SENTENZA DEL TRIBUNALE (Terza Sezione)

7 ottobre 1999 *

Nella causa T-228/97,

Irish Sugar plc, società di diritto irlandese, con sede in Carlow (Irlanda), con l'avv. Alexander Böhlke, dei fori di Bruxelles e di Francoforte sul Meno, e con il signor Scott Crosby, solicitor, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio dell'avv. Victor Elvinger, 31, rue d'Eich,

ricorrente,

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal signor Klaus Wiedner, membro del servizio giuridico, in qualità di agente, assistito dal signor Conor Quigley, barrister, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il signor Carlos Gómez de la Cruz, membro del servizio giuridico, Centre Wagner, Kirchberg,

convenuta,

* Lingua processuale: l'inglese.

avente ad oggetto il ricorso diretto, in via principale, all'annullamento della decisione della Commissione 14 maggio 1997, 97/624/CE, relativa ad una procedura a norma dell'articolo 86 del Trattato CE (IV/34.621, 35.059/F-3 — Irish Sugar plc) (GU L 258, pag. 1), e, in subordine, da un lato, all'annullamento dell'art. 3, terzo e quarto comma, del dispositivo della detta decisione, nella parte contenente ordini che esulano dall'ambito degli abusi accertati all'art. 1, punti 5 e 6, dello stesso dispositivo, e, dall'altro, alla riduzione dell'ammenda irrogata alla ricorrente all'art. 2 del dispositivo della decisione,

IL TRIBUNALE DI PRIMO GRADO
DELLE COMUNITÀ EUROPEE (Terza Sezione),

composto dai signori M. Jaeger, presidente, K. Lenaerts e J. Azizi, giudici,

cancelliere: J. Palacio González, amministratore

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del 14 gennaio 1999,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Fatti all'origine del ricorso

1 Il presente ricorso è diretto contro la decisione della Commissione 14 maggio 1997, 97/624/CE, relativa ad una procedura a norma dell'articolo 86 del Trattato CE (IV/34.621, 35.059/F-3 — Irish Sugar plc) (GU L 258, pag. 1; in prosieguo: la «decisione impugnata»), la quale ha in particolare irrogato alla ricorrente, unica trasformatrice di barbabietole da zucchero in Irlanda e principale fornitrice di zucchero nel territorio di questo Stato membro, un'ammenda per violazione dell'art. 86 del Trattato CE (divenuto art. 82 CE). Il prodotto oggetto della decisione impugnata è lo zucchero bianco cristallizzato destinato al mercato del settore industriale nonché a quello della vendita al dettaglio.

2 Il 25 e il 26 settembre 1990 la Commissione effettuava un sopralluogo nella sede della ricorrente in Dublino. Il 7 e l'8 febbraio 1991 essa ispezionava gli uffici della società Sugar Distributors Ltd in Dublino (in prosieguo: la «SDL»), che provvedeva alla distribuzione dello zucchero fornito dalla ricorrente. Il 13 febbraio 1991 essa effettuava un'ispezione negli uffici della società William McKinney Ltd in Belfast (in prosieguo: la «McKinney»), controllata dalla ricorrente che provvedeva alla distribuzione in Irlanda del Nord dello zucchero da questa fornito.

3 Nell'ambito di un primo procedimento amministrativo, concernente l'esistenza di accordi di ripartizione del mercato tra la ricorrente e due concorrenti nel Regno Unito (pratica IV/33.705), la Commissione notificava alla ricorrente, il 4 maggio 1992, una comunicazione degli addebiti ai sensi dell'art. 2, n. 1, del regolamento della Commissione 25 luglio 1963, 99/63/CEE, relativo alle audizioni previste all'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio (GU 1963, n. 127, pag. 2268; in prosieguo: il «regolamento n. 99/63»). La ricorrente rispondeva ad essa l'11 settembre 1992. Questo primo procedimento dava altresì luogo, il 6 ottobre 1992, ad un'audizione ai sensi dell'art. 19 del regolamento del

Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del Trattato CE (GU 1962, n. 13, pag. 204; in prosieguo: il «regolamento n. 17»). Il 2 agosto 1995 la ricorrente veniva avvisata della chiusura di questo procedimento.

4 Il 22 aprile 1993 la Commissione avviava un secondo procedimento amministrativo (IV/34.621), concernente violazioni sia dell'art. 85 del Trattato CE (divenuto art. 81 CE) sia dell'art. 86 del Trattato, notificando una nuova comunicazione degli addebiti alla ricorrente e a talune altre parti. La ricorrente rispondeva ad essa il 1° settembre 1993. Essa prendeva parte ad un'audizione il 21 e il 22 settembre 1993. Il 28 giugno 1995 la Commissione comunicava alla ricorrente che essa aveva desistito dagli addebiti relativi all'art. 85 del Trattato. Il 19 luglio 1995 la Commissione adottava, ai sensi dell'art. 11 del regolamento n. 17, una decisione recante l'ordine alla ricorrente di trasmetterle determinate informazioni.

5 Il 16 gennaio 1995 la Commissione effettuava un'ispezione degli uffici della società Greencore plc in Dublino (in prosieguo: la «Greencore»), società holding detentrice del capitale della ricorrente dall'aprile 1991. In pari data essa procedeva altresì all'ispezione degli uffici della ricorrente in Carlow (Irlanda).

6 Il 25 marzo 1996 la Commissione notificava alla ricorrente una comunicazione degli addebiti rettificata, sostituendola integralmente alla precedente e avviando di conseguenza un terzo procedimento amministrativo (IV/34.621, 35.059). La ricorrente trasmetteva la propria risposta in data 12 luglio 1996.

7 Il 14 maggio 1997 la Commissione adottava la decisione impugnata, con la quale accertava l'esistenza di violazioni dell'art. 86 del Trattato nel corso di un periodo compreso tra il 1985 e il 1995, violazioni consistenti più precisamente in sette specifici comportamenti illeciti commessi dalla ricorrente (e/o dalla SDL per il periodo antecedente al febbraio 1990) sul mercato dello zucchero cristallizzato destinato alla vendita al dettaglio e al settore industriale in Irlanda. La decisione impugnata infliggeva a tale titolo alla ricorrente un'ammenda pari a ECU 8 800 000.

Procedimento

8 La decisione impugnata è stata notificata alla ricorrente il 23 maggio 1997.

9 Con atto introduttivo depositato nella cancelleria del Tribunale il 4 agosto 1997, la ricorrente ha proposto il presente ricorso.

10 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale (Terza Sezione) ha deciso di passare alla fase orale ed ha disposto talune misure di organizzazione del procedimento, invitando le parti a rispondere ad alcuni quesiti scritti. Le parti hanno dato seguito a tali richieste.

11 Le parti sono state sentite nelle loro difese orali e nelle loro risposte ai quesiti del Tribunale all'udienza del 14 gennaio 1999.

Conclusioni delle parti

12 La ricorrente conclude che il Tribunale voglia:

— annullare la decisione impugnata;

— in subordine, ridurre l'ammenda irrogata all'art. 2 e annullare il terzo e il quarto comma dell'art. 3, in quanto esulano dall'ambito degli abusi accertati all'art. 1, punti 5 e 6;

— condannare la Commissione alle spese.

13 La Commissione conclude che il Tribunale voglia:

— respingere il ricorso;

— condannare la ricorrente alle spese.

Sulla domanda principale

14 A sostegno della propria domanda formulata in via principale e diretta all'annullamento della decisione impugnata, la ricorrente deduce quattro motivi. Nell'ambito del suo primo motivo, relativo alla violazione degli artt. 86 e 190 del Trattato CE (divenuto art. 253 CE), del principio della certezza del diritto e dell'art. 4 del regolamento n. 99/63, la ricorrente sostiene che essa non deteneva, congiuntamente con la SDL, una posizione dominante collettiva. Nell'ambito del suo secondo motivo, relativo alla violazione dell'art. 86 del Trattato, essa sostiene che non deteneva alcuna posizione dominante sul mercato dello zucchero industriale. Nell'ambito del terzo e del quarto motivo, relativi alla violazione dell'art. 86 del Trattato, che saranno esaminati congiuntamente, essa nega di aver abusato della sua asserita posizione dominante sia sul mercato dello zucchero industriale sia sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio.

1. *Sull'esistenza di una posizione dominante collettiva della ricorrente e della SDL*

15 Nell'ambito di questo primo motivo, la ricorrente fa valere, in primo luogo, che il dispositivo della decisione impugnata è incompleto e contraddittorio, in secondo luogo, che l'accertamento dell'esistenza di due distinti mercati nella decisione impugnata modifica la natura intrinseca delle infrazioni che le vengono addebitate e, in terzo luogo, contesta la qualificazione di posizione dominante collettiva operata dalla decisione impugnata.

Sull'incompletezza e sulla contraddittorietà del dispositivo della decisione impugnata

16 La ricorrente rileva, in primo luogo, come il dispositivo della decisione impugnata non contenga alcun accertamento formale dell'esistenza di una posizione dominante e di una posizione dominante collettiva. Pur riconoscendo

che tale questione viene presa in esame in altri punti della decisione impugnata, essa sottolinea nondimeno che una conclusione, per essere regolare, non può sic et simpliciter essere desunta dalla parte della decisione dedicata alla valutazione giuridica. Essa ricorda come la valutazione giuridica non rivesta alcun carattere decisivo nei confronti del destinatario di una tale decisione, essendo la sua funzione quella di esporre i motivi della decisione adottata e di spiegare quindi le constatazioni effettuate nel dispositivo di quest'ultima. Un'infrazione potrebbe essere sanzionata solo nei limiti in cui la sua esistenza sia stata regolarmente accertata, pena la violazione di un principio fondamentale dell'ordinamento giuridico comunitario, il principio della certezza del diritto.

17 Va ricordato che il dispositivo di un atto deve essere letto alla luce della sua motivazione, poiché l'atto forma un tutto inscindibile (v., in particolare, sentenze del Tribunale 6 aprile 1995, causa T-145/89, Baustahlgewebe/Commissione, Racc. pag. II-987, punto 146, e 22 ottobre 1997, cause riunite T-213/95 e T-18/96, SCK e FNK/Commissione, Racc. pag. II-1739, punto 104). Orbene, nella fattispecie, la ricorrente non contesta che la motivazione della decisione impugnata contenga l'accertamento di una posizione dominante nei suoi confronti e di una posizione dominante collettiva insieme alla SDL. I punti 99-113 del preambolo della decisione impugnata si concludono, al punto 113, con un'affermazione sotto tale profilo inequivocabile:

«Si conclude pertanto che durante il periodo di cui trattasi [la ricorrente] deteneva individualmente, o quantomeno — prima del febbraio 1990 — congiuntamente, una posizione dominante sul mercato dello zucchero cristallizzato destinato alla vendita al dettaglio e al settore industriale in Irlanda».

18 All'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata la Commissione dichiara che la ricorrente ha violato l'art. 86 del Trattato «nel quadro di una politica complessiva e persistente di protezione della propria posizione sul mercato dello zucchero in Irlanda». Orbene, come ha giustamente fatto rilevare le Commissione, per violare le disposizioni dell'art. 86 del Trattato, un'impresa deve essere in posizione dominante. L'accertamento formale preteso dalla ricorrente è quindi implicitamente, ma sicuramente, presente nel dispositivo della decisione impugnata, per via della constatazione di un'infrazione all'art. 86 del Trattato.

19 Ne consegue che l'argomento della ricorrente relativo alla mancanza di un accertamento formale dell'esistenza di una posizione dominante e di una posizione dominante collettiva è in punto di fatto infondato e dev'essere respinto (sentenza 1° aprile 1993, causa T-65/89, BPB Industries e British Gypsum/ Commissione, Racc. pag. II-389, punto 98).

20 In secondo luogo, la ricorrente lamenta l'esistenza di una contraddizione, tra il dispositivo e la motivazione della decisione impugnata, per quanto riguarda la definizione del mercato rilevante. Essa precisa infatti che la Commissione fa riferimento, nel dispositivo della decisione impugnata, al «mercato dello zucchero in Irlanda», mentre nella motivazione della decisione impugnata riconosce che il mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio e quello dello zucchero destinato al settore industriale sono distinti (punti 90, 99 e 118 del preambolo). La definizione figurante nel dispositivo della decisione impugnata corrisponderebbe di fatto a quella accolta nelle ultime due comunicazioni degli addebiti notificate alla ricorrente (procedimenti IV/34.621 e IV/34.621, 35.059). Essa conclude pertanto che l'eventuale accertamento dell'esistenza di una posizione dominante e di una posizione dominante collettiva, figurante nel dispositivo della decisione impugnata, riguarda un mercato, quello dello zucchero in Irlanda, che non viene definito nella motivazione della decisione impugnata.

21 La contraddizione lamentata non viene dimostrata. Invero, se si legge il dispositivo della decisione impugnata alla luce della sua motivazione, conformemente a quanto prescritto dalla giurisprudenza citata al precedente punto 17, l'uso dell'espressione «mercato dello zucchero in Irlanda» all'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata non si presta a indurre in errore la ricorrente o il Tribunale circa la natura degli addebiti mossi alla prima.

22 La formulazione impiegata ai punti 90 e 98 del preambolo della decisione impugnata indica infatti che, a seguito delle spiegazioni addotte dalla ricorrente in risposta alla comunicazione degli addebiti, la Commissione ha preso atto che esistevano nel caso di specie due distinti mercati. Al punto 90 essa infatti dichiara: «La Commissione accoglie tuttavia l'argomentazione [della ricorrente] [nota a piè di pagina n. 71 il cui testo è il seguente: nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti del 12 luglio 1996, punti 3.2.1-3.2.7], secondo la

quale il mercato dello zucchero cristallizzato in bianco si suddivide ulteriormente in due mercati, quello industriale e quello al dettaglio. Le caratteristiche dei due mercati coincidono in parte: (...) Tuttavia, se è vero che esiste un certo grado di sostituibilità sul versante dell'offerta, per l'uso cui sono destinati i prodotti, i volumi venduti e i tipi di clientela, si tratta comunque di mercati diversi». Al punto 98 la Commissione afferma: «Considerate le caratteristiche di cui sopra, la Commissione conclude che i mercati rilevanti sono quelli dello zucchero cristallizzato al dettaglio e industriale in Irlanda. La Commissione conclude altresì che si tratta di una parte sostanziale del mercato comune ai sensi dell'articolo 86, considerati i volumi di produzione e consumo di zucchero».

23 Peraltro, da una lettura complessiva dell'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata emerge in modo evidente che questa disposizione, così come la motivazione della decisione, opera una distinzione tra il mercato dello zucchero cristallizzato destinato alla vendita al dettaglio e quello dello zucchero cristallizzato destinato al settore industriale, in Irlanda. Ne consegue che l'argomento della ricorrente relativo all'esistenza di una contraddizione tra la motivazione e il dispositivo della decisione impugnata è di fatto infondato e va esso pure respinto.

24 In terzo luogo, la ricorrente contesta l'interpretazione dell'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata, avanzata dalla Commissione per la prima volta nel suo controricorso, secondo la quale essa avrebbe formalmente accertato l'esistenza di una posizione dominante esclusiva della ricorrente nel corso del periodo controverso e, in subordine, l'esistenza di una posizione dominante collettiva della ricorrente insieme alla SDL per il periodo antecedente al febbraio 1990. Essa fa rilevare come né la motivazione (punti 111, 112, 113, 117, 135 e 167 del preambolo) né il dispositivo della decisione impugnata confermino le tardive affermazioni della Commissione. Ad ogni buon conto, essa ritiene che, ove questa interpretazione della decisione impugnata dovesse essere avallata, i suoi diritti della difesa ne risulterebbero violati, poiché la posizione adottata dalla Commissione nella decisione impugnata sarebbe divergente da quella dalla stessa adottata nella comunicazione degli addebiti (punti 106, 108 e 150). Essa aggiunge che gli elementi presi in considerazione nella decisione impugnata per dimostrare l'esistenza di una posizione dominante collettiva dal 1985 al febbraio 1990 riguardano la società Sugar Distribution (Holding) Ltd (in prosieguo: la «SDH») e la SDL.

25 Si deve prendere atto che la ricorrente ha ragione di contestare l'interpretazione della decisione impugnata prospettata su tale punto dalla Commissione nell'ambito del presente procedimento. Infatti, la lettura proposta dalla Commissione, se da un lato sembra corrispondere alla valutazione giuridica sia dell'esistenza di una posizione dominante sia dello sfruttamento abusivo di quest'ultima, esposta nel preambolo della decisione e nella comunicazione degli addebiti, dall'altro non è compatibile con alcuni stralci della decisione impugnata e della comunicazione degli addebiti richiamati dalla ricorrente. La distinzione tra l'accertamento della posizione dominante detenuta dalla ricorrente e quello degli abusi commessi in tale posizione, avanzata dalla Commissione nell'ambito del presente procedimento per giustificare questa variazione nelle formulazioni prescelte, è priva di pertinenza. Vari punti della valutazione giuridica della decisione impugnata dedicata agli abusi fanno effettivamente espressa menzione di uno sfruttamento abusivo, da parte della ricorrente e della SDL, della loro «posizione dominante collettiva».

26 Ad esempio, risulta dai punti 99-113 del preambolo della decisione impugnata, collocati in un capo recante il titolo «B. Posizione dominante», che la Commissione ha accertato che la ricorrente ha detenuto, nel corso del periodo considerato, ossia dal 1985 al 1995, una posizione dominante individuale, ma ha tenuto conto del suo argomento secondo il quale essa non esercitava un controllo della SDL prima dell'acquisizione di tutte le azioni della società controllante di quest'ultima, la SDH, nel febbraio 1990. Questa analisi non differisce da quella esposta dalla Commissione nei punti 95-106 della comunicazione degli addebiti, riguardanti l'esistenza di una posizione dominante. Nel medesimo senso vanno i punti 114 e 116 del preambolo della decisione impugnata, rientranti nel titolo «C. Abuso di posizione dominante». Il punto 110 della comunicazione degli addebiti conferma esso pure questa posizione della Commissione.

27 Tuttavia, da vari rilievi svolti nella decisione impugnata in merito alle pratiche abusive, nonché dal tenore del dispositivo della medesima, emerge che prima del 1990 la ricorrente e la SDL hanno abusivamente sfruttato una posizione dominante collettiva, mediante comportamenti vuoi individuali vuoi comuni. Ad esempio, al punto 117 è precisato che: «Le iniziative messe in pratica [dalla ricorrente] prima del 1990 in materia di restrizioni ai trasporti, da entrambe le società in materia di sconti "frontiera", sconti all'esportazione e sconti di fedeltà, e da SDL in materia di scambio di prodotti e di prezzi selettivi, sono state intraprese sulla base di una posizione di dominio congiunto». Nel punto 135, in

fine, si legge: «Gli altri esempi di comportamento abusivo [della ricorrente] e/o SDL (...) non sono soggetti a prescrizione ai fini dell'imposizione di ammende. Con questi comportamenti [la ricorrente] ha cercato di preservare o rafforzare la propria posizione dominante e, nel periodo precedente il febbraio 1990, [la ricorrente] e SDL hanno cercato, con il loro comportamento, di salvaguardare la propria posizione di dominio congiunto (...). La Commissione ritiene pertanto che [la ricorrente] abbia abusato intenzionalmente o quantomeno per negligenza della propria posizione dominante congiunta. La Commissione intende pertanto imporre ad Irish Sugar un'ammenda per le infrazioni da lei commesse nonché, in misura adeguata, data la sua qualità di successore, per le infrazioni commesse da SDL (...)». All'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata si precisa: «(...) A tal fine [la ricorrente] (e/o Sugar Distributors Limited nel periodo precedente il febbraio 1990) ha messo in atto i seguenti comportamenti abusivi sul mercato dello zucchero cristallizzato per vendita al dettaglio e industriale in Irlanda. (...)». Questi stralci dimostrano la correttezza dell'interpretazione della decisione impugnata prospettata dalla ricorrente. Analogo rilievo vale per il punto 150 della comunicazione degli addebiti, richiamato dalla ricorrente, che, al pari del punto 167 del preambolo della decisione impugnata, recita: «Con questi comportamenti [la ricorrente] ha cercato di preservare o rafforzare la propria posizione dominante e, nel periodo precedente il febbraio 1990, [la ricorrente] e SDL hanno cercato, con il loro comportamento, di salvaguardare la loro posizione di dominio congiunto. La Commissione ritiene pertanto che Irish Sugar abbia abusato intenzionalmente o quantomeno per negligenza della sua posizione dominante e che, prima del febbraio 1990, Irish Sugar e SDL abbiano abusato intenzionalmente o quantomeno per negligenza della propria posizione dominante congiunta. La Commissione intende pertanto imporre [alla ricorrente] un'ammenda per le infrazioni da lei commesse nonché, data la sua qualità di successore di SDL, per le infrazioni commesse da SDL prima del febbraio 1990 (...)».

28 Le varie formulazioni che danno conto, nella decisione impugnata, della posizione detenuta dalla ricorrente sul mercato prima del febbraio 1990 discendono dalla natura specifica dei legami che la vincolavano alla SDL prima

di tale data. La Commissione asserisce infatti di aver accertato l'esistenza di violazioni dell'art. 86 del Trattato per il periodo compreso tra il 1985 e il febbraio 1990, violazioni commesse vuoi dalla sola ricorrente, vuoi dalla sola SDL, vuoi da entrambe congiuntamente. Orbene, avendo essa tenuto conto dell'argomento della ricorrente secondo il quale quest'ultima non aveva il controllo della gestione della SDL, pur detenendo il 51% del capitale della SDH, essa ha concluso che, anche se non era possibile ricomprendere la ricorrente e la SDL in un'unica entità economica, queste avevano, quantomeno congiuntamente, detenuto una posizione dominante sul mercato di cui trattasi. Il punto 110 della comunicazione degli addebiti conferma questo punto di vista della Commissione: «Per difendere il proprio mercato, la ricorrente è ricorsa alle diverse forme di comportamento abusivo che sono state utilizzate alternativamente o in combinazione l'una con l'altra quando era necessario, a partire dal 1985. Alcune delle pratiche in questione sono state poste in atto dalla ricorrente stessa, altre sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, da SDL, controllata commerciale [della ricorrente]».

29 I tratti peculiari dei rapporti esistenti tra la ricorrente e la SDL prima del febbraio 1990 non autorizzano tuttavia la Commissione a sostenere di aver dimostrato, in base agli stessi dati di fatto, che prima del febbraio 1990 la ricorrente detenesse contemporaneamente una posizione dominante individuale e una posizione dominante collettiva insieme alla SDL. Né essa potrebbe lasciar aleggiare un dubbio sulla natura della posizione dominante controversa, salvo compromettere l'esattezza degli addebiti mossi alla ricorrente impedendole di predisporre utilmente la propria difesa, con conseguente violazione dei diritti della difesa dei quali l'art. 4 del regolamento n. 99/63 garantisce la tutela. Occorre pertanto ritenere che, come sottolineato dalla ricorrente, la decisione impugnata accerti, conformemente alla comunicazione degli addebiti, l'esistenza di una posizione dominante collettiva della ricorrente e della SDL dal 1985 al febbraio 1990 e di una posizione dominante individuale della ricorrente dal febbraio 1990 al 1995.

30 Le considerazioni svolte dalla Commissione, nell'ambito del presente procedimento, in ordine alla natura della posizione dominante tra il 1985 e il febbraio 1990, accertata nella decisione impugnata, quand'anche fossero errate, non comporterebbero né una violazione dei diritti della difesa della ricorrente né una violazione dell'obbligo di motivazione, in quanto esse attengono all'interpretazione della decisione impugnata, la quale spetta in definitiva al Tribunale effettuare, come risulta dal punto precedente.

31 Conseguentemente, la prima parte del primo motivo dedotto dalla ricorrente a sostegno della propria domanda principale dev'essere respinta.

Sulla modificazione dell'intrinseca natura delle infrazioni addebitate alla ricorrente

32 La ricorrente assume che la distinzione tra il mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio e il mercato dello zucchero destinato al settore industriale, operata dalla decisione impugnata, è lesiva dei suoi diritti della difesa e viola pertanto l'art. 4 del regolamento n. 99/63. Essa fa valere che questa distinzione, che altera la natura intrinseca delle infrazioni addebitatele nella comunicazione degli addebiti, avrebbe dovuto esserle annunciata prima dell'adozione della decisione impugnata.

33 È d'uopo constatare che la ricorrente non ha dimostrato per quale motivo i suoi diritti della difesa sarebbero stati lesi dalla presa in considerazione di uno degli argomenti da essa addotti nel corso del procedimento amministrativo (v. supra, punto 23). Né essa può limitarsi a far valere una modificazione della natura degli addebiti conseguente alla distinzione operata tra il mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio e quello dello zucchero industriale, senza produrre alcun elemento preciso al riguardo.

