

## IL CASO MICROSOFT (EUROPEO)

**COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE**, DG IV, decisione 24 marzo 2004, caso COMP/C-3/37.792; *Microsoft*.

I.- Con un'istruttoria durata oltre un lustro, conclusa con una ruvida e complessa decisione di oltre trecento pagine, la Commissione europea ha stabilito che le condotte perpetuate da Microsoft sul territorio comunitario dovessero considerarsi anticoncorrenziali. Gli addebiti, come sarà più opportunamente esplicitato nelle pagine seguenti, si snodavano sostanzialmente su due direttrici: la mancata comunicazione ai concorrenti, da parte del colosso di Redmond, di informazioni necessarie per garantire l'interoperabilità con il proprio sistema operativo (Windows); e la vendita congiunta dello stesso sistema operativo con il software Windows Media Player, dedicato alla fruizione di contenuti multimediali. Più precisamente: Microsoft era accusata di abusare del suo consolidato potere di mercato per limitare l'interoperabilità tra *personal computer* e *server*, dotati del sistema operativo Windows, con *server* per gruppi di lavoro non operanti su quella piattaforma; nonché di estendere tale potere – attraverso il più classico effetto leva – sul mercato attiguo dei *media player*. Questo in via di prima approssimazione, ma la vicenda risulta molto più complessa anche solo a volerne descrivere i tratti principali.

Tutto inizia nel 1998 allorché Sun si rivolgeva alla Commissione europea per intentare un procedimento nei confronti di Microsoft. L'accusa era di violare l'art. 82 del Trattato UE attraverso la mancata diffusione delle informazioni necessarie per garantire la piena interoperabilità tra il sistema operativo di Microsoft, presente sul 90% dei *personal computer*, e i sistemi operativi installati sui *server* per gruppi di lavoro, tra i quali Solaris, distribuito dalla stessa Sun. La società di Palo Alto sosteneva, infatti, che le informazioni sulle interfacce rappresentavano un elemento essenziale per garantire la concorrenza nel mercato dei sistemi operativi installati su *server* per gruppi di lavoro, in assenza delle quali non avrebbe potuto competere efficacemente in quel mercato.

Sulla base di tali appunti, la Commissione avviava un'istruttoria inviando a Microsoft un primo *statement of objections*, anche al fine di consentire la produzione di commenti sui rilievi addebitati. Nel frattempo, su propria iniziativa, la Commissione intentava una seconda istruttoria volta ad accertare la valenza anticompetitiva scaturente dalla vendita congiunta del sistema operativo distribuito dalla Microsoft con il software Windows Media Player. Tale prodotto, infatti, dopo varie implementazioni che lo avevano reso in grado di leggere i più

comuni formati (Real Audio, Real Video, ASF, AVI, WAV, MPEG e QuickTime), veniva installato sui *personal computer* in quanto componente non rimovibile del sistema operativo Windows. L'istruttoria sfociava in un secondo *statement of objections* e conseguentemente nell'avvio di un'indagine di mercato, rivolta ad oltre cento aziende, con l'obiettivo di ricevere informazioni necessarie per accertare gli effetti anticoncorrenziali derivanti dalla mancata *disclosure* delle specifiche e dal *bundling* dei due prodotti. Sulla base delle risultanze istruttorie, la Commissione, nell'agosto del 2003, inviava a Microsoft un *supplementary statement of objections* e chiudeva il caso con la decisione in epigrafe. Questo il corposo 'carteggio' relativo agli aspetti procedurali.

II.- Venendo alle note nel merito dell'istruttoria, la Commissione definiva tre mercati rilevanti: il mercato dei sistemi operativi per *personal computer*, il mercato dei sistemi operativi di *server* per gruppi di lavoro e il mercato dei *media players*. In relazione al primo mercato, la Commissione sottolineava che non c'è sostituibilità dal lato della domanda tra sistemi operativi per *client* con quelli per *server*, in quanto i prodotti vengono sviluppati per assolvere funzioni differenti e per essere installati su elaboratori di diversa dimensione. Evidenziava altresì che, anche dal punto di vista commerciale e in ragione delle differenze di prezzo, i due software appartenevano a categorie separate. Inoltre, per ciò che attiene alla sostituibilità dal lato dell'offerta, la Commissione sosteneva che, anche nel caso di un modesto ma significativo e non transitorio aumento del prezzo dei sistemi operativi per *client* (SSNIP test), uno sviluppatore di software per *server* non avrebbe avuto sufficienti incentivi a migrare su quella linea produttiva. Gli elevati costi fissi associati allo sviluppo di un nuovo software dedicato all'utenza finale, la necessità di renderlo *user friendly* attraverso interfacce grafiche e le barriere all'entrata presenti in quel mercato inducevano a ritenere che non vi fossero sostituti nemmeno dal lato dell'offerta. Pertanto, il mercato dei sistemi operativi per *personal computer* veniva configurato quale mercato rilevante.

