CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE FRANCESCO CAPOTORTI DEL 21 GIUGNO 1979

Signor Presidente,
signori Giudici,

1. In questa causa, la competenza della Corte è regolata dall'articolo 36 del Trattato CECA. Di conseguenza, la Corte è investita di *piena giurisdizione:* essa è chiamata, da un lato, a giudicare della regolarità di una decisione della Commissione, che il 30 maggio 1978 ha inflitto una sanzione pecuniaria basata sull'articolo 64 del Trattato CECA alla società «Metallurgica Luciano Rumi SpA» di Bergamo, ma d'altro lato anche a valutare la congruità della sanzione, il cui ammontare è di 65 135 UC.

La decisione della Commissione è stata adottata in quanto la ditta Rumi avrebbe violato sia la disposizione dell'articolo 60, numero 2, del Trattato CECA, relativa alla pubblicità dei listini di prezzi e delle condizioni di vendita praticate dalle imprese siderurgiche sul mercato comune, sia le decisioni generali d'attuazione di tale norma (in particolare, le decisioni 30/53 e 31/53 dell'Alta Autorità del 2 maggio 1953, relative rispettivamente alle pratiche vietate dal numero 1 del suddetto articolo 60, e alle condizioni di pubblicità dei listini di prezzi e delle condizioni di vendita praticate dalle imprese dell'industria dell'acciaio, modificate da ultimo dalle decisioni della Commissione 72/440 e 72/441/CECA del 30 dicembre 1972).

L'infrazione specificamente contestata alla società Rumi consisterebbe nell'avere questa stipulato, il 28 aprile 1977, con la ditta francese Descours & Cabaud di Lione un contratto di fornitura di un ingente quantitativo di tondi per cemento armato, a prezzi fermi *inferiori ai prezzi di listino* della stessa impresa in vigore a quell'epoca, come la Commissione ha constatato nel corso di una ispezione effettuata nel giugno 1977 presso la società in questione. L'ammontare delle sottoquotazioni, che emergono da una serie di fatture concernenti l'ordinazione G 20 RM del cliente sopra menzionato, in data 28 aprile 1977, è stato calcolato dalla Commissione in 458 998 933 lire, mentre il valore totale delle vendite irregolari si eleva a 1 678 688 435 lire. Nella decisione del 30 maggio 1978, la Commissione ha dichiarato di avere stabilito l'importo dell'ammenda tenendo conto della natura delle infrazioni, dell'ammontare delle sottoquotazioni, delle circostanze in cui le infrazioni sono state commesse, nonché delle possibilità contributive dell'impresa.

Con il suo ricorso, depositato il 22 giugno 1978, la società Rumi chiede l'annullamento o quantomeno la riforma della decisione impugnata (nel senso di una riduzione dell'importo dell'ammenda) e la condanna della Commissione alle spese di causa. A sostegno di tali richieste, essa fa valere i mezzi di violazione di forme sostanziali, per carente motivazione della decisione, di misconoscimento patente del Trattato e in particolare dell'articolo 60, numero 2, lettere *a* e *b*, di mancata applicazione dell'esimente della forza maggiore, e di sviamento di potere. Noto però che la censura relativa al difetto di

motivazione è strettamente connessa con taluni argomenti che la ricorrente utilizza relativamente ad una delle censure che si inquadrano nel vizio di misconoscimento patente del Trattato. Converrà quindi considerare la censura d'indole formale dopo aver esposto questi argomenti.

2. La ricorrente mette in luce che, tenuto conto del testo dell'articolo 60 del Trattato, della logica di questa norma e degli scopi della pubblicazione dei listini, quali sono stati chiariti dalla giurisprudenza della nostra Corte, la disposizione che vieta aumenti o ribassi rispetto al prezzo di listino si riferisce esclusivamente ad operazioni *equiparabili.* Ora, secondo la ricorrente, i tondini di ferro ad alta aderenza Fe E 45, da essa prodotti per il mercato francese, costituirebbero un prodotto diverso da ogni altro tipo di tondino prodotto per gli altri mercati della Comunità e tale da non poter trovare sbocco in altri mercati. Inoltre, la ditta Rumi sostiene di avere, in Francia, quell'unico cliente da cui proviene l'ordinazione del 28 aprile 1977. Da queste due circostanze risulterebbe l'impossibilità di transazioni equiparabili relativamente ai tondini in questione. A tal proposito la ricorrente ricorda che la citata decisione 31/53 della Commissione, nel suo testo modificato con decisione 72/440, ha definito equiparabili, ai sensi dell'articolo 60, numero 1, del Trattato «le transazioni concluse con acquirenti che si trovino in concorrenza fra loro»; nella specie, invece, la natura speciale del prodotto avrebbe escluso ogni situazione di concorrenza fra acquirenti. Perciò la ricorrente conclude che, relativamente all'ordinazione G 20 RM del 28 aprile 1977 (come pure relativamente alla successiva ordinazione G 21 RM del 2 maggio 1977) non vi sarebbe stata violazione dell'obbligo della pubblicazione dei prezzi, stabilito dall'articolo 60, numero 2, Trattato CECA, per il semplice motivo che riguardo al prodotto in oggetto tale obbligo non sarebbe sussistito.

