazionali in materia di concorrenza deve ledere l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune e la piena efficacia delle misure adottate in applicazione di tali norme, incluso il presente regolamento,

ha adottato il presente regolamento:

(4) Pubblicato nella G.U.C.E. 24 settembre 1999, n. C 270.

Articolo 1

Ai fini del presente regolamento si applica quanto segue:

a) per "imprese concorrenti" si intendono fornitori attuali o potenziali nello stesso mercato del prodotto; il mercato del prodotto include beni o servizi considerati dall'acquirente intercambiabili o sostituibili con i beni o servizi contrattuali, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;

- b) per "obbligo di non concorrenza" si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto, ovvero qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più dell'80% degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente;
- c) per "obbligo di fornitura esclusiva" si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone al fornitore di vendere i beni o i servizi specificati nell'accordo ad un unico acquirente all'interno della Comunità, ai fini di un'utilizzazione specifica o della rivendita;
- d) per "sistema di distribuzione selettiva" si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati;
- e) l'espressione "diritti di proprietà intellettuale" include i diritti di proprietà industriale, i diritti d'autore e i diritti affini;
- f) per "know-how" si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; in tale contesto per "segreto" si intende che il "know-how", considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per "sostanziale" si intende che il "know-how" comprende conoscenze indispensabili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per "individuato" si intende che il "know-how" deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;
- g) il termine "acquirente" include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 81, paragrafo 1, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa.

Articolo 2

1. Conformemente all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, il paragrafo 1 di detto articolo è dichiarato inapplicabile agli accordi o alle pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo, 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 ("gli accordi verticali").

La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1 ("le restrizioni verticali").

2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese ed i suoi membri o tra una tale associazione ed i suoi fornitori, a condizione che tutti i membri siano distributori al dettaglio di beni e che nessuno dei singoli membri dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizzi un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di EUR. L'inclusione degli accordi verticali conclusi da tali associazioni nell'ambito di applicazione del presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 81 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa.

3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che, in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza aventi lo stesso oggetto o effetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.

4. L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti; essa si applica tuttavia qualora imprese concorrenti concludano tra esse un accordo verticale non reciproco e sussistano una delle seguenti condizioni:

a) che l'acquirente realizzi un fatturato complessivo annuo non superiore a 100 milioni di EUR,

- b) che il fornitore sia un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente sia un distributore che non produca beni concorrenti con i beni oggetto del contratto,
- c) che il fornitore sia un prestatore di servizi a differenti stadi commerciali, mentre l'acquirente non fornisca servizi concorrenti allo stadio commerciale in cui esso acquista i servizi oggetto del contratto.

5. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria.

Articolo 3

1. Fatto salvo il paragrafo 2 del presente articolo, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dal fornitore non superi il 30% del mercato rilevante in cui esso vende i beni o i servizi oggetto del contratto.

2. In caso di accordi verticali che prevedano obblighi di fornitura esclusiva, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30% del mercato rilevante in cui esso acquista i beni o i servizi oggetto del contratto.

Articolo 4

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:

- 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 relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:
 - 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,
 - 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;
- 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.

Articolo 5

L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni; un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata; tuttavia, tale limite di cinque anni non si applica se i beni o servizi oggetto del contratto sono venduti dall'acquirente in locali e terreni di proprietà del fornitore o da questi affittati presso terzi non collegati all'acquirente, purché la durata dell'obbligo di non concorrenza non sia superiore al periodo di occupazione dei locali e terreni da parte dell'acquirente;
- b) un obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza

l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi, salvo che tale obbligo

- si riferisca a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali,
 - sia limitato ai locali e terreni da cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale, e
 - sia indispensabile per proteggere il "know-how" trasferito dal fornitore all'acquirente e a condizione che la durata di quest'obbligo di non-concorrenza sia limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo; tale obbligo lascia impregiudicata la possibilità di imporre una restrizione non limitata nel tempo in relazione all'utilizzazione ed alla diffusione del "know-how" che non sia divenuto di pubblico dominio;
- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti.