Più complessa appariva la definizione del mercato dei sistemi operativi per *server*. La Commissione, infatti, poneva particolare enfasi nel dimostrare l'assenza di sostituibilità dal lato della domanda. Anche sulla base delle indagini condotte e facendo affidamento sulla metodologia di classificazione adottata dalla *International Data Corporation* (IDC), riteneva che il mercato dovesse essere ristretto ai sistemi operativi dei *server* per gruppi di lavoro, vale a dire i *server* in grado di assicurare i servizi di scambio dei files, di stampa, e dell'amministrazione dei singoli utenti o gruppi, ma non servizi ulteriori. Venivano pertanto escluse le funzionalità afferenti alla posta elettronica e alla gestione del traffico Internet. Più

in dettaglio: si individuava il mercato dei sistemi operativi installati sui cosiddetti *entry level servers, servers* con un prezzo di acquisto inferiore ai venticinquemila dollari e sui quali non vengono solitamente utilizzate applicazioni più complesse (ad esempio per la gestione delle fatturazioni, di prenotazioni aeree o di imponenti banche dati). Giova a tal riguardo ricordare che la discussione sul punto è risultata particolarmente spinosa. La Commissione aveva inizialmente definito il mercato dei *server* dando particolare enfasi al prezzo, individuato al di sotto dei centomila dollari; successivamente, anche sulla scorta dei rilievi di Microsoft, si è affidata ad una definizione maggiormente *task-based*, riducendo il prezzo massimo a venticinquemila dollari. Microsoft, infatti, in risposta ai tre *statements of objections*, ha sempre sostenuto che la distinzione tra differenti tipologie di *server* dovesse rintracciarsi esclusivamente sulle caratteristiche dell'hardware, poiché il sistema operativo rimane sostanzialmente lo stesso indipendentemente dal *server* su cui viene implementato. In altri termini, il sistema operativo installato sui vari tipi di *server, workgroup servers* o più sofisticati *network servers*, è sostanzialmente intercambiabile dal punto di vista funzionale, viene unicamente adattato alle specifiche esigenze dei clienti. A tal riguardo, gli esperti di Nera hanno proposto, quale metafora del sistema operativo per *server*, l'esempio della benzina: la benzina permette di far muovere le autovetture, a prescindere dal fatto che queste siano utilitarie, piuttosto che sportive. Pertanto, per Microsoft, il mercato rilevante era quello dei sistemi operativi per *server*, non un suo sottoinsieme. La Commissione, al contrario, affermava che lo scarso successo di Unix e Linux nel settore dei *server* per gruppi di lavoro, a fronte della salda primazia nel mercato dei *mainframes*, induceva a ritenere che i due sistemi operativi fossero molto diversi e che non sussistesse sostituibilità nemmeno dal lato dell'offerta. Anche utilizzando lo SSNIP test, non ci sarebbero stati sufficienti incentivi per altri concorrenti ad investire risorse finanziarie al fine di sviluppare e testare un nuovo prodotto. Per tali motivi, si individuava il mercato dei sistemi operativi dei *server* per gruppi di lavoro quale mercato rilevante.

Molto più semplice risultava la definizione del mercato dei *media player*: veniva infatti mutuato il ragionamento seguito nel corso della concentrazione (comunitaria) tra America On Line e Time Warner. Il mercato dei *media player*, vale a dire di prodotti in grado di riprodurre contenuti musicali e video sia attraverso il *downloading* dei file (che comporta la trasmissione e memorizzazione su un qualche supporto), sia anche con lo *streaming* (cioè la trasmissione temporanea ai dispositivi di lettura, senza memorizzazione), costituiva un mercato separato rispetto a quello dei sistemi operativi.