L'argomentazione riassunta mira principalmente a dimostrare che la decisione impugnata viola il Trattato. Ma essa dovrebbe valere anche a sostegno del mezzo di ricorso concernente i profili formali dell'atto impugnato, il quale si riduce al rimprovero fatto alla Commissione di non aver detto nulla, nella motivazione della sua decisione, circa i fatti sopra esposti e la loro rilevanza giuridica.

La giurisprudenza di questa Corte ha già chiarito che la Commissione, per motivare adeguatamente un suo atto, non ha bisogno di considerare tutti gli argomenti e i fatti addotti dagli interessati. È sufficiente che essa esponga chiaramente gli elementi essenziali, sia di fatto sia di diritto, ritenuti a fondamento della sua decisione, in modo da far apparire l'iter logico che ha condotto a quest'ultima. Nella specie, non sembra che i suddetti elementi di fatto e di diritto invocati dalla ricorrente abbiano rilievo ai fini della comprensione del ragionamento in base al quale la Commissione ha adottato la decisione impugnata. La circostanza che tale ragionamento sia eventualmente erroneo, in diritto o in fatto, può dar luogo a un vizio di merito e non di pura forma; ciò è tanto più chiaro nel presente caso in cui, come si è visto, il mezzo d'indole formale non presenta una reale autonomia rispetto alla censura di misconoscimento patente del Trattato. Perciò è questa censura che va esaminata: di un vizio di motivazione non sembra il caso di parlare.

3. Per verificare la fondatezza o meno della tesi della ricorrente, secondo cui la pubblicazione del prezzo non sarebbe

obbligatoria quando si tratti di un prodotto speciale, vediamo di stabilire anzitutto la funzione di tale pubblicazione.

L'articolo 60, numero 2, del Trattato CECA prescrive che i listini dei prezzi e le condizioni di vendita praticate dalle imprese siderurgiche siano resi pubblici nei limiti e nelle forme ordinati dall'Alta Autorità, al fine di assicurare che venga rispettato il divieto delle pratiche contrarie agli articoli 2, 3 e 4 del Trattato (segnatamente, le pratiche di concorrenza sleale e le pratiche discriminatorie) stabilito dal numero 1 del medesimo articolo 60.

La pubblicazione serve dunque essenzialmente ad evitare che le imprese trattino in maniera discriminatoria i loro clienti: essa intende assicurare «agli utilizzatori la possibilità di conoscere la qualità e di calcolare esattamente il costo dei prodotti che vogliono acquistare, come pure di paragonare le offerte fatte da fornitori diversi», secondo quanto sottolineava la motivazione della decisione dell'Alta Autorità 31/53 adottata in applicazione del citato articolo 60, numero 2.

L'esistenza attuale di un unico cliente non esclude la possibilità di un successivo ampliamento della clientela. Non vale quindi eccepire, come fa la ricorrente, che i tondini destinati alla Francia erano da essa venduti ad una sola ditta (affermazione, d'altronde, contestata dalla Commissione). Per di più, il citato passaggio della decisione 31/53 permette di comprendere che la pubblicazione dei listini serve anche a soddisfare un'esigenza fondamentale di trasparenza del mercato; e in tanto c'è trasparenza di mercato in quanto il listino di ciascuna impresa comprenda tutta la gamma dei prodotti da essa correntemente fabbricati. Solo in tal modo gli acquirenti attuali e potenziali di tondini identici o comparabili a quelli venduti da Rumi al suo cliente francese potevano «paragonare le offerte fatte da fornitori diversi», conformemente alla citata decisione 31/53 dell'Alta Autorità.