Articolo 6

La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento n. 19/65/CEE, qualora constati, in un caso determinato, che gli accordi verticali cui si applica il presente regolamento producono tuttavia taluni effetti incompatibili con le condizioni dell'articolo 81, paragrafo 3, in particolare qualora l'accesso al mercato rilevante o la concorrenza sul medesimo subiscano restrizioni significative a causa dell'effetto cumulato di reti parallele di restrizioni verticali simili poste in essere da fornitori o acquirenti concorrenti.

Articolo 7

Quando, in un caso determinato, gli accordi verticali cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 2 producano effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, nel territorio di uno Stato membro, o in una parte di esso avente tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto l'autorità competente di tale Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento su tale territorio, alle stesse condizioni previste dall'articolo 6.

Articolo 8

1. Conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CE del Consiglio come emendato, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprano più del 50% di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.
2. Un regolamento adottato in virtù del paragrafo 1 non si applica prima di sei mesi dalla data della sua adozione.

Articolo 9

1. La quota di mercato del 30% di cui all'articolo 3, paragrafo 1, viene calcolata sulla base del valore delle vendite sul mercato dei beni o servizi oggetto del contratto e degli altri beni o servizi venduti dal fornitore che siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite, la quota di mercato dell'impresa interessata può essere stabilita usando stime basate su altre affidabili informazioni di mercato, ivi compresi i volumi delle vendite sul mercato. Ai fini dell'articolo 3, paragrafo 2, il calcolo della quota di mercato viene effettuato, rispettivamente, sulla base del valore degli acquisti sul mercato o in base ad una stima di questo.
2. Ai fini dell'applicazione della soglia di quota di mercato di cui all'articolo 3 si applica quanto segue:
 - a) la quota di mercato viene calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
 - b) la quota di mercato include i beni o i servizi forniti ai fini della rivendita a distributori integrati;
 - c) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30% ma successivamente supera tale livello senza tuttavia eccedere il 35%, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30% è stata superata per la prima volta;
 - d) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30% ma supera in seguito il 35%, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di un anno civile a

decorrere dall'anno in cui la soglia del 35% è stata superata per la prima volta;
e) i benefici previsti alle lettere c) e d) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili.

Articolo 10

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, e articolo 2, paragrafo 4, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dall'impresa contraente e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra l'impresa contraente e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.
2. L'esenzione di cui all'articolo 2 resta di applicazione se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10%.

Articolo 11

1. Ai fini del presente regolamento i termini "impresa", "fornitore" e "acquirente" includono le imprese a questi rispettivamente collegate.
2. Sono imprese collegate le seguenti:
 - 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) o nelle quali 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, ovvero 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 dell'articolo 3, la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui al paragrafo 2, lettera e), del presente articolo viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati al paragrafo 2, lettera a).

Articolo 12

1. L'esenzione di cui ai regolamenti della Commissione (CEE) n. 1983/83, (CEE) n. 1984/83 e (CEE) n. 4087/88 è prorogata fino al 31 maggio 2000.
2. Il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato non si applica durante il periodo compreso tra il 1° giugno 2000 e il 31 dicembre 2001 agli accordi già in vigore al 31 maggio 2000 che non soddisfano le condizioni di cui al presente regolamento ma soddisfano le condizioni di esenzione di cui ai regolamenti (CEE) n. 1983/83, (CEE) n. 1984/83 o (CEE) n. 4087/88.

Articolo 13

Il presente regolamento entra in vigore il 1° gennaio 2000.
Esso si applica a decorrere dal 1° giugno 2000, ad eccezione dell'articolo 12, paragrafo 1, il quale si applica a decorrere dal 1° gennaio 2000.
Il presente regolamento scade il 31 maggio 2010.
Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 22 dicembre 1999.
Per la Commissione
Mario Monti
membro della Commissione