
Joint Venture tra concentrazione e cooperazione

Alessandro Massolo e Giovanni Spedicato

Dottorandi di ricerca in Law Economics nell'Università LUISS "Guido Carli" di Roma

SOMMARIO: 1. Introduzione. - 2. La nozione di *Joint Venture*. - 3. I diversi tipi di *Joint Ventures*. - 4. *Joint Ventures* cooperative vs concentrative. La normativa comunitaria antitrust. - 5. Applicazioni pratiche della normativa sulle imprese comuni. Il caso Mondadori Electa Réunion des musées nationaux/JVCO. - 6. Conclusioni.

1. Introduzione

Lo scopo del presente lavoro è quello di ricostruire la distinzione tra *Joint Ventures* cooperative e concentrative alla luce della normativa comunitaria.

In particolare, il lavoro muoverà dalla definizione economico giuridica di *Joint Venture*, per poi evidenziare le diverse modalità con le quali viene a costituirsi un'impresa comune. Dall'analisi condotta emergerà che la distinzione di fondo tra imprese comuni concentrative e cooperative, nella pratica assume rilevanza primaria per la valutazione delle operazioni che comportano la costituzione di *Joint Ventures* tra imprese concorrenti. Al fine di illustrare al meglio il percorso logico interpretativo seguito dalle diverse autorità antitrust, si cercherà di presentare un caso pratico recentemente esaminato dall'Autorità Garante per la Concorrenza e del Mercato.

2. La nozione di Joint Venture

Il termine *Joint Venture* ha una derivazione anglosassone. In particolare, all'interno dello stesso si ricomprendono le diverse forme di accordo con le quali due o più imprese (le imprese madri) cooperano per un

periodo limitato nel tempo al fine di esercitare un'attività economica di comune interesse⁽¹⁾.

Questa nozione generale presenta al suo interno diverse sfaccettature. Infatti, lo strumento delle *Joint Ventures* si caratterizza per un elevato grado di elasticità, che permette alle imprese madri di modularne le caratteristiche interne a seconda delle esigenze economiche delle stesse.

Le ragioni economiche che inducono due o più imprese a costituire una *Joint Venture* sono molteplici. Specificamente, lo strumento delle imprese comuni è spesso usato nell'ambito della R&S, per affidare la fase di ricerca e sviluppo ad una nuova entità costituita *ad hoc*, ovvero per la distribuzione o la vendita di prodotti delle società madri, l'acquisto di materie prime, o lo svolgimento in comune di una fase della catena produttiva.

In tal modo si consente alle imprese madri di beneficiare di importanti vantaggi competitivi ottenuti mediante il raggiungimento di economie di scala⁽²⁾ o di scopo⁽³⁾, la promozione di processi di integrazione verticale⁽⁴⁾ od orizzontale⁽⁵⁾ e la riduzione dei rischi connessi agli investimenti⁽⁶⁾.

(1) Cfr. DI ROSA, *Joint Venture*, in *Inadempimento contrattuale e risarcimento del danno. Il diritto vile nella giurisprudenza*, a cura di Cendon, Torino, 2006, p. 534 ss.; FONTANA, CAROLI, *Economia e gestione delle imprese*, Milano, 2009, p. 107 ss.; WERDEN, *Antitrust Analysis of Joint Venture – An Overview*, in *Antitrust Law Journal*, 1997, p. 701 ss.

(2) Si hanno economie di scala quando il costo medio diminuisce all'aumentare della quantità prodotta, fino al punto di dimensione ottima minima. Ciò è dovuto alla riduzione dell'incidenza dei costi fissi all'aumentare dell'output. FONTANA, CAROLI, *op. cit.*, p. 92 ss.; CARLTON, PERLOFF, *Organizzazione industriale*, Milano, 2005, p. 30.

(3) Descrivono la riduzione dei costi medi all'aumentare dei tipi di output prodotti dall'impresa. Ciò è dovuto alla condivisione di fasi della produzione per i diversi output. FONTANA, CAROLI, *op. cit.*, p. 97 ss.; CARLTON, PERLOFF, *op. cit.*, p. 38.