La ricorrente era dunque tenuta ad inserire nel suo listino dei prezzi il prodotto di cui si discute. E questa conclusione non cambia neppure se si ritiene che la comparabilità delle transazioni commerciali condizioni l'obbligo di pubblicazione dei listini. Su questo punto vi è da osservare che l'ambito della non comparabilità è limitato ai contratti di vendita fondamentalmente diversi da quelli stipulati di solito dalla medesima impresa fornitrice. Si potrà cioè parlare di transazioni non comparabili (rispetto a quelle che debbono essere effettuate conformemente al listino) solo qualora si tratti di contratti anomali, che vengono stipulati dall'impresa in via del tutto eccezionale: in tal senso si esprime la decisione 1/54 dell'Alta Autorità (GU CE, 1954, p. 217). Questo non è certo il caso dei contratti qui considerati conclusi dalla ricorrente con il suo cliente francese, i quali, lungi dal rappresentare un'eccezione nell'attività di vendita dell'impresa in relazione alle caratteristiche peculiari del prodotto venduto, rappresentano invece la normalità, quantomeno nei rapporti, di carattere continuativo, che la ditta Rumi ha con il mercato francese.

In realtà le differenze che può presentare il tondino prodotto dalla ricorrente per il suo cliente francese sono dovute unicamente alla diversità delle norme tecniche nazionali, e non appaiono suscettibili di incidere sulle caratteristiche essenziali del prodotto il quale, ovunque sia venduto,

deve adempiere alle stesse funzioni. La Commissione ha asserito che il tondino venduto in Francia dalla ditta Rumi, per ciò che riguarda le sue funzioni essenziali, e in particolare quanto al grado d'elasticità e di resistenza alla trazione, è del tutto comparabile ai tipi di tondini venduti dalla stessa ditta in Italia. La ricorrente non ha contestato tale asserzione; essa ha peraltro affermato che il prodotto venduto in Francia si distinguerebbe anche per precise caratteristiche geometriche oltre che per il suo marchio.

È senz'altro da escludere che il marchio di un prodotto abbia la virtù di renderlo non comparabile ad altri prodotti che presentino le stesse proprietà tecniche essenziali e siano adatti allo svolgimento della stessa funzione. Sarebbe altrimenti troppo facile sottrarsi agli obblighi imposti dall'articolo 60 del Trattato CECA. Le caratteristiche geometriche, poi, potrebbero avere importanza solo qualora fossero tali da influire sulle proprietà funzionali del prodotto; e ciò non risulta che si verifichi nella specie.

Credo dunque sia giustificato negare che le vendite in Francia del tondino Fe E 45, fabbricato dall'impresa Rumi, costituiscano operazioni eccezionali, tali da essere esentate dall'obbligo del rispetto del prezzo di listino, debitamente pubblicato dall'impresa. Risulta in tal modo confermata anche l'infondatezza dell'affermazione della ricorrente, secondo cui essa non avrebbe avuto alcun obbligo di pubblicare i listini dei prezzi praticati per il prodotto in questione.

4. Nell'ambito del mezzo di misconoscimento patente dell'articolo 60, numero 2, Trattato CECA, la ricorrente fa valere una seconda argomentazione: il suo listino sarebbe stato ampiamente superato dalla situazione eccezionale di mercato, cosicché non le si dovrebbe imputare una vendita a prezzo difforme dal listino ma tutt'al più una violazione dell'obbligo di pubblicare un nuovo listino. Tale violazione però non sarebbe punibile, essendo stata determinata da ragioni di forza maggiore: la situazione di crisi del settore non avrebbe infatti consentito, all'epoca dei contratti in causa, di tener fermo un prezzo per più di due giorni, tanto che delle trattative contrattuali, iniziate sulla base di un determinato prezzo, venivano chiuse pattuendo un prezzo diverso a seguito delle variazioni del mercato intervenute nel frattempo.

Tale argomento, che l'impresa Rumi aveva addotto già nel corso della procedura amministrativa, è stato respinto dalla Commissione nella motivazione della decisione impugnata, la quale rileva fra l'altro che, secondo l'articolo 4 della decisione 31/53, il listino dei prezzi e le condizioni di vendita sono applicabili allo scadere del secondo giorno utile dopo l'invio alla Commissione, e che tale prescrizione si applica anche alle modifiche dei listini. L'impresa Rumi avrebbe avuto dunque il dovere e la possibilità di pubblicare un nuovo listino aderente alla situazione di mercato. Ciò avrebbe comportato soltanto l'inconveniente di tener sospesa per due giorni la sottoscrizione del contratto.

