

ELISABETTA PERUZZO

Paesi in via di sviluppo e concorrenza. Proposte per un accordo multilaterale

Le guide di Filodiritto





Paesi in via di sviluppo
e concorrenza.
Proposte per un accordo
multilaterale



ELISABETTA PERUZZO

Indice

L'Autrice	4
Sintesi	5
Capitolo Primo	
<i>Mercato e concorrenza: opportunità e modalità della regolamentazione</i>	6
<i>1.2 Mercato libero, mercato regolamento</i>	6
<i>1.3 Comportamenti anticoncorrenziali transfrontalieri e collaborazione internazionale</i>	7
<i>1.4 Internazionalizzare la politica della concorrenza: difficoltà</i>	8
<i>1.5 Paesi in via di sviluppo e regolamentazione della concorrenza</i>	9
Capitolo Secondo	
<i>Politica della concorrenza e internazionalizzazione. Fallimenti e prospettive</i>	16
<i>2.1 Paesi in via di sviluppo e cartelli internazionali. Limiti della giurisdizione nazionale e necessità di un accordo multilaterale sulla concorrenza</i>	16
<i>2.2 Internazionalizzare la politica della concorrenza: proposte</i>	18
<i>Conclusioni</i>	25
<i>Bibliografia</i>	27

L'Autrice



ELISABETTA PERUZZO

GIURISTA INTERNAZIONALE D'IMPRESA

PAESI IN VIA DI SVILUPPO E CONCORRENZA. PROPOSTE PER UN ACCORDO MULTILATERALE

Elisabetta Peruzzo è giurista linguista.

Nel 1998 si laurea in Giurisprudenza all'Università degli Studi di Roma La Sapienza con un piano di studi ad indirizzo internazionale.

Dopo la laurea si reca in Svizzera, ove risiede, e a Singapore. La permanenza all'estero le consente di migliorare la conoscenza delle lingue e di acquisire una sensibilità multiculturale.

L'interesse per altre culture la induce ad approfondire i suoi studi nell'ambito del diritto internazionale. Nel 2010 consegue un Postgraduate Certificate in International Business Law alla University of London.

Negli anni svolge diverse attività lavorative collegate alla lingua e al diritto e nel 2015 consegue l'abilitazione alla professione legale presso la Corte d'Appello di Roma. Nel 2017 frequenta il Master in Traduzioni dei linguaggi specialistici presso l'Università di Genova (ambito giuridico) per le lingue inglese e tedesco, e attualmente esercita la professione di traduttrice giuridica.

Parla inglese, francese, tedesco e russo.



Questo articolo si propone di dimostrare che un'efficace politica della concorrenza deve valicare i confini degli stati e includere i paesi in via di sviluppo. Il motivo del primo assunto è che in un mondo di mercati sempre più globali, gli Stati Nazionali non dispongono di strumenti adeguati per perseguire le distorsioni della concorrenza transfrontaliere.

Per ovviare a ciò hanno avviato forme di collaborazione internazionale, ma il processo è lungo e non scevro da ostacoli. Il più rilevante è la divergenza di obiettivi economici e culture giuridiche nazionali. La discrepanza è particolarmente accentuata nell'opposizione tra paesi industrializzati e non. Basti pensare che mentre nei paesi industrializzati la politica della concorrenza è a pieno titolo parte integrante della politica economica, e rimane semmai aperta la questione di come attuarla, alcuni fra i paesi in via di sviluppo sono sfavorevoli persino alla introduzione di leggi a tutela della concorrenza, in quanto sostengono che comprometta altri e più importanti traguardi economici e sociali. Tuttavia evidenza empirica dimostra che nel lungo periodo l'introduzione di regole per il mercato risulta proficua anche a stadi di sviluppo embrionali.

Inoltre la presenza di aree di vuoto normativo o di lasca applicazione di politiche concorrenziali sulla scena mondiale rischia di compromettere il libero flusso commerciale e finanziario, consentendo la costituzione di barriere private al posto di quelle pubbliche precedentemente abbattute dalla liberalizzazione. Conseguentemente si ritiene che anche i paesi in via di sviluppo debbano partecipare alle negoziazioni per la conclusione di un accordo multilaterale sulla concorrenza. La discussione potrà essere agevolata in un forum come il WTO, in grado di conciliare posizioni eterogenee e garantire il rispetto degli obblighi sottoscritti.



Mercato e concorrenza: opportunità e modalità della regolamentazione

1.2 Mercato libero, mercato regolamentato

Per decenni si è ritenuto che una politica industriale interventista, caratterizzata da sostegni selettivi all'impresoria, avrebbe stimolato concorrenza e favorito la creazione di benessere. In seguito si è fatta strada l'idea che fosse preferibile l'affidamento ai meccanismi di mercato¹.

Di conseguenza il secolo scorso ha assistito al passaggio da economia pianificata e monopoli a liberalizzazione e privatizzazione² e negli ultimi quindici anni quasi tutte le economie dei paesi sviluppati hanno abbandonato la politica industriale³. Questo ha contribuito al riconoscimento che la concorrenza stimola l'innovazione, promuove la crescita economica e salvaguarda il benessere e lo sviluppo sociale dei paesi⁴.

Oggi sappiamo che la **concorrenza contribuisce** sostanzialmente **alla crescita economica** sia nei paesi sviluppati sia in quelli in via di sviluppo. Nei primi, l'obiettivo primario è la promozione dell'efficienza e si traduce, non solo in un efficiente utilizzo delle risorse delle imprese, ma anche in un'efficiente allocazione all'interno della società⁵.

I secondi, i cui mercati sono di solito costellati di oligopoli, sono caratterizzati da economie non competitive. L'abbattimento delle barriere al commercio e la conseguente necessità di competere delle imprese precedentemente protette non può che apportare benefici all'economia. Programmi di privatizzazione ben congegnati incentivano efficienza e innovatività, promuovendo l'espansione delle imprese e favorendo la distribuzione della ricchezza⁶.

In sostanza, in una società concorrenziale il cittadino ha sempre l'opportunità di beneficiare della crescita economica. Dunque **i governi dei paesi sviluppati hanno** gradualmente **introdotto** misure atte a creare mercati o ad assicurare che operino in condizioni di concorrenzialità. Queste misure, prese nel loro insieme, sono denominate "**politiche della concorrenza**"⁷.

¹ Qaqaya, Hassan *Competition, Competitiveness and Development* – documento prodotto in occasione dell'APEC Training Program on Competition Policy for APEC Member economies, Bangkok, Thailand 6-8 August 2002.

² Dabbah, Maher *The internationalisation of antitrust policy*, Cambridge University Press, 2003.

³ Qaqaya, Hassan *op. cit.*

⁴ Dabbah, Maher *op. cit.*

⁵ Qaqaya, Hassan *op. cit.* pagg. 41-42.

⁶ Idem.

⁷ Idem.

A questo punto occorre fare una precisazione terminologica. Dobbiamo distinguere la “normativa” a tutela della concorrenza con la “politica della concorrenza”, che è un concetto più ampio. Generalmente la prima vieta o fornisce gli strumenti per reprimere condotte anticoncorrenziali. La seconda, invece, mira a eliminare le inefficienze che risultano dalle restrizioni non necessarie per raggiungere altri obiettivi pubblici⁸.

Entrambe servono a promuovere il benessere economico generale, evitando pericolose distorsioni al processo in cui la domanda è espressa e soddisfatta⁹.

1.3 Comportamenti anticoncorrenziali transfrontalieri e collaborazione internazionale

Per effetto del mutamento di prospettiva poc’anzi descritto, negli ultimi anni si è assistito ad un incremento nel numero dei paesi che hanno adottato normative e politiche relative alla concorrenza¹⁰. Approssimativamente **cento nazioni dispongono di normative antitrust** e un quarto di essi è costituito da paesi sviluppati¹¹.

Questo processo è stato e continua ad essere parte della transizione verso economie di mercato. I paesi sviluppati, direttamente e tramite le organizzazioni internazionali come OECD, WTO, UNCTAD e istituzioni finanziarie, hanno investito risorse sostanziali nel sostenere l’adozione e l’implementazione di normative sulla concorrenza¹².

L’interesse di enti internazionali per la materia della concorrenza si spiega alla luce delle **dinamiche di globalizzazione** dei mercati. Si deve tener presente che l’abbattimento delle barriere comporta il rischio della globalizzazione delle pratiche anticoncorrenziali¹³, ossia il pericolo che le barriere pubbliche vengano rimpiazzate da meno trasparenti barriere private¹⁴.

In poche parole, **come la concorrenza diventa transnazionale, così anche le restrizioni**¹⁵.

Questo si verifica in quanto in base al diritto internazionale vigente le normative nazionali difficilmente possono fronteggiare distorsioni della concorrenza di dimensioni internazionali¹⁶, come fusioni o cartelli all’esportazione che spiegano la loro efficacia in paesi diversi da quelli d’origine¹⁷. Infatti, amministratori e autorità giudiziaria di un paese sul quale territorio

⁸ *OECD Journal of Competition Law and Policy* cit.

⁹ *Idem*.

¹⁰ M. Palin, *The World Wide Growth of Competition Law: an empirical analysis* (1998) 43 in *Antitrust Bulletin* 105.