Infine, e in relazione alla dimensione geografica dei mercati, la Commissione sottolineava che tutti e tre i mercati rilevanti avevano una dimensione planetaria.

III.- Per ciò che attiene all'accertamento della posizione dominante, non si ponevano particolari problemi nel mercato dei sistemi operativi per *personal computer*. La stessa Microsoft, commentando il *supplementary statement of objections*, affermava di detenere “(...) a dominant position in the supply of operating systems that run on personal computers ('PCs')” (cfr. § 429). La Commissione, pertanto, nell'individuare una quota di mercato pari a circa il 93% del fatturato totale e l'esistenza di elevate barriere all'entrata, concludeva che Microsoft, anche escludendo i sistemi operativi non compatibili con Intel, deteneva una posizione di assoluta dominanza in tale mercato.

Molto più complesso era l'accertamento della dominanza nel mercato dei sistemi operativi dei *server* per gruppi di lavoro. Per calcolare le quote di mercato, infatti, la Commissione decideva di utilizzare sia i dati sul fatturato, sia anche (per la difficoltà di separare dal prezzo totale la componente afferente al software, unita a quella sull'hardware) quelli relativi alle unità vendute. A tal riguardo, nonostante la Commissione dichiarasse che i due parametri conducevano agli stessi risultati, Microsoft sosteneva che l'individuazione delle quote di mercato sulla base delle unità vendute implicava una sostanziale sopravvalutazione della sua quota di mercato sugli *entry level server*, più numerosi –in termini percentuali– rispetto agli altri *server*. Ciononostante, la Commissione stabiliva che Microsoft fosse dominante, detenendo una quota comunque superiore al 50%, anche nel mercato dei sistemi operativi dei *server* per gruppi di lavoro.

IV. Venendo alle fattispecie di abuso, anzitutto al *refusal to supply (information)*, è opportuno sottolineare che la controversia si è snodata attorno al grado di interoperabilità che sarebbe stato necessario garantire. In altri termini, Microsoft doveva garantire accesso al codice sorgente, ultimo baluardo di difesa del software proprietario e dell'intera infrastruttura, o era sufficiente avere accesso ai cosiddetti *hooks*, vale a dire gli agganci alle estremità del codice sorgente, che consentono l'interoperabilità e quindi la possibilità dei prodotti di comunicare tra loro?

Il dibattito sul punto è stato particolarmente acceso: definire correttamente il significato di interoperabilità assumeva infatti un ruolo cruciale. La Commissione, che inizialmente aveva adottato un'accezione di piena interoperabilità che poggiava su un livello di conoscenza delle informazioni pari a quello dei dipendenti Microsoft, si è successivamente

attestata su posizioni meno manichee, stabilendo che Microsoft dovesse fornire informazioni complete sulle interfacce (*interface specifications*), non anche sugli *implementation details*. Sulla base di tali precisazioni, la Commissione sottolineava che il rifiuto di Microsoft di fornire le informazioni, e quindi garantire l'interoperabilità tra prodotti diversi, rischiava di eliminare la concorrenza nel mercato dei sistemi operativi dei *server* per gruppi di lavoro. Microsoft, da parte sua, oltre a rilevare che non esisteva la prova di un rapporto tra mancata *disclosure* delle informazioni e limitazione della concorrenza, con conseguente pregiudizio per i consumatori, affermava che era possibile raggiungere l'interoperabilità in altri modi: attraverso l'adozione di standard aperti supportati da Windows, tramite *gateway servers*, con la distribuzione di software da installare sui *clients* e mercé *reverse engineering*.

Inoltre, l'azienda di Redmond affermava con vigore di aver sostenuto investimenti rilevanti nello sviluppo ed implementazione del sistema operativo Windows; e che la commercializzazione del prodotto nel mercato dei sistemi operativi installati su *server* per gruppi di lavoro rappresentava un aspetto rilevante nell'ambito della strategia aziendale. In tale prospettiva, Microsoft sosteneva che, qualora le fosse stato imposto di divulgare tutte le informazioni necessarie per assicurare la piena interoperabilità, avrebbe subito un danno poiché gli altri operatori attivi nel mercato dei sistemi operativi per *server* avrebbero potuto competere più facilmente, profittando di informazioni e specifiche sviluppate da Microsoft. La strategia commerciale sarebbe risultata meno efficace e, soprattutto, sarebbero venuti meno gli incentivi ad investire nell'attività di ricerca e sviluppo. Inoltre, Microsoft (*rectius*, Nera) sosteneva che rendere note a terze parti informazioni sui protocolli e sul relativo utilizzo per assicurare l'interoperabilità avrebbe costituito una violazione di numerosi diritti di proprietà intellettuale detenuti da Microsoft.