Certo la modifica del listino non può essere presunta, deducendola dai prezzi praticati in singole operazioni di vendita. Il listino può svolgere la sua funzione di rendere trasparente la situazione del mercato sul piano dell'offerta solo se esso riceve una formulazione esplicita, ed è reso pubblico. Ciò spiega l'obbligo di notifica alla Commissione dei listini dei prezzi e di ogni loro modifica. Come ha

affermato la Corte nella sentenza 17 dicembre 1979 in causa 1/59, Macchiorlatti Dalmas, «qualsiasi scarto dai prezzi di listino, anche se applicato in ugual misura a tutte le transazioni comparabili, costituisce infrazione delle regole di pubblicità, pur senza costituire di per sé infrazione al divieto di discriminazioni» (Raccolta 1958-1959, p. 417).

La ricorrente si riferisce tuttavia alla forza maggiore, come ad un principio fondamentale di ogni ordinamento giuridico, che in una situazione eccezionale esenta i soggetti dall'osservanza delle regole applicabili in una situazione normale. La decisione della Commissione sarebbe invalida per non averne tenuto conto e in particolare per avere ignorato l'impossibilità concreta di seguire giorno per giorno, in una situazione di grave crisi, le fluttuazioni di mercato e di rifletterle in listini di prezzi destinati alla pubblicazione. Secondo la ricorrente, quando non c'è un minimo di stabilità del mercato è irragionevole pretendere la pubblicazione delle continue modifiche ai listini dei prezzi.

A mio avviso, occorre distinguere il riferimento alla pretesa forza maggiore, che scuserebbe l'impresa per non aver rispettato l'obbligo di notifica, dall'altro argomento che sembra implicare non tanto l'obbiettiva impossibilità quanto piuttosto la scarsa o nulla utilità di adempiere quell'obbligo in una situazione caratterizzata da continui e rapidi mutamenti di prezzi.

Per quanto riguarda il primo punto, mi sembra superfluo tornare a discutere la delicata questione dell'esistenza e dell'eventuale contenuto di un principio generale di diritto comunitario relativo alla forza maggiore; questione alla quale ho già avuto occasione di riferirmi nelle mie conclusioni nella causa 68/77, IFG c/ Commissione (Raccolta 1978, p. 371 e segg., spec. 380). Ai fini della presente causa può bastare mettere in luce che la ricorrente, lungi dall'aver dimostrato l'impossibilità di notificare alla Commissione la modifica del suo listino, come avrebbe dovuto fare almeno due giorni prima della stipulazione del contratto di cui si discute, ha ammesso che avrebbe potuto provvedere a tale adempimento sospendendo per due giorni la stipulazione del contratto anzidetto, se si fosse resa conto che ciò era necessario per non violare il diritto comunitario.

Relativamente al secondo punto, si deve riconoscere che in una situazione convulsa, tale da imporre mutamenti ripetuti e frequenti dei prezzi, la comunicazione alla Commissione di ogni modifica dei listini non potrà adempiere la sua funzione di assicurare la trasparenza del mercato con la stessa efficacia che in un periodo di relativa stabilità. Tale considerazione, tuttavia, può soltanto valere a far apparire meno grave il pregiudizio per il mercato risultante dal comportamento della ditta Rumi, mentre non può valere a giustificare la mancata notifica, dato che l'obbligo di informare la Commissione di ogni mutamento del listino è chiaramente imposto dal Trattato e dalle decisioni d'attuazione. Neppure può valere come esimente l'affermata buona fede dell'impresa, anche a supporre che la Commissione avesse realmente tenuto in passato un atteggiamento di tolleranza, come la ricorrente sostiene, e che ciò abbia generato l'aspettativa di un eguale atteggiamento nel caso di specie. Elementi di tal genere possono assumere rilievo solo ai fini della determinazione dell'importo dell'ammenda.

5. Qualche parola circa la censura di eccesso di potere. Essa è stata formulata — e poi non sviluppata — dalla ricorrente in base alla considerazione che il contratto di cui si discute ha preceduto di poco la decisione della Commissione 4 maggio 1977 n. 962/77/CECA, relativa alla fissazione di prezzi minimi per alcune barre per cemento armato, e ha previsto prezzi inferiori a questi minimi. La Commissione si sarebbe perciò proposta di estendere i criteri sanciti dalla citata decisione anche ad una operazione commerciale anteriore, esercitando così in modo abusivo i suoi poteri, in quanto essa avrebbe punito un contegno legittimo.