¹¹ Eleonor M. Fox, *Economic Development, Poverty, and Antitrust: The Other Path*, pag. 104. vedi anche Dabbah, *op. cit.* Pag. 2.; D. Valentine, *Antitrust in a global high tech-economy*, relazione presentata dinanzi all’American Bar Association of the District of Columbia all’ottavo Forum nazionale delle donne consigliere d’impresa il 30 aprile 1999, disponibile a <http://www.ftc.gov/speeches/other/dvatspeech.htm>.; W. Rowley e N. Campbell, *Multi-jurisdictional merger review – Is it time for a common form filing treaty?* In *Policy Direction for global merger review, una relazione speciale del Forum globale per le politiche concorrenziali e commerciali* (1999).

¹² Randolph W. Tritell, *International Antitrust Convergence: A Positive View*, in *Antitrust magazine*, Summer 2005, una pubblicazione dell’ABA Section of Antitrust Law, pag. 25.

¹³ Ignacio Garcia Bercero, Stefan D. Amarasinha, *Moving the Trade and Competition Debate Forward* (2001) *Journal of International Economic Law* vol. 4 (481), pag. 1.

¹⁴ *Options for the Internationalisation of Competition Policy*, *Bulletin of the Competition Bureau* disponibile a <http://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/01646.html#Sec5>.

¹⁵ David J. Gerber, U.S. – *European Conflict over Globalization*, in *New England Law Review* 1999, pag. 125 ss.

¹⁶ David J. Gerber, U.S., *op. cit.*, pag. 125 ss.

¹⁷ Ignacio Garcia Bercero, *op. cit.*, pag. 2.

una condotta ha manifestato i suoi effetti, o persino ove la condotta ha avuto frequentemente luogo, difettano di autorità per imporre sanzioni sui responsabili, o per acquisire prove autonomamente¹⁸.

Questo ha posto la questione dell'internazionalizzazione della politica della concorrenza, ossia della creazione di principi e regole comuni per espandere su scala mondiale i benefici già ottenuti nei paesi sviluppati¹⁹.

1.4 Internazionalizzare la politica della concorrenza: difficoltà

Tuttavia, **internazionalizzare** la politica della concorrenza è **compito assai arduo**²⁰. Si può osservare che, nonostante le similitudini, **molti sono i punti di contrasto tra i diversi sistemi** di antitrust,²¹ sia sotto il profilo sostanziale che sotto quello della tutela e questo nonostante più di un decennio negli approcci analitici²².

Pensiamo, ad esempio, che neanche sul significato del termine “concorrenza” c'è consenso, o sull'opportunità di regolamentarla servendosi di una specifica legge antitrust, o tramite altre politiche o normative²³.

Una significativa **discrepanza** è quella relativa al grado di **serietà nella tutela**. Alcuni paesi si astengono dall'intervenire quando i beneficiari della tutela sono imprese straniere.

Al contrario, un paese con una politica di tutela lasca può attrarre imprese originarie di paesi con approcci più severi. Inoltre non c'è accordo sugli **scopi** della politica antitrust, **né sull'approccio** istituzionale o sull'approccio in cui le questioni transazionali dovrebbero essere affrontate²⁴.

Bisogna dire che – a differenza del settore dei servizi o della proprietà intellettuale – la disomogeneità di punti di vista a livello internazionale è tratto caratterizzante della materia²⁵.

Questa difformità, profondamente radicata, è attribuibile in larga misura al fatto che il diritto della concorrenza è materia interdisciplinare, indissolubilmente intrecciata all'economia e le differenze normative sono il riflesso delle varie strutture economiche, politiche, giuridiche e delle esperienze effettive in fase di tutela²⁶.

Il divario si situa in un continuum che va dagli Stati Uniti all'Unione Europea²⁷. **Il contrasto è particolarmente marcato tra paesi sviluppati da una parte e paesi in via di sviluppo dall'altra**. Mentre i primi sono interessati ad una efficiente allocazione delle risorse e a massimizzare il benessere dei consumatori, i secondi sono ancora intenti a costruire un'eco-

¹⁸ David J. Gerber, U.S. – European Conflict over Globalization, in *New England Law Review* 1999, pag. 125 ss.

¹⁹ Stefano Riela, *La politica della concorrenza e la competitività*, disponibile a <http://www.intertic.org/ItalianPapers/Riela.pdf>.

²⁰ *Options, cit.*

²¹ Dabbah, *op. cit.* pag. 2 ss.

²² *Options, cit.*

²³ Dabbah, *op. cit.* pag. 2 ss.

²⁴ Dabbah, *op. cit.* pag. 2 ss.

²⁵ D. Daniel Sokol, *Order Without (Enforceable) Law: Why Countries Enter into Non-enforceable Competition Policy Chapters in Free Trade Agreements*, in *Chicago Kent Law Review*, 83:1, 2008; disponibile anche a <http://lawreview.kentlaw.edu/articles/83-1/Sokol.pdf>.

²⁶ *Idem.*

²⁷ D. Daniel Sokol, *op. cit.*

nomia di mercato²⁸.

1.5 Paesi in via sviluppo e regolamentazione della concorrenza

a) rischi e benefici

Le peculiari esigenze dei **paesi in via di sviluppo** dimostrano perché per questi ultimi **la convergenza con i paesi sviluppati** e le loro politiche è **questione ancora aperta**²⁹.

Alcuni dubitano che la libera concorrenza sia la strategia migliore per promuovere la crescita economica al loro stadio di sviluppo³⁰. Spesso preferiscono non regolamentare³¹ perché vedono la retorica sul libero mercato e gli obiettivi della ricchezza aggregata o del benessere sociale come inappropriati al loro contesto³². Temono che le leggi antitrust siano uno strumento di sfruttamento da parte dei paesi sviluppati³³ data la tendenza delle politiche di libero mercato a favorire chi è già in posizione di vantaggio³⁴.

L'esito ambiguo di uno dei meeting del Forum Globale per la Concorrenza dell'OECD, illustra perfettamente questa **riluttanza**. Nonostante l'assemblea – che includeva funzionari da più di 30 paesi in transizione – fosse stata quasi unanime nell'individuare nel benessere dei consumatori l'obiettivo prioritario della politica della concorrenza, alcune giurisdizioni, come il Sud Africa, hanno esplicitamente incorporato nella normativa obiettivi non concorrenziali, ed altri, meno apertamente, li hanno perseguiti in fase di tutela³⁵.

È stato affermato che per creare un solido mercato occorre prima porre le fondamenta di una buona amministrazione pubblica. Infatti, non solo politiche governative carenti e funzionari pubblici corrotti, ma la stessa introduzione della politica antitrust a stadi iniziali di sviluppo può essere una scoglio maggiore delle intese restrittive della concorrenza³⁶.

In effetti si può notare che gli attuali **paesi industrializzati hanno adottato normative a tutela della concorrenza solo ad uno stadio avanzato del loro sviluppo economico**.

Per decenni garantire efficienza o anche concorrenza non è stato un obiettivo prioritario: ad obiettivi sociali e politici veniva attribuita uguale o maggiore importanza³⁷.

²⁸ A. Guzman, *Is international antitrust possible?* (1998) 73 *New York University Law Review* 1501, 1505.

²⁹ Idem.

³⁰ Idem.

³¹ Dabbah, *op. cit.* pag. 279.

³² Eleonor M. Fox, *Economic Development* cit., pag. 104.

³³ Dabbah, *op. cit.* pag. 279.

³⁴ Per un'opinione conforme vedi: Rodríguez, A., and Williams, M. (1994), *The Effectiveness of Proposed Antitrust Programs for Developing Countries*, *The North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*, 19: 209-23; vedi anche: Nancy Brisdall, *Inequality Matters: Why Globalisation Doesn't Lift all Boats*, *Boston Review*, Mar-Apr. 2007, at 7; Francis Fukuyama, *Keeping up with the Chavezes*, *Wall Street Journal*, Feb. 1, 2007, at A17; Peter Sutherland, *The Doha Development Agenda: Political Challenges to the World Trading System – A Cosmopolitan Perspective*, 8 *Journal of International Economic Law* 363 (2005), in Eleonor M. Fox, *Economic Development* cit., pag. 104.

³⁵ Randolph W. Tritell, *op. cit.* pag. 26.

³⁶ Peter J. Hammer, *Competition Law in Cambodia*, pag. 1 disponibile a <http://siteresources.worldbank.org/INTCOMPLEGALDB/Resources/CompetitioninCambodiaHammer.pdf>.

³⁷ Ignacio Garcia Berceero, *Moving the Trade and Competition Debate Forward* (2001) *Journal of International Economic Law* vol. 4 (481), pag. 13.

Secondo alcuni autori – vedi Bhattacharjea ad esempio – i paesi in via di sviluppo oggi avrebbero molto più da imparare dai paesi sviluppati dal secolo dell'industrializzazione, quando i cartelli erano legali, o dalle loro esperienze durante gli anni d'oro del capitalismo (1950-1973), quando perseguivano obiettivi non economici, che dalle loro attuali politiche sulla concorrenza³⁸.

A sostegno di tale tesi si possono riportare numerosi esempi di **paesi che hanno assistito ad una forte crescita pur senza dotarsi di normativa antitrust**. Pensiamo al miracolo asiatico, dove le autorità garanti della concorrenza in paesi come Corea, Taiwan, Thailandia e Indonesia spesso ostacolano una sana competizione, legalizzando cartelli, o fissando il giusto prezzo. Altre "tigri" asiatiche come Cina, Hong Kong e Malesia ancora devono dotarsi di normative a tutela della concorrenza, mentre in Vietnam e Singapore sono entrate in vigore rispettivamente nel 2005 e 2006, dopo molti anni di rapida crescita. Sarebbe arduo ammettere che l'assenza di una moderna normativa antitrust, o di una seria applicazione, abbia ostacolato lo sviluppo o una sana competizione: evidenza empirica dimostra che, nonostante la maggiore concentrazione, l'intensità della concorrenza (misurata tramite parametri standard come il ricambio di imprese la mobilità e la persistenza dei profitti) è almeno tanto severa quanto nei paesi sviluppati³⁹.