34 La presa in considerazione di un argomento addotto da un'impresa nel corso del procedimento amministrativo, senza che essa fosse stata posta in grado di pronunciarsi in proposito prima dell'adozione della decisione definitiva, non può in quanto tale costituire una violazione dei suoi diritti della difesa, a maggior ragione quando la presa in considerazione di tale argomento non modifichi la natura degli addebiti che le sono mossi. La ricorrente ha infatti avuto occasione di far conoscere il proprio punto di vista sulla definizione del mercato di prodotti accolta dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti e poteva quindi attendersi che le sue stesse spiegazioni inducessero quest'ultima a modificare la propria opinione (sentenza della Corte 16 dicembre 1975, cause riunite da 40/73

a 48/73, 50/73, da 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 e 114/73, Suiker Unie e a./ Commissione, Racc. pag. 1663, punti 437 e 438).

35 Inoltre, si deve ricordare che il rispetto dei diritti della difesa richiede che l'impresa interessata sia stata posta in grado, fin dallo stadio del procedimento amministrativo, di esprimere efficacemente il proprio punto di vista circa la realtà e la pertinenza dei fatti, degli addebiti e delle circostanze allegati dalla Commissione (sentenza della Corte 13 febbraio 1979, causa 85/76, Hoffmann-La Roche/Commissione, Racc. pag. 461, punto 11; sentenze del Tribunale 18 dicembre 1992, cause riunite T-10/92, T-11/92, T-12/92 e T-15/92, CBR e a./ Commissione, Racc. pag. II-2667, punto 39, e 23 febbraio 1994, cause riunite T-39/92 e T-40/92, CB e Europay/Commissione, Racc. pag. II-49, punto 48), con la conseguenza che la comunicazione degli addebiti deve fornire all'impresa tutti gli elementi necessari per provvedere utilmente alla propria difesa prima che la Commissione adotti una decisione definitiva (sentenze della Corte 15 luglio 1970, causa 45/69, Boehringer Mannheim/Commissione, Racc. pag. 769, punto 9; 14 luglio 1972, causa 52/69, Geigy AG/Commissione, Racc. pag. 787, punto 11; 14 febbraio 1978, causa 27/76, United Brands/Commissione, Racc. pag. 207, punti 274 e 277; Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 10, e 31 marzo 1993, cause riunite C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 e da C-125/85 a C-129/85, Ahlström Osakeyhtiö e a./Commissione, cosiddetta «Pasta di legno», Racc. pag. I-1307, punto 42). La comunicazione degli addebiti deve enunciare, in modo chiaro, tutti gli elementi essenziali sui quali si fonda la Commissione in quello stadio del procedimento. Questa indicazione può farsi in modo sommario e la decisione non deve necessariamente ricalcare l'elenco degli addebiti (sentenza della Corte 7 giugno 1983, cause riunite 100/80, 101/80, 102/80 e 103/80, Musique Diffusion française e a./Commissione, Racc. pag. 1825, punto 14).

36 Poiché la distinzione operata tra il mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio e il mercato dello zucchero industriale non ha modificato gli addebiti formulati nei confronti della ricorrente, e questi ultimi sono stati esposti in modo sufficientemente chiaro e preciso nella comunicazione degli addebiti affinché la ricorrente potesse prenderne conoscenza e provvedere efficacemente alla propria difesa, o non avendo quantomeno la ricorrente in nessun modo dimostrato quali siano le modificazioni apportate a tali addebiti, non può riscontrarsi alcuna violazione dei suoi diritti della difesa.

37 Conseguentemente, occorre respingere la seconda parte del primo motivo dedotto dalla ricorrente a sostegno della propria domanda principale.

Sulla qualificazione come posizione dominante collettiva

38 La ricorrente nega di aver detenuto, congiuntamente con la SDL, una posizione dominante collettiva tra il 1985 e il febbraio 1990.

39 Essa illustra, in proposito, la genesi storica dei suoi rapporti con la SDH, che in quel periodo deteneva tutte le azioni della SDL. Essa sottolinea quindi il fatto che, pur possedendo il 51% delle azioni della SDH prima di acquisirne la totalità nel febbraio 1990, essa non ne controllava la gestione. Dal 1982 le responsabilità sarebbero state ripartite a fini pratici tra lei e le sue filiali di vendita in modo tale che essa era responsabile degli uffici tecnici e di commercializzazione, ivi compresi le promozioni e gli sconti a favore dei clienti, e le sue filiali di vendita erano responsabili delle operazioni e del finanziamento delle vendite, delle promozioni commerciali, del marketing e della distribuzione dei prodotti. Tale ripartizione non avrebbe tuttavia privato la SDL del diritto di smerciare prodotti concorrenti, contrariamente a quanto asserisce la Commissione nella decisione impugnata (punto 30 del preambolo). Essa cita al riguardo le operazioni compiute dalla SDL nell'intento di acquistare e vendere zucchero da un fornitore britannico in Irlanda del Nord, per il tramite della McKinney, fino al 1991. La ricorrente precisa peraltro che le responsabilità che le incombevano in base a questa ripartizione hanno costituito oggetto di un accordo dei servizi di gestione in forza del quale la SDL le ha versato a titolo di spese di gestione, tra il 1982 e il 1989, un importo variabile ogni anno e calcolato dal direttore finanziario della SDL. Essa aggiunge che, all'atto pratico, la fissazione dei prezzi dello zucchero era essenzialmente una questione rientrante nella sfera di competenze della SDL. Quale prova dell'autonomia di gestione della SDL, essa cita del pari alcuni estratti di una relazione estesa da due periti nominati dalla High Court nel 1992 e alcuni estratti di una relazione estesa dalla società Arthur Andersen.

40 La ricorrente fa peraltro valere che i legami economici che la vincolavano alla SDH non potevano essere qualificati come unica entità, con la conseguenza che non potevano condurre all'accertamento dell'esistenza di una posizione dominante collettiva sui mercati dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio e alla vendita al settore industriale in Irlanda. Essa rimprovera alla Commissione di essersi basata, nella decisione impugnata (punto 112 del preambolo), su un criterio inadeguato, quello della convergenza di interessi delle due società rispetto ai terzi, onde dimostrare che esse detenevano una posizione dominante collettiva. Essa ritiene del pari illogico far riferimento, in proposito, alla sentenza del Tribunale 10 marzo 1992, cause riunite T-68/89, T-77/89 e T-78/89, SIV e a./ Commissione (Racc. pag. II-1403, punto 358).

41 Essa sottolinea come i legami che la vincolavano alla SDH garantissero l'autonomia del consiglio d'amministrazione e della direzione di quest'ultima. Orbene, il criterio enunciato dalla giurisprudenza per ravvisare l'esistenza di una posizione dominante collettiva detenuta da imprese collegate sarebbe l'adozione di un medesimo comportamento sul mercato di cui trattasi (sentenza della Corte 27 aprile 1994, causa C-393/92, Almelo, Racc. pag. I-1477, punto 42, e sentenza del Tribunale 8 ottobre 1996, cause riunite T-24/93, T-25/93, T-26/93 e T-28/93, Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, Racc. pag. II-1201, punti 62-68). L'adozione di un comportamento unitario sul mercato costituirebbe qualcosa di più che una semplice convergenza di interessi, essendo quest'ultima del resto la regola nei rapporti tra produttori e commercianti, soprattutto quando si versi in una situazione di sovrapprovvigionamento strutturale come nel caso di specie. Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione non avrebbe del resto affrontato la questione dell'esistenza di un rapporto tra le due imprese sotto il profilo dell'adozione di un comportamento unitario sul mercato, ma si sarebbe limitata a constatare l'esistenza di legami strutturali tra la ricorrente e la SDH/ SDL (comunicazione degli addebiti, punti 102, 103, 104 e seguenti).

42 Del pari, la ricorrente fa rilevare come, pur potendo l'assenza di concorrenza nell'ambito di un rapporto commerciale verticale tra un produttore e un commerciante costituire un elemento caratteristico di una posizione dominante collettiva, non si tratti peraltro di una condizione sufficiente. In realtà essa dubita della pertinenza della nozione di posizione dominante collettiva nell'ambito di una relazione commerciale verticale. Essa rileva, d'altro canto, come tutte le

pratiche in materia di posizione dominante collettiva finora sottoposte al giudizio del giudice comunitario riguardassero relazioni commerciali orizzontali. Nella memoria di replica, essa aggiunge che una relazione commerciale verticale è caratterizzata dall'assenza di concorrenza.

43 La ricorrente critica inoltre l'asserito carattere collettivo della maggior parte degli abusi commessi nell'ambito della presunta posizione dominante collettiva. Sul punto, essa rileva come la Commissione, se da un lato prende atto che lo scambio di prodotti è stato organizzato esclusivamente dalla SDL (punto 48 del preambolo della decisione impugnata) e che la ricorrente ne è stata informata solo il 18 luglio 1988 (punto 52 del preambolo della decisione impugnata), dall'altro ritenga nondimeno trattarsi di sfruttamento abusivo di una posizione dominante collettiva. Essa accusa infine la Commissione di aver «riciclato» alcuni fatti, nella decisione impugnata, utilizzandoli al tempo stesso per dimostrare l'esistenza di una posizione dominante collettiva (punto 112 del preambolo) e lo sfruttamento abusivo di tale posizione dominante collettiva (punti 117, 127 e 128 del preambolo), contrariamente al principio enunciato dalla giurisprudenza a tale riguardo (sentenza Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, citata, punto 67). Tale «riciclaggio» costituirebbe del pari una lesione dei suoi diritti della difesa e violerebbe di conseguenza l'art. 4 del regolamento n. 99/63, in quanto il finanziamento da parte della ricorrente degli sconti concessi dalla SDL, distinto dalla loro concessione, non è stato considerato nella comunicazione degli addebiti come costitutivo di abuso.

44 Occorre preliminarmente rilevare che la ricorrente, se da un lato contesta il carattere collettivo della posizione dominante che essa avrebbe detenuto insieme alla SDH/SDL tra il 1985 e il febbraio 1990 sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, dall'altro non ha invece affatto contestato, nel proprio atto introduttivo, di aver realizzato oltre l'88% delle vendite registrate su questo mercato nel corso del periodo interessato dall'infrazione (punto 159 del preambolo della decisione impugnata). Così, pur contestando formalmente di aver detenuto una posizione dominante individuale o collettiva sul mercato dello zucchero industriale (v. oltre l'esame del secondo motivo dedotto a sostegno della domanda principale), non ha per contro addotto argomenti specifici idonei a confutare la valutazione secondo la quale essa deteneva una posizione dominante sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio.

45 D'altra parte, sebbene la ricorrente lamenti l'inadeguatezza del criterio utilizzato dalla Commissione al punto 112 del preambolo della decisione impugnata per dimostrare l'esistenza di una posizione dominante collettiva, le parti concordano tuttavia su diverse condizioni richieste dalla giurisprudenza per potere ravvisare l'esistenza di una posizione dominante collettiva. Esse sottolineano, ad esempio, come secondo la giurisprudenza due entità economiche indipendenti possano detenere una posizione dominante collettiva sul mercato (sentenza SIV e a./ Commissione, citata, punto 358; richiamata al punto 112 del preambolo della decisione impugnata). Esse sono altresì del parere che debbano sussistere stretti legami tra le due entità e che tali legami debbano poter condurre all'adozione di un medesimo comportamento, di una medesima linea d'azione, sul mercato in questione. Entrambe le parti richiamano in proposito le citate sentenze Almelo e Compagnie maritime belge transports e a./Commissione.

46 La loro analisi sullo stato della giurisprudenza su tale problema deve essere condivisa. Invero, sulla scorta della sua giurisprudenza anteriore e della giurisprudenza del Tribunale (sentenze della Corte Almelo, citata, punto 42; 5 ottobre 1995, causa C-96/94, Centro Servizi Spediporto, Racc. pag. I-2883, punti 32 e 33; 17 ottobre 1995, cause riunite C-140/94, C-141/94 e C-142/94, DIP e a., Racc. pag. I-3257, punto 26, e 17 giugno 1997, causa C-70/95, Sodemare e a., Racc. pag. I-3395, punti 45 e 46; sentenze SIV e a./Commissione, citata, punto 358, e Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, citata, punto 62), la Corte ha ribadito che una posizione dominante collettiva per più imprese consiste nell'avere insieme, in particolare a causa dei fattori di correlazione tra esse esistenti, il potere di adottare sul mercato una medesima linea d'azione e di agire in gran parte indipendentemente dagli altri concorrenti, dalla loro clientela e, infine, dai consumatori (sentenza della Corte 31 marzo 1998, cause riunite C-68/94 e C-30/95, Francia e a./Commissione, Racc. pag. I-1375, punto 221).

47 Nella fattispecie occorre quindi esaminare se, a causa dei fattori di correlazione esistenti tra la ricorrente e la SDL tra il 1985 e il febbraio 1990, queste avessero il potere di adottare una medesima linea d'azione sul mercato.

48 La ricorrente fa leva sulla natura dei suoi rapporti con la SDL fino al 1990 per contestare l'esistenza di una posizione dominante collettiva. Essa insiste sull'indipendenza delle due entità in questione, che sarebbe in quanto tale

incompatibile con l'esistenza di legami del tipo di quelli fatti valere dalla Commissione.

49 Da un lato, la tesi della ricorrente si fonda su un erroneo presupposto, secondo cui l'indipendenza economica delle due entità in questione escluderebbe la detenzione di una posizione dominante collettiva. Invero, emerge dalla giurisprudenza richiamata dalla ricorrente e ricordata al precedente punto 46 come la mera natura indipendente delle entità economiche di cui trattasi non possa bastare ad escludere la possibilità che esse detenessero una posizione dominante collettiva.

50 D'altro lato, i fattori di correlazione tra la ricorrente e la SDL individuati nella decisione impugnata dimostrano come queste due entità economiche disponessero tra il 1985 e il febbraio 1990 del potere di adottare una medesima linea d'azione sul mercato.

51 Nella decisione impugnata (punto 112 del preambolo), la Commissione individua ad esempio come fattori di correlazione la partecipazione della ricorrente nel capitale azionario della SDH, la sua rappresentanza nei consigli di amministrazione della SDH e della SDL, la struttura decisionale di queste società e i processi di comunicazione istituiti per rendere più efficace tale struttura, come pure i legami economici diretti rappresentati dall'impegno della SDL ad acquistare tutto il proprio zucchero presso la ricorrente e il finanziamento da parte di quest'ultima di tutte le operazioni di promozione a favore degli acquirenti e degli sconti concessi dalla SDL ai suoi clienti. Questi elementi sono illustrati in dettaglio ai punti 29, 30 e 111 del preambolo della decisione impugnata.

52 Gli argomenti con i quali la ricorrente mira a confutare la realtà di questi elementi sono sia scarsi sia per lo più infondati. Ad esempio, essa non contesta di aver

detenuto il 51% delle azioni della SDH, che a sua volta deteneva l'intero pacchetto azionario della SDL; che metà dei membri del consiglio d'amministrazione della SDH erano suoi rappresentanti; che il suo direttore generale e vari suoi amministratori facevano parte del consiglio d'amministrazione della SDL; che dal luglio 1982 al febbraio 1990 essa era responsabile, in base ad una ripartizione dei compiti deliberata in comune nel luglio 1982, dei servizi tecnici e del marketing, della strategia commerciale, delle promozioni a favore dei clienti e degli sconti; che la SDL provvedeva alla distribuzione dello zucchero prodotto dalla ricorrente in Irlanda; che la SDL si era impegnata, fatta salva la disponibilità degli approvvigionamenti, a soddisfare il proprio fabbisogno in zucchero esclusivamente presso la ricorrente e a non trovarsi implicata o interessata in operazioni di acquisto, vendita, rivendita o promozione di prodotti di natura identica o analoga a quella dei prodotti che potevano essere ottenuti presso la ricorrente; che la ricorrente e la SDL erano tenute a comunicarsi una serie di informazioni relative alla commercializzazione, alle vendite, alla pubblicità, alle promozioni destinate ai consumatori e alle questioni finanziarie; infine, che i rappresentanti della SDL e quelli della ricorrente intrattenevano riunioni mensili.

53 Al contrario, essa asserisce che l'impegno di approvvigionamento esclusivo della SDL non avrebbe impedito a quest'ultima di smerciare prodotti concorrenti, segnatamente in Irlanda del Nord per il tramite della McKinney; che le spese di gestione versate dalla SDL alla ricorrente facevano parte dell'esecuzione di un accordo e che il loro importo variava di anno in anno ed era calcolato dal direttore finanziario della SDL (lettera 23 ottobre 1991 agli azionisti della Greencore); che tali spese di gestione non costituivano un finanziamento della politica commerciale della SDL; che la presidenza delle riunioni mensili tra le due imprese veniva assunta a turno da un rappresentante della ricorrente e da uno della SDL, e non esclusivamente dal direttore generale della divisione «zucchero» della ricorrente; infine, che la fissazione dei prezzi dello zucchero era essenzialmente di competenza della SDL.

54 Tali critiche non sono tuttavia atte a sminuire il valore probatorio dei documenti dei quali la Commissione si è avvalsa per avvalorare la propria analisi dei

rapporti tra la ricorrente e la SDL. Per convincersi di ciò, è sufficiente esaminare l'estratto del processo verbale della riunione del consiglio d'amministrazione della SDL in data 1° luglio 1982, figurante all'allegato 3 della comunicazione degli addebiti:

«PROPOSTE DELLA IRISH SUGAR IN MATERIA DI MARKETING/VENDITE/DISTRIBUZIONE

Attualmente, i prodotti dello zucchero sono venduti in tre segmenti di mercato:

mercato interno;

mercato dell'Irlanda del Nord;

mercato del Regno Unito.

La responsabilità del complesso delle attività della Irish Sugar incombe alla CSET [si tratta dell'abbreviazione del nome con il quale la ricorrente è stata costituita nel 1933 dal governo irlandese, corrispondente a "Comhlucht Siúcra Éireann, Teoranta"] e le politiche definite dal consiglio d'amministrazione della CSET per quanto riguarda gli interessi globali di quest'ultima sono attuate dall'organizzazione della CSET e dai consigli d'amministrazione delle società controllate e collegate alle quali sono attribuite alcune di queste funzioni.

Per migliorare l'organizzazione ed eliminare i settori in cui le responsabilità non sono chiaramente definite, è necessario:

a) precisare sia i compiti dei collaboratori della divisione zucchero della CSET e i ruoli della SDL in materia di vendita e di distribuzione sia le responsabilità comuni per questioni di interesse reciproco, riconoscendo chiaramente la posizione di società madre della CSET, quale impresa pubblica superiore:

b) precisare l'ambito di cooperazione e comunicazione all'interno del quale le due società devono operare;

c) precisare l'ambito delle comunicazioni tra le funzioni definite sopra e le unità produttive.

Per conseguire questi obiettivi, si propone che la SDL sia responsabile delle vendite, delle promozioni commerciali, del marketing e della distribuzione di tutti i prodotti dello zucchero della CSET sui mercati interno e dell'Irlanda del Nord e che la CSET sia responsabile per il marketing e i servizi tecnici su questi mercati.

Più precisamente, i compiti dei collaboratori delle due società saranno ripartiti come segue:

RESPONSABILITÀ DELLA CSET

A) *Interno e Irlanda del Nord*

1. Strategia di marketing.

2. Pubblicità (generale e di marca) (salvo quanto indicato nella rubrica responsabilità comuni).

3. Condizionamento e presentazione.

4. Sviluppo dei prodotti.

5. Nuovi prodotti.

6. Qualità.

7. Trattamento di tutti i reclami di clienti riguardanti la qualità e il condizionamento direttamente ricevuti o trasmessi dalla SDL, dalla J.C. Cole Ltd o dalla William McKinney (1975) Ltd.

8. Promozioni destinate ai consumatori.

9. Ausilio tecnico (compresa R & D) e servizi tecnici.

10. Disponibilità dei prodotti.

11. Sconti nella misura necessaria per ottimizzare i livelli dei prezzi e delle quantità sui mercati interno e dell'Irlanda del Nord.

B) *Mercato del Regno Unito — Vendite, marketing e distribuzione*

RESPONSABILITÀ DELLA SDL

1. Esecuzione e finanziamento delle vendite, delle promozioni commerciali, del marketing e della distribuzione per quanto riguarda i prodotti dello zucchero della CSET sui mercati del Sud e del Nord. Le responsabilità sopra definite saranno ripartite nei settori designati tra la SDL, la J.C. Cole Ltd e la William McKinney (1975) Ltd.

2. La SDL sarà responsabile delle decisioni in materia di vendite, ivi compresa la fissazione dei prezzi per l'insieme delle tre società di vendita e di distribuzione sopra menzionate. Tali decisioni saranno prese in conformità della politica definita dal direttore generale della divisione zucchero.

3. Ferma restando la disponibilità degli approvvigionamenti, la Sugar Distributors Ltd coprirà il proprio fabbisogno in zucchero esclusivamente presso la CSET ed eviterà di trovarsi implicata o interessata in operazioni di acquisto, vendita, rivendita o promozione di prodotti di natura identica o analoga a quella dei prodotti che possono essere ottenuti presso la CSET.

4. La SDL e la J.C. Cole Ltd distribuiranno lo zucchero franco stabilimento designato dalla CSET. Le spese di distribuzione saranno imputate al margine commerciale.

5. La gestione/fatturazione delle vendite di zucchero nel Regno Unito sarà effettuata senza spese di gestione supplementari per la CSET.

Responsabilità comuni — riguardanti questioni di interesse reciproco

1) Elaborazione e controllo delle politiche di prezzo e promozione al fine di preservare il mantenimento dei mercati ai livelli ottimali di prezzo e quantità;

2) comunicazione reciproca di informazioni nella misura necessaria a ciascuna delle parti per quanto riguarda tutti gli aspetti della commercializzazione dello zucchero, della conduzione delle vendite, della pubblicità, delle promozioni destinate ai consumatori e delle questioni finanziarie;

3) pubblicità di marca destinata ai consumatori per l'Irlanda del Nord di concerto con il consiglio d'amministrazione della William McKinney (1975) Ltd;

4) accordo sull'analisi del mercato e tutti gli altri studi necessari per aggiornare le informazioni su quest'ultimo.

Per garantire che tutti gli aspetti del commercio dello zucchero sopra sottolineati costituiscano oggetto di un'effettiva comunicazione tra la CSET e la SDL e che le questioni attinenti alle responsabilità comuni vengano correttamente trattate, si propone che abbia luogo una riunione mensile avente ad oggetto la discussione di tutti gli aspetti del commercio dello zucchero sopra delineati tra la divisione zucchero della CSET e la SDL. Prenderanno parte a queste riunioni:

Per la CSET

Direttore generale — divisione zucchero

Direttore generale, marketing

Direttore generale di zona, Carlow

Controllore di gestione — (...) (?)

Per la SDL

Direttore generale

Direttore delle vendite

Direttore finanziario

Le riunioni saranno presiedute dal direttore generale della divisione zucchero. Altre persone vi assisteranno se necessario».

55 Alla luce del contenuto di questo documento e degli elementi addotti nella decisione impugnata, l'asserzione della ricorrente secondo la quale la SDL avrebbe smerciato prodotti concorrenti in Irlanda del Nord per il tramite della McKinney non toglie alcun valore alla valutazione operata dalla Commissione sulla clausola di approvvigionamento esclusivo della SDL presso la ricorrente. Anzitutto, si tratta di un'asserzione non avvalorata da alcuna prova specifica. Inoltre, la McKinney non era, in via di principio, giuridicamente vincolata dall'impegno della SDL nei confronti della ricorrente. Analogo rilievo vale per le spiegazioni da essa addotte nella sua risposta al quesito scritto del Tribunale, riguardante le vendite di zucchero tedesco e francese per il tramite della società Trilby Trading Ltd, di cui la ricorrente asserisce di aver acquisito il 51% delle quote nell'agosto 1987. Contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, gli unici esempi da essa indicati per tentare di minimizzare l'importanza della clausola di

approvvigionamento esclusivo decisa nel 1982, vale a dire le vendite della McKinney in Irlanda del Nord e quelle della Trilby Trading Ltd dopo l'agosto 1984, tendono semmai a dimostrare che la SDL è rimasta fedele al proprio impegno. Infatti nel processo verbale della riunione del consiglio d'amministrazione della SDL del 1° luglio 1982 è menzionata anche la McKinney, allorché questa società è interessata. Orbene, la McKinney non viene espressamente interessata dalla clausola d'approvvigionamento esclusivo, quale è formulata in questo processo verbale. Infine, l'esempio della McKinney riguarda l'Irlanda del Nord, che non rientra nel mercato geografico rilevante ai fini del presente procedimento.