In verità, nulla dimostra la fondatezza dell'ipotesi avanzata dalla ricorrente: la Commissione non ha fatto alcun riferimento alla decisione 962/77, né durante la procedura amministrativa né in corso di causa, e l'ammenda è stata inflitta per la violazione dell'articolo 60 del Trattato, della quale stiamo discutendo. La regolarità della decisione individuale 30 maggio 1978, nei confronti dell'impresa Rumi, deve dunque essere apprezzata verificando se l'articolo 60 sia stato correttamente interpretato ed applicato; del preteso eccesso di potere non vi è alcuna traccia.

6. In via subordinata, la ricorrente fa valere un terzo argomento, nell'ambito della sua censura di violazione dell'articolo 60. La decisione impugnata avrebbe misconosciuto la possibilità di ridurre il prezzo di vendita per consentire alle imprese di allinearsi sui prezzi dei concorrenti, che è accordata entro certi limiti dalla disposizione del numero 2, lettera *b* di quell'articolo. In effetti tale disposizione ammette la concessione di riduzioni rispetto al listino pubblicato, sempre che queste non siano superiori alla «quantità che permetta di pareggiare l'offerta fatta sul listino, determinato in base ad altro punto, che procuri all'acquirente le condizioni più vantaggiose nel luogo di consegna». Nel corso del procedimento amministrativo davanti alla Commissione, l'impresa Rumi aveva affermato che i prezzi da essa praticati nelle transazioni cui si riferiva la comunicazione di contestazione degli addebiti si allineavano ai prezzi praticati per operazioni equiparabili da altri produttori della Comunità, e in particolare dalle ditte Feralpi e Iro. Nel proprio telex del 17 aprile 1978 alla Commissione, la ricorrente precisava di aver proceduto a tali allineamenti utilizzando una «comunicazione fattaci dai concorrenti del loro prezzo base di listino, comunicazione confermata successivamente dalla vostra pubblicazione "Ghisa e acciai"». Essa proseguiva sostenendo di aver applicato un prezzo base superiore al prezzo base del concorrente, «realizzando un allineamento parziale lecito secondo gli insegnamenti di Zimmermann, Preisdiskriminierung, p. 310, in quanto il prezzo alla fine convenuto era superiore al prezzo alla consegna del concorrente al quale ci allineavamo. Ad esempio: per le nostre vendite in Francia su cui vi è contestazione, il nostro prezzo base, rispettivamente di lire 162 917 e lire 153 965 per le differenti zone della Francia, è superiore al prezzo base dei listini della Feralpi di lire 152 500, per cui anche il prezzo finale di conseguenza è superiore».

Precedentemente, nel corso dell'udienza svoltasi il 12 aprile 1978 presso la Commissione, il funzionario che presiedeva aveva fra l'altro affermato che «l'intenzione di allineamento deve essere manifestata al momento della conclusione di un contratto». Coerente a questo punto di vista, la decisione impugnata si è poi limitata ad affermare che, non avendo la ditta Rumi fatto menzione scritta, contestuale alla stipulazione dei contratti di cui trattasi, della sua volontà di effettuare il preteso allineamento, mancava

un elemento essenziale per l'ammissibilità di quest'ultimo. Ciò avrebbe reso superfluo l'esame della questione nel merito.

Nella motivazione della sua decisione, la Commissione ha osservato pure che al momento del controllo l'impresa Rumi non aveva fatto cenno del preteso allineamento. Questo sarebbe stato dunque invocato *a posteriori*, per giustificare un comportamento basato in realtà su tutt'altre considerazioni.

A me sembra tuttavia che qualora i prezzi fissati e praticati dall'impresa Rumi risultassero obbiettivamente giustificabili, alla stregua del criterio di allineamento dell'articolo 60 e del livello dei prezzi dei suoi concorrenti, il solo fatto di non aver manifestato espressamente la volontà di allineamento al momento della conclusione dei contratti e di non averne parlato al momento della ispezione, non basterebbe a privare di ogni valore questa giustificazione del prezzo pattuito.

Invero la facoltà di allineamento consentita dal citato articolo 60, numero 2, lettera *b*, ha lo scopo di porre ciascuna impresa in condizione di far fronte alla concorrenza di altre imprese nei rapporti con i singoli clienti. Come ebbe a rilevare l'Alta Autorità nella sua relazione del 1953 sull'istituzione del mercato comune dell'acciaio, grazie al criterio dell'allineamento la concorrenza può concretamente estendersi a tutto il mercato comune, poiché ogni impresa è messa in grado di vendere nella zona di un'altra tenendo conto della diversa base di tariffa adottata dal concorrente. Pertanto, la facoltà in questione non è semplicemente volta a tutelare l'interesse dei privati, ma adempie ad una funzione d'interesse generale. E, per quanto essa costituisca un limite al divieto di scostarsi dai prezzi di listino, non si può parlare di una norma di carattere eccezionale, che richieda una interpretazione restrittiva.