D'altro canto non possiamo tacere che altri paesi hanno normative che reprimono pratiche restrittive della concorrenza come diversi paesi africani e del Sud est asiatico, un numero dei quali ha qualche riserva nei confronti del capitalismo⁴⁰.

Effettivamente i paesi in transizione stanno allocando scarse risorse per stabilire regimi antitrust⁴¹. La valutazione dell'opportunità che anch'essi adottino una normativa non può trascurare che:

- a. è improbabile che le economie siano caratterizzate da un grado significativo di concorrenza;
- b. è improbabile che vi operino un numero significativo di imprese efficienti in confronto ai potenziali concorrenti nei paesi sviluppati;
- c. sono relativamente dipendenti dalla tecnologia e esperienza gestionale dalle imprese originarie delle economie sviluppate e quindi dagli investimenti stranieri diretti;
- d. è improbabile che dispongano di normative o mezzi di tutela sofisticati⁴².

³⁸ Aditya Bhattacharjea, *The case for a multilateral agreement on competition policy: a developing country perspective*, in *Journal of International Economic Law*, vol. 9 (293) 2006, pag. 13.

³⁹ James, R. Tybout, 'Manufacturing Firms in Developing Countries: How do they do, and Why?', 38 *Journal of Economic Literature* 11 (2000), 26-30; Jack Glen, Kevin Lee, and Ajit Singh, 'Corporate Profitability and the Dynamics of Competition in Emerging Markets: A time Series Analysis', 113 in Aditya Bhattacharjea, op. cit., pag. 13.

⁴⁰ Dabbah, op citata pag. 276. Il crollo di alcune economie asiatiche nel 1998 sembra aver incrementato il timore di questi paesi nei confronti del capitalismo. Vedi W.Kovacic, *Capitalism, socialism and competition policy in Vietnam* (1999) 13 *Antitrust* 57; *Merger enforcement in transition: antitrust controls on acquisitions in emerging economies* (1998) 66 *University of Cincinnati Law Review* 1075; *Getting Started: creating new competition policy institutions in transition economies* (1997) 23 *Brooklyn Journal of International Law* 403; N. Pakaphan, *Indonesia: enactment of competition law* (1999) 27 *International Business Lawyer* 491; W. Cho, *Korea's economic crisis: the role of competition policy* (1999) 27 *IBL* 495; S. Supanit, *Thailand: implementation of competition law* (1999) 27 *International Business Lawyer* 491.

⁴¹ Aditya Bhattacharjea, op. cit. pag. 13.

⁴² Qaqaya, Hassan cit. pagg. 6-7.

E dunque è chiaro che **senza un'efficace politica della concorrenza possono imbattersi nei seguenti problemi:**

a. l'emersione di monopoli e cartelli che falsano la concorrenza come conseguenza del processo di privatizzazione di imprese precedentemente sotto il controllo statale. L'eventualità appare problematica in particolar modo nel caso di utenze come energia elettrica e telecomunicazioni⁴³ ma non solo; un importante studio dell'UNCTAD identifica distorsioni nei settori del trasporto, delle assicurazione, nei sistemi distributivi e nella mancanza di consapevolezza dei consumatori⁴⁴.

Delle alterazioni dei meccanismi di mercato costituiscono un'evidenza 18 studi empirici condotti in Argentina ove, a seguito della liberalizzazione, si presumeva che i prezzi di alcuni prodotti avrebbero teso alla parità con i prodotti di importazione. La tendenza contraria era determinata da pratiche anticoncorrenziali⁴⁵.

b. l'esposizione alle ripercussioni negative della globalizzazione⁴⁶:

- i. la dipendenza dagli investimenti stranieri potrebbe favorire l'acquisizione di posizioni dominanti e l'annientamento delle imprese locali. Ovviamente tali considerazioni sono state fondamentali nell'imporre alle imprese straniere di organizzarsi in joint-ventures con le imprese locali e nel fissare l'ammontare massimo della partecipazione al 50%⁴⁷;
- ii. l'applicazione extraterritoriale delle leggi antitrust da parte di paesi dominanti;⁴⁸
- iii. la soggezione ai cartelli internazionali. La maggior parte dei membri di cartelli operanti nei paesi in via di sviluppo, recentemente sanzionati dalle autorità preposte europee e statunitensi, provenivano da paesi industrializzati. Mentre alcuni risultavano attivi solo da qualche mese, altri lo erano da diversi anni. In questo secondo caso per i consumatori il costo non è solo l'aumento dei prezzi ma anche la modifica strutturale del mercato;⁴⁹ per i produttori ci sono costi e benefici: da una parte il cartello consente loro di vendere a prezzi maggiorati senza dovervi aderire; dall'altra l'accesso al mercato può essere limitato tramite minacce di ritorsioni o guerre dei prezzi⁵⁰.

c. I paesi in via di sviluppo sono penalizzati nel perseguire le condotte anticoncorrenziali con elementi di internazionalità, sia perché le imprese multinazionali aderiranno alle regolamentazioni previste dalle autorità antitrust delle maggiori economie, sia per la difficoltà di

⁴³ Qaqaya, Hassan *cit.* pagg. 7.

⁴⁴ Qaqaya, Hassan *cit.* pag. 8.

⁴⁵ Bercero, Ignacio Garcia e Amarasinha, Stefan D. *Moving the Trade and Competition Debate Forward* (2001) *Journal of International Economic Law* vol. 4 (481), pag. 5.

⁴⁶ Dabbah, *op. cit.* pag. 280.

⁴⁷ Qaqaya, Hassan *cit.* pag. 7.

⁴⁸ Dabbah, *op. cit.* pag. 280.

⁴⁹ Margaret Levenstein e Valerie Y. Suslow, *Contemporary international cartels and developing countries: economic efficiency and implications for competition policy*, in *The Antitrust Law Journal* 71 (801-852) pag. 802, anno 2004.

⁵⁰ Levenstein, *op. cit.* pag. 820-821.

accedere alle informazioni al di fuori della propria giurisdizione⁵¹.

Detto ciò, non sarà difficile intuire che l'esistenza sulla scena internazionale di paesi che non dispongono di normative adeguate è suscettibile di **svilire il ruolo della politica anti-trust nell'economia globale**, affievolendone l'efficacia⁵². Infatti, in assenza di una solida normativa concorrenziale i benefici ottenuti dalla liberalizzazione e dalle riforme regolamentari saranno vanificati o almeno non goduti appieno⁵³.

Indubbiamente **si potrebbe ovviare a molti di questi inconvenienti se anche questi paesi adottassero normative** a tutela della concorrenza nei loro sistemi nazionali e cooperassero a livello internazionale⁵⁴. Quindi, da questo punto di vista, si ritiene proficua l'adozione della normativa antitrust⁵⁵.

b) definire gli obiettivi

Nel 1978 Bork sottolineava come **condizione preliminare** alla razionalizzazione della politica antitrust e alla costruzione di un corpo coerente di regole fosse **l'individuazione degli obiettivi**:⁵⁶ compito non particolarmente facile. Diverse sono le finalità economiche, sociali e politiche rivendicate in nome dell'antitrust⁵⁷.

Ad esempio, gli Stati Uniti mirano ad incrementare l'efficienza del mercato e massimizzare il benessere dei consumatori, o forse a prevenire l'emersione di monopoli. Nell'Europa dell'Est, in Sud America ed in altre parti del mondo la politica antitrust è servita per facilitare la transizione da monopolizzazione a demonopolizzazione e da economia pianificata a liberalizzazione e privatizzazione. In Europa ha avuto un altro importante obiettivo: promuovere l'integrazione⁵⁸.

Ora noi dobbiamo chiederci: **qual è la prospettiva fondamentale che dovrebbe informare il diritto della concorrenza nei paesi in via di sviluppo?**⁵⁹

I paesi sviluppati spesso affermano che l'efficienza di mercato e il benessere dei consumatori sono gli unici obiettivi della politica antitrust e che ogni altro proteggerà i più deboli e minerà l'efficienza economica⁶⁰.

I paesi in via di sviluppo contestano il modello occidentale secondo il quale una condotta è conforme ai principi antitrust se non ha l'effetto di alzare i prezzi. **L'aspirazione dei paesi in via di sviluppo** non è la crescita della domanda aggregata o della ricchezza totale ma **la perequazione**⁶¹.

⁵¹ Relazione Annuale del WTO 1997, pag. 32.

⁵² Relazione Annuale del WTO 1997, pag. 32.

⁵³ Bercero, Ignacio Garcia e Amarasinha, Stefan D. *Moving the Trade and Competition Debate Forward* (2001) *Journal of International Economic Law* vol. 4 (481), pag. 5.

⁵⁴ Dabbah, *op cit.* pag. 277.

⁵⁵ Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 104.

⁵⁶ Bork, *The Antitrust Paradox: a Policy at War with Itself* (Basic Books, New York, 1978), pag. 50.

⁵⁷ Dabbah, *op cit.* pag. 277.

⁵⁸ Dabbah, *op. cit.* pag. 49 ss.

⁵⁹ Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 102.

⁶⁰ Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 100.

⁶¹ Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 100.