La questione era ancora una volta di politica della concorrenza. Da un lato, vi era il rischio che Microsoft – attraverso il più classico effetto *leverage* – estendesse la sua posizione di quasi monopolio dal mercato dei sistemi operativi per *personal computer* a tutti i mercati adiacenti nei quali l'interoperabilità ha un rilievo non trascurabile. In altri termini, il rischio principale era che Microsoft, utilizzando il proprio indiscutibile potere nel mercato dei sistemi operativi per computer *client*, lo estendesse a gran parte dei mercati adiacenti. Rischio che, com'è noto dalla teoria economica, assume particolare consistenza nei mercati a rete, che si connotano per un agone concorrenziale normalmente definito come *'winner-takes-all'*, nel quale le imprese non competono *nel* mercato, ma *per* il mercato. Dall'altro lato, l'intervento della Commissione poteva generare la diminuzione dei profitti di Microsoft e produrre un disincentivo all'innovazione.

Ciò nonostante, la Commissione concludeva sostenendo che la condotta di Microsoft, nel configurare un rifiuto di fornire ai concorrenti informazioni indispensabili, rischiava di eliminare la concorrenza in quello specifico mercato e costituiva una violazione dell'art. 82 (b) del Trattato UE. Il progresso tecnologico sarebbe stato frenato e i consumatori ne avrebbero subito un danno. Sulla base di tali osservazioni, imponeva a Microsoft di rendere pubbliche, entro centoventi giorni, informazioni complete ed accurate relative alle interfacce (non al codice sorgente) necessarie per consentire ai sistemi operativi non Windows dei *server* per gruppi di lavoro di raggiungere la completa interoperabilità con *server* e *personal computer* operanti in ambiente Windows (cfr. § 999). In tal modo, la Commissione intendeva limitare l'estensione del potere di mercato di Microsoft dal mercato dei sistemi operativi per *personal computer* a quello dei sistemi operativi per *server*, garantendo ai concorrenti la possibilità di competere a pari condizioni sul mercato dei sistemi operativi dei *server* per gruppi di lavoro. Infine, nel caso in cui le informazioni fossero state tutelate da diritti di proprietà intellettuale, Microsoft avrebbe avuto diritto a richiedere canoni di licenza a condizioni ragionevoli e non discriminatorie.

V.- In relazione all'accusa di *tying* tra il sistema operativo Windows e Windows Media Player, la Commissione doveva provare la presenza di quattro elementi: a) che il prodotto legante (Windows) e legato (Windows Media Player) appartenevano a mercati diversi; b) che Microsoft era dominante nel mercato del prodotto legante; c) che la società non garantiva agli utenti finali la possibilità di avere il prodotto legante senza il prodotto e legato; e infine che d) la vendita abbinata limitava la concorrenza.

La Commissione, nel rintracciare i suddetti elementi, poneva particolare attenzione nel sottolineare che il mercato dei *media player* poteva condurre all'affermazione di uno standard *de facto*, attraverso la condotta anticoncorrenziale, in grado di limitare la concorrenza futura. In altri termini, il fatto che gli *original equipment manufactures* (OEM) fossero obbligati ad installare il sistema operativo, integrato con Windows Media Player, riduceva gli incentivi per i *content provider* e per le imprese operanti nel settore della musica, dei film e di altri media, a sviluppare le proprie offerte per adattarle a *media player* concorrenti. Conseguentemente, anche gli utenti finali non avrebbero avuto alcun incentivo ad installare altri *media player* rispetto a quello fornito di *'default'* assieme al sistema operativo. Inoltre, i concorrenti di Microsoft, oltre a poter disporre del canale distributivo di pre-installazione con gli OEMs a costi maggiori, avrebbero dovuto fornire i propri prodotti ad un prezzo prossimo allo zero. Pertanto, la Commissione concludeva affermando che, qualora non fosse intervenuta,