(4) Con tale espressione ci si riferisce all'internalizzazione di una serie di attività verticalmente correlate. L'integrazione può essere fatta a monte, con l'assunzione del controllo o della proprietà della produzione dei suoi attuali input; ovvero a valle, con l'assunzione del controllo dei suoi attuali clienti. La scelta di integrare dipende dalla volontà di ridurre i costi di transazione, per acquisire un vantaggio competitivo attraverso il controllo sulla fornitura di materie prime o sulla distribuzione o per la possibilità di entrare nei business siti a monte o a valle della catena produttiva. FONTANA, CAROLI, *op. cit.*, p. 126 ss.; CARLTON, PERLOFF, *op. cit.*, p. 292.

(5) Attraverso una politica di integrazione orizzontale nel medesimo mercato si è nelle condizioni di espandersi in mercati geografici in cui non si è ancora presenti e sfruttare i vantaggi competitivi già maturati precedentemente. In tal caso, la *Joint Venture*, costituisce uno strumento con il quale agganciarsi ad operatori già presenti sul mercato nei quali si vuole penetrare. FONTANA, CAROLI, *op. cit.*, p. 113; CARLTON, PERLOFF, *op. cit.*, p. 292.

(6) Ovviamente, la creazione di una impresa comune comporta non solo la divisione dei profitti che questa realizza, ma anche la divisione dei costi, che soprattutto in una fase iniziale del progetto possono essere notevoli. In tal senso un'operazione di *Joint Venture*

3. Diversi tipi di Joint Ventures

Come detto, le *Joint Ventures* posso realizzarsi in diverse forme. Alla luce di ciò, non è possibile parlare di una disciplina comune applicabile a tutte le *Joint Ventures*. Pertanto, la soluzione dei problemi giuridici che queste pongono dipendono dalle svariate forme negoziali ed organizzative nelle quali possono concretizzarsi i *Joint Venture agreements* e dalla legislazione nazionale a questi applicabili.

Le *Joint Ventures* si possono classificare a seconda dello scopo per le quali sono poste in essere. In particolare, si distingue tra: a) *Joint Ventures* strumentali, le quali nascono con la sola finalità di eseguire contratti complessi, di cui un esempio è costituito dalle ATI⁽⁷⁾; e b) *Joint Ventures* operative costituite al fine di esercitare effettivamente un'attività imprenditoriale congiuntamente⁽⁸⁾.

Una seconda distinzione si basa sulla costituzione o meno di una società *ad hoc*. In tal senso, si suole individuare: a) *incorporated Joint Ventures*, nelle quali vi è la creazione di un'organizzazione comune, ad esempio una società; b) *unincorporated Joint Ventures*, in cui manca del tutto la creazione di un'entità diversa dalle imprese madri⁽⁹⁾.

Ai sensi dell'art. 21 del regolamento CE, del 20 gennaio 2004, n. 139/2004, «il presente regolamento è il solo applicabile alle concentrazioni quali definite dall'articolo 3, e i regolamenti (CE) n. 1/2003 (1), (CEE) n. 1017/68 (2), (CEE) n. 4056/86 (3) e (CEE) n. 3975/87 del Consiglio (4) non sono applicabili, fuorché per imprese comuni che non hanno dimensione comunitaria ed hanno per oggetto o per effetto il coordinamento del comportamento concorrenziale di imprese che restano indipendenti». Alla luce di ciò, la normativa comunitaria pone la fondamentale distinzione tra *Joint Ventures cooperative* e *Joints Venture concentrative*. Le prime vengono assoggettate alla disciplina delle

rappresenta senza dubbio uno strumento attraverso il quale le imprese ma ripartiscono i rischi di un investimento. GRANT, *L'analisi strategica per le decisioni aziendali*, Bologna, 2003, p. 385 ss.

(7) ATI è l'acronimo di Associazione temporanea d'impresе, questa forma di cooperazione prevede capogruppo, detta *mandataria*, alla quale le altre aziende che ne fanno parte, dette *mandanti*, danno l'incarico di presentare un'offerta o di trattare con il committente per l'esecuzione di un'opera, quasi sempre tale figura viene utilizzata per la partecipazione a bandi di gara.

(8) Cfr. CAROLI, FRATTOCCHI, *Nuove tendenze nelle strategie di internazionalizzazione delle imprese minori*, Milano, 2000, p. 296 ss.

(9) Cfr. LUO, *Transactional Characteristic, institutional enviroment and Joint Venture contracts*, in *Journal of business studies*, 2004, p. 209 ss.; CORAPI, *Joint Venture (aspetti societari)*, in *Digesto*, sez. comm., VIII, Torino, 1992, p. 74 ss.

intese restrittive della concorrenza, mentre le seconde alla disciplina delle operazioni di concentrazione, a seconda che la *Joint Venture* abbia o meno per oggetto o per effetto il coordinamento del comportamento concorrenziale di imprese che restano indipendenti.