Ciò non vuol dire che il diritto antitrust debba attuare politiche protezioniste nei confronti dei soggetti deboli anche se inefficienti, significa mettere in condizione i David dell'economia di combattere i Golia, incrementando la mobilità e l'accesso al mercato.⁶² Ossia, esiste un'altra via, costituita di principi, fattori e strategie che consiste nel valorizzare la mobilità, l'accesso al mercato e un efficiente sviluppo economico, evitando politiche protezioniste delle piccole imprese a spese dei consumatori⁶³.

c) *quale normativa?*

Si può osservare come i paesi in via di sviluppo debbano risolvere innumerevoli dilemmi nel formulare i loro principi sostanziali, ossia:⁶⁴

1. **Scelta della legge.** Una eventualità da considerare nel dotarsi di una normativa antitrust è quella di **ispirarsi alla normativa di un paese dominante**. Sebbene sia importante che una nazione formuli leggi proprie, bisogna sottolineare i vantaggi di percorrere un sentiero collaudato. Ancorare una nuova normativa in una consolidata giurisprudenza **dà garanzie di certezza legale**. La sfida è scegliere quella adeguata⁶⁵. Sia l'Unione Europea che gli Stati Uniti si sono attivati nell'incoraggiare l'adozione di sistemi di antitrust, specialmente basati sul proprio modello⁶⁶. Alcuni hanno risposto prendendo a riferimento esclusivamente il modello europeo, come la maggior parte dei paesi dell'Europa Centrale e dell'Est⁶⁷. Altri hanno seguito il modello americano⁶⁸. Per il Messico la normativa antitrust è stata parte di un processo di apertura dell'economia nazionale. Una condizione preliminare per l'accessione al NAFTA è costituita appunto dall'implementazione di misure per combattere pratiche restrittive della concorrenza⁶⁹. Non è scontato, comunque, che l'adesione in blocco all'uno o all'altro sistema sia nell'interesse dei paesi emergenti⁷⁰. A riprova di ciò dobbiamo dire che, tra questi due poli, ci sono paesi che hanno adottato una combinazione di aspetti. Ad esempio la legge canadese sull'abuso di posizione dominante è simile a quella europea, mentre le disposizioni sulle fusioni, le intese orizzontali

⁶² Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 100.

⁶³ Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 102.

⁶⁴ Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 119.

⁶⁵ È una sfida esplicitamente abbracciata dal Sud Africa, vedi *Mondi Ltd. & Kohler Cores and Tubes v Competition Tribunal*, Competition Appeal Court, 2003 (1) CPLR 25 (CAC) (S. Afr.), in Eleonor Fox, *Economic Development* cit., pag. 121.

⁶⁶ Dabbah, *op. cit.* pag. 278.

⁶⁷ Ojala, *The competition law of central and Eastern Europe* (Sweet & Maxwell, London, 1999); M. Cowie & M. Novotria, *Pre-merger notification in Central and Eastern Europe* (1998) 12 *Antitrust* 19; C. Brzezinski, *Competition and antitrust law in Central Europe: Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary* (1994) 15 *Michigan Journal of International Law* 1129; G. Oprescu e E. Rohlck, *Competition policy in transition economies: the case of Romania* (1999) 3 *European Community Competition Policy Newsletter* 62.

⁶⁸ Castaneda e F. Ugarte, *Mexico still setting the pace for Latin America* (1998) 1 *Global Competition Review* 12. vedi anche il sito dell'autorità messicana garante della concorrenza: <http://www.cfc.gob.mx>.

⁶⁹ Art. 1501 NAFTA, disponibile a <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?x=343&mtpiID=146>.

⁷⁰ Shaker A. Singham, *Shaping Competition Policy in the Americas: Scope for Transatlantic Cooperation?*, in 24 *Brooklyn International Law*, 363 (1998-1999). Questo articolo offre un'indagine sui regimi concorrenziali dei paesi dell'America Latina e sulle differenze tra il modello europeo e quello statunitense.

e verticali sono costruite sul modello americano⁷¹. Altri ancora se ne potrebbero menzionare come l'Australia⁷², la Nuova Zelanda⁷³, l'Argentina,⁷⁴ la Colombia⁷⁵, il Venezuela⁷⁶ e il Brasile⁷⁷.

2. **Flessibilità.** La normativa dovrebbe presentare un buon grado di flessibilità per consentire l'adeguamento alle dinamiche del mercato e della concorrenza⁷⁸.

Infine, occorre tenere presente ulteriori fattori che ne condizionano l'efficacia:⁷⁹

1. **Questione delle esenzioni.** Sarebbe opportuno circoscrivere l'ambito di applicabilità delle esenzioni e delle immunità, pena la perdita dei benefici antitrust⁸⁰.
2. **Consapevolezza dei consumatori.** Cruciale è lo svolgimento di campagne di sensibilizzazione. In genere le restrizioni maggiori alla concorrenza provengono da misure governative. L'agenzia antitrust gioca un ruolo di primo piano nel richiamare l'attenzione nei confronti di misure statali anticoncorrenziali e non produttive e del loro costo per la società⁸¹.
3. **Ruolo dell'autorità garante della concorrenza.** L'agenzia dovrebbe disporre di congrue risorse finanziarie, di personale con adeguata formazione e provata integrità, e garantire un giusto processo. Nei paesi in via di sviluppo l'efficienza dei garanti è un elemento più rilevante della convergenza normativa⁸² in quanto un'adeguata tutela può risultare più proficua di altre riforme. L'attribuzione della funzione ad un'agenzia con mandato complementare, poi, come un ente a tutela dei consumatori o, come nell'Unione Europea, ad

⁷¹ Ved il sito dell'Ufficio Canadese per la Concorrenza: <http://www.strategic.ic.gc.ca/competition>.

⁷² Vedi il sito dell'Autorità Australiana Garante per la Concorrenza e la Tutela dei Consumatori: <http://acc.gov.au>.

⁷³ Vedi il sito della Commissione Neozelandese per il Commercio: <http://comcom.govt.nz> e il sito del Ministero per il Commercio Neozelandese: <http://moc.govt.nz>.

⁷⁴ Vedi il sito dell'Autorità Antitrust Argentina, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia: <http://www.mecon.gov.ar>.

⁷⁵ Vedi il sito della Superintendencia Brancía: <http://www.superbancaria.gov.co> e della Superintendencia de industria y comercio <http://www.sic.gov.co>.

⁷⁶ Vedi il sito della Procompetencia: <http://www.procompetencia.gov.ve>

⁷⁷ Vedi il sito del Tribunale Brasiliano della Concorrenza: <http://www.mj.gov.br/cade>.

⁷⁸ Eleanor Fox, *Economic Development cit.* pag. 121.

⁷⁹ Queste considerazioni sono state articolate da: William Kovacic, *Getting Started: Creating New Competition Policy Institutions in Transition Economies*, 23 Brooklyn Journal of International Law 403 (1997), William Kovacic, *Designing and Implementing Competition and Consumer Protection Reforms in Transitional Economies: Perspectives from Mongolia, Nepal, Ukraine and Zimbabwe*, 44 DEPAUL Law Review 117 (1995); Clive S. Gray, *Antitrust as a Component of Policy Reform: What Relevance for Economic Development?*, in *Reforming Economic Systems in Developing Countries* 404 (Dwight H. Perkins & Michael Roemer eds., 1991); R. Syam Khemani, *Competition Policy and Economic Development*, Policy Options, Oct. 1997, 23, disponibile a <http://www.irpp.org/po/archive/oct97/khemani.pdf>, in Eleanor Fox, *Economic Development cit.*, pag. 121.

⁸⁰ Eleanor Fox, *Economic Development citato*, pag. 121.

⁸¹ Dutz & Khemani, *Competition Law & Policy*, cit.

⁸² Vedi Roumeen Islam & Ariell Reshef, *Trade and Harmonization: If your Institutions are Good, Does It matter if they are different?* (World bank, Policy Research Working Paper No. 3907, 2006) in Eleanor Fox, *Economic Development cit.* pag. 121.

autorità regionali può costituire un indubbio fattore di risparmio⁸³.

⁸³ *OECD Journal of competition law and policy, cit. pag. 45.*



Politica della concorrenza e internazionalizzazione. Fallimenti e prospettive.

2.1 Paesi in via di sviluppo e cartelli internazionali. Limiti della giurisdizione nazionale e necessità di un accordo multilaterale sulla concorrenza

Con 50 milioni di dollari annui in importazioni in settori affetti da cartelli i paesi in via di sviluppo devono chiedersi: cosa fare?⁸⁴

La soluzione più ovvia è che i **governi agiscano contro i cospiratori**, come hanno fatto gli Stati Uniti e l'Unione Europea. In questi ultimi anni diversi paesi in via di sviluppo, come la Corea del Sud, il Messico e il Brasile, si sono attivati per reprimere i cartelli internazionali operanti sul proprio territorio, non senza imbattersi in problemi di difficile soluzione.

Tra questi v'era il reperimento delle informazioni necessarie ad un'efficace tutela, anche quando il paese possedeva le infrastrutture e le risorse umane e politiche⁸⁵.

Una strategia alternativa è la **citazione per danni da parte dei consumatori nelle proprie corti nazionali**. Ad esempio, produttori canadesi di acciaio sono stati citati in corti canadesi per il risarcimento dei danni derivanti dal cartello degli elettrodi di grafite⁸⁶. L'azione risarcitoria privata per violazione di regole concorrenziali è consentita in più di 20 paesi, compresa Argentina, Brasile, Russia, Slovacchia e Venezuela⁸⁷. Tuttavia, i risarcimenti sono esigui in confronto a quelli ottenibili negli Stati Uniti, unico paese, a parte Taiwan, a consentire anche il risarcimento sanzionatorio (*punitive damages*). E le azioni sono più costose non essendo disponibile l'azione risarcitoria collettiva (tout court o solo relativamente alle violazioni delle leggi a tutela della concorrenza)⁸⁸.