7. Ciò premesso, vediamo di stabilire quale fondamento abbia la tesi della Commissione, secondo cui l'allineamento dovrebbe risultare da espressa manifestazione di volontà al momento del contratto.

Nessuna norma in vigore stabilisce in maniera chiara e inequivocabile un tale obbligo, e neanche l'obbligo di far menzione dell'allineamento effettuato nei documenti commerciali e contabili. La convenuta si riferisce all'articolo 1 della decisione 14/64 dell'Alta Autorità, il quale prevede l'obbligo delle imprese di mettere a disposizione degli agenti dell'Alta Autorità, in occasione di controlli o verifiche in materia di prezzi, una documentazione contabile e commerciale che deve quantomeno comprendere «prezzo e qualsiasi altra condizione di vendita praticati». La Commissione ne deduce che il modo di formazione del prezzo, specie se esso si basa sul criterio dell'allineamento, deve risultare documentato. Ciò corrisponderebbe anche alle esigenze affermate dalla Corte nella sentenza 12 luglio 1962 nella causa 16/61, Acciaierie, Ferriere e Fonderie di Modena, Raccolta 1962, p. 531, secondo cui l'allineamento deve essere fatto in base ad elementi «conosciuti e controllabili». La Commissione osserva che tali esigenze sarebbero completamente frustrate se le imprese potessero non rispettare i prezzi pubblicati e poi giustificarsi in un secondo momento adducendo la loro volontà di allineamento.

Mi pare tuttavia da escludere che la necessità di fare espressa menzione dell'allineamento nel contratto di vendita possa ricavarsi dal citato obbligo di menzione del prezzo (che naturalmente risulta dall'ordinazione relativa al caso di specie, ma senza chiarimenti quanto al metodo di determinazione applicato) e tanto

meno dall'obbligo di menzione delle *altre* condizioni di vendita (altre, cioè diverse dal prezzo). A mio avviso, l'esistenza di un obbligo d'indole formale, la cui inosservanza comporta pene pecuniarie, non può dedursi che da una chiara previsione, la quale invece manca.

In assenza di una norma del genere, non basta invocare, come fa la convenuta, la circolare dell'Alta Autorità in data 20 dicembre 1962. Oltre al fatto che si trattava di un atto non vincolante, il quale aveva essenzialmente lo scopo di mettere al corrente le imprese della citata sentenza della Corte del 12 luglio 1962 nella causa 16/61, quella circolare riconosceva implicitamente l'inesistenza di un obbligo formale così rigoroso quale ora è sostenuto dalla convenuta. L'Alta Autorità si limitava infatti a «raccomandare vivamente» alle imprese, per le vendite in allineamento, la menzione sulle conferme di vendita del listino su cui era stato effettuato l'allineamento, per evitare il rischio di esporsi a contestazioni e, se del caso, ad ammende.

All'epoca della citata circolare, l'Esecutivo comunitario non sembrava escludere la possibilità per le imprese di fornire elementi atti a dimostrare che, pur in assenza di una menzione espressa dell'allineamento, contestuale alla stipulazione del contratto, la riduzione praticata rispetto ai prezzi di listino fosse stata effettuata a titolo di allineamento.

La convenuta richiama, a sostegno del suo punto di vista, la già citata sentenza del 12 luglio 1962 nella causa 16/61. Secondo tale sentenza, il diritto all'allineamento «costituisce una eccezione al principio dei prezzi di listino, ma non deve renderlo del tutto privo di effetto eliminando la pubblicità mediante allineamenti effettuati a posteriori». Risulta peraltro dal contesto della sentenza che la Corte si riferiva unicamente all'ipotesi in cui l'allineamento viene invocato per giustificare degli sconti concessi in sede d'esecuzione del contratto, rispetto al prezzo indicato nelle fatture e nelle scritture contabili dell'impresa. Nel caso presente, invece, non è stato contestato a Rumi nessun artificio contabile. Gli sconti concessi dalla ricorrente sui propri prezzi di listino sono stati chiaramente indicati nelle fatture e nelle altre scritture contabili e sono sicuramente contestuali alla stipulazione dei contratti di vendita. Ciò differenzia nettamente il presente caso da quello a cui si riferisce la citata sentenza.