56 La presentazione che essa compie delle caratteristiche del finanziamento degli sconti concessi dalla SDL ai suoi clienti è intrisa di contraddizioni. Ad esempio, essa riconosce, al paragrafo 28, ultimo capoverso, dell'atto introduttivo, che essa si accollava tutti gli sconti concessi dalla SDL nonché le spese di promozione e pubblicità, per poi negare, nella memoria di replica, di aver finanziato gli sconti concessi dalla SDL. Date le circostanze, si deve ritenere che la Commissione abbia correttamente valutato la natura dei servizi finanziari organizzati tra la ricorrente e la SDL. Il tenore della lettera del presidente della Greencore ai suoi azionisti, in data 23 ottobre 1991, non può essere al riguardo di alcuna utilità per la ricorrente, in quanto non contiene precisazioni relative alla ripartizione vera e propria dei ruoli tra la ricorrente e la SDL.

57 Del pari, l'assunto secondo il quale le «riunioni mensili di comunicazione» tra la ricorrente e la SDL erano presiedute a turno dal loro rispettivo rappresentante, non soltanto non è suffragato da alcun documento probatorio, ma è inoltre privo di pertinenza. Poco importa, infatti, precisare quale fosse la presidenza di turno delle riunioni mensili, essendo decisiva la loro semplice esistenza ai fini della dimostrazione che tali riunioni costituivano un fattore di correlazione ai sensi della giurisprudenza (v. supra, punto 46). Per giunta, è d'uopo rilevare come dal testo del processo verbale del consiglio d'amministrazione della SDL del 1° luglio 1982 emerga inequivocabilmente l'indicazione secondo la quale: «Le riunioni saranno presiedute dal direttore generale della divisione zucchero».

58 Le censure della ricorrente relative alla politica di fissazione dei prezzi, secondo le quali quest'ultima era essenzialmente di competenza della SDL, non corrispondono neanch'esse al contenuto del processo verbale della riunione del consiglio di amministrazione sopra citata, che precisa, al punto 2 del titolo relativo alle responsabilità spettanti alla SDL: «La SDL sarà responsabile delle decisioni in materia di vendite, ivi compresa la fissazione dei prezzi per l'insieme delle tre società di vendita e di distribuzione sopra menzionate. Tali decisioni saranno prese in conformità della politica definita dal direttore generale della divisione zucchero». Inoltre, nemmeno queste affermazioni sono corroborate da un qualche elemento di prova specifico. La lettera del presidente del consiglio d'amministrazione della Greencore ai suoi azionisti, in data 23 ottobre 1991, non contiene alcuna menzione in ordine alla ripartizione delle responsabilità in materia di fissazione dei prezzi.

59 Occorre pertanto concludere che la ricorrente non è riuscita a dimostrare che la Commissione abbia commesso un errore di valutazione nel constatare che i fattori di correlazione menzionati nella decisione impugnata costituivano prova del fatto che la SDL e la ricorrente avevano, tra il 1985 e il febbraio 1990, il potere di adottare una medesima linea d'azione sul mercato (v. supra, punto 46).

60 Inoltre, gli altri operatori presenti sul mercato consideravano la ricorrente e la SDL come un'unica e medesima entità economica. Ad esempio, l'ASI International Foods, già ASI International Trading Ltd, importatrice di zucchero francese sul mercato irlandese (in prosieguo: l'«ASI»), in data 18 luglio 1988 ha inoltrato alla ricorrente una missiva nella quale si doleva del suo comportamento e di quello della SDL sul mercato. L'autore di questa lettera, indirizzata al direttore generale della ricorrente, afferma: «Le scrivo per richiamare la Sua attenzione sulle pratiche sleali messe in atto direttamente dalla Sua impresa o dalla SDL, da voi controllata, con riguardo ai nostri tentativi di vendita al dettaglio del nostro zucchero Eurolux in pacchetti da un chilo in Irlanda».

61 La circostanza che la ricorrente e la SDL si trovino in una relazione commerciale verticale non altera questa constatazione.

62 Anzitutto, risulta dagli scritti della ricorrente che le due società operavano sul medesimo mercato, tra il 1985 e il 1990, il che contraddice l'esistenza di una relazione commerciale esclusivamente verticale. Infatti, al paragrafo 27 dell'atto introduttivo, la ricorrente menziona ad esempio un estratto di un accordo stipulato tra gli azionisti della SDH nel 1975, secondo cui «la SDL e la Sugar Company perseguono le loro attività commerciali come imprese indipendenti e concorrenti». Inoltre, nella sua risposta ad un quesito scritto dal Tribunale, la ricorrente sottolinea il fatto che la SDL abbia distribuito l'intera offerta della ricorrente sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio soltanto a partire dal 1988. Essa fornisce peraltro informazioni stando alle quali sul mercato dello zucchero industriale la SDL e la ricorrente si ripartivano il mercato con una terza impresa, la Harcourt Agency Ltd, fino all'inizio degli anni '80. Per contro, sebbene affermi di non essere più stata presente sul mercato dello zucchero industriale tra il 1985 e il 1989, non fornisce alcun elemento di prova a sostegno di questa affermazione. Pertanto, l'argomento della ricorrente relativo all'assenza di concorrenza tra lei e la SDL può sin d'ora essere respinto.

63 Inoltre, dalla giurisprudenza non risulta alcuna indicazione dalla quale sia lecito desumere che la nozione di posizione dominante collettiva sia inapplicabile a due o più imprese che si trovino in una relazione commerciale verticale. Come sottolineato dalla Commissione, a meno che non si voglia ritenere che l'applicazione dell'art. 86 del Trattato contenga una lacuna, non si può ammettere che ad imprese che si trovino in una relazione verticale, senza tuttavia essere integrate al punto da costituire un'unica e medesima impresa, sia lecito sfruttare abusivamente una posizione dominante collettiva.

64 D'altra parte, poiché tutti gli elementi di fatto indicati nella decisione impugnata per dimostrare l'esistenza di una posizione dominante collettiva in capo alla ricorrente e alla SDL sono stati menzionati nella comunicazione degli addebiti, la ricorrente non può ora rimproverare alla Commissione di aver omesso di affrontare i rapporti esistenti tra le due imprese sotto il profilo del medesimo comportamento sul mercato nella comunicazione degli addebiti. Come ha rilevato la Commissione nel corso delle discussioni riguardanti la fissazione del quantum dell'ammenda, la ricorrente era perfettamente consapevole della natura dei suoi legami con la SDL e dell'uso che poteva esserne fatto sul mercato. In una nota recante il titolo «Note relative alla riunione tenuta con la SDL il 21 novembre 1988» (allegato 3 della comunicazione degli addebiti) si precisa

infatti, al punto 6, che: «la detenzione del 51% della SDL dovrebbe evitare qualsiasi azione intrapresa contro di noi in base all'art. 85. Dovremmo avvalerci della nostra influenza nella SDL in modo da evitare qualsiasi violazione dell'art. 86».

65 La ricorrente non può nemmeno giovarsi dell'asserita assenza di carattere collettivo degli abusi di posizione dominante individuati nella decisione impugnata.

66 Invero, sebbene l'esistenza di una posizione dominante collettiva discenda dalla posizione detenuta congiuntamente dalle entità economiche considerate sul mercato di cui trattasi, l'abuso non deve necessariamente essere commesso da tutte le imprese interessate. Esso deve solamente poter essere individuato come una delle manifestazioni della detenzione di una tale posizione dominante collettiva. Conseguentemente le imprese che detengono una posizione dominante collettiva possono porre in essere comportamenti abusivi in comune o individuali. È sufficiente che questi comportamenti abusivi siano correlati allo sfruttamento della posizione dominante collettiva che le imprese detengono sul mercato. Nel caso di specie, la Commissione sostiene che lo sfruttamento di questa posizione dominante collettiva era riferibile ad una politica complessiva e persistente di mantenimento e di rafforzamento di questa posizione e che i comportamenti adottati sia dalla SDL sia dalla ricorrente durante il periodo compreso tra il 1985 e il febbraio 1990 facevano parte di questa politica. Al punto 117 del preambolo della decisione impugnata si precisa infatti: «Le iniziative messe in pratica [dalla ricorrente] prima del 1990 in materia di restrizioni ai trasporti, da entrambe le società in materia di sconti "frontiera", sconti all'esportazione e sconti di fedeltà, e da SDL in materia di scambio di prodotti e di prezzi selettivi, sono state intraprese sulla base di una posizione di dominio congiunto». La Commissione ben poteva considerare i comportamenti individuali di una delle imprese codetentrici di una posizione dominante collettiva costitutivi di sfruttamento abusivo di tale posizione.

67 Né può dolersi la ricorrente del «riciclaggio» di determinati fatti nella decisione impugnata, nel senso attribuito dalla giurisprudenza a questo concetto (v. sentenze SIV e a./Commissione, citata, punto 360, e Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, citata, punto 67). La Commissione non si è basata sui medesimi fatti per accertare l'esistenza di una posizione dominante collettiva e

per dimostrare lo sfruttamento abusivo di quest'ultima. Ad esempio, il finanziamento da parte della ricorrente degli sconti concessi dalla SDL, pur essendo stato effettivamente preso in considerazione dalla Commissione come uno dei fattori di correlazione tra le due entità (v. supra, punto 51), non è stato affatto ritenuto costitutivo di per sé di un comportamento abusivo. Quest'ultimo consiste nell'aver concesso determinati sconti nelle specifiche circostanze che caratterizzavano il mercato in questione in quel periodo. La ricorrente non può quindi asserire di aver dimostrato l'avvenuta violazione dei suoi diritti della difesa e dell'art. 4 del regolamento n. 99/63.

68 Emerge da quanto sopra che la terza parte del primo motivo dedotto a sostegno della domanda principale dev'essere altresì respinta e che, di conseguenza, il detto motivo va respinto nel suo complesso.

2. *Sull'esistenza di una posizione dominante della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale*

69 Con questo secondo motivo la ricorrente fa valere che la decisione impugnata, in quanto accerta che essa deteneva una posizione dominante sul mercato dello zucchero industriale, è inficiata da errori manifesti di valutazione e di diritto.

70 Va tuttavia rilevato che la ricorrente non ha affatto negato di aver detenuto, nel corso del periodo controverso (1985-1995), una quota di mercato dello zucchero industriale in Irlanda superiore al 90% (punto 108 del preambolo della decisione impugnata). Orbene, com'è stato sottolineato dalla Commissione nella decisione impugnata (punto 100 del preambolo), la posizione dominante corrisponde ad una situazione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi ed ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti e, in ultima analisi, dei consumatori (sentenza Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 38). L'esistenza di una posizione dominante può risultare da diversi fattori che, considerati isolatamente, non sarebbero necessariamente determinanti. Tuttavia, salvo circostanze eccezionali, quote di mercato estremamente elevate costituiscono di per sé la prova dell'esistenza di una posizione dominante molto ampia (sentenze

della Corte Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 41, e 3 luglio 1991, causa C-62/86, AKZO/Commissione, Racc. pag. I-3359, punto 60; sentenze del Tribunale 12 dicembre 1991, causa T-30/89, Hilti/Commissione, Racc. pag. II-1439, punto 91; 6 ottobre 1994, causa T-83/91, Tetra Pak/Commissione, Racc. pag. II-755, punto 109, e Compagnie maritime belge transport e a./ Commissione, citata, punto 76). Risulta infatti dalla giurisprudenza che una quota di mercato superiore al 50% costituisce di per sé una prova dell'esistenza di una posizione dominante sul mercato di cui trattasi (sentenza AKZO/Commissione, citata, punto 60).

71 La posizione dominante della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda tra il 1985 e il 1995 poteva quindi, in via di principio, essere desunta dalla semplice constatazione che, durante tale periodo, essa ha realizzato oltre il 90% delle vendite registrate sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda.

72 La ricorrente sostiene nondimeno che la Commissione è incorsa in errore non prendendo correttamente in considerazione quattro elementi che, a suo giudizio, costituiscono circostanze eccezionali ai sensi della giurisprudenza citata e che riguardano, da un lato, la sua mancanza di indipendenza rispetto ai concorrenti (asserita inaccessibilità del mercato irlandese e mancata presa in considerazione della concorrenza potenziale) e, dall'altro, la sua mancanza di indipendenza rispetto ai clienti (mancanza di indipendenza rispetto ai suoi clienti maggiori e perdite finanziarie).

Sull'asserita mancanza di indipendenza della ricorrente rispetto ai suoi concorrenti

73 La ricorrente contesta, in primo luogo, che il mercato irlandese fosse inaccessibile ai produttori di zucchero stabiliti negli altri Stati membri (punto 107 del preambolo della decisione impugnata). Essa argomenta che il costo dei trasporti non ha affatto ostacolato le importazioni di zucchero industriale in Irlanda durante il periodo considerato. Un corretto intendimento dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero in generale e della fissazione dei prezzi dello zucchero in particolare dimostrerebbe l'infondatezza di tale asserzione. Richiamando gli obiettivi di questa organizzazione comune, essa sottolinea come la

regionalizzazione del prezzo d'intervento non rifletta più tanto il costo dei trasporti e come le probabilità di successo delle esportazioni verso l'Irlanda dipendano, soprattutto, dalla differenza dei prezzi dello zucchero tra l'Irlanda e gli altri Stati membri (nota a piè di pagina n. 11 al punto 22 del preambolo della decisione impugnata).

74 La ricorrente rileva del pari come nella decisione impugnata la Commissione riconosca che i prezzi medi franco stabilimento dello zucchero cristallizzato sfuso in Irlanda sono tra i più elevati della Comunità e sono sempre stati superiori ai prezzi medi nel Regno Unito (punto 108 del preambolo) e che il trasporto marittimo dello zucchero tra il Regno Unito e l'Irlanda del Nord è scevro di ostacoli (punto 96 del preambolo). Da ciò essa argomenta che la Commissione non ritiene il costo dei trasporti un ostacolo maggiore alle importazioni in Irlanda del Nord, nonostante le ridotte dimensioni del mercato in questione. Non vi sarebbe quindi nessun motivo per valutare diversamente l'incidenza sulle importazioni dei costi di trasporto verso l'Irlanda.

75 Essa aggiunge che importazioni di zucchero industriale in Irlanda hanno sempre avuto luogo, soprattutto di zucchero in sacchi proveniente dalla Francia (punto 102 del preambolo della decisione impugnata). Inoltre, la società Gem Pack Ltd (in prosieguo: la «Gem Pack»), che confeziona zucchero in concorrenza con quello della ricorrente sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, e la società Irish Biscuits Ltd (in prosieguo: la «Irish Biscuits»), uno dei suoi più importanti clienti, importerebbero attualmente il 75% e, rispettivamente, il 30% del loro fabbisogno di zucchero industriale. La Commissione avrebbe riconosciuto che il fabbisogno di container speciali e il relativo costo supplementare non costituiscono più un ostacolo all'importazione di zucchero sfuso (punto 95 del preambolo della decisione impugnata). Essa fa inoltre rilevare come esistano del pari minacce di importazioni dei quantitativi in eccedenza di zucchero provocati dall'organizzazione comune del mercato dello zucchero, tenuto conto del prezzo meno elevato di tale zucchero proveniente dalle eccedenze. In proposito essa menziona le eccedenze comunitarie per gli anni 1990-1991 e 1995, che ammonterebbero rispettivamente a 4 200 000 t e a 3 100 00 t.

76 Da quanto sopra essa conclude che la concorrenza proveniente dalle importazioni, pur essendo relativamente modesta in termini di quantità, ha avuto

un'influenza più che marginale sulla sua posizione concorrenziale, contrariamente a quanto afferma la Commissione nella decisione impugnata (punto 105 del preambolo).

77 La ricorrente fa valere, in secondo luogo, che la Commissione è incorsa in errore di diritto valutando inadeguatamente la concorrenza potenziale. Essa ricorda come, conformemente alla giurisprudenza, per dimostrare l'esistenza o l'inesistenza di una concorrenza potenziale su un mercato si debba tener conto delle eventuali capacità produttive non impiegate idonee a creare, tra i produttori operanti nel detto mercato, una situazione di concorrenza potenziale (sentenza Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 48). Per lo stesso motivo, la ricorrente sostiene che nel caso di specie esisteva una concorrenza potenziale sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda, in quanto questo poteva essere approvvigionato in quantità largamente superiori al suo fabbisogno, date le eccedenze di produzione sul mercato comunitario provocate dall'organizzazione comune del mercato dello zucchero, senza che i suoi concorrenti si trovassero in difficoltà economiche e finanziarie particolari.

78 Essa aggiunge che, nella sua decisione 30 luglio 1991, che dichiara la compatibilità con il mercato comune di una concentrazione (caso N IV/M.062 — Eridania/ISI) in base al regolamento (CEE) del Consiglio n. 4064/89 (GU C 204, pag. 1), relativa ad una concentrazione sul mercato dello zucchero in Italia, la Commissione ha adottato una diversa concezione del mercato dello zucchero industriale, ritenendo che l'entità oggetto di fusione non rischiasse, tenuto conto della minaccia di importazioni di zucchero a basso prezzo dalle regioni limitrofe e del costo contenuto dei trasporti, di occupare una posizione dominante sul suo mercato. La Commissione incorrerebbe in errore di diritto trattando l'Irlanda e la Repubblica italiana in modo così dissimile, mentre questi due Stati membri sono entrambi considerati regioni deficitarie nell'ambito dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero.

79 Essa ritiene in ogni caso che la decisione impugnata sia inficiata da errore di diritto in quanto non contiene alcuna valutazione della concorrenza potenziale sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda. Essa constata inoltre che, pur seguitando la Commissione ad eludere la questione dell'esistenza di una concorrenza potenziale nell'ambito del presente procedimento, i commenti riguardanti gli sconti a titolo di un fattore periferico (peripheral factor

allowances; in prosieguo: i «PFA») presuppongono un riconoscimento dell'esistenza e dell'influenza della concorrenza potenziale conseguente alla possibilità di procurarsi zucchero industriale a miglior prezzo in altri Stati membri.

80 L'argomento della ricorrente, secondo il quale la Commissione non avrebbe tenuto conto della concorrenza potenziale sul mercato dello zucchero industriale, dev'essere respinto. È sufficiente rilevare come la Commissione abbia in particolare individuato i concorrenti della ricorrente su questo mercato (punto 102 del preambolo della decisione impugnata) e tenuto conto dell'esistenza della concorrenza derivante dall'importazione di zucchero (punto 107 del preambolo). Nelle sue memorie, la Commissione sottolinea del resto di aver riconosciuto l'esistenza di una concorrenza residuale e di una concorrenza potenziale delle importazioni, ma di essere stata indotta a concludere che, di fatto, soltanto l'ASI aveva effettivamente tentato, quale concorrente della ricorrente, di importare zucchero industriale in Irlanda, circostanza che la ricorrente non ha contestato. Pertanto, lungi dall'infirmare l'accertamento della Commissione, la circostanza che tra i suoi clienti sul mercato industriale soltanto la Gem Pack e la British Biscuits abbiano importato zucchero industriale conferma, al contrario, l'esiguità della residua concorrenza esistente sul mercato irlandese. Del pari, come del resto la stessa ricorrente ha fatto rilevare, l'esistenza dei PFA, accertata nella decisione impugnata (punti 70-72 e 136-144 del preambolo), dimostra altresì che la Commissione ha riscontrato l'esistenza di una concorrenza residua e potenziale delle importazioni.

81 D'altra parte, gli argomenti addotti dalla ricorrente nell'ambito del presente procedimento, sia nelle sue memorie sia nella sua risposta ad un quesito scritto del Tribunale, non sono idonei a dimostrare che la Commissione abbia commesso un errore in sede di valutazione dell'incidenza dei costi dei trasporti sulle importazioni di zucchero industriale in Irlanda.

82 Nella decisione impugnata (punto 95 del preambolo), la Commissione ha preso in considerazione gli argomenti della ricorrente secondo i quali le peculiarità dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero e l'esistenza di importanti eccedenze in altri Stati membri dimostrano l'esistenza di una concorrenza potenziale proveniente dalle importazioni. Lungi dal contestare le affermazioni della ricorrente, la Commissione rileva che «le importazioni di zucchero in Irlanda hanno finora costituito una percentuale modesta del consumo totale di

zucchero cristallizzato in questo paese». La ricorrente non ha contestato l'esattezza di questa affermazione.

83 La Commissione prosegue dichiarando che «una barriera d'importanza decisiva all'importazione di zucchero dal continente è rappresentata dal costo del trasporto, particolarmente in assenza di carichi nella direzione opposta» (punto 95 del preambolo).

84 Ne consegue che la Commissione, nella decisione impugnata, ha valutato l'impatto del costo dei trasporti solo sulle importazioni dal continente, in provenienza dagli Stati membri che, stando alle stesse dichiarazioni della ricorrente, disponevano di considerevoli eccedenze, ossia la Francia, la Germania, la Danimarca, il Belgio e i Paesi Bassi. La ricorrente non può quindi far leva, nell'ambito del presente procedimento, su un raffronto con i costi dei trasporti tra la Gran Bretagna e l'Irlanda del Nord, al fine di eludere la risposta che la Commissione ha opposto al suo argomento relativo all'esistenza di eccedenze negli Stati membri summenzionati. Va inoltre ricordato che la Gran Bretagna e l'Irlanda del Nord fanno parte, territorialmente, dello stesso Stato membro.

85 Nella decisione impugnata (punto 95 del preambolo), la Commissione ha in realtà basato la propria risposta su uno stralcio del piano aziendale del giugno 1994 della Greencore, l'impresa proprietaria della ricorrente dal 1991 (punto 18 del preambolo della decisione impugnata), nel quale si legge che:

«(...) la gran parte delle importazioni è effettuata in sacchi di 50 kg, essendo il trasporto dello zucchero greggio relativamente costoso per via della necessità di container speciali. Noi incentiviamo i clienti a muoversi verso gli impianti di trattamento dello zucchero greggio prima possibile, ponendo in evidenza le economie che possono essere conseguite e ripartite tra entrambe le parti. La quota parte di zucchero greggio nelle nostre vendite industriali seguita a crescere e ammonta attualmente all'83%».

86 Da questo stralcio emerge, da un lato, che fino al 1994 le importazioni di zucchero industriale erano precipuamente effettuate in forma di sacchi di 50 kg per via del costo più elevato del trasporto dello zucchero greggio e, dall'altro, che la ricorrente ha incentivato con successo la propria clientela all'uso di impianti di trattamento dello zucchero greggio.

87 La censura mossa dalla ricorrente, già formulata nella risposta alla comunicazione degli addebiti (punto 95 del preambolo della decisione impugnata), verte quindi soltanto sulla valutazione del costo del trasporto dello zucchero greggio a partire dal 1994. Essa non è invece affatto idonea a confutare gli accertamenti effettuati dalla Commissione per il periodo anteriore al 1994. Dalle informazioni integrative trasmesse dalla ricorrente in risposta ad un quesito scritto del Tribunale risulta persino che il suo argomento riguarda in realtà la fine del periodo nel corso del quale sarebbero state commesse le infrazioni di cui all'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata, ossia un periodo successivo a quest'ultimo. Nella sua risposta, essa ha infatti precisato che «fino al 1995, e in parte all'inizio del 1996, le importazioni di zucchero si svolgevano quasi esclusivamente in sacchi. A partire dal 1996, il trasporto della merce sfusa ha guadagnato terreno grazie alla tecnica meno costosa e più sofisticata consistente nel disporre teloni impermeabili all'interno dei container». La Commissione, pertanto, ben poteva concludere che, «quale che sia la situazione attuale, proprio da questa osservazione [della ricorrente] si può desumere che praticamente per tutto il periodo in questione il costo del trasporto ha rappresentato un ostacolo alle importazioni di zucchero greggio» (punto 95 del preambolo della decisione impugnata).

88 Va anche sottolineato come la ricorrente non abbia posto in dubbio che i suoi clienti sul mercato dello zucchero industriale si siano, nel corso degli anni, attrezzati di sili per il magazzinaggio del loro zucchero, con conseguente costante declino del trasporto in sacchi (punto 95 del preambolo della decisione impugnata).

89 Pur contestando la valutazione della struttura concorrenziale del mercato di cui trattasi prospettata dalla Commissione nella decisione impugnata, la ricorrente non dimostra però che, di fatto, le importazioni di zucchero industriale in Irlanda abbiano avuto un'influenza più che marginale sulla sua quota di mercato e sulla sua posizione concorrenziale (punto 105 del preambolo della decisione impu-

gnata). È d'uopo constatare, al riguardo, che i dati da essa prodotti per illustrare la quota parte delle importazioni di zucchero industriale negli acquisti dei suoi clienti Gem Pack e British Biscuits non sono suffragati da alcun elemento di prova specifico.