⁸⁴ Margaret Levenstein and Valerie Y. Suslow, *Contemporary International Cartels and Developing Countries: Economic Effects and Implications for Competition Policy*, 71 Antitrust Law Journal 802 (2004).

⁸⁵ Margaret Levenstein and Valerie Y. Suslow, *cit.*, pag. 45.

⁸⁶ Audrey McAvoy, *Japanese Steel Companies Discussing Seamless Steel Pipe Tie-Up*, Dow Jones International News, agosto 18, 1999, in Levenstein *cit.*

⁸⁷ Vedi Argentina: World Antitrust Law & Practice: A Comprehensive Manual for Lawyers and Businesses § 34.3 (James Garret ed. Supp. 1999); Brasile: ABA Section of Antitrust Law, 1 Competition Laws Outside the United States 16-17 (2001); Cina: World Antitrust Law, §§38.3, 38.5.3, 38.7; Russia: World Antitrust Law §§ 31.8, 31.10; Repubblica Slovacca: Antimonopoly Office of the Slovak Republic, Legislation in Force, disponibile a http://www.antimon.gov.sk/default_a.htm; e Venezuela: World Antitrust Law, § 34.22.2., in Levenstein *cit.*

⁸⁸ Margaret Levenstein and Valerie Y. Suslow, *Contemporary cit.*

La strada della **citazione nei paesi originari dei componenti del cartello**, invece, è stata **recentemente sbarrata** da *Empagran S.A. v. F. Hoffmann-LaRoche Ltd.*. Nel gennaio 2003, la corte d'Appello per il distretto di Columbia ha respinto la proponibilità dell'azione dell'acquirente straniero leso da una cospirazione globale in quanto il mercato statunitense era estraneo al danno. Questo approccio, comunque, solleva delicati problemi legali e politici.

L'affidamento sulle corti statunitensi, infatti, può da una parte creare problemi ai programmi di immunità; dall'altra costituisce un aggravio per il sistema giudiziario e non garantisce la necessaria imparzialità di giudizio⁸⁹.

Inoltre, l'extraterritorialità, accanto all'inconveniente pratico della necessità di reperire prove in giurisdizioni diverse dalla propria, è fautrice di frizioni politiche e diplomatiche, come ingerenza negli affari di un altro stato⁹⁰.

Alla luce delle precedenti considerazioni non si può che sottolineare **l'importanza della cooperazione internazionale**. Purtroppo spesso proprio i paesi in via di sviluppo, ne sono esclusi, in quanto non sono dotati di alcun organismo garante della concorrenza, ovvero la sua attività può essere gravemente compromessa dalla mancanza di risorse umane o finanziarie⁹¹.

Per quanto riguarda la questione delle forme migliori per realizzare tale cooperazione, fra le opzioni disponibili v'è la conclusione di **accordi bilaterali** come quelli sottoscritti nel 1991 e nel 1998 tra Ec e Usa che, tuttavia, non rappresentano una soluzione quando si tratta di questioni di concorrenza internazionale e pratiche anticoncorrenziali⁹²; intanto perché non è realistico attendersi che ogni singola autorità garante della concorrenza di una giurisdizione intrattenga identica e intensa cooperazione con tutte le controparti nel mondo⁹³.

Inoltre, accordi bilaterali sono in vigore principalmente tra paesi sviluppati con un analogo livello di esperienza nell'area della concorrenza. Questo, purtroppo, porta ad escludere proprio i paesi che dalle pratiche restrittive sono particolarmente affetti⁹⁴.

Alla luce delle precedenti considerazioni possiamo affermare che, sebbene tutti gli approcci dovrebbero coesistere in quanto ognuno persegue una specifica finalità, **la cooperazione multilaterale** appare **l'opzione migliore** perché maggiormente adeguata all'altro grado di internazionalizzazione delle attività economiche in termini del loro controllo e titolarità⁹⁵.

⁸⁹ Idem. Vedi anche Stephanie A. Casey, *Balancing Deterrence, Comity Consideration and Judicial Efficiency: the Use of the D.C. Proximate Cause Standard for Determining Subject Matter Jurisdiction over Extraterritorial Antitrust Cases*, in 55 American University Law Review, 585 2005–2006.

⁹⁰ Ignacio Garcia Bercero, *Moving the Trade and Competition Debate Forward* (2001) Journal of International Economic Law vol. 4 (481), pag. 3. Per un'indagine sulle diverse strategie e sui vantaggi e gli svantaggi dell'extraterritorialità v. Brendan Sweeney, *Combating Foreign Anti-Competitive Conduct: what role for extraterritorialism?*, in 8 Melbourne Journal of International Law, 35 2007.

⁹¹ Relazione Annuale del WTO 1997, pag. 32.

⁹² Ignacio Garcia Bercero, *op.cit.*, pag. 3.

⁹³ Dabbah, cit. pag. 244.

⁹⁴ Ignacio Garcia Bercero, *op.cit.*, pag. 3.

⁹⁵ Idem.

2.2 Internazionalizzare la politica della concorrenza: proposte

a) WTO come forum per la negoziazione di un accordo multilaterale

A questo punto dobbiamo chiederci: **qual è allo stato attuale la situazione relativa alla collaborazione internazionale?**

La relazione OECD 2003 sostiene che, nonostante nel complesso si sia incrementata, rimane per lo più **confinata a scambi informali**, mentre la collaborazione formale è circoscritta ai pochi casi in cui sono in vigore accordi bilaterali⁹⁶.

La relazione OECD 2004, invece, rileva che meno di un terzo dei paesi OECD sono in grado di condividere informazioni confidenziali, anche se questo potrebbe servire gli interessi nazionali. Se questo è vero per i paesi industrializzati e dopo anni di consultazioni, l'eventualità che i paesi in via di sviluppo ricevano il supporto necessario sembra molto improbabile.

La strada per l'internazionalizzazione della politica antitrust è lastricata di ostacoli, il più **rilevante** dei quali è la **divergenza di obiettivi**⁹⁷. Per realizzare la tanto auspicata convergenza normativa è necessario conciliare finalità molto diverse come efficienza economica, giustizia sociale e parità di trattamento. C'è il fondato timore che gli interessi di paesi dominanti vengano privilegiati a spese di altri, e il rischio che ciò si verifichi è particolarmente elevato quando a essere coinvolti sono i paesi in via di sviluppo⁹⁸.

Inoltre come menzionato, affinché la collaborazione sia efficace è necessario che i paesi abbiano un **adeguato livello di sviluppo**. Anche l'Unione Europea, uno dei maggiori sostenitori dell'internazionalizzazione della concorrenza, è di tale avviso; infatti, nel 1996 ha reso noto, nella persona del Commissario Europeo per la Concorrenza, che la cooperazione è possibile solo con un numero limitato di "agenzie antitrust mature". E non a caso sia l'Unione Europea che gli Stati Uniti hanno osteggiato le proposte di alcuni paesi in via di sviluppo di includere forme di cooperazione obbligatoria ed estensione del principio della Nazione Favorita negli accordi bilaterali tra di loro e con alcuni partner⁹⁹.

Le precedenti considerazioni inducono a ritenere che la collaborazione internazionale possa realizzarsi solo all'interno di una **struttura mediatrice come il WTO**¹⁰⁰.

L'adeguatezza del WTO come forum per la negoziazione di un accordo multilaterale risulta evidente analizzando le sue caratteristiche ordinamentali e strutturali. Per prima cosa, a differenza di altre esistenti organizzazioni che svolgono effettivamente una politica antitrust, o ne hanno le potenzialità, **comprende paesi sviluppati e in via di sviluppo** ed ha una tradizione di **regole vincolanti**. Quest'ultimo fattore, tuttavia, non si traduce in rigidità.

⁹⁶ Aditya Bhattacharjea, *The case cit.*

⁹⁷ Dabbah, *op. cit.* pag. 54 e ss.

⁹⁸ Idem.

⁹⁹ Leon Brittan and Karel van Miert, *Towards an International Framework of Competition Rules: Communication to the Council*, Eu document Com (96)284, <http://europa.eu.int/comm/competition/international/com284.html>.

¹⁰⁰ Per un'opinione difforme vedi Eleonor M. Fox, *Competition Law and the Millenium Round*, *Journal of International Economic Law* 2, 1999 (665). L'autrice mette in guardia contro lo sviluppo delle questioni antitrust ad un livello internazionale soprattutto sotto l'egida di un'organizzazione commerciale e piuttosto propugna la creazione di un Forum Mondiale per la Concorrenza.

L'obbligatorietà delle sue norme cede il passo alla flessibilità necessaria per prendere in considerazione interessi diversi nell'ambito del diritto e della pratica antitrust, anche quelli specifici dei paesi in via di sviluppo¹⁰¹.

Inoltre normative collegate alla concorrenza sono già contenute in accordi WTO, come i TRIPS e i GATS; ora però occorre un trattamento sistematico della materia¹⁰².

Tuttavia, il percorso non è scevro da ostacoli, come dimostra il recente fallimento dei negoziati di Doha.

b) WTO: il fallimento di Doha

Dopo circa sette anni di dibattiti in seno e all'esterno del WTO, grazie alla persistente opposizione della maggior parte dei paesi in via di sviluppo (e all'ambivalenza degli Stati Uniti) l'accordo quadro, giunto a Ginevra nel luglio 2004, ha stralciato dal programma di lavoro delle negoziazioni di Doha la questione del commercio e della concorrenza. Questo ha **impedito la conclusione di quell'accordo multilaterale sulla concorrenza** che era stata energicamente proposto dall'Unione Europea sin dal 1996¹⁰³.