L'unico criterio risultante da questo precedente, che si deve ritenere applicabile anche al nostro caso, è l'esigenza che la determinazione del prezzo con il metodo dell'allineamento si faccia in modo veritiero al momento del contratto, e che quindi il prezzo rimanga fermo al momento dell'esecuzione. È chiaro infatti che, quando la Corte parla di allineamento effettuato «a posteriori», si riferisce all'ipotesi in cui il prezzo effettivamente praticato è minore di quello menzionato nel contratto e risultante dalle scritture contabili dell'impresa. In tale contesto, il riferimento agli elementi noti e controllabili, sulla cui base si può stabilire il carattere corretto dell'allineamento, significa semplicemente che il prezzo effettivamente praticato deve coincidere con quello risultante dalla fattura e dalle scritture contabili, e che si possono prendere in considerazione solo i listini ufficiali, e quindi obbiettivamente controllabili, delle imprese concorrenti su cui l'allineamento è effettuato.

Non voglio certo contestare che sia utile, per facilitare i controlli della Commissione, far figurare nella documentazione dell'impresa indicazioni atte a individuare l'allineamento. Ciò che nego, è che attualmente esista a carico delle imprese un preciso obbligo a questo riguardo.

Tornando al caso di specie, noto che la giustificazione dell'allineamento è stata addotta dalla ditta Rumi non già per la prima volta davanti a questa Corte, ma fin dall'inizio della procedura amministrativa, non appena l'addebito le venne formalizzato. La ricorrente ha rilevato che nella sua memoria del 15 ottobre 1977 essa aveva chiarito con precisione, per ogni singolo contratto, su quali aziende concorrenti si era allineata. E non mi sembra che possa bastare a provare l'allegata malafede della ricorrente la circostanza che, in occasione del controllo effettuato dagli agenti della Commissione, i rappresentanti dell'impresa abbiano taciuto circa l'allineamento. L'ispezione non è una procedura in contraddittorio, nella quale la parte interessata debba esporre tutti gli argomenti a sua difesa; in concreto, poi, non sembra ragionevole pretendere che incomba a dei funzionari amministrativi, in occasione di un controllo di documenti contabili, il compito di far valere una circostanza del cui peso per la valutazione del comportamento dell'impresa essi avrebbero potuto non rendersi pienamente conto.

8. Alla luce delle considerazioni sopra esposte, ritengo che se i prezzi praticati dalla ricorrente nelle vendite di cui trattasi fossero stati obbiettivamente giustificati alla stregua del criterio dell'allineamento, non vi sarebbe stata infrazione dell'articolo 60, nè quindi sarebbe stata legittimamente applicabile la sanzione prevista dall'articolo 64. Tutt'al più, anche a voler condividere il punto di vista della Commissione circa l'obbligo di indicare al momento del contratto il metodo seguito per la formazione del prezzo, si sarebbe potuta imputare alla ditta Rumi una infrazione di carattere puramente formale di una norma tutt'altro che precisa e chiara; e sarebbe quindi assai dubbia la liceità dell'ammenda inflitta.

Tuttavia, dopo il dibattimento orale, è stato finalmente affrontato dalla Commissione il profilo di merito della questione dell'allineamento, ed è stato così fatto valere per la prima volta nel corso del processo un importante elemento, fino allora trascurato dalla convenuta.

Nella memoria d'accompagnamento dei documenti richiestile dalla Corte durante l'udienza in data 11 maggio scorso, la convenuta ha fornito dei dati da cui risulta che l'allineamento invocato da Rumi non potrebbe giustificare obbiettivamente i prezzi praticati nelle vendite in contestazione. A questo riguardo la Commissione ha osservato che nei listini di Feralpi e Iro, cioè dei due concorrenti su cui la ricorrente afferma di essersi allineata, il prezzo del prodotto qualitativamente più vicino al tondino venduto da Rumi in Francia era, all'epoca di tale vendita, superiore al prezzo praticato da Rumi. Feralpi, infatti, vendeva il tondino FEB 44 K a lire 178 000 per tonnellata, franco Lonato, e Iro vendeva il tondino diritto 4400 a lire 168 000 per tonnellata, franco Odolo, mentre il prezzo praticato da Rumi era stato di lire 159 336 per tonnellata franco Montello. D'altra parte, avendo le ditte Feralpi e Iro come luogo di consegna, cioè come punto di partenza per il calcolo del prezzo di trasporto, rispettivamente Lonato e Odolo, l'allineamento su tali località per una vendita in Francia non avrebbe potuto permettere a Rumi, che ha come luogo di consegna Montello, nessuna riduzione

di prezzo per minore incidenza di spese di trasporto.