90 Del pari la ricorrente, se da un lato sostiene che le eccedenze di produzione negli altri Stati membri potevano essere esportate in Irlanda (v., altresì, punto 95 del preambolo della decisione impugnata), dall'altro però non contesta affatto l'affermazione che le dimensioni ridotte del mercato irlandese costituivano un ostacolo a simili importazioni, tenuto conto delle particolari esigenze di redditività che l'importazione di zucchero industriale su questo mercato comportava (punto 107 del preambolo della decisione impugnata).

91 Infine, il richiamo alla pratica Eridania/ISI è privo di pertinenza in quanto l'accertamento della Commissione si fondava in quel caso sul costo poco elevato del trasporto e sulle conseguenti possibilità di importazioni dalle regioni limitrofe. Orbene, la ricorrente non ha affatto dimostrato che i costi dei trasporti fossero poco elevati e che esistessero minacce credibili di importazioni di questo tipo.

92 La ricorrente non è conseguentemente riuscita a dimostrare che la Commissione fosse incorsa in errore escludendo che la sua asserita assenza di indipendenza rispetto ai concorrenti costituisse una circostanza eccezionale ai sensi della giurisprudenza citata al precedente punto 70.

Sull'asserita mancanza di indipendenza della ricorrente nei confronti dei suoi clienti

93 La ricorrente mette in risalto l'esigua quota di mercato comunitario (1,4%) da lei detenuta e la potenza sul mercato dei gruppi industriali internazionali ai quali

fanno capo alcuni dei suoi clienti e, più in particolare, due di loro (...)[1]. L'appartenenza di questi ultimi a simili gruppi permetteva loro di trovare agevolmente altre fonti di approvvigionamento negli altri Stati membri. La ricorrente si oppone, in proposito, alla distinzione apparentemente effettuata dalla Commissione tra i clienti presenti in Irlanda del Nord e facenti parte di gruppi stabiliti in Gran Bretagna, i quali potrebbero acquistare lo zucchero di cui hanno bisogno da produttori britannici (punto 96 del preambolo della decisione impugnata), da un lato, e i clienti della ricorrente in Irlanda, dall'altro.

94 Questa potenza sul mercato, peraltro riconosciuta dalla Commissione nella decisione impugnata (punto 107 del preambolo), limiterebbe quindi la capacità della ricorrente di influenzare i prezzi dello zucchero industriale. Essa asserisce del resto che i suoi due principali clienti possono fissare, e di fatto fissano, i loro prezzi di acquisto dello zucchero industriale influenzando di conseguenza il prezzo praticato agli altri suoi clienti. La ricorrente cita al riguardo vari estratti della corrispondenza con i suoi clienti. La Commissione sarebbe quindi in errore allorché dichiara, nella decisione impugnata, che il volume delle vendite dei suoi due principali clienti non può agire da contrappeso alla sua posizione dominante (punto 108 del preambolo). Essa sostiene che la Commissione avrebbe dovuto raffrontare i due gruppi di potenze opposte, per poter concludere che essa deteneva una posizione dominante (sentenza SIV e a./Commissione, citata, punto 366).

95 La sua reale posizione sul mercato, che non corrisponderebbe ad una posizione dominante, verrebbe particolarmente messa in rilievo da un raffronto tra i rispettivi prezzi netti medi dello zucchero industriale in Irlanda del Nord e in Irlanda. Da questo raffronto emergerebbe che i prezzi netti medi sono più bassi in Irlanda che in Irlanda del Nord, mentre i prezzi di vendita al dettaglio sarebbero più elevati in Irlanda che in Irlanda del Nord.

96 La ricorrente sostiene che, in ogni caso, essa non deteneva una posizione dominante sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda prima del 1990, per via delle difficoltà finanziarie alle quali ha dovuto far fronte nel corso degli anni

1 — Dati riservati occultati.

'80. Queste ultime l'avrebbero resa estremamente dipendente dai suoi clienti industriali, i quali, informati dell'esistenza di queste difficoltà, le avrebbero imposto i loro prezzi. Essa argomenta persino che, in quel periodo, ha venduto zucchero industriale ad un prezzo inferiore al prezzo d'intervento garantito dall'organizzazione comune del mercato dello zucchero. Essa rimprovera alla Commissione di aver ritenuto queste difficoltà prive di pertinenza (punti 103 e 108 del preambolo). A suo parere, la Commissione avrebbe dovuto chiedersi se il suo comportamento avrebbe potuto essere differente, nell'ipotesi in cui non avesse conosciuto simili difficoltà finanziarie in quel periodo.

97 La Commissione, se da un lato ha riconosciuto in parte, nella decisione impugnata (punto 107 del preambolo), la potenza commerciale dei due clienti della ricorrente citati da quest'ultima, dall'altro ha però ritenuto che questa non fosse tale da pregiudicare la posizione dominante della ricorrente, per due motivi. Da un lato, gli altri clienti della ricorrente, che rappresentavano pur sempre il (...)% del volume delle sue vendite, non disponevano di una simile potenza commerciale. Dall'altro, essa ha ritenuto che le peculiarità della disciplina comunitaria applicabile allo zucchero impedissero a questi due clienti della ricorrente di reperire nel breve periodo altre fonti di approvvigionamento (punto 107 del preambolo).

98 Si deve prendere atto che gli argomenti della ricorrente non sono atti a revocare in discussione l'accertamento effettuato dalla Commissione nella decisione impugnata (punto 107 del preambolo). Anzitutto, la ricorrente non contesta che i suoi altri clienti assorbivano il (...)% della sua produzione di zucchero industriale, il che rappresentava pur sempre una quota dello zucchero industriale in Irlanda superiore al (...)%. Difficilmente, quindi, la ricorrente può sostenere che la Commissione ha commesso un errore di valutazione dichiarando che, «malgrado la presenza di due clienti di grandi dimensioni, il versante della domanda si compone di un certo numero di acquirenti dotati di forza impari e che non sono aggregabili così da limitare presumibilmente la potenza di un fornitore che dispone di oltre il 90% del mercato» (punto 108 del preambolo). Analogo rilievo vale per la sua affermazione secondo cui «la quota di vendite detenuta dai due maggiori clienti non può agire da contrappeso alla posizione dominante di Irish Sugar» (punto 108 del preambolo). Inoltre, il tenore dei punti 107 e 108 del preambolo della decisione impugnata dimostra che la Commissione ha proceduto ad un'analisi delle forze in gioco. La ricorrente non può nemmeno eccepire, a sostegno della sua tesi, una contraddizione tra l'analisi della Commissione

relativa ai clienti britannici in Irlanda del Nord e quella relativa ai clienti della ricorrente in Irlanda, in quanto l'Irlanda del Nord fa parte del Regno Unito, e non dell'Irlanda, che è essa stessa uno Stato membro.

99 Pur avendo varie volte sottolineato l'esiguità del mercato irlandese rispetto ad altri mercati nazionali nella Comunità, ponendo in evidenza la modesta quota di mercato comunitario che essa avrebbe detenuto nel corso del periodo controverso (1,4%), la ricorrente non può tuttavia contestare il fatto che il mercato geografico rilevante costituisse una parte sostanziale del mercato comune (punto 97 del preambolo della decisione impugnata), poiché corrispondente al territorio di uno Stato membro, come del resto ha essa stessa riconosciuto in udienza.

100 D'altra parte, pur risultando dalla corrispondenza richiamata dalla ricorrente per dimostrare la potenza commerciale dei suoi due principali clienti che il prezzo di vendita loro applicato era in linea con il prezzo di vendita dello zucchero industriale che essi ottenevano nel Regno Unito, da ciò non è lecito desumere che la fissazione di tali prezzi influenzasse la fissazione dei prezzi da lei applicati agli altri suoi clienti industriali.

101 Analogamente, la ricorrente non può trarre argomento dal raffronto tra i prezzi medi netti in Irlanda e nel Regno Unito, per contestare che essa occupasse una posizione dominante sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda. Invero, la circostanza che i prezzi praticati dalla ricorrente non fossero più elevati di quelli in vigore in Irlanda del Nord, o fossero addirittura inferiori, non autorizza a concludere che essa non detenesse una posizione dominante sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda (sentenza della Corte 9 novembre 1983, causa 322/81, Michelin/Commissione, Racc. pag. 3461, punto 59). Ad ogni buon conto, tale raffronto non è decisivo, in quanto si tratta di medie che ricalcano segnatamente i prezzi concessi ai due maggiori clienti della ricorrente, dei quali essa sottolinea la potenza commerciale. La presenza dei dati relativi a questi due clienti, che rappresentano il (...)% delle sue vendite, altera infatti l'analisi della media dei prezzi effettivamente applicati agli altri suoi clienti.

102 Infine, a parte il fatto che la ricorrente ha omesso di produrre la pur minima prova atta a spiegare l'uso che i suoi clienti avrebbero fatto in quel periodo della sua difficile situazione finanziaria in sede di fissazione dei prezzi, è giocoforza constatare come la Commissione non abbia ignorato l'argomento della ricorrente relativo all'esistenza di queste perdite finanziarie. Al contrario, al punto 103 del preambolo della decisione impugnata, essa ha precisato che «il fatto che [la ricorrente] abbia subìto perdite nella prima metà degli anni '80 non è in contraddizione con l'esistenza di una posizione dominante», e si è richiamata in proposito alla citata sentenza Michelin/Commissione, nella quale la Corte ha dichiarato che una redditività temporaneamente pari a zero e persino delle perdite non sono incompatibili con una posizione dominante (punto 59).

103 Come ha giustamente rilevato la Commissione, le perdite registrate da un'impresa in posizione dominante non costituiscono di per sé stesse un fattore più pertinente di quanto non lo siano gli utili conseguiti da un'impresa operante in un ambito di concorrenza perfetta su un mercato aperto. Del resto, la ricorrente non ha né asserito né dimostrato in qualsiasi modo che le dette perdite finanziarie derivassero dall'esistenza di una particolare concorrenza sul mercato dello zucchero industriale o dal crollo della sua posizione concorrenziale su quest'ultimo. Come ha sottolineato la Commissione, tali perdite potevano essere la conseguenza dei criteri statali di gestione di questa impresa nel corso degli anni '80.

104 La ricorrente non è quindi riuscita a dimostrare che la Commissione abbia commesso un errore escludendo che la sua asserita assenza di indipendenza nei confronti dei suoi clienti costituisse una circostanza eccezionale ai sensi della giurisprudenza citata al precedente punto 70. Ne consegue che la Commissione non ha commesso gli errori di valutazione e di diritto addebitatile dalla ricorrente nell'accertare che essa deteneva una posizione dominante sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda tra il 1985 e il 1995. Il secondo motivo deve pertanto essere respinto.

3. Sugli abusi di posizione dominante della ricorrente sui mercati dello zucchero industriale e dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio

105 Nell'ambito del suo terzo e quarto motivo, la ricorrente confuta l'analisi dei sei comportamenti abusivi che le vengono addebitati e che essa avrebbe posto in essere sia sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda (applicazione di prezzi selettivamente bassi ai clienti potenziali dell'ASI, PFA e applicazione di prezzi discriminatori nei confronti delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti), sia sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio (sconti «frontiera», scambi di prodotti e sconti di fedeltà, sconti «su obiettivo» e prezzi selettivi).

106 Le censure formulate dalla ricorrente nell'ambito del terzo motivo riguardano le pratiche descritte ai punti 45 e 70-77 del preambolo della decisione impugnata, analizzate ai punti 12 e 136-150 e constatate all'art. 1, punti 1, 4 e 5, del dispositivo; quelle formulate nell'ambito del quarto motivo riguardano le pratiche descritte ai punti 46-69 e 78-84, analizzate ai punti 123-135 e 151-154 e constatate all'art. 1, punti 1, 2, 3 e 6, sub i) e sub ii), del dispositivo.

107 Nella decisione impugnata, la Commissione ha desunto l'esistenza di abusi di posizione dominante dall'analisi dei fatti accertati in base a prove documentali, che dimostrerebbero che «un elemento fondamentale della politica commerciale [della ricorrente] è rappresentato dalla difesa del suo mercato nazionale in Irlanda nei confronti, da una parte, delle importazioni da altri Stati membri e, dall'altra parte, delle imprese confezionatrici concorrenti all'interno del paese» (punto 114 del preambolo). La Commissione addebita poi alla ricorrente il «ricorso a metodi diversi da quelli applicati alla normale concorrenza di prodotti o servizi sulla base dei risultati commerciali, che ha ostacolato sia la salvaguardia del grado di concorrenza ancora esistente sul mercato che la crescita di tale concorrenza» (punto 114 del preambolo). Essa puntualizza inoltre che la ricorrente «per

difendere il proprio mercato (...) ha fatto ricorso a diverse forme di abuso che sono state utilizzate in alternanza o in combinazione reciproca, ogni volta che se ne è avvertita l'esigenza per tutto il periodo dal 1985» (punto 116 del preambolo).

108 La Commissione analizza quindi singolarmente tali prassi abusive, che si sarebbero iscritte «in una politica complessiva e persistente di protezione del mercato nazionale [della ricorrente] per lo zucchero sia industriale che al dettaglio» (punto 118 del preambolo). In primo luogo, essa prende in esame le «misure destinate a proteggere il mercato interno contro la concorrenza delle importazioni da altri Stati membri», distinguendo tra quelle che riguardavano le importazioni dalla Francia e quelle che riguardavano le importazioni dall'Irlanda del Nord (punti 119-135 del preambolo). In secondo luogo, essa analizza il «comportamento in materia di prezzi che penalizza determinate categorie di clienti», distinguendo tra sconti all'esportazione e discriminazione attiva nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti (punti 136-154 del preambolo). Nell'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata, la Commissione mette in risalto la circostanza che i comportamenti addebitati erano riconducibili ad una politica complessiva e persistente di protezione della posizione della ricorrente sul mercato dello zucchero in Irlanda.

109 La ricorrente contesta di aver violato il disposto dell'art. 86 del Trattato ponendo in essere una politica complessiva e persistente di protezione illecita della propria posizione sul mercato dello zucchero in Irlanda. Le sue censure sono intese a dimostrare vuoi che essa non ha posto in essere le prassi abusive addebitatele nella decisione impugnata, vuoi che le dette prassi non erano contrarie alle prescrizioni dell'art. 86 del Trattato.

110 Prima di esaminare gli argomenti delle parti relativi a ciascuna delle prassi menzionate all'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata e sanzionate all'art. 2, occorre richiamare i principi che presiedono all'accertamento del carattere abusivo delle prassi poste in essere da un'impresa in posizione dominante.

111 Secondo una giurisprudenza costante, la nozione di sfruttamento abusivo è una nozione oggettiva, che riguarda i comportamenti dell'impresa in posizione dominante atti ad influire sulla struttura di un mercato in cui, proprio per il fatto che vi opera l'impresa considerata, il grado di concorrenza è già sminuito, e che ha come effetto di ostacolare, ricorrendo a mezzi diversi da quelli su cui si impernia la concorrenza normale tra prodotti o servizi, fondata sulle prestazioni degli operatori economici, la conservazione del grado di concorrenza ancora esistente sul mercato o lo sviluppo di detta concorrenza (sentenze Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 91, e Akzo/Commissione, citata, punto 69). Ne consegue che l'art. 86 del Trattato osta a che un'impresa dominante elimini un concorrente e rafforzi così la propria posizione facendo ricorso a mezzi diversi da quelli rientranti nella concorrenza fondata sui meriti. Sotto tale profilo, la concorrenza basata sui prezzi non può considerarsi lecita (sentenza Akzo/Commissione, citata, punto 70). Il divieto di cui all'art. 86 del Trattato è altresì giustificato dalla preoccupazione di non danneggiare i consumatori (v., in tal senso, sentenze della Corte 21 febbraio 1973, causa 6/72, Europemballage e Continental Can/Commissione, Racc. pag. 215, punto 26, e Suiker Unie e a./Commissione, citata, punti 526 e 527).

112 Ne consegue che, sebbene l'accertamento dell'esistenza di una posizione dominante di per sé non implichi alcuna contestazione a carico dell'impresa considerata, a quest'ultima incombe, indipendentemente dalle cause di tale posizione, la particolare responsabilità di non compromettere con il suo comportamento lo svolgimento di una concorrenza effettiva e non falsata nel mercato comune (sentenza Michelin/Commissione, citata, punto 57). Del pari, sebbene l'esistenza di una posizione dominante non privi un'impresa che si trovi in questa posizione del diritto di tutelare i propri interessi commerciali, qualora questi siano insidiati, e la detta impresa abbia la facoltà, entro limiti ragionevoli, di compiere gli atti che essa ritenga opportuni per la protezione di tali interessi, non è però ammissibile un comportamento del genere che abbia lo scopo di rafforzare la posizione dominante e di farne abuso (sentenze United Brands/Commissione, citata, punto 189, BPB Industries e British Gypsum/Commissione, citata, punto 69, Tetra Pak/Commissione, citata, punto 147, e Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, citata, punto 107).

113 Nella fattispecie, la Commissione addebita alla ricorrente di aver adottato, nel quadro di una politica complessiva e persistente, due diversi tipi di comporta-

menti abusivi. Da un lato, essa richiama un complesso di pratiche collegate alla fissazione di prezzi discriminatori da parte della ricorrente, sia sul mercato dello zucchero industriale (prezzi selettivi ai potenziali clienti dell'ASI, PFA e prezzi discriminatori nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti), sia su quello dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio (sconti «frontiera», sconti di fedeltà, sconti «su obiettivo» e prezzi selettivi). Dall'altro, essa accerta, per quanto riguarda il mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, l'esistenza di scambi di prodotti che costituiscono sfruttamento abusivo di una posizione dominante.

114 Per quanto riguarda più in particolare le pratiche connesse alla fissazione di prezzi da parte della ricorrente, risulta dalla giurisprudenza che, per stabilire l'eventuale carattere abusivo di una pratica di prezzi, bisogna valutare tutte le circostanze e, in particolare, i criteri e le modalità di concessione degli sconti, e accertare se gli sconti mirino, mediante un vantaggio non basato su alcuna prestazione economica che li giustifichi, a sopprimere o limitare la possibilità dell'acquirente di scegliere la fonte di rifornimento, a chiudere l'accesso del mercato ai concorrenti, ad applicare a controparti commerciali condizioni dissimili per prestazioni equivalenti o a rafforzare la posizione dominante mediante una concorrenza falsata (sentenze Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 90, e Michelin/Commissione, citata, punto 73). La natura falsata della concorrenza consegue al fatto che il vantaggio finanziario concesso dall'impresa in posizione dominante non si fonda su una contropartita economicamente giustificata, ma tende ad impedire l'approvvigionamento dei clienti di questa impresa dominante presso concorrenti (v. sentenza Michelin/Commissione, citata, punto 71). Una delle circostanze può ad esempio consistere nel fatto che la pratica controversa si collochi nell'ambito di un piano dell'impresa in posizione dominante avente lo scopo di eliminare un concorrente (sentenze Akzo/Commissione, citata, punto 72, e Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, citata, punti 147 e 148).

115 Infine, occorre ricordare che l'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato dispone espressamente che le prassi abusive possono in particolare consistere nell'applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza.

116 È alla luce di questi principi che si deve valutare la realtà e la liceità delle prassi accertate e sanzionate nella decisione impugnata e richiamate al precedente punto 113.

Sulle prassi connesse alla fissazione dei prezzi da parte della ricorrente

Sul mercato dello zucchero industriale

— Applicazione di prezzi selettivamente bassi ai potenziali clienti dell'ASI

117 Secondo la decisione impugnata, risulta da una nota in data 8 marzo 1988 del direttore commerciale della SDL (punto 45 del preambolo), in cui si definiva una politica di prezzi bassi da applicare in modo selettivo ai potenziali clienti dell'ASI (punto 123 del preambolo), che «nel periodo tra il 1986 e il 1988 [la ricorrente] ha concesso (...) prezzi selettivamente bassi ai clienti di un importatore di zucchero francese» (art. 1, punto 1).

118 La ricorrente nega di aver concesso tali prezzi e contesta in ogni caso il carattere abusivo di una politica di prezzi diretta semplicemente a preservare la posizione da lei occupata sul mercato.

119 La Commissione sottolinea come la ricorrente, nel tentativo di giustificare la liceità di tali prezzi selettivi, ne riconosce la reale esistenza. Essa sostiene inoltre che questa nota dell'8 marzo 1988 è sufficiente a dimostrare la reale esistenza del comportamento della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale nei confronti dei potenziali clienti dell'ASI.

120 Tuttavia, gli elementi addotti dalla Commissione nella decisione impugnata non consentono di dimostrare la reale esistenza dell'infrazione quale è constatata all'art. 1, punto 1, del dispositivo della decisione impugnata.

121 Oltre al fatto che la ricorrente nega di aver applicato simili prezzi ai potenziali clienti dell'ASI sul mercato dello zucchero industriale, è giocoforza constatare come dal tenore della nota del direttore commerciale della SDL non emerga affatto che la ricorrente abbia effettivamente adottato tale comportamento tra il 1986 e il 1988. Pur contenendo una descrizione della politica di prezzi che il direttore commerciale della SDL intendeva porre in atto, questa nota dell'8 marzo 1988 non menziona affatto l'attuazione di tale politica tra il 1986 e il 1988, avendo essa per l'appunto lo scopo di tracciare la politica da adottare per l'avvenire.

122 Per giunta, nel passo relativo al comportamento adottato dalla SDL prima della redazione di questa nota non si menziona affatto l'applicazione di prezzi selettivi ai clienti dell'ASI, essendovi precisato che «nel frattempo abbiamo dato il via ad una politica di più assidua vigilanza a livello di clienti industriali, in una prospettiva volta ad accertare fino a che punto si spingerà l'attività di ASI, se eventualmente verrà intensificata» (punto 45 del preambolo della decisione impugnata). Alla ricorrente e alla SDL non può addebitarsi, su questo semplice fondamento, di avere abusato della loro posizione dominante collettiva sul mercato dello zucchero industriale applicando prezzi selettivamente bassi ai clienti dell'ASI prima dell'8 marzo 1988. Simili propositi si limitano a riflettere l'analisi, compiuta dalle imprese in posizione dominante, dell'attività di un loro concorrente, cosa che di per sé sola non costituisce una prassi abusiva ai sensi dell'art. 86 del Trattato.

123 D'altra parte, come fa rilevare la ricorrente, si deve constatare che l'analisi della nota del direttore commerciale della SDL in data 8 marzo 1988 si colloca, nell'ambito della decisione impugnata (punti 45 e 123 del preambolo), tra i punti che hanno ad oggetto le pratiche relative al mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio.

124 Ciò posto, occorre annullare l'art. 1, punto 1, del dispositivo della decisione impugnata nella parte in cui constata che la ricorrente ha violato l'art. 86 del Trattato concedendo, tra il 1986 e il 1988, prezzi selettivamente bassi ai clienti dell'ASI.

— PFA

125 Secondo la decisione impugnata, «nel periodo successivo (almeno) al 1985 [la ricorrente] ha messo in atto un sistema di "sconti all'esportazione di zucchero", ossia sconti concessi sullo zucchero esportato in forma lavorata verso altri Stati membri, che costituisce una discriminazione contro i clienti del settore industriale che riforniscono il mercato interno irlandese» (art. 1, punto 4). La Commissione precisa che la ricorrente ha concesso, nel corso dell'intero periodo controverso, uno sconto ai suoi clienti industriali che esportano il loro prodotto finale, principalmente verso altri Stati membri. Questi clienti avrebbero così comunicato alla ricorrente i quantitativi esportati per aver diritto allo sconto (punto 70 del preambolo). L'entità di quest'ultimo sarebbe inoltre variata a seconda del cliente interessato, del periodo in questione o dello Stato membro di esportazione, senza tuttavia corrispondere ai quantitativi esportati (punti 71 e 72 del preambolo). La Commissione ne ha inferito che la ricorrente applicava condizioni dissimili per prestazioni equivalenti ai sensi dell'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato, sia tra i clienti esportatori (punto 137 del preambolo) sia tra questi ultimi e i clienti che riservavano la loro produzione al mercato irlandese (punto 138 del preambolo), mettendo così in essere una situazione di svantaggio competitivo per determinati clienti (punto 136 del preambolo). Lo svantaggio così cagionato ai clienti non esportatori sarebbe stato ancor più rilevante in quanto, come la stessa ricorrente ha affermato, il livello di concorrenza sul mercato irlandese dei prodotti alimentari era sensibilmente aumentato (punto 139 del preambolo). Il sistema dei PFA avrebbe altresì creato per gli altri confezionatori di zucchero una situazione di disparità rispetto al ricorrente sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio (punto 143 del preambolo). Infine, «a confermare la natura discriminatoria del regime di sconti all'esportazione è poi la sua incompatibilità con gli obiettivi del regime comune dello zucchero» (punto 144 del preambolo).