Microsoft avrebbe guadagnato la dominanza, attraverso il *tipping* e le elevate esternalità di rete, anche nel mercato dei *media player*, favorendo altresì il controllo di tutti i mercati collegati al settore dei media digitali. I canali distributivi alternativi non offrivano ai concorrenti la possibilità di ottenere l'estesa installazione dei propri prodotti con la stessa facilità di Microsoft. Quest'ultima, da parte sua, si difendeva sostenendo che la concorrenza non era esclusa in quel mercato e che altri *media player*, come RealPlayer, distribuito da RealNetworks, venivano comunque installati sulla quasi totalità dei *personal computer*. Inoltre, sottolineava che i *media player* non potevano considerarsi perfetti sostituti, come era invece avvenuto nel mercato dei *browser* tra Internet Explorer e Netscape Navigator, poiché supportavano formati differenti.

La Commissione, tuttavia, temeva che, qualora Microsoft avesse guadagnato il presidio del cosiddetto *middleware*, in tal caso il settore dei *media player*, avrebbe avuto la possibilità di estendere il proprio potere di mercato a tutti i settori attigui e che tale pratica commerciale, attraverso il *bundling* con il sistema operativo, avrebbe potuto applicarsi a tutte le tecnologie future, limitando l'innovazione e riducendo le possibilità di scelta per gli utenti finali. I concorrenti avrebbero avuto una posizione di svantaggio commerciale, a causa del *tying* di Microsoft, anche qualora i propri prodotti fossero risultati tecnologicamente più avanzati.

Sulla scorta di tali rilievi, la Commissione concludeva che Microsoft doveva offrire agli *original equipment manufactures* (come Dell, HP, IBM e Gateway), entro novanta giorni, una versione del sistema operativo per *personal computer* senza Windows Media Player. Tuttavia, veniva riservata a Microsoft la possibilità di offrire ai produttori il pacchetto integrato: sistema operativo e Windows Media Player. Inoltre, Microsoft doveva astenersi dal praticare qualsiasi condizione tecnologica, commerciale o contrattuale in grado di rendere la versione del sistema operativo senza *media player* meno efficiente e funzionale rispetto alla versione completa. Infine, non doveva praticare ai produttori di *personal computer* alcun sistema incentivante (come gli sconti) in funzione dell'acquisto dei due prodotti integrati.

In considerazione della gravità e durata degli abusi perpetuati da Microsoft (dal 1998 per il rifiuto di fornire le informazioni per l'interoperabilità; e dal 1999 per il *bundling* dei due prodotti), la Commissione imponeva a Microsoft anche una sanzione pari a circa 497 milioni di Euro.

VI. Sulla base della decisione, che si candida ad aprire la saga antitrust comunitaria della *software house* di Redmond, c'è appena lo spazio per sollevare qualche interrogativo.

Anzitutto, se il modo in cui il caso è stato istruito e, soprattutto, le misure adottate per sterilizzare le condotte anticoncorenziali non proiettino un cono d'ombra sul software proprietario quale modalità per conquistare i mercati, alternativa ad altre soluzioni, tutte da verificare, come l'*open source*. Negli ultimi tempi, il *favor* della Commissione per l'adozione di infrastrutture aperte e la spinta verso soluzioni in grado di garantire l'interoperabilità attraverso opzioni non proprietarie si sono manifestati in modo netto e sono altresì transitati in diverse disposizioni di legge, tra cui il quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche. Nella vicenda che si è qui riassunta – nonostante sia stato stemperato il rischio di accesso al codice sorgente di Microsoft, che avrebbe presumibilmente prodotto rischi di *free riding* sull'ampio portafoglio brevettuale, incentivando altresì fenomeni emulativi –, il problema di favorire una soluzione piuttosto che un'altra ha fatto capolino tra le pieghe della decisione.

Detta altrimenti, e richiamando un noto adagio con il quale vengono spesso apostrofate oltreoceano le valutazioni comunitarie: la Commissione europea ha elevato ad esponente il concetto di *injury to competitors*, piuttosto che di *injury to competition*? L'approccio seguito a Brussels ha considerato la concorrenza stessa come il fine ultimo della politica antitrust, piuttosto che l'interesse dei consumatori nei confronti di condotte che alterano le virtù di mercato? E ancora, venendo al *bundling* dei due prodotti, è dato ritenere che l'approccio strutturalista perseguito dalla Commissione, attraverso lo scorporo dei due prodotti, rappresenti il volano in grado di generare innovazione tecnologica?