4. *Joint Ventures cooperative vs concentrative. La normativa comunitaria antitrust*

Da quanto precede si può dedurre che le *Joint Ventures* concentrative vadano considerate come vere e proprie operazioni di concentrazione, in quanto a seguito dell'operazione deriva la costituzione di una nuova entità economica autonoma, quale è, ad esempio, una società partecipata dalle società madri e come tali vengono assoggettate dalla Commissione europea alla disciplina contenuta nel Regolamento concentrazioni.

A tal fine, la Commissione ha delineato le condizioni in base alle quali un'impresa comune si può considerare concentrativa. Specificamente, si richiede che: (i) la società frutto della *Joint Venture*, sia controllata congiuntamente da due o più imprese indipendenti; e (ii) che l'impresa creata con la *Joint Venture* operi sul mercato come un ente autonomo, ossia che eserciti stabilmente tutte le funzioni di un'entità economica autonoma.

Una sottocategoria di imprese comuni concentrative, è quella delle c.d. *Joint Ventures* concentrative con effetti cooperativi. In tale evenienza, una *Joint Venture* concentrativa, produce altresì degli effetti di coordinazione tra le imprese madri. Pertanto, occorrerà, affinché questa sia assoggettata alla disciplina delle concentrazioni, che la Commissione Europea valuti la prevalenza degli effetti concentrativi sui possibili effetti coordinativi dell'operazione⁽¹⁰⁾.

Le *Joint Ventures* cooperative, invece, concretizzandosi in un coordinamento tra le società madri con riferimento ai prezzi, al volume di produzione, all'innovazione etc., sono riconducibili all'alveo delle intese restrittive della concorrenza e, pertanto, trattate alla stregua dei cartelli tra imprese vietati ai sensi dell'art. 101, par. 1, del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (di seguito "TFUE"). Va segnalato, che l'elemento distintivo delle *Joint Ventures* cooperative, è che queste non comportano la costituzione di entità economiche autonome nei confronti

⁽¹⁰⁾ FATTORI, TODINO, *La disciplina della concorrenza in Italia*, Bologna, 2004, p. 213 ss.; PAPPALARDO, *Il diritto comunitario della concorrenza*, Torino, 2007, p. 74 ss.; BELLAMY, CHILD, *European Community Law of Competition*, London, 2001, p. 284 ss.; MOTTA, POLO, *Antitrust Economia e Politica della concorrenza*, Bologna, 2005, p. 189 ss.

delle società madri. In altre parole, è proprio l'autonomia dell'ente costituito a seguito di *Joint Ventures* concentrative, che è in grado di escludere o limitare la presenza di un possibile fenomeno di coordinamento tra le imprese madri⁽¹¹⁾. Quindi, in mancanza di una qualsiasi forma di autonomia dell'impresa comune, si è necessariamente di fronte ad un fenomeno di concertazione tra imprese concorrenti, che in quanto tale ricade nell'ambito applicativo della normativa sulle intese restrittive della concorrenza, in quanto l'impresa comune diviene lo strumento attraverso il quale il comportamento coordinato e concertato viene ad estrinsecarsi.

Affinché si possa avere una forma di impresa comune concentrativa si richiede, come detto precedentemente, sia il controllo congiunto da parte di due o più imprese, sia l'autonomia economica e organizzativa dell'impresa comune stessa rispetto alle imprese madri.

Appare utile esplicitare le due caratteristiche summenzionate. In particolare, il controllo congiunto si realizza nel caso in cui almeno due parti abbiano la necessità di accordarsi al fine di adottare le decisioni concernenti la definizione delle strategie imprenditoriali che l'impresa comune dovrà perseguire. Esempi di tale situazione sono: a) quando le parti controllano ciascuna non più del 50% del capitale; b) quando le parti possano nominare non più della metà dei membri dell'organo direttivo; c) quando uno o più azionisti di minoranza sono in grado di esercitare un potere di veto; d) quando due o più parti si siano accordate per esercitare congiuntamente la gestione dell'impresa (patti parasociali)⁽¹²⁾.