Diverse sono state le obiezioni addotte dai paesi in via di sviluppo. In primis, hanno enfatizzato la necessità di rispettare la loro diversità in termini di stadi di sviluppo, circostanze socioeconomiche, culture giuridiche e non giuridiche. Hanno sottolineato come lo sviluppo richieda il perseguimento di obiettivi diversi da quelli concorrenziali, hanno sollevato il problema delle risorse finanziarie necessarie per implementare standard da paesi industrializzati.

Inoltre, dato che l'accordo quadro prevedeva una cooperazione volontaria, hanno espresso il timore che i loro funzionari non avrebbero ricevuto assistenza adeguata dai paesi sviluppati.¹⁰⁴

In dottrina si afferma che i paesi in via di sviluppo **beneficerebbero di un accordo multilaterale in tre aree rilevanti**¹⁰⁵ (proprio quelle escluse dalla discussione dopo il Ministero Doha e sostituite dalla questione dei cartelli internazionali sia all'interno che all'esterno del Wto). Sfortunatamente nessun progresso è stato fatto nel WTO a tale proposito. Si tratta di:¹⁰⁶

a) Abuso di normative antidumping. È stato a lungo affermata l'opportunità di limitare l'abuso di antidumping, che è teso a proteggere i produttori, sostituendo tale concetto con quello di "prezzo predatorio", in linea con le finalità antitrust¹⁰⁷. Tuttavia la giuri-

¹⁰¹ Dabbah, *op. cit.* pag. 244.

¹⁰² Ignacio Garcia Bercero, *Moving the Trade and Competition Debate Forward*, pag. 1

¹⁰³ Aditya Bhattacharjea, *op. cit.*

¹⁰⁴ Aditya Bhattacharjea, *The case for a multilateral agreement on competition policy: a developing country perspective*, in *Journal of International Economic Law*, vol. 9 (293) 2006.

¹⁰⁵ Vedi Carlo Perroni e John Whalley, *Possible Developing Country Impacts from a Competition Policy Negotiation*, in V. N. Balasubramanyam e D. Greenaway (eds), *Trade and Development: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati* (Basingstoke: Macmillan 1996) 161-8; F.M Scherer, *International Competition Policies and Economic Development*, in *Competition Policy, Domestic and International* (Cheltenham: Edward Elgar 2000) 391-405, in Bhattacharjea cit.

¹⁰⁶ Aditya Bhattacharjea, *op. cit.*

¹⁰⁷ Idem.

spresenza del Wto è andata esattamente nella direzione opposta. Questo in quanto sia gli Stati Uniti che l'Unione Europea hanno giustificato il ricorso al dumping con la mancata implementazione di politiche concorrenziali, che consente ai prezzi di rimanere elevati¹⁰⁸.

b) Abuso degli strumenti di tutela della proprietà intellettuale. È sempre più noto che l'ottenimento di brevetti e i relativi contenziosi possono essere usati per innalzare artificialmente barriere all'ingresso a mercati correlati. Per contrastare tale strategia occorre valutare il singolo caso secondo criteri di ragionevolezza, adottando un approccio sofisticato che può risultare compito arduo nei paesi di recente esperienza normativa¹⁰⁹.

c) Esenzioni ai cartelli all'esportazione.

In base al principio della territorialità della giurisdizione l'ambito di applicabilità delle leggi nazionali è generalmente costituito solo da quelle distorsioni alla concorrenza i cui effetti si spiegano sul mercato interno. Ossia, se l'attività transnazionale di un soggetto economico produce **ripercussioni negative oltrefrontiera**, questo è generalmente **ignorado** dal diritto del paese di cui quel soggetto è originario. Questo determina quella che potremmo chiamare "esclusione implicita" degli effetti esterni¹¹⁰. Nel caso del cartello operante nei paesi in via di sviluppo, è vano attendersi che le autorità antitrust nei paesi originari abbiano interesse a perseguirli per le attività svolte all'estero¹¹¹.

Molti paesi mantengono esenzioni esplicite per i cartelli all'esportazione, prescrivendo comunque la **notifica** delle attività o sottoponendole ad autorizzazione. In un certo senso, questo può costituire un vantaggio. Infatti, la documentazione comporta l'emersione dell'attività. Dunque, qualora i documenti rilevanti siano di pubblico dominio, le autorità antitrust straniere possono beneficiarne, ottenendo informazioni riguardo l'esistenza del cartello e l'appartenenza dei suoi membri. Tuttavia alcuni paesi hanno recentemente abolito tali esenzioni, determinando, di fatto, l'occultamento del cartello alle autorità straniere. D'altra parte, i cartelli in questione non vengono certo perseguiti dalle autorità dei paesi di provenienza, perchè l'esenzione è sempre in piedi, solo in forma implicita¹¹².

D'altra parte anche la consueta denuncia dell'Unione Europea risulta vana, dato che la tendenza a passare dalle esenzioni esplicite a quelle implicite è stata particolarmente accentuata in Europa¹¹³.

Al contrario gli Stati Uniti, che mantengono esenzioni qualificate per i cartelli all'esportazione, hanno reso noto al WGTCP che il loro governo guarda con favore tali attività e

¹⁰⁸ Idem.

¹⁰⁹ Idem.

¹¹⁰ Idem.

¹¹¹ Idem.

¹¹² Idem.

¹¹³ Per uno studio esaustivo di tali esenzioni e della tendenza nei confronti delle esenzioni implicite vedi Simon J. Eventt, Margaret C. Levenstein e Valerie Suslow, *International Cartel Enforcement: Lessons from the 1990s*, 24 *The World Economy* 1221 (2001), 1230-32; Aditya Bhattacharjea, *Export Cartels - A Developing Country Perspective*, 38(2) *Journal of World Trade* 331 (2004). Una versione di poco anteriore è accessibile a <http://ideas.repec.org/p/cde/cdewps/120.html>, Margaret C. Levenstein and Valerie Y. Suslow, *The Changing International Status of Export Cartel Exemptions*, 20 *American University International Law Review* 785 (2005), 800-811, 815, in Aditya Bhattacharjea, *The case cit.*

non vede basi legali per agire contro attività anticoncorrenziali che non hanno effetti sul mercato interno¹¹⁴.

c) Efficacia di un accordo multilaterale sulla concorrenza. La questione dei cartelli internazionali

Dopo il Ministero Doha il dibattito si è focalizzato sui **danni inflitti dai cartelli internazionali** e sulle modalità di combatterli¹¹⁵.

L'opinione accademica più quotata in tema è quella di Simon Evenett. In relazione alla questione in questa sede dibattuta, l'autore afferma che per i paesi in via di sviluppo i costi da sostenere per instaurare meccanismi che consentano di contrastare efficacemente i cartelli internazionali sarebbero agevolmente coperti dai guadagni conseguiti nell'importare a costi inferiori¹¹⁶.

Ma tale argomento è fragile. Lo studio di Levenstein e Suslow¹¹⁷ citato da Evenett, prende in considerazione solo i cartelli perseguiti con successo nell'Unione Europea e negli Stati Uniti escludendo quelli nel settore dei servizi o per i quali non sono evidenti tracce nei dati commerciali. Queste omissioni conducono ad sottostimare il danno¹¹⁸.

La questione dei cartelli internazionali è cruciale. Tuttavia, anche risolverla con lo strumento più ambizioso, **l'accordo multilaterale, pone il problema della sua efficacia**.

In particolare, Evenett, Levenstein e Suslow, hanno fornito solide ragioni per dubitare di un accordo come quello proposto in seno al Wto. Una simile soluzione, infatti, avrebbe richiesto ai **singoli stati l'emanazione di normative** a tutela della concorrenza e la conformità ai principi chiave del WTO di non discriminazione, trasparenza e giusto processo.

Bisogna tenere conto che:

1. una volta che i cartelli sono stati individuati, spesso prendono altre forme, come joint-ventures. La maggior parte dei paesi in via di sviluppo non sono in grado di fronteggiare tali dinamiche, come non sono in grado di impedire fusioni offshore;
2. i paesi in via di sviluppo sono impotenti di fronte a dumping e abuso di proprietà intellettuale;
3. dotarsi di una normativa nazionale a tutela della concorrenza può risultare vano o addirittura deleterio. L'imposizione di sanzioni finanziarie in un paese non industrializzato può dischiudere un duplice scenario: le aziende potrebbero non disporre di patrimoni nella giurisdizione interessata ovvero preferire abbandonare il paese piuttosto che assoggettarsi ad una sanzione troppo ingente (una pena pecuniaria efficace deve essere un multiplo del profitto). Si comprende, dunque, che il danno arrecato alla concorrenza sarebbe persino più grave di quello inflitto dallo stesso cartello.

¹¹⁴ Vedi gli atti del gruppo di lavoro del luglio 2002, WT/WGTCP/M/18, infra 44.

¹¹⁵ Idem.

¹¹⁶ Idem.

¹¹⁷ Margaret Levenstein and Valerie Y. Suslow, *Contemporary International Cartels and Developing Countries: Economic Effects and Implications for Competition Policy*, 71 Antitrust Law Journal 802 (2004).