Le cifre indicate dalla Commissione per le vendite di Feralpi e Iro corrispondono a quelle risultanti dai documenti 38 e 39 dell'allegato II alla memoria dell'11 maggio. Inoltre, nelle sue osservazioni del 30 maggio, la ricorrente non ha smentito le affermazioni della convenuta, né per quanto riguarda la individuazione dei prodotti di Feralpi e Iro che meglio si prestavano ad essere accostati ai suoi tondini venduti in Francia, né per quanto riguarda il livello dei prezzi di listino delle due ditte. Ciò induce a ritenere fondata la critica della convenuta circa la mancanza di un effettivo allineamento di Rumi sui prezzi dei suoi concorrenti. Probabilmente, se la Commissione avesse provveduto più tempestivamente a muovere questa decisiva contestazione all'impresa Rumi, ciò avrebbe potuto convincere questa impresa a non proporre ricorso contro la decisione di condanna. Questa decisione, così come è stata motivata, dà invece adito, come si è visto, a serie perplessità su un punto essenziale.

Ma poiché nella specie la Corte si trova investita, come ho già sottolineato, di piena giurisdizione, essa ha il potere di tener conto degli elementi addotti, seppur tardivamente, dalla convenuta, che appaiono tali da giustificare su diversa base l'esistenza della infrazione all'articolo 60 contestata alla ditta Rumi, e, quindi, di far salva la decisione impugnata.

9. In tali circostanze, riterrei tuttavia giustificata una riduzione dell'importo dell'ammenda. La Commissione ha precisato in udienza di averne calcolato l'ammontare applicando il generale criterio proporzionale basato sull'entità degli scarti rispetto ai prezzi di listino.

In proposito, conviene ricordare che i fatti contestati si sono verificati in un mercato già in crisi, soggetto a rapidi cambiamenti dei prezzi, che le imprese produttrici comunicavano irregolarmente alla Commissione, come questa ha ammesso in udienza. Come ho già detto, la rapidità dei mutamenti rendeva obbiettivamente meno efficace lo svolgimento della funzione che la pubblicità dei prezzi è destinata ad assolvere. Un certo peso va attribuito anche alla buona fede dell'impresa, contro la quale nessuna contestazione di comportamento fraudolento è stata mossa, dato che i prezzi effettivamente praticati risultano dalla sua contabilità. È infine degno di rilievo che all'irregolarità relativa all'allineamento non si è accompagnata nessuna discriminazione ad opera di Rumi nei confronti di suoi clienti.

Questi elementi alleviano la gravità dell'infrazione contestata, e devono dunque valere anche ad alleggerire l'ammenda.

Per quanto riguarda le spese di causa, ritengo che debba assumere rilievo la lacunosità sopra constatata nell'istruzione amministrativa del presente caso, che si è riflessa nella motivazione della decisione impugnata e nella difesa della Commissione fino allo stadio finale di questo procedimento. Si è visto che la motivazione della decisione risolve il problema dell'allineamento in base alla sola tesi, a mio avviso infondata, dell'obbligo di dichiarare il metodo di formazione del prezzo al momento del contratto. Si è visto pure che i profili di merito dell'allineamento sono stati discussi dalla Commissione soltanto nell'ultimo atto difensivo e che di fronte all'argomento sollevato dalla convenuta la ricorrente non ha trovato nessuna risposta. È quindi ragio-

nevole presumere che se tale contestazione, che fornisce una solida base giuridica all'ammenda, fosse stata fatta in sede amministrativa, vi sarebbe stata la possibilità di evitare la presente causa.

Ecco perché credo che sia giustificato fare applicazione in questo caso della disposizione dell'articolo 69, paragrafo 3, secondo comma, del regolamento di procedura, secondo cui «la Corte può condannare una parte, anche se non soccombente, a rimborsare all'altra le spese che le ha causato e che la Corte riconosce come superflue o defatigatorie», e di condannare quindi la convenuta a sopportare interamente le proprie spese e a rimborsare alla ricorrente un terzo delle sue spese di causa.

10. Per tutte le ragioni fin qui esposte, concludo proponendo alla Corte di respingere la domanda di annullamento della decisione impugnata, di ridurre l'ammenda a metà del suo ammontare, e di porre a carico della convenuta, oltre alle proprie spese, un terzo delle spese di causa sostenute dalla ricorrente.