Il criterio dell'autonomia economica dipende, essenzialmente da quattro elementi: a) l'impresa comune deve disporre di risorse sufficienti a consentire all'impresa di operare autonomamente; b) l'impresa comune non deve svolgere una funzione specifica e limitata nell'ambito delle attività delle controllanti; c) l'impresa comune nei rapporti commerciali

⁽¹¹⁾ Allo scopo di sgombrare il campo da possibili equivoci, è bene puntualizzare che la distinzione tra imprese comuni concentrative e cooperative serve esclusivamente a determinare quale disciplina applicare (*Merger control* oppure *antitrust*) per la valutazione della liceità o meno dell'operazione. Quindi, stabilire che la costituzione di una impresa comune ha effetto concentrativo oppure coordinativo, non significa necessariamente che le prime sono lecite e le seconde illecite o viceversa. Quest'ultima valutazione sarà il frutto delle diverse procedure di analisi utilizzate nel *Merger control* e nella disciplina *antitrust*. CANGEMI, *Le imprese comuni nella politica comunitaria della concorrenza*, in *Dir. com. sc. int.*, 1998, IV, p. 711 ss.

⁽¹²⁾ Cfr. sul punto OSTI, *Diritto della concorrenza*, Bologna, 2007 p. 170; MOTTA, POLO, *op. cit.*, p. 189 ss.; GAMBUTO, *Il controllo delle concentrazioni*, in *La concorrenza*, a cura di FRIGNANI, PARDOLESI, in *Tratt. di diritto privato dell'Unione Europea*, diretto da Ajani e Benacchio, VII, Torino, 2006, p. 404 ss.

con le controllanti deve essere considerata come un soggetto terzo; d) deve operare per un periodo sufficientemente lungo⁽¹³⁾.

5. Applicazioni pratiche della normativa sulle imprese comuni - Il caso Mondadori Electa Réunion des musées nationaux/JVCO

Il 30 settembre 2010 è stato notificato, ai sensi dell'art.16, comma 1, l. 10 ottobre 1990 n. 287, un progetto di costituzione di un'impresa comune (denominata "JVCO") da parte di Réunion Musées Nationaux⁽¹⁴⁾ (di seguito "RMN") e Mondadori Electa S.p.A.⁽¹⁵⁾ (di seguito "ELECTA"). Il contratto quadro (di seguito il "*Framework Agreement*"), sottoscritto dalle Parti l'8 settembre 2010, ha ad oggetto un progetto di *partnership* tra RMN e ELECTA, principalmente nel mercato italiano della fornitura di servizi di gestione di librerie museali, ed in quello dell'organizzazione di mostre ed eventi culturali.

Il progetto di *partnership* riguarda essenzialmente la partecipazione congiunta di RMN ed ELECTA alle gare bandite in Italia, aventi ad oggetto la fornitura dei servizi di gestione di librerie museali e dei servizi di produzione di libri e oggettistica da rivendere in librerie o musei. Dal *Framework Agreement* risulta che JVCO è stata costituita, in particolare, per l'aggiudicazione delle concessioni relative alla fornitura dei servizi e dei beni, che l'impresa comune dovrà produrre, nei siti culturali italiani più importanti.

Il progetto prevede, inoltre, che l'impresa comune venga costituita in

⁽¹³⁾ Cfr. la Comunicazione della Commissione, del 1998, relativa alla nozione di imprese comuni che esercitano tutte le funzioni di una entità economica autonoma (*full-function Joint Venture*) in GUCE C 66 del 2 marzo 1998; OSTI, *op. cit.*, p. 173; RADICATI DI BROZOLO, GUSTAFSON, *Full-function Joint Ventures Under the Regolamento concentrazioni: The Need for Clarification*, in *European Competition Law Review*, 2003, n. 11, p. 574 ss.; BERGQVIST, *The Concept of an Autonomous Economic Entity*, in *European Competition Law Review*, 2003, n. 10, p. 498 ss.

⁽¹⁴⁾ Société Editions d'Art LYS, è una società attiva nel campo editoriale e nel settore dei servizi aggiuntivi museali ed è controllata da RMN attraverso il possesso del 99,99% del capitale sociale. RMN è un ente pubblico di diritto francese ed è attiva nel settore dei servizi museali aggiuntivi in Francia.