¹¹⁸ Aditya Bhattacharjea, *op. cit.*

4. in ogni caso pene imposte solo sulla base dei profitti percepiti in un singolo mercato rappresentano uno scarso deterrente per cartelli che operano in diversi mercati;
5. un accordo soggetto ai meccanismi di risoluzione delle controversie del WTO dovrebbe coniugare procedure antitrust – quelle nazionali – difficilmente conciliabili;
6. i programmi di immunità, che prevedono la collaborazione di alcuni membri del cartello allo scopo di acquisire materiale probatorio, sarebbero vanificati se le testimonianze incrementassero la probabilità di essere perseguiti in altre giurisdizioni;
7. un paese con un'eccellente normativa sulla concorrenza potrebbe comunque rifiutare la collaborazione quando gli effetti delle pratiche anticoncorrenziali non hanno ripercussione sul mercato interno;¹¹⁹

d) Nuove prospettive nell'ambito del WTO: il Trattamento Speciale Differenziale

Nonostante le difficoltà **l'idea di un accordo multilaterale** in seno al Wto non è stata abbandonata, ma **riformulata** su nuove basi. La questione attualmente discussa è se, e fino a che punto riconoscere a paesi in differenti stadi economici diritti e obblighi diversi. Per conciliare obiettivi diversi il GATT aveva introdotto il **concetto di Trattamento Speciale Differenziale**, successivamente sviluppato ed espanso nell'ambito del WTO¹²⁰.

Tuttavia, il TSD non è una creatura del GATT. Si tratta di una serie di principi, probabilmente da considerare il maggior contributo dell'UNCTAD, da introdurre in un futuro accordo internazionale sulla concorrenza¹²¹, concepiti per attenuare l'obbligatorietà di norme che potrebbero influenzare negativamente la dimensione sviluppo¹²².

Parliamo di:

- a) Cooperazione tecnica
- b) Periodi di transizione
- c) Concessione di eccezioni o esenzioni ai paesi in via di sviluppo
- d) Abrogazione di eccezioni o esenzioni ai paesi sviluppati¹²³

¹¹⁹ Margaret Levenstein and Valerie Y. Suslow, *Contemporary International Cartels and Developing Countries: Economic Effects and Implications for Competition Policy*, 71 Antitrust Law Journal 802 (2004).

¹²⁰ Seung Wha Chang, *Wto for Trade and Development Post-Doha*, Journal of International Economic Law, 10, 2007 (553).

¹²¹ Ioannis Lianos, *The Contribution of the United Nations to the Emergence of Global Antitrust Law*, in Tulane Journal of International & Competition Law, vol. 15 2006–2007, pag. 458. Vedi anche: Michal S. Gal, *Competition Policy for Small Market Economies*, (2003). Per un'analisi delle diverse forme di TSD in seno al WTO vedi Hunter Nottage, *Trade and Competition in the WTO: Pondering the Applicability of Special and Differential Treatment*, 6 International Economic Law 23, 42 (2003); vedi anche Costantine Michalopoulos, *The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and the World Trade Organization* 15 – 16 (World Bank, Policy Research Working Paper No. 2388, 2000) at 15, disponibile a <http://econ.worldbank.org/view.php?topic=16&type=5&id=1143>, in Lianos.

¹²² Lianos, *op. cit.* pag. 459.

¹²³ UNCTAD, *Closer Multilateral Cooperation on Competition Policy: The Development Dimension* (2002), disponibile a <http://r0.unctad.org/en/subsites/cpolicy/gvaJuly/docs/DohaFinal-en.pdf#search=%22Closer%20Multilaterla%20Cooperation%20on%20Competition%20Policy%20%20UNCTAD%22>.

La natura di TSD dipenderà certamente dal grado di vincolatività delle norme. Maggiore è la limitazione all'autonomia dei paesi in via di sviluppo, più importante diventa includere TSD in particolar modo sub b) e c).¹²⁴

La contropartita al riconoscimento di principi a favore è **l'adeguamento normativo**.

Come quando in occasione del patto di Uruguay i paesi in via di sviluppo si sono impegnati ad introdurre discipline vincolanti in aree tradizionali¹²⁵.

Comunque è opinione comune che l'approccio di Uruguay¹²⁶ non abbia promosso la crescita economica nella maggior parte dei paesi interessati¹²⁷. Inoltre, molte delle norme in esso contenute sono facoltative e quindi non tutelabili tramite le procedure di risoluzione delle controversie¹²⁸.

Per questo motivo la dichiarazione Ministeriale di Doha ha dato mandato ai 44 stati membri di procedere alla revisione dei TSD. Tuttavia, mentre c'è accordo sul fatto che i paesi in via di sviluppo dovrebbero beneficiare di condizioni di favore, il consenso manca sulla forma e il contenuto della regolamentazione. I paesi industrializzati non sono disponibili ad una modifica dei loro diritti ed obblighi. I paesi in via di sviluppo si oppongono strenuamente alla differenziazione tra paesi, proposta per conferire flessibilità all'implementazione¹²⁹.

i. Proposte concernenti differenziazione

In dottrina diverse sono state le opzioni suggerite per possibili riforme delle attuali TSD.¹³⁰ Christopher Stevens, ad esempio, propone come criteri per determinare l'eligibilità di un paese all'implementazione flessibile degli obblighi, alcuni indicatori potenziali come costi politici, quota di mercato rilevante nel mercato mondiale, gli effetti delle distorsioni di mercato, e così via¹³¹.

Hoekman sottolinea, comunque, che tutti gli approcci in una certa misura prevedono differenziazione tra paesi¹³².

Approcci alternativi sono quelli situazionali e misura specifici.

¹²⁴ Lianos, *op. cit.* pag. 459.

¹²⁵ Ernst Ulrich Petersman, *Introduction (to Mini-Symposium on Developing Countries in the Doha Round)*; 8 *Journal of International Economic Law* (2005), 347 a 351.

¹²⁶ Avrebbe concesso periodi transizionali arbitrari e uniformi non sostenuti da criteri economici, preferenze con condizioni non economiche unilateralmente imposte e assistenza tecnica indipendente dalle restrizioni della domanda, in Petersman, *cit.*.

¹²⁷ Idem.

¹²⁸ Seung Wha Chang, *op. cit.*

¹²⁹ Idem.

¹³⁰ Bernard Hoekman, *Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment* 8 *Journal of International Economic Law* (2005) 405, at 412-15.

¹³¹ Christopher Stevens, *The Future of SDT for Developing Countries in the WTO*, Institute for Developing Studies, Sussex Working Paper 163 (May 2002).

¹³² Bernard Hoekman, *Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment* 8 *Journal of International Economic Law* (2005) 405, at 412-15.

ii. *Nuove proposte: situazionali o misura specifiche.*

Mirano ad eliminare la differenziazione tra paesi suggerendo che il TSD possa essere concesso non sulla base di un determinato livello di sviluppo, ma di una **determinata situazione**, ossia candidato all'applicazione della misura è solo il paese che si riconosca in una situazione predefinita. Il vantaggio è che si concede flessibilità solo quando è finalizzata allo sviluppo. Tuttavia comporta la difficoltà pratica di predeterminare tutte le possibili situazioni¹³³.

iii. *Misura specifiche.*

Consente di evitare le insormontabili obiezioni dei paesi in via di sviluppo, **forgiando l'intervento sulla misura** e non sulla status del paese.¹³⁴ Hoekman suggerisce un approccio cooperativo, con un organo indipendente in una fase della procedura di risoluzione delle controversie che si occupi della valutazione economica delle misure e dell'efficacia nel perseguire lo sviluppo. Questo includerà un'analisi dei benefici (e non) della implementazione e delle ripercussioni negative¹³⁵.

L'approccio sembra ragionevole ma pone una serie di **problemi pratici**. Prima di tutto, in base ai regolamenti Wto, la procedura di risoluzione delle controversie può essere invocata solo quando vanifica i benefici degli altri membri. Anche un organo indipendente avrebbe difficoltà a stabilire dei criteri obiettivi sulla base dei quali operare una tale valutazione¹³⁶.

Tra l'altro Hoekman ipotizza che, se la misura avesse come effetto indiretto quello di ledere gli interessi di un paese industrializzato, tale ripercussione sarebbe tollerata¹³⁷.

Tali inconvenienti si originano dalla natura ex-post dell'approccio e da un'incongruenza di fondo: mentre le norme del TSD hanno carattere politico, il ricorso al meccanismo di risoluzione delle controversie ha natura legalistica. Tuttavia le difficoltà sarebbero superabili adottando un approccio preliminare rispetto all'introduzione della misura¹³⁸.

L'intervento dell'organo competente verrebbe sollecitato dall'iniziativa del paese interessato. Quest'ultimo si assumerebbe l'onere di dimostrarne la rilevanza per lo sviluppo, eventualmente con l'assistenza di un'istituzione internazionale. I terzi interessati potrebbero essere invitati a partecipare. Qualora venisse individuata una misura alternativa, meno restrittiva delle regole del libero scambio in grado di dare lo stesso risultato, la sua adozione verrebbe raccomandata¹³⁹.

Al contrario, se la misura originariamente proposta venisse valutata favorevolmente opportuna, verrebbe esentata dall'essere oggetto di ricorso. L'organo preposto avrebbe facoltà di imporre termini e condizioni e monitorarne l'implementazione¹⁴⁰.

¹³³ Seung Wha Chang, *Wto for Trade and Development Post-Doha*, Journal of International Economic Law, 10, 2007 (553).

¹³⁴ Idem.

¹³⁵ Bernard Hoekman, *op. cit.* pagg. 412-15.

¹³⁶ Seung Wha Chang, *op. cit.*

¹³⁷ Idem.

¹³⁸ Idem.

¹³⁹ Seung Wha Chang, *op. cit.*

¹⁴⁰ Idem.



Conclusioni

In un mondo di flussi finanziari e commerciali globalizzati gli Stati nazionali si dimostrano sempre meno in grado di perseguire efficacemente restrizioni della concorrenza di dimensioni internazionali.