126 La ricorrente contesta l'analisi compiuta nella decisione impugnata e insiste sulla liceità dei PFA.

127 In primo luogo, essa ricorda come lo scopo di questi PFA fosse di sovvenzionare l'esportazione di prodotti lavorati a base di zucchero, conformemente con l'auspicio del governo irlandese di sostenere il settore nazionale, economicamente rilevante, della fabbricazione di prodotti alimentari e di bevande (v. punti 20 e 97 del preambolo della decisione impugnata). Data la scelta del governo irlandese a favore di una politica di svalutazione della sterlina verde, che ha comportato prezzi agricoli più elevati in Irlanda che nel Regno Unito, sarebbe divenuto estremamente difficile per i produttori irlandesi di prodotti lavorati a base di zucchero rimanere competitivi sul mercato del Regno Unito e sugli altri mercati di importazione. Nonostante la concessione dei PFA, del resto, tutti i clienti interessati non sarebbero sopravvissuti o sarebbero stati costretti a trasferire le loro attività produttive fuori dell'Irlanda. La ricorrente spiega, ad esempio, che il costo della riduzione di prezzo sopportata dall'industria di trasformazione veniva compensato in parte da un aumento del prezzo di vendita al dettaglio, che, nel corso degli anni '70 e di gran parte degli anni '80, era controllato per legge. Essa ritiene che l'incentivazione ufficiale alla concessione dei PFA la ponga in tutto o in parte al riparo dagli addebiti.

128 Si deve anzitutto rilevare come la ricorrente non contesti gli accertamenti di fatto operati dalla Commissione nei punti 70-72 del preambolo della decisione impugnata, in cui si dimostra l'esistenza e le particolari condizioni di concessione di questi PFA nel periodo compreso tra il 1985 e il 1995. I suoi argomenti sono intesi soltanto a difenderne la liceità sotto il profilo dell'art. 86 del Trattato. Essi sono inoltre, in massima parte, identici a quelli avanzati nell'ambito del procedimento amministrativo e sui quali la Commissione ha specificamente preso posizione nella decisione impugnata (punti 140-142 del preambolo).

129 Inoltre, l'argomento relativo all'incentivazione governativa al sostegno delle esportazioni di zucchero irlandese non è, nelle circostanze del caso di specie, di alcuna utilità per la ricorrente. Invero, come giustamente rilevato dalla Commissione, essa non è stata in grado di dimostrare che tale asserita incentivazione fosse di natura tale da privarla di fatto di qualsiasi autonomia di scelta della propria politica commerciale.

130 Orbene, nella sentenza 11 novembre 1997, cause riunite C-359/95 P e C-379/95 P, Commissione e Francia/Ladbroke Racing (Racc. pag. I-6265, punti 33 e 34), la Corte ha statuito che gli artt. 85 e 86 del Trattato riguardano soltanto comportamenti anticoncorrenziali adottati dalle imprese di loro propria iniziativa (v., in tal senso, con riguardo all'art. 86 del Trattato, sentenze della Corte 20 marzo 1985, causa 41/83, Italia/Commissione, Racc. pag. 873, punti 18-20; 19 marzo 1991, causa C-202/88, Francia/Commissione, cosiddetta «Terminali di telecomunicazione», Racc. pag. I-1223, punto 55, e 13 dicembre 1991, causa C-18/88, GB-Inno-BM, Racc. pag. I-5941, punto 20). Se un comportamento anticoncorrenziale viene imposto alle imprese da una normativa nazionale, o se quest'ultima crea un contesto giuridico che di per sé elimina ogni possibilità di comportamento concorrenziale da parte loro, gli artt. 85 e 86 del Trattato non trovano applicazione. In una situazione del genere la restrizione alla concorrenza non trova origine, come queste norme implicano, in comportamenti autonomi delle imprese (v., altresì, sentenza Suiker Unie e a./Commissione, citata, punti 36-72, in particolare punti 65-66 e 71-72). Gli artt. 85 e 86 del Trattato si applicano invece nel caso in cui la normativa nazionale lasci sussistere la possibilità di una concorrenza che possa essere ostacolata, ristretta o falsata da comportamenti autonomi delle imprese (v. sentenze della Corte 29 ottobre 1980, cause riunite da 209/78 a 215/78 e 218/78, Van Landewyck e a./Commissione, Racc. pag. 3125; 10 dicembre 1985, cause riunite 240/82, 241/82, 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 e 269/82, Stichting Sigarettenindustrie e a./Commissione, Racc. pag. 3831, e 17 luglio 1997, causa C-219/95 P, Ferriere Nord/Commissione, Racc. pag. I-4411).

131 Nel caso di specie, la ricorrente non ha menzionato alcuna normativa o alcun provvedimento del governo irlandese che le avrebbe imposto o avrebbe tracciato un ambito giuridico tale da imporle l'adozione di misure di sovvenzione all'esportazione, con la conseguenza che, qualunque potesse essere la posizione del governo irlandese al riguardo, la ricorrente ha conservato tutta la sua autonomia di comportamento. Pertanto, l'art. 86 del Trattato poteva esserle applicato.

132 In secondo luogo, la ricorrente sostiene che l'analisi dei PFA effettuata dalla Commissione muove da un presupposto erroneo, ossia che i PFA siano incompatibili con gli obiettivi dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero (punto 144 del preambolo della decisione impugnata) e del mercato comune (punto 167, terzo comma, terzo trattino, del preambolo della decisione impugnata). La concessione dei PFA avrebbe infatti perseguito un duplice

obiettivo: da un lato, di consentire alla sua clientela di continuare ad esportare alleviando le difficoltà strutturali create dall'organizzazione comune del mercato dello zucchero e, dall'altro, di incentivare la sua clientela a seguitare a rifornirsi in Irlanda e sostenere l'industria locale nonostante costi di produzione più elevati.

133 Sennonché, la valutazione della Commissione sulla liceità dei PFA non si fonda su alcun presupposto erroneo. Da un lato, la Commissione non presenta nella decisione impugnata la compatibilità dei PFA con l'organizzazione comune del mercato dello zucchero alla stregua di una condizione della loro liceità. La sua valutazione della loro compatibilità con l'organizzazione comune del mercato dello zucchero (punto 144 del preambolo) è infatti indipendente dalla constatazione del loro carattere discriminatorio. L'eventuale erroneità di questa valutazione non riguarda perciò il ragionamento in base al quale la Commissione accerta la violazione dell'art. 86 del Trattato.

134 D'altro lato, la ricorrente non può pretendere che il sistema dei PFA sia conforme ai principi che presiedono al mercato comune. Infatti, com'è rilevato al punto 157 del preambolo della decisione impugnata, «la prassi [della ricorrente] di concedere sconti all'esportazione sullo zucchero esportato in forma lavorata verso altri Stati membri è atta a provocare distorsioni degli scambi sia per lo zucchero industriale, sia per i generi alimentari contenenti una significativa percentuale di zucchero, e pertanto ad incidere sugli scambi fra Stati membri». La Commissiono poteva quindi legittimamente ritenere che tale prassi, ininterrottamente applicata tra il 1985 e il 1995, avesse l'effetto di falsare la concorrenza e gli scambi nel mercato comune (punto 167, terzo comma, terzo trattino, del preambolo della decisione impugnata).

135 In terzo luogo, la ricorrente fa valere che i PFA sono conformi al Protocollo n. 30 concernente l'Irlanda (GU 1972, L 73, pag. 182; in prosieguo: il «protocollo n. 30»), allegato all'Atto relativo alle condizioni di adesione del Regno di Danimarca, dell'Irlanda e del Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda del Nord alle Comunità europee e agli adattamenti dei Trattati (GU 1972, L 73, pag. 14), e rientrano, fin dall'entrata in vigore dell'Atto unico europeo, nelle disposizioni del Trattato relative alla coesione economica e sociale, nella fattispecie nell'art. 130 A del Trattato CE (divenuto, in seguito a modifica, art. 158 CE). Essa aggiunge che i PFA si collocano al confine tra i campi di applicazione rispettivi delle

disposizioni del Trattato relative alla coesione economica e sociale e dell'art. 90, n. 2, del Trattato CE (divenuto art. 86, n. 2, CE).

136 Sennonché, i PFA sono misure adottate da un'impresa operante nel settore dello zucchero, e non il risultato di un'iniziativa di uno Stato membro operante in tale qualità. D'altra parte, com'è sottolineato dalla Commissione, l'art. 1 del regolamento del Consiglio 4 aprile 1962, n. 26, relativo all'applicazione di alcune regole di concorrenza alla produzione e al commercio dei prodotti agricoli (GU 1962, n. 30, pag. 993), precisa che l'art. 86 del Trattato è applicabile nel settore della produzione e del commercio dei prodotti agricoli elencati all'allegato II del Trattato CE (v. punto 115 del preambolo della decisione impugnata). Infine, la ricorrente non ha mai sostenuto di essere un'impresa incaricata della gestione di servizi di interesse economico generale o che presenti il carattere di un monopolio fiscale, ai sensi dell'art. 90, n. 2, del Trattato. Il suo argomento deve pertanto essere respinto.

137 In quarto luogo, la ricorrente fa valere che i PFA non comportavano alcuna discriminazione a scapito dei suoi clienti di zucchero industriale che rifornivano il solo mercato irlandese, non essendo la loro situazione paragonabile a quella dell'industria della trasformazione dello zucchero esportatrice. Lungi dal costituire un ostacolo alle importazioni, i PFA avrebbero al contrario rafforzato l'integrazione del mercato, agevolando le esportazioni. Il ragionamento della Commissione si baserebbe in realtà sulla erronea premessa che il mercato irlandese fosse già isolato. Essa contesta inoltre alla Commissione di non aver tenuto conto della realtà del mercato sul quale operava e dei vincoli ai quali era assoggettata. Di fatto, la Commissione non avrebbe tenuto conto dei PFA se non per i loro effetti sulla concorrenza in Irlanda, senza valutarne gli effetti benefici sulle esportazioni fuori dell'Irlanda.

138 Nella decisione impugnata la Commissione ha posto in evidenza come le modalità di applicazione dei PFA ad opera della ricorrente tra il 1985 e il 1995 comportassero una duplice discriminazione (v. supra, punto 125), tra i clienti della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda che esportavano parte dei loro prodotti lavorati fuori dell'Irlanda, da un lato, e tra questi ultimi e i clienti della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda che riservavano la loro produzione al solo territorio irlandese, dall'altro. Essa ha del pari accertato che l'applicazione di questi sconti all'esportazione creava uno

svantaggio competitivo economicamente ingiustificato per i concorrenti della ricorrente stabiliti fuori dell'Irlanda e per le imprese confezionatrici di zucchero concorrenti della ricorrente sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio in Irlanda, in quanto queste ultime esercitavano tale attività sul solo mercato irlandese.

139 La ricorrente non ha posto in contestazione il duplice effetto discriminatorio denunciato nella decisione impugnata, ma ha soltanto tentato di dimostrarne la giustificazione economica. Né essa ha contestato che questi sconti fossero preordinati ad impedire ai suoi clienti esposti alla concorrenza straniera di rifornirsi presso quest'ultima. Al contrario, essa ha sottolineato come la concessione di questi PFA non avesse impedito a parte dell'industria irlandese considerata di trasferire le proprie attività fuori dell'Irlanda. Essa ha altresì asserito che simili sconti favorivano le esportazioni ed erano quindi compatibili con i principi del mercato comune (v. supra, punti 132 e 134). Peraltro la ricorrente, nell'ambito della sua censura di illegittimità dell'art. 1, punto 5, del dispositivo della decisione impugnata (v. infra, punti 150-172), ha contestato l'esistenza di una discriminazione ingiustificata nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio.

140 Concedendo tali sconti all'esportazione secondo le modalità descritte ai punti 71 e 72 del preambolo della decisione impugnata, la ricorrente ha in realtà applicato condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, contravvenendo all'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato, e determinando conseguentemente a carico dei suoi clienti uno svantaggio competitivo. Siffatto comportamento, dagli effetti discriminatori molteplici, costituisce sfruttamento abusivo di una posizione dominante ai sensi dell'art. 86 del Trattato.

141 I meccanismi del mercato sono stati infatti alterati in quanto la ricorrente non ha fissato il prezzo dello zucchero industriale prendendo in considerazione la legge dell'offerta e della domanda sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda, bensì prendendo in considerazione gli acquirenti potenziali ed attuali dei suoi clienti in base alla loro ubicazione (v., in tal senso, sentenza United Brands/ Commissione, citata, punti 229 e 230).

142 La discriminazione così operata dalla ricorrente tra i suoi clienti, a seconda che essi esportassero o no la loro produzione, non può trovare giustificazione, come essa asserisce, alla luce delle loro rispettive situazioni concorrenziali.

143 Da un lato, questa giustificazione non copre l'intera portata della discriminazione censurata nella decisione impugnata. La Commissione ha infatti sottolineato, senza essere contraddetta su tale punto, che, poiché il regime di sconti all'esportazione veniva spesso applicato all'insieme dei quantitativi acquistati da un cliente, senza alcun controllo da parte della ricorrente dei quantitativi di zucchero compreso nei prodotti esportati dal detto cliente dopo la trasformazione, quest'ultimo si giovava del pari di questo sconto per le sue vendite sul mercato irlandese (punto 141 del preambolo della decisione impugnata).

144 D'altro canto, come precisato dalla Commissione al punto 140 del preambolo della decisione impugnata, il cliente non esportatore della ricorrente è anch'esso soggetto alla concorrenza degli operatori di altri Stati membri, tenuto conto della sempre maggiore presenza di prodotti stranieri sul mercato irlandese dei prodotti nella cui produzione è utilizzato lo zucchero.

145 Ancorché la ricorrente non vi dedichi alcuna attenzione nel suo atto introduttivo, occorre parimenti sottolineare come la Commissione non si sia limitata a dichiarare il carattere discriminatorio dei PFA onde accertare che essi erano contrari all'art. 86 del Trattato. Essa ha altresì dimostrato che la loro concessione creava uno svantaggio competitivo per i concorrenti della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale stabiliti fuori dall'Irlanda. Infatti, essa ha precisato, correttamente, che tale prassi «di concedere sconti all'esportazione sullo zucchero esportato in forma lavorata verso altri Stati membri [era] atta a provocare distorsioni degli scambi sia per lo zucchero industriale, sia per i generi alimentari contenenti una significativa percentuale di zucchero, e pertanto ad incidere sugli scambi fra Stati membri» (punto 157 del preambolo della decisione impugnata).

146 La ricorrente non può nemmeno rimproverare la Commissione di aver erroneamente valutato l'effetto dei PFA sull'isolamento del mercato irlandese, né asserire che l'analisi compiuta dalla Commissione presuppone l'assenza, a livello di prezzi, di ostacoli all'importazione dello zucchero in Irlanda.

147 Per un verso, è giocoforza constatare che, con meno del 5% di zucchero industriale importato sul mercato irlandese, difficilmente può contestarsi alla Commissione di aver erroneamente valutato la struttura di questo mercato considerandolo isolato. Va ricordato, sul punto, che la ricorrente non ha affatto contestato la raffigurazione delle quote di mercato dei vari operatori presenti sul mercato dello zucchero industriale in Irlanda nel corso del periodo considerato. Vincolando alla fedeltà i suoi clienti esportatori per i loro approvvigionamenti di zucchero industriale, la ricorrente ha in tal modo evitato che coloro che erano più aperti al commercio interstatale potessero rifornirsi presso concorrenti stabiliti in altri Stati membri. Uno degli effetti della concessione dei PFA era quindi quello di mantenere, o addirittura rafforzare, la compartimentazione del mercato dello zucchero industriale in Irlanda.

148 Per l'altro verso, poiché correttamente la Commissione ha tenuto conto degli effetti dei PFA sulla concorrenza in Irlanda, per quanto riguarda il mercato sul quale la ricorrente deteneva una posizione dominante, la ricorrente non può addurre un qualsivoglia effetto benefico dei PFA sulla concorrenza nel mercato comune per via delle esportazioni fuori dell'Irlanda a cui essi danno luogo. Invero, sia nei confronti dei clienti della ricorrente che non esportano prodotti lavorati a base di zucchero fuori dell'Irlanda, sia nei confronti degli altri fornitori potenziali di zucchero industriale per i clienti esportatori della ricorrente, la concessione dei PFA altera il normale svolgimento della concorrenza (punto 157 del preambolo della decisione impugnata). Nei confronti di questi ultimi, la concessione di tali sconti all'esportazione non consente agli altri fornitori potenziali di competere su un piano di equità con le prestazioni offerte dalla ricorrente ai suoi clienti esportatori. Ad ogni buon conto, la Commissione ha dimostrato che i PFA costituivano un ostacolo per le importazioni di zucchero industriale in Irlanda, in quanto rafforzavano l'isolamento del mercato irlandese (punto 144 del preambolo della decisione impugnata).

149 La ricorrente non è pertanto riuscita a evidenziare il minimo errore commesso nella valutazione della liceità dei PFA nella decisione impugnata. Occorre conseguentemente respingere gli argomenti da essa addotti contro la legittimità dell'art. 1, punto 4, del dispositivo della decisione impugnata.

— Applicazione di prezzi discriminatori alle imprese confezionatrici concorrenti

150 Secondo la decisione impugnata, «nel periodo successivo al 1993 [la ricorrente] ha praticato una politica di prezzi discriminatori contro le imprese confezionatrici di zucchero concorrenti che si approvvigionavano (...) in zucchero industriale presso [la ricorrente]» (art. 1, punto 5). Al punto 73 del preambolo, la Commissione menziona il lancio di nuovi marchi di zucchero sul mercato destinato alla vendita al dettaglio, da parte di quattro imprese confezionatrici, delle quali le due più importanti erano la Gem Pak e la Burcom Ltd (in prosieguo: la «Burcom»). Orbene, il listino dei prezzi dello zucchero greggio industriale della ricorrente alla data del 30 giugno 1994 rivelerebbe che solo i clienti della ricorrente, peraltro imprese confezionatrici concorrenti, non hanno fruito di alcuno sconto sul prezzo dello zucchero industriale per la loro attività commerciale in Irlanda (punto 74 del preambolo), mentre persino la Gem Pack ne ha ottenuti nel 1993, quando non si trovava ancora in concorrenza con la ricorrente (punto 75 del preambolo). La Commissione sottolinea del pari la mancanza di trasparenza di questi sconti (nazionali), i cui criteri di concessione non sono né in funzione dei quantitativi acquistati né della distanza che separa il cliente dalla ricorrente (punto 77 del preambolo). Al punto 143 del preambolo la Commissione ha posto in evidenza l'effetto anticoncorrenziale dei PFA nei confronti delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti, in quanto si riforniscono di zucchero industriale presso la ricorrente. Dal complesso di questi accertamenti la Commissione conclude che, «se è vero che il sistema di sconti all'esportazione istituito [dalla ricorrente] potrebbe non avere come obiettivo precipuo la discriminazione nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti, il sistema di sconti supplementari è improntato ad una logica più attivamente discriminatoria. Non solo [la ricorrente] applica condizioni dissimili a prestazioni equivalenti, ma si rivela anche incapace di fornire una giustificazione che non si configuri come un tentativo di difendere a posteriori la propria politica di discriminazione nei confronti delle imprese in questione. Le spiegazioni fornite [dalla ricorrente] per la concessione di sconti alle imprese "esordienti" e "in rapida crescita" si applicano con altrettanta validità ad almeno due delle imprese concorrenti» (punto 145 del preambolo). La Commissione sottolinea altresì la mancanza di trasparenza di tale sistema di sconti e il suo carattere discriminatorio (punto 150 del preambolo).

151 Pur non avendo specificamente contestato l'effetto discriminatorio della concessione dei PFA nei confronti delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti, di cui è menzione al punto 143 del preambolo della decisione impugnata (v. supra, punto 139), la ricorrente sostiene per altro verso che il suo sistema di fissazione dei prezzi sul mercato dello zucchero industriale non era preordinato a trattare in modo discriminatorio le imprese confezionatrici in concorrenza con lei sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio e che si rifornivano presso di lei di zucchero industriale.

152 In primo luogo, la Commissione commetterebbe un errore equiparando, al punto 147 del preambolo della decisione impugnata, la fissazione dei prezzi dello zucchero industriale ad un comportamento analogo a quello oggetto della sua decisione 18 luglio 1988, 88/518/CEE, relativa ad una procedura a norma dell'articolo 86 del Trattato CEE (IV/30.178 — Napier Brown — British Sugar) (GU L 284, pag. 41; in prosieguo: la «decisione Napier Brown — British Sugar»), poiché essa non avrebbe posto in atto una politica intesa ad accelerare l'estromissione dei concorrenti dal mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio (punto 158 del preambolo della decisione impugnata). La Commissione non avrebbe del resto dimostrato, nel caso di specie, la reale esistenza di una tale politica.

153 La ricorrente contesta inoltre alla Commissione di essersi basata esclusivamente sul suo listino dei prezzi dello zucchero greggio industriale del 30 giugno 1994 (v. punto 74 del preambolo della decisione impugnata). Essa spiega che il numero delle imprese confezionatrici sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio si è accresciuto dal 1993. La loro quota di mercato sarebbe passata dal 5% del 1993 al 12% del 1996. Inoltre, essa sottolinea di aver concesso sconti a imprese confezionatrici concorrenti, in particolare a due di esse, la Gem Pack e la Burcom, sconti che non erano in funzione dei quantitativi acquistati.

154 Essa fa altresì valere che, anche se le sue prassi di fissazione dei prezzi avessero avuto lo scopo di trattare in modo discriminatorio le imprese confezionatrici concorrenti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio che si rifornivano di zucchero industriale presso di lei, tale discriminazione sarebbe giustificata dalla fondamentale diversità tra le imprese confezionatrici di zucchero, da un lato, e l'industria di trasformazione, dall'altro, quali acquirenti di zucchero industriale. Infatti, soltanto il consumo di quest'ultima ridurrebbe

l'eccesso strutturale di approvvigionamento della ricorrente, rendendole quindi un servizio che non le verrebbe reso dalle imprese confezionatrici. Sul punto, la ricorrente osserva che, ai fini dell'applicazione dell'art. 86 del Trattato, l'equivalenza dell'operazione non viene determinata unicamente dalla natura del prodotto venduto o dai costi di approvvigionamento sopportati dal fornitore.

155 In secondo luogo, la ricorrente contesta l'applicabilità del divieto di discriminazioni, ai sensi dell'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato, a casi come quello di specie, nel quale le controparti commerciali dell'impresa che si assume dominante compiono operazioni di natura differente ed operano su mercati di prodotti differenti. Le imprese confezionatrici non sarebbero quindi state poste in una situazione concorrenziale svantaggiosa rispetto all'industria di trasformazione che produce generi alimentari e bevande. In assenza di uno svantaggio concorrenziale per la controparte sfavorita, un trattamento differenziato delle controparti commerciali non ostacolerebbe la concorrenza e sarebbe privo di pertinenza al riguardo.

156 In terzo luogo, la ricorrente rimprovera alla Commissione di aver alterato il contenuto degli addebiti formulati nei suoi confronti nella decisione impugnata. Da un lato, dopo aver affermato che le imprese confezionatrici erano poste in una posizione concorrenziale sfavorevole rispetto a lei, essa riterrebbe ora che esse lo siano rispetto agli altri suoi clienti. Dall'altro, essa considererebbe il suo comportamento alla luce del suo obiettivo e non più alla luce dei suoi effetti. Orbene, l'oggetto e l'effetto di un comportamento non costituiscono condizioni cumulative di applicazione dell'art. 86 del Trattato (sentenza della Corte 30 giugno 1966, causa 56/65, Société technique minière, Racc. pag. 271), con la conseguenza che la motivazione di una decisione che si ricolleghi al loro esame non può essere né identica né intercambiabile. Essa conclude che, ammesso che le nuove allegazioni della Commissione fossero dimostrate, quod non a suo parere, esse costituirebbero in ogni caso motivi nuovi e come tali irricevibili.

157 Contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, la Commissione ha dimostrato di avere, da un lato, applicato alle imprese confezionatrici sue concorrenti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio prezzi discriminatori per lo zucchero industriale, non solo in base al suo listino dei prezzi dello zucchero industriale del 30 giugno 1994 (punto 74 del preambolo), ma anche avvalendosi del contenuto di documenti di quest'ultima dai quali risultava il suo

mutato comportamento nei confronti di due suoi clienti, la Gem Pack e la Burcom, prima e dopo che avessero messo in commercio la loro marca di zucchero sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio (punto 75 del preambolo della decisione impugnata), e, dall'altro, concesso sconti all'esportazione ai suoi clienti che esportavano i loro prodotti lavorati a base di zucchero fuori dall'Irlanda.