⁽¹⁵⁾ Electa Mondadori S.p.A. è un operatore italiano attivo nel mercato dell'editoria dell'arte e nel settore dei servizi aggiuntivi museali mediante la gestione di librerie museali e l'organizzazione di mostre ed eventi espositivi temporanei. ELECTA è soggetta a controllo della società Arnoldo Mondadori Editore S.p.A. (di seguito "AME"), attivi nel mercato dell'editoria e dell'informazione, che ne detiene l'intero capitale sociale. Il capitale sociale di AME è detenuto, per il 50,1%, dalla società finanziaria d'Investimento Fininvest S.p.A. e, per il restante da altri azionisti tra cui la stessa AME, che detiene azioni proprie pari al 7,75%.

tre fasi. Con la prima fase si avvia il progetto di *partnership* mediante la costituzione di una società a responsabilità limitata di diritto italiano, soggetta al controllo esclusivo di ELECTA, denominata JVCO, il cui capitale sociale è detenuto per il 25% da RNM e per il 75% da ELECTA. Da subito fino all'eventuale conferimento del ramo aziendale di ELECTA in JVCO, quest'ultima opererà attraverso un *service agreement*, concluso tra JVCO ed ELECTA, per la fornitura a JVCO di:

- Servizi e risorse necessarie a JVCO per la gestione delle concessioni eventualmente aggiudicate
- Servizi legali, amministrativi, di gestione e controllo e di IT.

La remunerazione di tali servizi, tra le Parti, verrà effettuata secondo un prezzo di mercato. Le Parti hanno, anche, previsto che le decisioni relative alla predisposizione delle offerte delle gare, durante questa prima fase, debbano essere assunte sulla base di accordi conclusi di volta in volta tra le due società madri in relazione a ogni singola gara.

La seconda fase prevede la costituzione dell'impresa comune e cioè l'acquisto del controllo congiunto da parte di RMN e di ELECTA su JVCO. Il capitale sociale di quest'ultima verrà suddiviso in parti uguali.

Con la terza fase in cui si dovrebbe verificare il conferimento del ramo aziendale da parte di RMN relativo alla gestione delle librerie museali in JVCO, quest'ultima potrebbe essere considerata un'entità autonoma *full-function*. Il passaggio di tale ramo aziendale è, però, incerto in quanto le Parti hanno condizionato la realizzazione di questa cessione, alla realizzazione del c.d. *concession event*, ossia dell'aggiudicazione di almeno tre concessioni per la gestione delle librerie museali nei 5 "*major sites*".

Va evidenziato, al fine di meglio comprendere situazione concorrenziale del mercato, che un'indagine effettuata dalla società di consulenza *PriceWaterHouse&Coopers* nel 2010, su incarico del Ministero per i beni e le attività culturali (di seguito "MIBAC"), dimostra che il settore per i servizi aggiuntivi museali presenti ampi margini di crescita e che la maggior parte dei ricavi proviene dall'attività di bookshop per un totale di circa 20 milioni di euro. Pertanto, la pubblicazione di gare per i servizi di gestione di librerie museali in Italia, ha destato l'interesse di molti operatori europei. Per tale ragione, il MIBAC ha bandito gare europee in cui sono ammessi espressamente a partecipare anche soggetti che risultano iscritti "in uno dei registri professionali o commerciali dello Stato di residenza che si tratta di uno Stato dell'UE, in conformità con quanto previsto dall'art. 39 del d.lgs. 12 aprile 2006, n. 163. Inoltre, nei bandi il MIBAC ha anche inserito la clausola pro concorrenziale che li-

mita il ricorso alle RTI⁽¹⁶⁾ ai soli casi in cui le imprese, parte delle stesse, singolarmente non siano dotate di requisiti per partecipare alla gara. La realtà, dimostra invece che RMN costituisce un soggetto qualificato concorrente di ELECTA nei due mercati rilevanti in grado di competere efficacemente nelle gare citate. In ragione di ciò, l'Autorità sottolinea che RNM da solo potrebbe rappresentare un potenziale importante concorrente interessato a entrare nei mercati rilevanti qualora non fosse legato a ELECTA. Quest'ultima, è anch'essa un operatore nei due mercati rilevanti che, in quanto tale, non avrebbe bisogno di ricorrere alla costituzione di una *partnership* temporanea in RTI per partecipare alle gare indette dal MIBAC. Appare, perciò evidente, che nessuna delle due imprese avesse l'effettiva necessità di costituire un'impresa comune al solo fine di partecipare alle gare.