Questo vale in particolar modo per i paesi in via di sviluppo, che spesso non dispongono di una normativa adeguata, né sono sensibilizzati alla questione “concorrenza”. La soluzione è da trovare nella **cooperazione internazionale**.

Fra le **opzioni disponibili** v'è la conclusione di **accordi bilaterali** che, tuttavia, in materia di concorrenza internazionale e pratiche anticoncorrenziali non sempre raggiungono l'obiettivo desiderato.

Una risposta multilaterale sembra più appropriata dato l'alto grado di internazionalizzazione delle attività economiche, in termini del loro controllo e titolarità. Tuttavia, il dislivello di sviluppo e la eterogeneità di vedute rendono difficoltosa la conclusione di un accordo multilaterale soddisfacente per tutti. Si ritiene che la negoziazione sarebbe agevolata qualora si svolgesse nell'ambito di un' **organizzazione internazionale mediatrice come il WTO**.

L'adeguatezza del WTO risiede nell'ampiezza della base, comprensiva di paesi sviluppati così come di paesi in via di sviluppo e nella capacità di conciliare obbligatorietà e flessibilità.

Normative collegate alla concorrenza sono già contenute in accordi WTO come i TRIPS e i GATS ma occorre un trattamento sistematico della materia. Tuttavia, il percorso non è scevro da ostacoli, come dimostra il recente fallimento dei negoziati di Doha.

La questione attualmente discussa in seno al Wto è **definire l'ambito di operatività di quella flessibilità** poc'anzi menzionata.

A tale scopo il GATT aveva introdotto il concetto di **Trattamento Speciale Differenziale**, successivamente sviluppato ed espanso nell'ambito del WTO. Il tipo di TDS dipenderà certamente dalla natura vincolante delle norme di concorrenza internazionale che verranno formulate in futuro. Più limitata sarà l'autonomia dei paesi in via di sviluppo, più importante diventerà la previsione di un TDS.

Durante le negoziazioni di Uruguay i paesi in via di sviluppo hanno accettato di introdurre discipline vincolanti in aree tradizionali del diritto, in cambio di principi in loro favore.

Comunque è opinione comune che l'approccio di Uruguay, non sia stato efficace nel promuovere lo sviluppo economico nella maggior parte dei paesi in via di sviluppo.

Per questo motivo la dichiarazione Ministeriale di Doha ha dato mandato ai 44 stati membri di procedere alla revisione dei TSD. Tuttavia, mentre c'è accordo sul fatto che i **paesi in via di sviluppo dovrebbero beneficiare di un trattamento di favore**, si discute sulla forma e il contenuto di tali clausole. I paesi industrializzati non sono disponibili ad una

modifica dei loro diritti ed obblighi. I paesi in via di sviluppo si oppongono strenuamente alla differenziazione tra paesi, proposta per conferire flessibilità all'implementazione.

La soluzione è incrementare la rilevanza della dimensione sviluppo e minimizzare le deviazioni dai principi basilari. I paesi in via di sviluppo sarebbero esentati dall'obbligo di implementare le direttive del WTO solo quando la misura in questione fosse in grado di contribuire alla crescita economica.

In dottrina **diverse sono state le opzioni suggerite** per possibili riforme delle attuali TSD. L'**Approccio misura specifico** sembra, con le dovute modifiche, **il più efficace**. Infatti, consente di forgiare l'intervento sulla misura e non sulla status del paese. Hoekman suggerisce la valutazione delle misure da parte di un organo indipendente in una fase della procedura di risoluzione delle controversie.

Sebbene l'approccio ponga una serie di problemi pratici, che si originano dalla sua natura *ex-post*, le difficoltà sono superabili adottando un approccio *ex-ante*. L'intervento dell'organo competente verrebbe sollecitato dall'iniziativa del singolo paese. Se la misura venisse considerata opportuna, sarebbe esentata dall'essere oggetto di ricorso. L'organo preposto avrebbe facoltà di imporre termini e condizioni e monitorarne l'implementazione.



Bibliografia

1. Bhattacharjea Aditya, The case for a multilateral agreement on competition policy: a developing country perspective, in *Journal of International Economic Law*, vol. 9 (293) 2006.
2. Berccero, Ignacio Garcia Amarasinha, Stefan D., Moving the Trade and Competition Debate Forward (2001) *Journal of International Economic Law* vol. 4 (481).
3. R. Bork, *The antitrust paradox: a policy at war with itself* (Basic Books, New York, 1978).
4. Leon Brittan Karel van Miert Towards an International Framework of Competition Rules: Communication to the Council', Eu document Com (96)284, <http://europa.eu.int/comm/competition/international/com284.html>.
5. C. Brzezinski Competition and antitrust law in Central Europe: Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary (1994) 15 *Michigan Journal of Bureau de la Concurrence Options for the Internationalisation of Competition Policy*, Bulletin of the Competition Bureau disponibile a <http://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/01646.html#Sec5>.
6. Casey Stephanie A. Balancing Deterrence, Comity Consideration and Judicial Efficiency: the Use of the D.C. Proximate Cause Standard for Determining Subject Matter Jurisdiction over Extraterritorial Antitrust Cases, in 55 *American University Law Review*, 585 2005 – 2006
7. Castaneda e F. Ugarte Mexico still setting the pace for Latin America (1998) 1 *Global Competition Review* 12.
8. M. Cowie & M. Novotria Pre-merger notification in Central and Eastern Europe (1998) 12 *Antitrust* 19;
9. Dabbah, Maher *The internationalisation of antitrust policy*, Cambridge University Press, 2003
10. Dutz, Mark & Khemani, Shyam *Competition Law and Policy: Challenges in South Asia* 11 (2007).
11. Fingleton, John De-Monopolizing Ireland, in *European Competition Law Annual* 2003.
12. Fox, Eleanor M. Competition Law and the Millenium Round, *Journal of International Economic Law* 2, 1999 (665)
13. Fox, Eleanor M. Economic Development, Poverty, and Antitrust: The Other Path, ???
14. David J. Gerber U.S. – European Conflict over Globalization, in *New England Law Review* 1999
15. Guzman, A. Is international antitrust possible? (1998) 73 *New York University Law Review* 1501, 1505.
16. Hammer, Peter J. Competition Law in Cambodia, disponibile a <http://siteresources.worldbank.org/INTCOMPLEGALDB/Resources/CompetitioninCambodiaHammer.pdf>.
17. Hoekman, Bernard Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment' 8 *Journal of International Economic Law* (2005) 405, at 412-15.
18. Ioannis Lianos, The Contribution of the United Nations to the Emergence of Global Antitrust Law, in *Tulane Journal of International & Competition Law*, vol. 15 2006–2007
19. NAFTA Accordo Nordamericano per il Libero Scambio, disponibile a <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?x=343&mtpid=146>
20. Petersman, Ernst Ulrich Introduction (to Mini-Symposium on Developing Countries in the Doha Round)', 8 *Journal of International Economic Law* (2005), 347 a 351.
21. Seung, Wha Chang Wto for Trade and Development Post-Doha, *Journal of International Economic Law*, 10, 2007 (553).
22. Levenstein M. Suslow, Valerie Y. Contemporary international cartels and developing countries: economic efficiency and implications for competition policy, in, *The Antitrust Law Journal* 71 (801-852).
23. Christopher, Stevens The Future of SDT for Developing Countries in the WTO, Institute for Developing

- Studies, 'Sussex Working Paper 163 (May 2002).
24. Qaqaya, Hassan Competition, Competitiveness and Development – paper delivered at the APEC Training Program on Competition Policy for AOEC Member economies, Bangkok, Thailand 6-8 August 2002
 25. OECD Journal of Competition Law and Policy – Vol. 6, n.1 & 2 – ISSN 1560-7771 – OECD 2004
 26. Ojala, The competition law of central and Eastern Europe (Sweet & Maxwell, London, 1999);
 27. G. Oprescu e E. Rohlck Competition policy in transition economies: the case of Romania (1999) 3 European Community Competition Policy Newsletter 62.
 28. M. Palin The World Wide Growth of Competition Law: an empirical analysis (1998) 43 in Antitrust Bulletin 105.
 29. Stefano Riela La politica della concorrenza e la competitività, disponibile a <http://www.intertic.org/ItalianPapers/Riela.pdf>.
 30. Seung, Wha Chang, WTO for trade and development post-Doha, Journal of International Economic Law, vol.10 (553) 2007.
 31. Singham, Shaker A. Shaping Competition Policy in the Americas: Scope for Transatlantic Cooperation?, in 24 Brooklyn International Law, 1998-1999.
 32. Sokol, Daniel Order Without (Enforceable) Law: Why Countries Enter into Non-enforceable Competition Policy Chapters in Free Trade Agreements, in Chicago Kent Law Review, 83:1, ANNO?
 33. Sweeney, Brendan Combating Foreign Anti-Competitive Conduct: what role for extraterritorialism?, in 8 Melbourne Journal of International Law, 35 2007.
 34. Tritell, Randolph W. International Antitrust Convergence: A Positive View, in Antitrust magazine, Summer 2005, una pubblicazione dell'ABA Section of Antitrust Law.
 35. UNCTAD Closer Multilateral Cooperation on Competition Policy: The Development Dimension (2002), disponibile a <http://r0.unctad.org/en/subsites/cpolicy/gvaJuly/docs/DohaFinal-en.pdf#search=%22Closer%20Multilaterla%20Cooperation%20on%20Competition%20Policy%20%20UNCTAD%22>
 36. WTO Relazione Annuale del 1997.