158 Ad ogni buon conto, la ricorrente non ha dimostrato che il suo listino prezzi del 30 giugno 1994 non corrispondesse alla realtà dei prezzi effettivamente praticati sul mercato dello zucchero industriale (punto 75 del preambolo). Gli argomenti e gli esempi da essa addotti nell'ambito del presente procedimento non sono in quanto tali idonei a menomare il valore probatorio di questo listino.

159 Da un lato, il riferimento alla crescita della quota di mercato delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio tra il 1993 e il 1996 è privo di qualsiasi pertinenza sotto il profilo della prova dell'effettività delle constatazioni che emergono dalla lettura del listino del 30 giugno 1994. Poco importa infatti sapere se la loro quota di mercato fosse o no aumentata dopo il 1993, poiché si tratta di stabilire se la Commissione abbia effettivamente dimostrato che la ricorrente ha applicato loro un regime di prezzi discriminatorio per lo zucchero industriale.

160 Inoltre, emerge dalle indicazioni fornite dalla ricorrente in risposta ad un quesito scritto dal Tribunale che essa non è in grado di dimostrare la crescita della quota di mercato delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti, da essa menzionata nell'ambito del presente procedimento. Essa ha infatti prodotto una tabella redatta dalla società Nielsen, in cui sono riportate le quote di mercato rispettive della Gem Pack e della Gold Seal per gli anni 1995, 1996, 1997 e 1998. Tale tabella non contiene tuttavia alcuna data, né precisa di quale mercato si tratti. La copertina di questa tabella, anch'essa non datata e recante il titolo «a chi di diritto», reca solo la seguente precisazione: «La AC Nielsen è la maggiore impresa di analisi di mercato del mondo, con un giro d'affari di 1,4 miliardi di USD e uffici in oltre 100 paesi. I dati relativi alle quote di mercato qui allegati sono tratti dai risultati di studi che la AC Nielsen ha condotto sul commercio al dettaglio in Irlanda. Questi studi sono stati compiuti nei periodi menzionati nel documento qui allegato». La ricorrente fa peraltro riferimento, in questa risposta, ai suoi dati delle vendite, senza tuttavia aggiungere alcun elemento di prova in

proposito. Oltre al modesto valore probatorio che occorre attribuire agli elementi prodotti dalla ricorrente, è giocoforza constatare che i dati menzionati nella tabella redatta dalla società AC Nielsen non corrispondono a quelli presentati dalla ricorrente nell'atto introduttivo di ricorso, secondo i quali la quota di mercato delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio sarebbe passata dal 3% del 1993 all'11% del 1996. La detta tabella non solo non menziona la quota di mercato per il 1993, ma indica una quota di mercato per il 1996 del 9,4%.

161 D'altro lato, gli sconti che la ricorrente avrebbe concesso alla Gem Pack e alla Burcom non vengono neanch'essi confermati dai documenti che la ricorrente ha prodotto al riguardo. Trattasi infatti di uno scambio di corrispondenza tra la ricorrente e la SDL in un periodo antecedente a quello nel corso del quale la Gem Pack e la Burcom hanno avviato l'attività di confezionamento dello zucchero, di corrispondenza della medesima natura che non conferma affatto la concessione di sconti analoghi a quelli accordati agli altri clienti della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale, poiché si riferiscono solo all'importo dello sconto in questione o menzionano soltanto trattative o ancora spiegazioni confuse nelle quali la ricorrente segnala che sconti, classificati come PFA nell'elenco dei clienti della SDL, non lo sono (v. atto introduttivo, paragrafi 94-96).

162 Deve quindi ritenersi che la concessione di sconti di prezzo discriminatori ai clienti della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale a partire dal 1993, a seconda che questi clienti fossero o no imprese confezionatrici di zucchero concorrenti di quest'ultima sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, sia adeguatamente dimostrata, in fatto e in diritto, nella decisione impugnata (punti 74-76, 143, 145-150 e 158 del preambolo, nonché art. 1, punto 5, del dispositivo).

163 La ricorrente non può nemmeno sostenere che tale fissazione dei prezzi non costituisce una prassi abusiva ai sensi dell'art. 86 del Trattato e, più in particolare, del secondo comma, lett. c), di questo articolo.

164 Da un lato, occorre respingere la distinzione operata dalla ricorrente tra le prestazioni offerte ai suoi clienti in funzione degli effetti che queste producono sulla sua stessa posizione sul mercato. Tale ragionamento presuppone infatti che prestazioni identiche sul piano commerciale, comprese tutte le condizioni, non siano equivalenti ai sensi dell'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato, a seconda che esse partecipino o no, qualunque ne sia la ragione, agli obiettivi economici prefissati dall'impresa in posizione dominante. Tale definizione non è compatibile con quella accolta dalla giurisprudenza per definire le prestazioni equivalenti di cui all'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato, in quanto due acquirenti di un medesimo quantitativo di un identico prodotto pagano un prezzo differente a seconda che siano o no concorrenti del loro fornitore su un altro mercato (v., in tal senso, sentenza Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 90). Comunque sia, la ricorrente non ha dimostrato che gli acquisti dei clienti che non sono imprese confezionatrici di zucchero siano più idonei a ridurre la sua sovraccapacità strutturale, salvo ritenere che gli acquisti delle imprese confezionatrici concorrenti le impediscano di smaltire direttamente questi quantitativi di zucchero sul mercato dello zucchero al dettaglio, il che dimostrerebbe che essa sfrutta la propria posizione dominante sul mercato dello zucchero industriale per creare uno svantaggio competitivo a concorrenti su un mercato derivato. Va sottolineato come la ricorrente non contesti il fatto che le prestazioni offerte ai suoi clienti che sono imprese confezionatrici e agli altri clienti siano per il resto perfettamente analoghe sul piano commerciale, comprese tutte le condizioni.

165 D'altro canto, se indubbiamente l'originalità della prassi controversa consiste nel fatto di essere stata posta in essere sul mercato dello zucchero industriale e di produrre i suoi effetti anticoncorrenziali sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, nel quale la ricorrente e i suoi clienti imprese confezionatrici sono concorrenti, questa peculiarità non esclude l'applicazione dell'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato.

166 La Corte ha infatti precisato che un'impresa in posizione dominante su un mercato di materie prime non poteva abusare di tale posizione dominante su questo mercato per facilitare il suo ingresso in un mercato di prodotti derivati comprendenti le dette materie prime, pregiudicando la posizione concorrenziale degli altri operatori su quest'ultimo mercato, ad esempio rifiutando di rifornirli delle materie prime necessarie per le loro attività sul secondo mercato (sentenza della Corte 6 marzo 1974, cause riunite 6/73 e 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione, Racc. pag. 223, punto 25). Se la

mancata concessione di sconti analoghi agli altri acquirenti di zucchero industriale non equivale ad un rifiuto di fornitura, è d'uopo prendere atto che il principio dello sfruttamento abusivo di una posizione dominante sul mercato per pregiudicare la concorrenza su un diverso mercato è stato già enunciato. Nella fattispecie, risulta inoltre che l'impresa di cui trattasi deteneva una posizione dominante su entrambi i mercati considerati.

167 Secondo la giurisprudenza, è riconducibile alle previsioni dell'art. 86 del Trattato il fatto che un'impresa in posizione dominante su un determinato mercato si riservi, senza obiettiva necessità, un'attività ausiliaria o derivata su un mercato vicino, ma distinto, in cui non occupa alcuna posizione dominante, al rischio di eliminare qualsiasi concorrenza su questo mercato (sentenza Tetra Pak/Commissione, citata, punti 115 e 186, e sentenza della Corte 14 novembre 1996, causa C-333/94 P, Tetra Pak/Commissione, Racc. pag. I-5951, punti 24 e seguenti). Due elementi giustificano l'applicazione di questa giurisprudenza al caso in esame. In primo luogo, esiste un'innegabile connessione tra i mercati dello zucchero industriale e quello dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio. In secondo luogo, la ricorrente detiene del pari una posizione dominante sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, cosa che essa non ha nemmeno contestato nell'ambito del presente procedimento. L'eventuale assenza di concorrenza tra i clienti della ricorrente che fruiscono degli sconti e le imprese confezionatrici concorrenti non esclude l'applicazione dell'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato, poiché la prassi discriminatoria censurata produce effetti anticoncorrenziali nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio.

168 La ricorrente non può nemmeno asserire che la Commissione abbia ora alterato gli addebiti che le erano stati formulati nella decisione impugnata, affermando che le imprese confezionatrici di zucchero erano in concorrenza con lei sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio. Invero, come rilevato al precedente punto 125, nell'ambito della sua valutazione sulla liceità dei PFA, la Commissione ha sottolineato gli effetti discriminatori delle riduzioni di prezzo sul mercato dello zucchero industriale nei confronti della posizione concorrenziale delle imprese confezionatrici concorrenti della ricorrente sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, pronunciandosi direttamente sul rapporto di concorrenza esistente tra la ricorrente e questi ultimi (punto 143 del preambolo della decisione impugnata). Non può pertanto parlarsi di alterazione degli addebiti menzionati nella decisione impugnata.

169 La circostanza che venga fatta espressa menzione di questo rapporto di concorrenza soltanto al punto 143 del preambolo della decisione impugnata, relativo ai PFA, è irrilevante. Invero, tale constatazione si applica altresì agli sconti nazionali dei quali non hanno fruito le imprese confezionatrici di zucchero concorrenti e di cui si tratta ai punti 145 e seguenti del preambolo della decisione impugnata. Del resto, la Commissione precisa espressamente, al punto 145, che, «se è vero che il sistema di sconti all'esportazione istituito [dalla ricorrente] [ossia i PFA] potrebbe non avere come obiettivo precipuo la discriminazione nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti, il sistema di sconti supplementari è improntato ad una logica più attivamente discriminatoria». Del pari, il riferimento, al punto 147 del preambolo della decisione impugnata, alla pratica che ha dato luogo alla decisione Napier Brown — British Sugar, nella quale la Commissione ha condannato lo stesso tipo di prassi abusiva posta in essere su un mercato e produttiva di effetti anticoncorrenziali su un altro, forniva altresì alla ricorrente un'indicazione circa la natura della posizione concorrenziale sfavorevole delle imprese confezionatrici concorrenti, cagionata da questa prassi discriminatoria basata sui prezzi sul mercato dello zucchero industriale. Infine, al punto 158 del preambolo della decisione impugnata è precisato che «i tentativi compiuti [dalla ricorrente] per limitare la concorrenza delle imprese confezionatrici di zucchero rivali hanno avuto anch'essi un effetto sugli scambi tra Stati membri. Tra le imprese confezionatrici che hanno iniziato a competere con [la ricorrente] alla metà del 1993, una (ASI) utilizzava solo zucchero importato, una (Burcom) utilizzava zucchero sia importato che irlandese e le altre utilizzavano solo zucchero irlandese. Le iniziative messe in atto cumulativamente [dalla ricorrente] per ostacolare la crescita della concorrenza sul mercato al dettaglio in Irlanda, aventi (come già in Napier Brown — British Sugar) l'intento o il prevedibile risultato di accelerare l'estromissione dei concorrenti dal mercato, esercitano pertanto un effetto potenziale sulla struttura della concorrenza e degli scambi all'interno del mercato comune e, quindi, sugli scambi tra Stati membri ai sensi dell'articolo 86».

170 Peraltro, gli argomenti della ricorrente relativi alla confusione tra l'oggetto e gli effetti della prassi in questione devono essere respinti in quanto, come sottolineato dalla Commissione, l'art. 86 del Trattato non distingue tra l'oggetto e l'effetto e nella decisione impugnata (punto 158 del preambolo) si fa riferimento sia all'intento che al risultato anticoncorrenziale di questa prassi. Occorre altresì ricordare che, per potere pregiudicare gli scambi tra Stati membri, si deve dimostrare che il comportamento censurato abbia effettivamente recato pregiudizio al commercio tra Stati membri in maniera rilevante; è sufficiente dimostrare che questo comportamento sia idoneo a produrre un tale effetto. Orbene, per quanto riguarda le prassi abusive di cui all'art. 86 del Trattato, per

stabilire se il commercio tra Stati membri possa essere pregiudicato da un abuso di posizione dominante in maniera rilevante, si devono prendere in considerazione le conseguenze che ne derivano per la struttura della concorrenza effettiva nel mercato comune (v. sentenza Compagnie maritime belge transports e a./ Commissione, citata, punti 201 e 203 e giurisprudenza ivi richiamata). Ciò è per l'appunto quanto ha fatto la Commissione al punto 158 del preambolo della decisione impugnata (v. supra, punto 169).

171 Conseguentemente, la Commissione poteva legittimamente stabilire un confronto tra la prassi discriminatoria della ricorrente nei confronti delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti e quella della British Sugar sanzionata dalla Commissione nella decisione Napier Brown — British Sugar.

172 Gli argomenti della ricorrente relativi all'illegittimità dell'art. 1, punto 5, del dispositivo della decisione impugnata vanno pertanto respinti.

Sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio

— Sconti «frontiera»

173 Secondo la decisione impugnata, la ricorrente, nel periodo tra il 1985 e il 1988, ha concesso uno sconto speciale a certi dettaglianti stabiliti nelle zone di frontiera con l'Irlanda del Nord (art. 1, punto 1). Sotto il capo recante il titolo «Importazioni dall'Irlanda del Nord», la Commissione rileva infatti che, per far fronte alla concorrenza delle importazioni di zucchero dall'Irlanda del Nord o del suo stesso zucchero reimportato (punto 54 del preambolo), essa ha effettuato una limitazione delle forniture nella zona di frontiera (punti 55 e 56 del preambolo) accordando sconti ai dettaglianti stabiliti lungo tale zona (punti 57-69 del preambolo). La Commissione richiama al riguardo vari documenti risalenti al 1986, al 1987, al 1988 e al 1990. Essa conclude che «[la ricorrente] e SDL [erano] intervenute per limitare le importazioni dall'Irlanda del Nord, particolarmente nel periodo 1985-1988, attuando una politica di prezzi selettivi o

discriminatori sul mercato dello zucchero in Irlanda che prevedeva fra l'altro la concessione di agevolazioni speciali a determinati clienti. In particolare veniva accordato uno sconto speciale (sconto "frontiera") a certi clienti situati nelle zone di frontiera con l'Irlanda del Nord. Questo sconto, che è stato oggetto di aperte discussioni tra [la ricorrente] e SDL ed è stato finanziato [dalla ricorrente], si prefiggeva di ridurre le importazioni di confezioni al dettaglio a minor prezzo dall'Irlanda del Nord. Lo sconto "frontiera" non era connesso a fattori economici oggettivi, come il volume di vendita dei clienti, ma veniva usato e modulato ogniqualvolta si temeva che la differenza di prezzo rispetto all'Irlanda del Nord potesse incentivare le vendite transfrontaliere» (punto 128 del preambolo). Essa ha altresì concluso che «l'applicazione dello sconto "frontiera" costituisce un abuso della posizione dominante detenuta [dalla ricorrente] e SDL ai sensi dell'articolo 86: con questa prassi infatti le due imprese hanno applicato condizioni dissimili a transazioni equivalenti con altri partner commerciali, ponendo in una situazione di svantaggio competitivo coloro che non avevano diritto allo sconto. Quest'ultimo inoltre era destinato a scoraggiare (come infatti è avvenuto) le importazioni di zucchero dall'Irlanda del Nord, che si trattasse di importazioni dei concorrenti [della ricorrente] o di reimportazioni dello zucchero di questa stessa impresa, delimitando così i mercati a danno dei clienti. Lo sconto "frontiera" rientra pertanto in una politica di divisione dei mercati e di estromissione dei concorrenti. Lo sconto non era fondato su giustificazioni economiche oggettive, come i quantitativi acquistati dal cliente, i costi di trasporto e di commercializzazione o le eventuali attività promozionali, di magazzinaggio, di assistenza o d'altro genere svolte dal cliente in questione, ma veniva accordato unicamente in base alla sede di attività del dettagliante, tenendo presente in particolare se il cliente fosse o no stabilito nelle zone di frontiera con l'Irlanda del Nord. Una tale pratica di prezzi selettivi o discriminatori è stata condannata in cause precedenti dalla Commissione e dalla Corte di giustizia» (punto 129 del preambolo).

174 La ricorrente contesta anzitutto alla Commissione di aver preso in considerazione sommariamente il fatto che gli sconti «frontiera» fossero stati soppressi nel luglio 1987 (punto 66 del preambolo della decisione impugnata), che la concorrenza basata sui prezzi nel Regno Unito aveva considerevolmente accresciuto il divario tra i prezzi praticati in Irlanda del Nord e in Irlanda (punto 130 del preambolo della decisione impugnata), che parte del commercio transfrontaliero era illecito e che, in quel periodo, essa registrava perdite considerevoli.

175 Essa precisa poi di aver scelto, a costo di perdere parte della sua clientela e del suo giro d'affari, di affrontare la concorrenza là dove essa si manifestava, avvalendosi degli strumenti limitati di cui disponeva in quel periodo per via delle sue difficoltà finanziarie. Essa asserisce così che le era finanziariamente impossibile impegnarsi in una riduzione dei prezzi su scala nazionale e segnala, per altro verso, che i prezzi in questione non erano prezzi predatori. Il suo sistema di fissazione dei prezzi non sarebbe quindi distinto da quello approvato dalla Commissione nella sua decisione 5 dicembre 1988, 89/22/CEE, relativa ad una procedura a norma dell'articolo 86 del Trattato CEE (IV/31.900, BPB Industries PLC) (GU L 10, pag. 50), menzionato nella decisione impugnata (punto 132 del preambolo). Essa rileva che la liceità di tale sistema non può dipendere dalla percentuale di riduzione operata sui prezzi, poiché si tratterebbe di determinare il carattere predatorio o meno di tali prezzi. Condannare ipso facto l'applicazione di prezzi selettivi da parte di un'impresa in posizione dominante, anche qualora tali prezzi non siano predatori, sarebbe indice di una mancanza di flessibilità nell'applicazione dell'art. 86 del Trattato, in contrasto con lo spirito di questa disposizione quale sarebbe stato chiarito nella giurisprudenza.

•

176 Infine, essa reputa contraddittorio, da un lato, affermare che un'impresa in posizione dominante ha indubbiamente il diritto di difendere tale posizione facendo concorrenza ad altre imprese sullo stesso mercato (punto 134 del preambolo della decisione impugnata) e, dall'altro, considerare abusivo il fatto che un'impresa in posizione dominante difenda con successo tale posizione. Sul punto, la ricorrente fa valere che la particolare responsabilità nel non menomare il grado di concorrenza esistente sul mercato e nel non porre in essere un comportamento diretto a rafforzare la propria posizione dominante e abusarne, incombente a qualsiasi impresa che detenga una posizione dominante su un mercato, implica che questa impresa debba affrontare la concorrenza delle altre. La circostanza che un concorrente si ritiri dal mercato in seguito ad una reazione legittima dell'impresa in posizione dominante, esercitata in maniera favorevole alla concorrenza, non potrebbe costituire un abuso, ma sarebbe semplicemente la conseguenza dello svolgimento della concorrenza.

177 La ricorrente contesta peraltro l'affermazione della Commissione nel suo controricorso, secondo la quale essa avrebbe accertato, al punto 55 del

preambolo della decisione impugnata, che la ricorrente aveva deciso di adottare una politica di sconti «frontiera». Tale punto 55 riguarderebbe infatti la decisione della ricorrente di sopprimere lo sconto regionale «frontiera» in vigore. La limitazione delle forniture, altresì richiamata nello stesso punto 55, non potrebbe essere confusa con gli sconti «frontiera» e non sarebbe del resto oggetto di alcun accertamento formale di abuso nel dispositivo della decisione impugnata.

178 Come ha rilevato la ricorrente, è giocoforza constatare che nel dispositivo della decisione impugnata non figura alcun accenno alla restrizione dell'offerta di cui è menzione ai punti 55 e 56 del preambolo. Nel corso dell'udienza, la Commissione ha confermato di non aver preso in considerazione questa prassi quale violazione dell'art. 86 del Trattato, precisando che essa non aveva del resto neppure costituito oggetto della sua valutazione giuridica. Di conseguenza, è inutile esaminare gli argomenti delle parti relativi agli elementi esposti ai punti 55 e 56 del preambolo della decisione impugnata. Difatti, le eventuali irregolarità inficianti questi punti del preambolo non potrebbero determinare l'annullamento, sia pure parziale, di un elemento del dispositivo della decisione impugnata (sentenza Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, citata, punto 150, e giurisprudenza ivi richiamata).

179 Peraltro, la ricorrente non contesta, come ha del resto fatto rilevare la Commissione nella decisione impugnata (punto 130 del preambolo), di aver concesso uno sconto speciale ad alcuni dettaglianti stabiliti lungo la frontiera tra l'Irlanda e l'Irlanda del Nord, quantomeno fino al luglio 1987, per fare concorrenza alle importazioni a basso prezzo di zucchero dall'Irlanda del Nord destinate alla vendita al dettaglio. Né essa ha negato che lo sconto «frontiera», la cui esistenza è comprovata dai documenti richiamati nei punti 57-69 del preambolo della decisione impugnata, fosse stato concesso unicamente in funzione dell'ubicazione geografica dei dettaglianti. A parte la contestazione della data in cui sarebbe terminata la concessione di questi sconti, la ricorrente tenta in realtà di giustificarne la liceità sotto il profilo dell'art. 86 del Trattato.

180 Per un verso, essa sostiene che gli sconti «frontiera» sono stati definitivamente soppressi nel luglio 1987. Orbene, nel passo del resoconto della riunione del consiglio di amministrazione di SDH in data 18 novembre 1987, in parte

riportato nel punto 66 del preambolo della decisione impugnata, si legge quanto segue: «Gli sconti "frontiera" sono stati aboliti nel luglio 1987, ma potrebbe rivelarsi necessario ripristinarli ai primi del 1988. Round Tower sembra aver adottato ultimamente una politica più razionale (...)». L'interpretazione della Commissione, secondo la quale gli sconti sono stati soppressi nel luglio 1987 in considerazione del successo della politica in tal modo condotta, senza però che ne fosse stato escluso l'utilizzo futuro in caso di necessità, è quindi conforme al contenuto di questo resoconto del 18 novembre 1987. Essa è inoltre avvalorata dai propositi manifestati dal direttore commerciale della SDL, signor Keleghan, nel corso di una riunione direttiva in data 27 giugno 1990 tra la ricorrente e la SDL, secondo cui: «Il sig. T.G. Keleghan osserva che il nostro mercato nazionale è potenzialmente minacciato dalle importazioni transfrontaliere dall'Irlanda del Nord, aggiungendo che, qualora la minaccia si avverasse, sarà importante reagire prontamente con adeguate contromisure: fra queste rientrerebbero la marcatura dei prezzi sugli articoli McKinney e il lancio di apposite attività promozionali sul mercato nazionale (...)» (punto 69 del preambolo della decisione impugnata).

181 Per l'altro verso, si deve valutare l'illiceità di tali sconti «frontiera» sotto il profilo dell'art. 86 del Trattato. Sia nell'ambito del procedimento amministrativo sia nelle memorie presentate nel corso dell'udienza, la ricorrente ha cercato di giustificare la liceità di questa prassi asserendo che per lei si trattava semplicemente di reagire, nel particolare contesto del suo mercato, agli attacchi a cui era fatta segno da parte di concorrenti, soprattutto stranieri. Nondimeno, essa non ha affatto contestato di aver detenuto, tra il 1985 e il 1995, una posizione dominante sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, sul quale ha realizzato oltre l'88% delle vendite nel corso di questo periodo (punto 159 del preambolo della decisione impugnata).

182 Se, da un lato, è pacifico tra le parti che ad un'impresa in posizione dominante incomba una particolare responsabilità per quanto riguarda la situazione della concorrenza sul suo mercato (v. giurisprudenza citata supra, al punto 112), dall'altro, le loro posizioni divergono sulla risposta da fornire al problema se la concessione di sconti speciali ai clienti esposti alla concorrenza costituisca o no una reazione compatibile con questa responsabilità particolare, nei limiti in cui i prezzi in questione non siano prezzi predatori nel senso indicato dalla giurisprudenza (sentenze AKZO/Commissione, citata, punti 70 e seguenti, e 14 novembre 1996, Tetra Pak/Commissione, citata, punti 41-44).