Pertanto, la creazione di JVCO sarebbe solamente strumentale alla realizzazione di una strategia di coordinazione che ha la finalità di acquisire il controllo dei mercati rilevanti.

L'AGCM, inoltre, ha effettuato alcune considerazioni sulla natura dell'impresa comune, in particolare sulla sua autonomia *full-function*. JVCO sarà, infatti, operativa soltanto in seguito al verificarsi di due eventi incerti. Vale a dire quando nella terza fase verrà effettuato il conferimento del ramo di azienda da parte di RNM. Quest'ultimo, come detto, è legato alla realizzazione del c.d. *concession event*. L'incertezza dell'evento è chiaramente legata al fatto che il suo verificarsi non dipende dalle Parti, ma dalla valutazione delle offerte da parte della stazione appaltante. L'incertezza del conferimento del ramo aziendale è ulteriormente data dal fatto che sono previste 2 *put option* in favore di RMN. La prima prevista, nel caso in cui la partecipazione ad una gara si verifichi per decisione soltanto di ELECTA, laddove le due imprese madri non trovassero un accordo. La seconda riconosciuta a RMN per l'intera partecipazione in JVCO, che può essere esercitata qualora la nuova impresa non si aggiudichi il *concession event*.

Alla luce anche di questa valutazione, l'Autorità sostiene, quindi, che l'impresa comune, la cui funzionalità e autonomia è incerta, è stata fondata con il solo obiettivo di coordinare le azioni delle società madri nei mercati della gestione delle librerie museali e dell'organizzazione delle mostre ed eventi culturali, e con particolare riferimento alla par-

(16) RTI è l'acronimo di Raggruppamento Temporaneo d'Imprese. Questo strumento viene usato dalle imprese per partecipare a gare d'appalto quando non possiedono le caratteristiche, categorie o classifiche richieste nel bando. Art. 37 d.lgs. 12 aprile 2006, n. 163 «Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture in attuazione delle direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE» pubblicato nella Gazz. Uff. n. 100 del 2 maggio 2006.

tecipazione alle gare bandite dal MIBAC. In tal senso, merita di essere evidenziato come sia previsto un patto di non concorrenza fra le Parti volto a rafforzare gli effetti di coordinamento tra le società madri. Infatti, lo stesso prevede, che le società madri non possano competere direttamente o indirettamente con JVCO nell'attività di gestione di librerie museali in Italia nel periodo di attività della JVCO e per i due anni successivi alla cessione della partecipazione nell'impresa comune. In aggiunta, nel periodo in cui RNM deterrà una partecipazione in JVCO, essa non potrà svolgere in Italia l'attività di gestione del servizio soltanto in caso di rifiuto di JVCO.

Alla argomentazioni, l'Autorità ha ritenuto che tale patto diversamente da quanto sostenuto dalle Parti, non può essere qualificato come restrizione accessoria non ravvisandosi la costituzione dell'impresa comune, e che l'operazione, sin qui descritta, deve essere valutata come intesa restrittiva della concorrenza ai sensi dell'art. 101 del TFUE⁽¹⁷⁾.

6. Conclusioni

In conclusione, si può notare che la distinzione tra *Joint Ventures* cooperative e concentrative, seppur in linea teorica appaia sufficientemente chiara, nella realtà richiede un'attenta valutazione da parte delle autorità su tutti quanti gli aspetti di un accordo.

Infatti, è apparso evidente come lo strumento delle imprese comuni, per la sua stessa doppia natura di accordo cooperativo, si presti a facili abusi, tali da trasformare un'operazione sulla carta di concentrazione, in un'operazione in realtà meramente elusiva della normativa sulle intese restrittive della concorrenza.

Abstract

The scope of the following paper is to reconsider and redefine the difference between cooperative and full function Joint Ventures under the meaning of the EU legislation. For this purpose, the work will carefully elaborate an exhaustive definition of Joint Venture and attempt to draw a broad picture of the different ways in which firms may enter into such cooperative agreements. Consequently, it will be discovered that the difference between cooperative and full function Joint Ventures is

⁽¹⁷⁾ Provvedimento del 15 dicembre 2010, Autorità Garante per la Concorrenza e del Mercato. Disponibile su www.agcm.it.

not clearly defined. Therefore, this lack of clarity could also mislead the European regulator. The risk is that the parties could build a full function Joint Venture with the scope of making an illicit horizontal agreement, for which there is no adequate sanction under the EC Merger Regulation (139/2004).