Sul versante nord-americano, si è ritenuto che l'integrazione dei due prodotti, in quel caso del sistema operativo con il *browser*, garantisse l'innovazione e quindi che il *technological tying* fosse lecito. Non si è propugnata una soluzione che contemplasse lo scorporo, si è fatto affidamento sullo strumento contrattuale. Senza addentrarsi nella disputa tra le scuole di Chicago e Harvard in relazione all'effetto leva e sulla *ratio* economica di tale condotta, è certo possibile interrogarsi se il rimedio adottato sia effettivamente pro-competitivo. Nella decisione non emerge con chiarezza la constatazione che gli utenti finali derivavano un danno dalla vendita congiunta dei due prodotti; o che attribuissero un valore inferiore al pacchetto rispetto alla vendita disgiunta. Inoltre, il mercato dei *media player* non sembrava prossimo alla capitolazione.

Ma, ancora una volta, bisogna intendersi su quale sia il fine ultimo dell'antitrust. Le valutazioni future testimonieranno se gli incentivi all'innovazione dell'*incumbent* siano venuti meno, se gli utenti avranno beneficiato delle misure adottate, e quale dei rimedi scelti sulle



due sponde dell'oceano per risolvere situazioni analoghe abbia prodotto effetti maggiormente pro-competitivi.

### Nota bibliografica

Per un primo commento del caso, sebbene la decisione comunitaria non fosse stata ancora pubblicata, si rinvia a R. Pardolesi, A. Renda, *Fool Monti? An analysis of the European Commission's case against Microsoft*, disponibile on-line all'indirizzo [www.law-economics.net](http://www.law-economics.net). Si vedano anche gli atti del convegno, organizzato dal Laboratorio di Analisi Economica del Diritto, dal titolo "*The Microsoft Case in Europe: a Comparative Perspective*", Roma, 11 marzo: gli atti sono disponibili al medesimo indirizzo internet.

Per un'analisi delle varie decisioni relative a Microsoft, si faccia riferimento a A. Renda, *L'ottimo fuggente: la saga di Microsoft e i dolori del vecchio antitrust*, in «Giurisprudenza commerciale», 2003, II, 422; P. Sabbatini, *Gli insegnamenti del caso Microsoft*, in «Mercato, concorrenza, regole», 2001, 327; A. Portolano, *Contro un rimedio strutturale nel «caso Microsoft»* (Nota a Federal district Court, Columbia, 3 aprile 2000, Gov. Usa c. Microsoft corp.), in «Foro italiano», 2000, IV, 303; A. Renda, *Microsoft: cronaca di una condanna annunciata* (Nota a Federal district court, Columbia, 3 aprile 2000, Gov. Usa c. Microsoft corp.), in «Foro italiano», 2000, IV, 229; A. Cucinotta, *Il caso Microsoft: verso il monopolio di Internet?* (Nota a U. S. Supreme Court, Columbia, 23 giugno 1998, Gov. Usa c. Microsoft corp. e U. S. Supreme Court, Columbia, 11 dicembre 1997, Gov. Usa c. Microsoft corp.), in «Foro italiano», 1998, IV, 343. In relazione all'ampia bibliografia nordamericana, conviene far riferimento a: A. Cohen, *Surveying the Microsoft Antitrust Universe*, in «19 Berkeley Tech. L.J. 333», 2004; R. Peritz, *What should antitrust learn from the business schools?: toward a dynamic antitrust analysis of strategic market behaviour*, in «47 N.Y.L. Sch. L. Rev. 101», 2003; R. Pitofsky, *Antitrust and Intellectual Property: Unresolved Issues at the Heart of the New Economy*, in «16 Berkeley Tech. L.J. 535», 2001; B. Kobayashi, *Microsoft remedies*, in «9 Geo. Mason L. Rev. 631», 2001; K. Elzinga, D. Evans, A. Nichols, *Microsoft: remedy or malady*, in «9 Geo. Mason L. Rev. 633», 2001; R. Lande, J. Langenfeld, *The Perfect Caper? Private Damages and the Microsoft Case*, in «69 Geo. Wash. L. Rev. 902», 2001.

[ANDREA GIANNACCARI]