183 Come ha rilevato la Commissione nella decisione impugnata, la ricorrente, concedendo un tale sconto «frontiera», ha applicato alle controparti commerciali condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando in capo ad esse uno svantaggio concorrenziale (punto 129 del preambolo). Del resto, emerge dai documenti richiamati ai punti 57-69 del preambolo della decisione impugnata che la ricorrente non soltanto ha deliberamente scelto di offrire in modo selettivo uno sconto speciale a determinati dettaglianti, ma sospettava anche l'illiceità di tale prassi. Così, in una nota manoscritta non datata, acquisita presso l'ufficio del signor Keleghan e riferentesi alla commercializzazione di uno zucchero concorrente, si rileva quanto segue: «Raccomandazioni e implicazioni per quanto riguarda gli zuccheri Gold Seal. Prima raccomandazione: continuare come abbiamo fatto finora, cioè praticare sconti quando se ne manifesta la necessità. Attualmente concediamo sconti a: (...). Tramite (...) pratichiamo sconti a favore di molti punti di vendita indipendenti, i principali dei quali sono (...). Imp. (implicazione): questo metodo è estremamente pericoloso sotto il profilo sia legale che commerciale: legale per via dei prezzi selettivi; commerciale per le stesse ragioni, sennonché in questo caso la selettività gioca a favore dei nostri clienti minori, come (...)» (punto 58 del preambolo). Simile prassi costituisce sfruttamento abusivo di una posizione dominante ai sensi dell'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato.

184 Nelle particolari circostanze nel caso di specie, la ricorrente non può infatti far leva, per dimostrare la liceità della concessione di sconti speciali a determinati dettaglianti stabiliti in prossimità della frontiera tra l'Irlanda e l'Irlanda del Nord, tra il 1986 e il 1988, né sulla politica di prezzi praticata dagli operatori sul mercato britannico, né sulla sua situazione finanziaria, né sul carattere difensivo del suo comportamento, né infine sull'asserita esistenza di un commercio illecito.

185 Anzitutto, l'influenza della politica di prezzi di operatori attivi principalmente sul mercato limitrofo, nella fattispecie quello britannico e dell'Irlanda del Nord, su quella di operatori attivi su un diverso mercato nazionale rientra nell'essenza stessa di un mercato comune. Gli ostacoli ad una tale influenza vanno quindi considerati alla stregua di ostacoli alla realizzazione del detto mercato comune, atti a compromettere gli effetti di una concorrenza reale e non falsata, in particolare nei confronti dei consumatori. Conseguentemente, allorché tali ostacoli sono riconducibili ad un'impresa in posizione dominante in misura comparabile a quella della ricorrente, si deve ritenere che si tratti di un abuso

contrario alle disposizioni dell'art. 86 del Trattato. La ricorrente non ha peraltro affatto asserito che i prezzi praticati dai suoi concorrenti lungo la frontiera tra l'Irlanda e l'Irlanda del Nord fossero inferiori al prezzo di costo del prodotto, né ha fornito il pur minimo elemento di prova a tale riguardo.

186 Inoltre, la ricorrente non può far valere l'insufficienza dei mezzi finanziari a sua disposizione in quel periodo per giustificare il carattere selettivo e discriminatorio della concessione di questi sconti «frontiera» ed evitare in tal modo l'applicazione dell'art. 86 del Trattato, salvo ridurre il divieto sancito da questo articolo ad un divieto puramente formale. Le circostanze nelle quali l'impresa in posizione dominante può essere indotta a reagire alla limitata concorrenza sussistente sul mercato, a maggior ragione quando questa impresa detenga oltre l'88% di quota di mercato, come nel caso di specie, sono parte dello svolgimento della concorrenza di cui l'art. 86 del Trattato si prefigge per l'appunto di garantire la preservazione. Inoltre, la ricorrente ha sottolineato varie volte l'elevato livello del prezzo di vendita al dettaglio in Irlanda, spiegandolo con l'incidenza dell'elevato livello del prezzo d'intervento garantito nell'ambito dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero.

187 Infine, il carattere difensivo della prassi censurata nel caso di specie non è atto ad alterare la sua natura di abuso ai sensi dell'art. 86, secondo comma, lett. c), del Trattato.

188 Nella fattispecie, la ricorrente non è stata in grado di dimostrare che gli sconti in questione avessero una giustificazione economica obiettiva. Infatti, essi sono stati concessi a determinati clienti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio in funzione soltanto della loro esposizione alla concorrenza derivante da importazioni a basso prezzo da un altro Stato membro e, nel caso di specie, in funzione del fatto di essere stabiliti lungo la frontiera con l'Irlanda del Nord. Emerge inoltre dalle stesse dichiarazioni della ricorrente come essa fosse in condizioni di praticare tali sconti di prezzo grazie alla particolare posizione che essa occupava sul mercato irlandese. Ad esempio, essa afferma che non avrebbe potuto praticare simili sconti sull'intero territorio irlandese, per via delle perdite finanziarie che registrava in quel periodo. Ne consegue che, per ammissione della stessa ricorrente, la sua capacità economica di offrire sconti nella regione di frontiera con l'Irlanda del Nord presupponeva la stabilità dei suoi prezzi nelle altre regioni, il che si risolve nel riconoscere che essa finanziava i detti sconti per

mezzo delle sue vendite nel resto del territorio dell'Irlanda. Comportandosi in questa maniera, la ricorrente ha quindi abusato della propria posizione dominante sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio in Irlanda, impedendo lo svolgimento del libero gioco della concorrenza su tale mercato e falsandone le strutture nei confronti sia dei suoi acquirenti sia dei consumatori. Questi ultimi, infatti, non hanno potuto beneficiare, fuori della regione situata lungo la frontiera con l'Irlanda del Nord, delle riduzioni di prezzi provocate dalle importazioni di zucchero dall'Irlanda del Nord.

189 Di conseguenza, se indubbiamente l'esistenza di una posizione dominante non priva un'impresa che la detiene del diritto di preservare i propri interessi commerciali qualora questi ultimi siano minacciati (v. supra, punto 112), la preservazione della posizione concorrenziale di un'impresa in posizione dominante, che abbia le caratteristiche di quella detenuta dalla ricorrente all'epoca dei fatti controversi, deve quantomeno, per essere legittima, fondarsi su criteri di efficienza economica e presentare un interesse per i consumatori. Nella fattispecie, si deve invece prendere atto che la ricorrente non ha dimostrato il ricorrere di queste condizioni.

190 La ricorrente non può neanche asserire che la sua politica di sconti selettivi sia affine a quella che la Commissione ha autorizzato nella citata decisione 89/22 del 5 dicembre 1988. Oltre al fatto che l'importo degli sconti controversi in quest'ultima pratica era due volte inferiore a quello del caso di specie, il che rappresenta una differenza notevole, quegli sconti non facevano nemmeno parte di un sistema di allineamento sistematico (punti 132 e 133 del preambolo della decisione impugnata). Per contro, i documenti acquisiti dalla Commissione nel caso di specie (punti 57-59 del preambolo) dimostrano come le riduzioni in questione avessero l'obiettivo di scoraggiare le importazioni di zucchero dall'Irlanda del Nord e restringere la concorrenza sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio. Del pari, nella citata decisione 89/22, la Commissione ha accertato che parte degli sconti concessi era giustificata in modo obiettivo (punto 132 del preambolo). Occorre rilevare come la ricorrente non contesti né l'importo degli sconti concessi né il fatto che essi avessero l'obiettivo di «far fronte» alla concorrenza dello zucchero importato dall'Irlanda del Nord. Tenuto conto delle circostanze del caso di specie, ciò si risolve nell'ammettere che questi sconti si prefiggevano di impedire che tale concorrenza si sviluppasse sul suo mercato.

191 Occorre inoltre aggiungere che, contrariamente a quanto sostiene la ricorrente, la Commissione non ha addotto il semplice ritiro di un concorrente dal mercato quale prova del carattere abusivo della concessione di questi sconti «frontiera». Del resto, qualora un'impresa in posizione dominante attui effettivamente una pratica il cui fine sia l'estromissione di un concorrente, il fatto che il risultato atteso non si realizzi non è sufficiente ad escludere la qualifica di abuso di posizione dominante ai sensi dell'art. 86 del Trattato (sentenza Compagnie maritime belge transports e a./Commissione, citata, punto 149). Nei limiti in cui la concessione di sconti «frontiera» perseguiva lo scopo di rendere fedeli gli acquirenti esposti alle offerte dei concorrenti, senza tuttavia far beneficiare tutti i clienti della ricorrente delle ripercussioni della concorrenza sui prezzi di vendita dei suoi prodotti, l'eliminazione di un concorrente in conseguenza di una tale prassi dimostra a fortiori il carattere abusivo di quest'ultima, ai sensi dell'art. 86 del Trattato.

192 Va peraltro ricordato che la ricorrente non può trarre alcun argomento da elementi che, quand'anche fossero dimostrati, provassero in qualche modo che la concorrenza alla quale doveva far fronte in questa regione era contraria al Trattato o per altro verso illecita. Va ricordato, in proposito, che spetta alle pubbliche autorità e non alle imprese e associazioni private garantire l'osservanza delle prescrizioni di legge (sentenze Hilti/Commissione, citata, punto 118, e SCK e FNK/Commissione, citata, punto 194).

193 Risulta da quanto precede che gli argomenti con i quali la ricorrente contesta la legittimità dell'art. 1, punto 1, del dispositivo della decisione impugnata, nella parte in cui accerta il carattere di infrazione degli sconti «frontiera» concessi tra il 1986 e il 1988, devono essere respinti.

— Sconto di fedeltà

194 Secondo la decisione impugnata, «nel 1988 [la ricorrente] ha concordato con il cliente potenziale di un concorrente uno sconto di fedeltà, ossia uno sconto subordinato all'approvvigionamento del cliente presso (la ricorrente) per la totalità o gran parte del suo fabbisogno di zucchero al dettaglio» (art. 1,

punto 3). La Commissione precisa infatti che «l'accordo fra SDL e ADM, che garantiva a quest'ultima un prezzo vantaggioso a condizione che venisse realizzato un certo livello di acquisti [ossia il prezzo previsto per (3x) t se ne avesse acquistate (x)] non era evidentemente un normale sconto quantitativo, ma rappresentava piuttosto uno sconto "su obiettivo" o di fedeltà che aveva l'effetto di vincolare il cliente al fornitore dominante. Si è trattato pertanto di una violazione dell'articolo 86, concordata da SDL e finanziata (dalla ricorrente)» (punto 127 del preambolo).

195 La ricorrente sostiene che lo sconto di fedeltà concesso all'Allied Distribution Merchants (in prosieguo: l'«ADM») non aveva affatto l'effetto di vincolare questo gruppo al suo fornitore. Essa rileva infatti che l'ADM si riforniva presso la SDL prima di essere contattata dall'ASI (punto 49 del preambolo della decisione impugnata). Essa ritiene quindi che tale sconto di fedeltà non abbia ostacolato le importazioni francesi, né inciso sul volume delle importazioni di zucchero francese (punto 156 del preambolo della decisione impugnata), dato che questo volume è stato determinato da fattori indipendenti dalla sua volontà.

196 Si deve constatare che la ricorrente non nega di aver concesso, nell'aprile 1988, uno sconto speciale all'ADM che non era giustificato dal volume delle vendite dell'ADM, bensì determinato in funzione di obiettivi di vendita. Essa contesta soltanto che si trattasse di uno sconto di fedeltà inteso a vincolare l'ADM alla SDL. La ricorrente non ha nemmeno negato di aver provveduto al finanziamento di questo sconto all'ADM.

197 Orbene, risulta da una giurisprudenza costante che gli sconti di fedeltà concessi da un'impresa in posizione dominante costituiscono un abuso ai sensi dell'art. 86 del Trattato qualora abbiano l'obiettivo di impedire, mediante la concessione di vantaggi finanziari, l'approvvigionamento dei clienti presso i produttori concorrenti (sentenze Michelin/Commissione, citata, punto 71, e giurisprudenza ivi richiamata, e BPB Industries e British Gypsum/Commissione, citata, punto 120). Conformemente alla giurisprudenza citata al precedente punto 111, occorre quindi valutare il complesso delle circostanze e, in particolare, i criteri e le modalità di concessione dello sconto, ed accertare se lo sconto miri, mediante un vantaggio non basato su alcuna prestazione economica che lo giustifichi, a

sopprimere o limitare la possibilità dell'acquirente di scegliere la fonte di approvvigionamento, a chiudere l'accesso del mercato ai concorrenti, ad applicare a controparti commerciali condizioni diverse per prestazioni equivalenti o a rafforzare la posizione dominante mediante una concorrenza falsata.

198 Nel caso di specie, gli elementi raccolti dalla Commissione ed esposti nella decisione impugnata dimostrano come l'iniziativa della SDL nei confronti dell'ADM rientrasse nell'ambito di una strategia definita congiuntamente dalla ricorrente e dalla SDL per impedire lo sviluppo della marca Eurolux sul mercato irlandese dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio (v. punti 125 e 126 del preambolo), garantendosi la fedeltà dei suoi clienti, se necessario cambiando loro i prodotti concorrenti che avrebbero acquistato (v. infra, punti 226-234). Lungi dal dimostrare la mancanza di effetti di creazione di un vincolo di fedeltà dello sconto controverso, come asserisce la ricorrente, la circostanza che l'ADM si rifornisse in precedenza presso la SDL prima di essere contattata dall'ASI conferma che la concessione di questo sconto, non contestata in punto di fatto, ha avuto l'effetto di vincolare il cliente al fornitore in posizione dominante (punto 127 del preambolo della decisione impugnata), ovvero, in altri termini, di recuperare un cliente che era tentato di passare alla concorrenza. Simile prassi è quindi contraria all'art. 86 del Trattato.

199 Il carattere congiunto della prassi in questione emerge, da un lato, dalla lettera dell'ASI del 18 luglio 1988 alla direzione della ricorrente (punto 52 del preambolo), inviata poco tempo dopo gli scambi di prodotti esaminati in altri punti nella decisione impugnata, e, dall'altro, dal brano del processo verbale della riunione del consiglio d'amministrazione della SDH del 28 giugno 1988 (punto 47 del preambolo), nel quale il direttore generale della ricorrente si dichiara molto soddisfatto della risposta fino ad allora fornita alla sfida rappresentata dall'ingresso di un nuovo marchio di zucchero nel mercato irlandese.

200 La ricorrente non può neppure trarre argomento dal quantitativo di zucchero interessato dallo sconto di fedeltà di cui trattasi, per sostenere che tale sconto non poteva costituire un ostacolo agli scambi fra gli Stati membri.

201 Conformemente ad una giurisprudenza costante, richiamata al precedente punto 170, è ragionevolmente probabile che tale prassi, «in base ad un complesso di elementi oggettivi di diritto o di fatto, eserciti un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale, sulle correnti degli scambi tra Stati membri, influenza atta ad ostacolare la realizzazione di un mercato unico tra detti Stati» (punto 155 del preambolo della decisione impugnata). Lo sconto di fedeltà rientrava inoltre in una strategia della ricorrente intesa a preservare il proprio mercato interno e la propria posizione su questo mercato contro la concorrenza dello zucchero importato (punto 156 del preambolo), come dimostrato in particolare dalla dichiarazione del direttore generale della ricorrente nel corso della riunione del consiglio d'amministrazione della SDH del 28 giugno 1988.

202 Risulta da tutto quanto precede che gli argomenti della ricorrente relativi all'illegittimità dell'art. 1, punto 2, del dispositivo della decisione impugnata devono essere respinti.

— Sconti «su obiettivo» e prezzi selettivi

203 Secondo la decisione impugnata, «nel periodo successivo al 1993 [la ricorrente] ha attuato una politica che si ripercuote negativamente sulla posizione competitiva di altre imprese irlandesi confezionatrici sul mercato dello zucchero al dettaglio, in particolare: i) concedendo a gruppi di grossisti in Irlanda, in certi periodi del 1994, sconti che dipendevano da un aumento degli acquisti di zucchero al dettaglio presso [la ricorrente] ed avevano l'effetto di legare questi gruppi [alla ricorrente] a scapito delle imprese concorrenti; ii) concedendo a certi clienti di imprese confezionatrici concorrenti, nel dicembre 1994 e nel febbraio 1995, sconti di carattere selettivo subordinati all'aumento degli acquisti di zucchero al dettaglio presso [la ricorrente] su un periodo di dodici mesi, destinati pertanto a limitare la concorrenza delle imprese confezionatrici di zucchero concorrenti» [art. 1, punto 6, sub i) e ii)]. Ai punti 78-84 del preambolo della decisione impugnata, la Commissione spiega che, parallelamente alla concessione di sconti sulle quantità, la ricorrente ha offerto ai propri clienti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, nella primavera 1994 e nell'ottobre dello stesso anno, sconti «su obiettivo», prendendo come riferimento il periodo aprile-settembre 1993 (punti 78-81). Essa aggiunge, basandosi su documenti

provenienti dalla ricorrente o su dichiarazioni di quest'ultima, che tali sconti «su obiettivo» sono stati inoltre offerti in modo selettivo, in particolare nel dicembre 1994, a favore di una grande catena di supermercati che si riforniva in parte presso un'impresa confezionatrice concorrente della ricorrente, la Burcom (punti 82 e 83) e nel febbraio 1995 a favore di un gruppo di grossisti che si riforniva in parte presso un'altra impresa confezionatrice concorrente della ricorrente, la Gem Pack (punto 84). La Commissione sostiene che la ricorrente mirava in tal modo a vincolare i propri clienti. Essa dichiara che «non è affatto provato che da allora [la ricorrente] abbia desistito dall'offrire tali sconti» (punto 151). La Commissione fa poi rilevare che, «dato che cinque concorrenti nazionali avevano tutti lanciato nuove marche sul mercato al dettaglio nell'estate del 1993 (ossia dopo l'inizio del periodo di riferimento per le promozioni 1994 ai grossisti), gli sconti-volume concessi [dalla ricorrente] nella primavera e nell'ottobre 1994, che si basavano sugli acquisti effettuati durante l'estate precedente, devono essere stati strettamente connessi al fabbisogno totale di zucchero al dettaglio del cliente» (punto 152). Talché, la costituzione di ingenti scorte da parte dei suoi clienti a seguito della concessione di questi sconti, dei quali la ricorrente avrebbe fatto menzione (punto 80), «deve aver influito negativamente sugli acquisti effettuati presso le imprese concorrenti» (punto 152). Essa sottolinea del pari come questi sconti «su obiettivo» siano distinti da semplici sconti sulle quantità e rivelino un comportamento in contrasto con l'art. 86 del Trattato (punto 153). Essa aggiunge che essi comportavano non soltanto una discriminazione in materia di prezzi fra i diversi clienti della ricorrente, facendo dipendere la loro concessione da aumenti percentuali anziché da volumi assoluti di acquisto, ma anche una fissazione di prezzi selettiva e discriminatoria nei confronti di determinati clienti di imprese confezionatrici concorrenti (punto 154).

204 In primo luogo, per quanto riguarda gli sconti «su obiettivo» concessi nella primavera e nell'ottobre 1994, la ricorrente riconosce che ai grossisti è stato offerto uno sconto «su obiettivo» pari al (...)% (punto 79 del preambolo della decisione impugnata), tuttavia contesta che diversi clienti abbiano ottenuto uno sconto ad aliquota più elevata. Ciò non sarebbe provato da nessuno degli elementi di prova richiamati dalla Commissione. La decisione impugnata menzionerebbe solo due clienti, la National Wholesalers Grocers Alliance Ltd (in prosieguo: la «NWGA») e il gruppo Musgraves (in prosieguo: la «Musgraves»). Orbene, lo sconto del (...)% concesso alla NWGA si comporrebbe di uno sconto «su obiettivo» del (...)% e di un'azione promozionale per un ulteriore (...)%. La ricorrente sottolinea peraltro come i fatti richiamati al punto 79 del preambolo della decisione impugnata non siano menzionati né ai punti 151-154 dello stesso preambolo né nel dispositivo della decisione impugnata.

205 La ricorrente rimprovera inoltre alla Commissione di aver ignorato le spiegazioni con cui precisava che le azioni promozionali controverse erano compatibili con la normativa irlandese vigente ed erano note alle competenti autorità, che non avrebbero sollevato alcuna obiezione. Senza mettere in dubbio la supremazia del diritto comunitario, la ricorrente sostiene che la Commissione non ha mostrato molta dimestichezza con gli usi e le aspettative del commercio locale, segnatamente con le norme regolamentari in materia di generi di drogheria. Uno degli obiettivi di queste ultime norme sarebbe per l'appunto quello di ridurre il potere di acquisto dei grossisti, onde evitare che i profitti derivanti da azioni promozionali non vengano trattenuti da questi ultimi in forma di margine di utile accresciuto e non trasferito sui consumatori.

206 Del pari, la ricorrente ritiene che la Commissione incorra in errore presumendo, senza produrre al riguardo un qualsivoglia elemento di prova, che le condizioni e la durata delle azioni promozionali in questione avessero l'effetto di vincolare i suoi clienti e di incidere negativamente sugli acquisti delle imprese confezionatrici concorrenti.

207 Si deve anzitutto prendere atto che la ricorrente, pur contestando l'importo degli sconti «su obiettivo» di cui trattasi, ne riconosce l'esistenza almeno fino a concorrenza del (...)%. Orbene, all'art. 1, punto 6, sub i) e ii), del dispositivo della decisione impugnata, la Commissione le addebita il fatto di aver concesso tali sconti, senza però prendere in considerazione l'esatto ammontare di questi ultimi. La determinazione dell'esatto ammontare di questi sconti «su obiettivo» è quindi irrilevante ai fini della valutazione della legittimità degli accertamenti effettuati in questa disposizione della decisione impugnata.

208 La Commissione ha inoltre precisato, in risposta ad un quesito scritto del Tribunale, che essa aveva stabilito l'importo degli sconti «su obiettivo» di cui è menzione ai punti 81 e 84 del preambolo della decisione impugnata basandosi, da un lato, su una risposta scritta fornita dalla ricorrente ad una richiesta di informazioni in data 6 febbraio 1995, riportata all'allegato 9 della comunicazione degli addebiti, e, dall'altro, su una lettera inviatale da (...) il 29 giugno 1995, resoconto di un colloquio tra i suoi rappresentanti e quelli della ricorrente svoltosi il 20 ottobre 1995, riportato all'allegato 10 della comunicazione degli addebiti, nonché su una risposta fornita dalla ricorrente in data 8 agosto 1995 ad un'ulteriore richiesta di informazioni.

209 Si deve pertanto ritenere che la Commissione abbia addotto elementi di prova sufficienti per dimostrare che gli sconti « su obiettivo » concessi alla NWGA e alla Musgraves (punto 79 del preambolo della decisione impugnata) erano superiori al (...)% del prezzo.

210 In ogni caso, la ricorrente non può limitarsi ad asserire che, sul (...)% di sconti offerti alla NWGA, il (...)% era costituito da uno sconto promozionale, senza addurre nessun tipo di dimostrazione e di prova. La semplice qualificazione come sconto promozionale di parte degli sconti concessi, nell'ambito di un colloquio nel corso del quale si era pattuito che la NWGA avrebbe aumentato i propri acquisti di zucchero presso la ricorrente (punto 79 del preambolo), non è atta, se non confortata da ulteriori elementi di prova, a dimostrare la distinzione operata ed a giustificare quindi la concessione di tale sconto alla luce dell'art. 86 del Trattato.

211 Ha scarsa rilevanza, nel presente contesto, che la concessione di questi sconti « su obiettivo » fosse conforme al diritto irlandese, tenuto conto della preminenza del diritto comunitario in materia e dell'effetto diretto riconosciuto alle disposizioni dell'art. 86 del Trattato (sentenze della Corte 30 gennaio 1974, causa 127/73, BRT e a., Racc. pag. 51, punti 15 e 16, e 11 aprile 1989, causa 66/86, Ahmed Saeed Flugreisen e a., Racc. pag. 803, punto 23). Del pari, la ricorrente non può dolersi della mancata presa in considerazione della normativa irlandese in materia di generi di drogheria. Anzitutto, la Commissione fa un espresso riferimento a questa normativa nella decisione impugnata (punto 83 del preambolo). Va poi ricordato che l'eventuale conformità di una prassi di un'impresa ad una normativa nazionale non può escludere il carattere d'infrazione di tale prassi, qualora questa impresa potesse disporre di piena autonomia all'epoca dei fatti. La ricorrente non può quindi trarre alcun argomento da una qualsivoglia conformità della concessione di tali sconti al diritto nazionale, in assenza di disposizioni di quest'ultimo che le prescrivessero di comportarsi in quella data maniera (v. sentenza Commissione e Francia/Ladbroke Racing, citata, punti 33 e 34).

212 Contrariamente alle asserzioni della ricorrente, i fatti esposti al punto 79 del preambolo della decisione impugnata vengono presi in esame ai punti 151-154 dello stesso preambolo e sanzionati nel dispositivo della decisione. Infatti, al punto 79, la Commissione spiega che la ricorrente ha offerto a grossisti sconti

«su obiettivo» nella primavera 1994, precisando il periodo di riferimento prescelto per il calcolo degli obiettivi di acquisto da realizzare per ottenere tali sconti, ed ha concesso sconti più elevati, come sarebbe stato confermato da due clienti della ricorrente interrogati su tale punto. Orbene, al punto 151, la Commissione afferma: «Nella primavera del 1994 [la ricorrente] aveva offerto ai principali grossisti alimentari in Irlanda sconti subordinati a certi aumenti dei loro acquisti di Siucra da un chilo su un arco di tre mesi. Il periodo di riferimento utilizzato per calcolare l'aumento era il semestre aprile-settembre 1993 (...)». Allo stesso modo, l'art. 1, punto 6, sub i), precisa che «nel periodo successivo al 1993 ha attuato una politica che si ripercuote negativamente sulla posizione competitiva di altre imprese irlandesi confezionatrici sul mercato dello zucchero al dettaglio, in particolare: i) concedendo a gruppi di grossisti in Irlanda, in certi periodi del 1994, sconti che dipendevano da un aumento degli acquisti di zucchero al dettaglio presso [la ricorrente] ed avevano l'effetto di legare questi gruppi [alla ricorrente] a scapito delle imprese concorrenti». Peraltro, l'argomento della ricorrente, mentre da un lato tendeva a dimostrare che la Commissione non ha preso in considerazione l'importo più elevato degli sconti concessi alla NWGA e alla Musgraves quale elemento costitutivo dell'infrazione, nell'art. 1, punto 6, dall'altro confermerebbe la fondatezza dell'interpretazione della decisione impugnata, secondo la quale è la concessione di questi sconti «su obiettivo» che costituisce un'infrazione, di per sé e a prescindere dal loro importo, e perderebbe in tal caso qualsiasi rilevanza ai fini della valutazione della legittimità della decisione impugnata (v. supra, punto 207).

213 Infine, la Commissione non è incorsa in errore di valutazione ritenendo che uno sconto concesso da un'impresa in posizione dominante in funzione dell'aumento degli acquisti effettuati lungo un determinato periodo, senza che tale sconto possa considerarsi normale sconto sulla quantità (punto 153 del preambolo della decisione impugnata), il che non è contestato dalla ricorrente, costituisse sfruttamento abusivo di tale posizione dominante in quanto tale prassi può avere come unico scopo quello di vincolare i clienti ai quali lo sconto è concesso e collocare i concorrenti in una posizione competitiva sfavorevole. Al riguardo, va poi rilevato che il periodo di riferimento preso in considerazione ai fini del calcolo degli sconti «su obiettivo» di cui trattasi, vale a dire il semestre aprile-settembre 1993, ha preso inizio anteriormente al lancio, nel corso dell'estate 1993, di nuove marche di zucchero da parte di imprese confezionatrici concorrenti della ricorrente (punto 152 del preambolo). Come ha rilevato la Commissione, la scelta di tale periodo di riferimento implicava che «gli sconti-volume concessi [dalla ricorrente] nella primavera e nell'ottobre 1994 (...) devono essere stati strettamente connessi al fabbisogno totale di zucchero al dettaglio del cliente» (punto 152 del preambolo).

214 Ciò premesso, la concessione di sconti «su obiettivo» da parte di un'impresa in posizione dominante, dei quali uno degli effetti immediati era, stando alla sua stessa analisi, quello di determinare la costituzione di scorte e la parallela riduzione degli acquisti (punto 80 del preambolo della decisione impugnata), equivale ad ostacolare il normale svolgimento della concorrenza [punto 152 del preambolo e art. 1, punto 6, sub i), del dispositivo della decisione impugnata] ed è incompatibile con l'obiettivo di una concorrenza non falsata nel mercato comune. Essa non è basata su una prestazione economica che giustifichi tale vantaggio, ma tende a sottrarre o restringere la possibilità di scelta dell'acquirente per quanto riguarda le proprie fonti di approvvigionamento e a precludere l'accesso al mercato agli altri fornitori (v. giurisprudenza richiamata al precedente punto 114).

215 In secondo luogo, per quanto riguarda gli sconti «su obiettivo» concessi in modo selettivo, la ricorrente spiega che gli sconti concessi alla grande catena di supermercati (...) consistevano in un'incentivazione alla crescita in forma di sconto pari al (...)% degli acquisti, nel 1995, subordinata ad un aumento di 300 t del quantitativo annuo dei suoi acquisti (punto 82 del preambolo della decisione impugnata). Essa asserisce che tale sconto non aveva l'effetto di vincolare a lei (...) e di determinare la riduzione dei suoi acquisti di (...) presso la Burcom. Il documento della Greencore del giugno 1994, utilizzato nella decisione impugnata quale elemento di prova al riguardo, non dimostrerebbe affatto che lo sconto concesso a (...) avesse avuto l'effetto di ridurre gli acquisti (...) presso la Burcom. Infatti, tale sconto non poteva avere alcuna incidenza sulle vendite della Burcom a (...) in quanto la Burcom aveva cessato le proprie attività prima della concessione di quest'ultimo. Essa aggiunge che (...) non ha modificato la propria politica di approvvigionamento nelle stesse proporzioni di zucchero Siucra e (...). (...) avrebbe infatti scelto di seguire una strategia di incremento globale delle proprie vendite di zucchero, pur mantenendo la propria politica di approvvigionamento di zucchero Siucra e (...).

216 La ricorrente sostiene peraltro che l'affermazione secondo la quale il gruppo di grossisti (...) sarebbe un importante cliente della Gem Pack (punto 151 del preambolo della decisione impugnata) non è corroborata da alcun elemento di prova. Conseguentemente, l'affermazione secondo la quale gli sconti «su obiettivo» offerti a taluni clienti di imprese confezionatrici concorrenti nel 1994 e nel 1995 sarebbero riferibili ad una politica intesa a limitare lo svolgimento della concorrenza delle imprese confezionatrici di zucchero nazionali (punto 154 del preambolo della decisione impugnata) sarebbe priva di pertinenza per quanto riguarda la Gem Pack. Analogo rilievo varrebbe per l'art. 1, punto 6, sub ii), del dispositivo della decisione impugnata.

217 È d'uopo rilevare, preliminarmente, che la ricorrente non contesta minimamente la natura discriminatoria e selettiva degli sconti «su obiettivo» concessi nella primavera e nell'ottobre 1994 ai grossisti che acquistavano zucchero presso di lei sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, come sottolineato dalla Commissione ai punti 82 e 154 del preambolo della decisione impugnata.

218 Per quanto riguarda poi la natura discriminatoria e selettiva degli sconti «su obiettivo» concessi a determinati clienti di imprese confezionatrici concorrenti, risulta, da un lato, che la ricorrente non contesta neanche la concessione nel dicembre 1994 di uno sconto pari al (...)% a favore di (...) nel 1995 in funzione del volume dei suoi acquisti. Essa nega di aver inteso vincolare (...) in tal guisa, facendo rilevare come la politica di quest'ultima mirasse ad aumentare le proprie vendite di zucchero in generale pur conservando un'identica ripartizione dei propri approvvigionamenti di zucchero Siucra e (...). In tal modo, la ricorrente non dimostra affatto che la concessione di tale sconto fosse basata su una giustificazione economica obiettiva. Essa tenta infatti di fornire una giustificazione alla propria iniziativa facendo riferimento alle asserite particolarità della strategia del suo cliente.

219 Orbene, risulta dal piano aziendale della Greencore del giugno 1994, citato al punto 82 del preambolo della decisione impugnata, che (...) acquistava presso la ricorrente sia zucchero della marca Siucra sia zucchero senza marca, che essa presentava in seguito con il marchio (...) nei suoi reparti. Tuttavia, metà dei pacchetti di (...) venduti da (...) era composta da zucchero della ricorrente e l'altra metà era fornita dalla Burcom. Il documento indica inoltre che, all'epoca della sua redazione, (...) accordava lo stesso spazio allo zucchero Siucra e allo zucchero (...) nei suoi reparti. Infatti, in esso si precisa (pag. 19 del documento figurante all'allegato 4 della comunicazione degli addebiti):

«Nel novembre 1993 (...) ha lanciato una marca (...) alimentata dalla Burcom, ma ritirata nel corso della settimana. In aprile, essi hanno rilanciato la marca (...), alimentata per il 50% dalla Burcom e per il 50% da noi stessi (...). (...) è risoluta ad affermare (...); gli altri sembrano soltanto reagire a (...). (...) accorda uno spazio di reparto equivalente alle marche (...) e Siucra e applica al momento una differenza di prezzo di (...) per kg (...)».

220 La ricorrente non ha precisato su quali documenti basava la propria asserzione secondo la quale la politica di (...) consisteva nell'incrementare il volume globale delle sue vendite di zucchero pur conservando la ripartizione dei propri approvvigionamenti tra la Burcom e la ricorrente. Tale asserzione non è confermata dal piano aziendale della Greencore del giugno 1994, il cui estratto più significativo viene riprodotto al punto precedente. Occorre del resto sottolineare come questo documento fosse anteriore alla concessione dello sconto del dicembre 1994, menzionato nella sua nota interna in data 15 dicembre 1994 (punto 82 del preambolo della decisione impugnata).

221 Conseguentemente, la ricorrente non può addebitare alla Commissione di aver commesso un errore di valutazione o di interpretazione degli elementi di prova accolti nella decisione impugnata dichiarando che «un eventuale aumento dei volumi Siucra acquistati da (...) avrebbe portato con ogni probabilità ad una riduzione degli acquisti delle confezioni (...) da 1 kg, ossia il prodotto sul quale Burcom si trovava in concorrenza con [la ricorrente]» (punto 82, in fine, del preambolo della decisione impugnata) e che «lo sconto avrebbe avuto con ogni probabilità l'effetto di vincolare (...) [alla ricorrente]» (punto 151, in fine, del preambolo). Orbene, emerge dalla giurisprudenza (v. supra, punto 114) che tale prassi è abusiva ai sensi dell'art. 86 del Trattato in quanto tende ad impedire, per mezzo della concessione di un vantaggio finanziario, l'approvvigionamento dei clienti presso concorrenti.

222 Il fatto che la Burcom abbia cessato le proprie attività prima della concessione dello sconto del (...)% a (...) nel dicembre 1994, elemento di fatto pacifico tra le parti, non modifica la conclusione di cui al punto precedente. Infatti, la Commissione ha dimostrato, in base allo stesso registro degli sconti della ricorrente, che la concessione dello sconto era stata decisa al più tardi l'8 dicembre 1994, in una data anteriore alla cessazione delle attività della Burcom, il 14 dicembre 1994 (punti 83 e 151, in fine, del preambolo della decisione impugnata), periodo in cui la Burcom e la ricorrente erano ancora in concorrenza tra loro. Del resto, si deve prendere atto che la ricorrente non ha minimamente contestato il riferimento al suo registro degli sconti nella decisione impugnata.

223 D'altro canto, la ricorrente non contesta nemmeno la concessione di uno sconto «su obiettivo» a (...) nel 1995, quale è descritta nella decisione impugnata

(punti 84 e 151 del preambolo). Essa si limita a chiedersi su quali elementi la Commissione possa affermare che (...) è un grosso cliente della Gem Pack (punto 151, in fine, del preambolo), impresa confezionatrice di zucchero concorrente della ricorrente.

224 In risposta ad un quesito scritto del Tribunale, la Commissione ha prodotto copia di una lettera inviatale dal consulente della Gem Pack il 16 marzo 1995, nella quale questi sottolinea ripetutamente l'importanza che (...) rivestiva come cliente agli occhi della Gem Pack. La ricorrente non ha sollevato alcuna obiezione sul deposito di questo documento né ha contestato il suo contenuto nel corso dell'udienza. Pertanto, si deve ritenere che, nella decisione impugnata, la Commissione ben potesse affermare che (...) era un cliente importante della Gem Pack e desumerne che la concessione di uno sconto «su obiettivo» a (...) da parte della ricorrente avesse l'effetto di svantaggiare gli altri suoi fornitori di zucchero, tra cui la Gem Pack, il che costituisce una prassi abusiva ai sensi dell'art. 86 del Trattato (v. giurisprudenza richiamata supra, al punto 114).

225 Emerge da quanto sopra che gli argomenti della ricorrente relativi agli sconti «su obiettivo» e ai prezzi selettivi, di cui all'art. 1, punto 6, sub i) e sub ii), del dispositivo della decisione impugnata, devono essere respinti.

Sugli scambi di prodotti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio

226 Secondo la decisione impugnata, «nel 1988 [la ricorrente] ha concordato con un grossista e un dettagliante lo scambio di prodotti di zucchero al dettaglio concorrenti, in ragione di una confezione da 1 kg di zucchero Eurolux della Compagnie française de sucrerie, contro una confezione di zucchero di sua produzione» (art. 1, punto 2, del dispositivo). La Commissione precisa che, a seguito del lancio da parte dell'ASI nel 1988 di pacchetti di zucchero da un chilogrammo e della marca Eurolux sul mercato irlandese dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, la SDL ha reagito proponendo all'ADM, sotto minaccia di una revoca degli sconti preferenziali che le venivano fino ad allora riconosciuti dalla ricorrente, di riprendere i quantitativi non ancora venduti di zucchero Eurolux appena qualche giorno dopo la loro messa a disposizione nella

rete dell'ADM, nell'aprile 1988 (punti 46-49 del preambolo). Essa sostiene che misure identiche sono state adottate nei confronti dell'impresa dettagliante Kelly dei supermercati SPAR, con scadenza ancora più ravvicinata, nel maggio 1988 (punti 46, 47, 48, 50 e 51 del preambolo). La Commissione precisa che «sebbene le iniziative riguardanti lo scambio di prodotti siano state intraprese da SDL, [la ricorrente] è stata debitamente informata da ASI delle difficoltà incontrate» (punto 52 del preambolo), rinviando al contenuto di una lettera che il direttore dell'ASI ha inviato a quello della ricorrente in data 18 luglio 1988. Essa rileva peraltro come queste pratiche siano state denunciate dinanzi alla High Court irlandese dal direttore dell'Ufficio per il consumo e il commercio (punti 48 e 53 del preambolo). La Commissione conclude in questi termini:

«Lo scambio di prodotti da parte di un'impresa dominante costituisce un abuso ai sensi dell'art. 86 in tutti i casi in cui ha come oggetto o effetto la restrizione o eliminazione della concorrenza da parte di un nuovo soggetto sul mercato. È questa per l'appunto la situazione nel caso in esame. Di fatto lo scambio di prodotti ha portato al consolidamento della posizione, detenuta congiuntamente [dalla ricorrente] e da SDL, di quasi monopolio nella fornitura di zucchero sul mercato» (punto 126 del preambolo).

227 La ricorrente sostiene che l'insuccesso commerciale dello zucchero Eurolux in Irlanda deriva dal mancato gradimento dei consumatori. L'impresa dettagliante Kelly avrebbe infatti spiegato che, nonostante il prezzo più vantaggioso, lo zucchero Eurolux si vendeva male. Del pari, la ricorrente sottolinea come sia stato necessario più di un anno all'ASI per smaltire le proprie scorte di 500 t di zucchero in pacchetti destinati alla vendita al dettaglio. Essa nega inoltre di aver minacciato i propri clienti di sanzioni finanziarie in caso di vendita di zucchero Eurolux. Essa fa rilevare inoltre come il volume di zucchero oggetto di questi scambi implichi che questi ultimi non abbiano avuto alcuna incidenza sul commercio interstatale.

228 La spiegazione dell'insuccesso commerciale dello zucchero della marca Eurolux sul mercato irlandese addotta dalla ricorrente non può essere condivisa, come ha osservato la Commissione nella decisione impugnata (punto 125 del preambolo). Al riguardo occorre ancora una volta sottolineare il contenuto del colloquio svoltosi tra il direttore commerciale della SDL e il direttore generale dell'ADM, il cui resoconto è contenuto nella deposizione del funzionario dell'Ufficio irlandese

per il consumo e il commercio dinanzi alla High Court irlandese, menzionata al punto 49 del preambolo della decisione impugnata. La SDL ha avvertito l'ADM che essa avrebbe soppresso i propri sconti preferenziali ove i quantitativi acquistati fossero diminuiti ed ha proposto di riprendere i quantitativi di zucchero Eurolux ancora in suo possesso, dopo essere stata informata del fatto che un ingente quantitativo era rimasto invenduto nei suoi depositi. Vanno altresì messi in evidenza i termini estremamente abbreviati entro i quali lo zucchero Eurolux è stato scambiato in entrambi i casi concreti menzionati nella decisione impugnata, il fatto che l'iniziativa dello scambio provenisse dalla SDL (nel caso dell'ADM) o dalla stessa impresa dettagliante, secondo la ricorrente (nel caso della Kelly), ossia meno di sette giorni per la prima (tra il 15 e il 22 aprile 1988) e meno di due ore per la seconda. Poco rileva, in proposito, accertare se sia stata la ricorrente o la SDL ad avere preso di fatto l'iniziativa dello scambio di prodotti con l'impresa dettagliante Kelly, dato che la Commissione addebita alla ricorrente soltanto di aver «convenuto con un grossista e con un dettagliante di scambiare lo zucchero Eurolux con zucchero proprio» (punto 124 del preambolo della decisione impugnata), e non di aver preso l'iniziativa per questi due scambi.

229 Per ragioni identiche a quelle esposte nei precedenti punti 200 e 201, la ricorrente non può nemmeno trarre argomento dal volume di zucchero oggetto dei due scambi menzionati nella decisione impugnata, per sostenere che tali scambi non potevano costituire un ostacolo al commercio tra gli Stati membri.

230 Inoltre, la Commissione, nel fissare l'importo dell'ammenda, ha tenuto conto del modesto quantitativo di zucchero oggetto degli scambi (punto 167, secondo comma, primo trattino, del preambolo della decisione impugnata).

231 Peraltro, la ricorrente non ha affatto contestato il riferimento alla decisione della Commissione 24 luglio 1991, 92/163/CEE, relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 86 del Trattato CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II) (GU 1992, L 72, pag. 1, punto 165 del preambolo), figurante alla nota a piè di pagina n. 88 del punto 126 del preambolo della decisione impugnata, secondo cui lo scambio di prodotti ad opera di un'impresa in posizione dominante costituisce un abuso ai sensi dell'art. 86 del Trattato ogniqualvolta sia inteso, oppure sia idoneo, a restringere o eliminare la concorrenza di una nuova impresa sul mercato.

232 La Corte ha altresì precisato che, vietando lo sfruttamento abusivo di una posizione dominante sul mercato, in quanto possano essere pregiudicati gli scambi tra gli Stati membri, l'art. 86 del Trattato riguarda quindi non solo le pratiche che possono provocare un danno diretto ai consumatori, ma anche quelle che provocano loro un danno indiretto recando pregiudizio ad una struttura di concorrenza effettiva (sentenza Hoffmann-La Roche/Commissione, citata, punto 125).

233 Nel caso di specie, la ricorrente ha recato pregiudizio alla struttura concorrenziale che il mercato irlandese dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio avrebbe potuto acquisire mediante l'ingresso di un nuovo prodotto, lo zucchero della marca Eurolux, procedendo, nelle circostanze prima richiamate, allo scambio dei prodotti concorrenti su un mercato nel quale essa deteneva oltre l'80% del volume delle vendite.

234 Emerge da quanto precede che gli argomenti della ricorrente relativi agli scambi di zucchero della marca Eurolux, menzionati all'art. 1, punto 2, del dispositivo della decisione impugnata, devono essere respinti.

235 Ne consegue che vanno respinti il terzo e il quarto motivo della domanda principale, nonché quest'ultima, eccetto nella parte tendente all'annullamento dell'art. 1, punto 1, del dispositivo della decisione impugnata, che accerta che la ricorrente ha violato l'art. 86 del Trattato concedendo, tra il 1986 e il 1988, prezzi selettivamente bassi ai clienti dell'ASI (v. supra, punto 124).

Sulla domanda in subordine

236 A sostegno della propria domanda presentata in subordine, diretta, da un lato, alla riduzione dell'ammenda irrogatale dall'art. 2 del dispositivo della decisione impugnata e, dall'altro, all'annullamento dell'art. 3, terzo e quarto comma, della

medesima, la ricorrente deduce due motivi, il primo relativo alla violazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17 e il secondo alla violazione dell'art. 3, n. 1, dello stesso regolamento.

1. *Sul primo motivo, relativo alla violazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17*

237 Nell'ambito del suo primo motivo, relativo alla violazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17, la ricorrente fa valere, in primo luogo, che l'ammenda irrogatale dall'art. 2 del dispositivo della decisione impugnata è eccessiva, in secondo luogo, che l'ammenda sanziona infrazioni che non sarebbero state debitamente dimostrate, in terzo luogo, che essa non ha attuato una politica di pratiche abusive complessiva e persistente dal 1985, in quarto luogo, che la Commissione non ha osservato il proprio dovere di diligenza non provvedendo alla trattazione della presente pratica entro un termine ragionevole e, in quinto e ultimo luogo, che la Commissione non ha tenuto conto del carattere di novità della nozione di abuso di posizione dominante collettiva nel periodo di cui trattasi.

Sul carattere eccessivo dell'ammenda irrogata

238 L'art. 2 del dispositivo della decisione impugnata infligge alla ricorrente un'ammenda di ECU 8 800 000 per le infrazioni constatate all'art. 1. Ai punti 163-167 del preambolo, la Commissione illustra i criteri di cui si è avvalsa per determinare il quantum dell'ammenda, conformemente alle prescrizioni dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17.

239 La ricorrente ritiene che l'importo dell'ammenda, pari al 6,8% del suo fatturato relativo alle vendite realizzate in Irlanda, non sia conforme né alla prassi nel settore agricolo né a quella nel settore industriale.

240 Da un lato, essa asserisce che le decisioni della Commissione che irrogano ammende nel settore agricolo sono generalmente caratterizzate da una certa moderazione [v. decisioni 26 novembre 1986, 86/596/CEE, relativa ad una procedura ai sensi dell'articolo 85 del Trattato CEE (IV/31.204 — MELDOC) (GU L 348, pag. 50), Napier Brown — British Sugar, citata, e 28 ottobre 1988, 88/587/CEE, relativa a un procedimento a norma dell'articolo 85 del Trattato CEE (IV/B-2/31.424, Hudson's Bay — Dansk Pelsdyravlerforening (GU L 316, pag. 43)]. Tale moderazione sarebbe stata ispirata e confermata dalla giurisprudenza secondo la quale la Commissione sarebbe tenuta, nel determinare l'importo delle ammende, a tenere particolarmente presente il contesto giuridico ed economico del comportamento censurato e a non valutare il comportamento delle imprese con l'abituale severità, tenuto conto dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero (sentenza Suiker Unie e a./Commissione, citata, punti 612, 613, 619 e 620). Nella fattispecie, la ricorrente osserva che la Commissione non ha preso in considerazione l'organizzazione comune del mercato dello zucchero tra i fattori rilevanti ai fini della determinazione dell'ammontare dell'ammenda (punto 167 del preambolo della decisione impugnata). Nella memoria di replica essa aggiunge che la Commissione, se intendeva discostarsi da questa giurisprudenza, avrebbe dovuto farlo adducendo una motivazione specifica. Essa ritiene del pari che la soluzione adottata nella sentenza Suiker Unie e a./Commissione, citata, resti valida, poiché confermata dalla sentenza Commissione e Francia/Ladbroke Racing, citata (punti 32 e seguenti). Tale soluzione non sarebbe stata rimessa in discussione dall'avvocato generale Cosmas nelle conclusioni presentate il 15 luglio 1997, sentenza 8 luglio 1999, causa C-235/92 P, Montecatini/Commissione (Racc. pag. I-4539, I-4544).

241 Dall'altro lato, esso sottolinea come, nel settore industriale, l'esistenza di una sovraccapacità strutturale costituisca in genere una circostanza attenuante agli occhi della Commissione, tale da indurla a fissare il livello dell'ammenda al 2,5% circa del fatturato preso in considerazione [decisioni della Commissione 21 dicembre 1988, 89/191/CEE, relativa al procedimento a norma dell'articolo 85 del Trattato CEE (IV/31.866 — LDPE) (GU L 74, pag. 21); 2 agosto 1989, 89/515/CEE, relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 85 del Trattato CEE (IV-31.553 — Reti elettrosaldate) (GU L 260, pag. 1), e 27 luglio 1994, 94/599/CE, relativa a un procedimento a norma dell'articolo 85 del Trattato CE (IV/31.865 — PVC) (GU L 239, pag. 14); sentenza del Tribunale 6 aprile 1995, causa T-141/89, Tréfileurope/Commissione (Racc. pag. II-791, punti 180 e 185)].

242 Nella memoria di replica, la ricorrente argomenta che, salvo arbitri, non esiste miglior criterio della prassi anteriore o di una tariffa generale per valutare le legittimità del margine discrezionale lasciato alla Commissione, nell'ambito regolamentare, per la fissazione delle ammende. Essa rileva, sul punto, come la Commissione tenga poco conto delle linee direttrici per il calcolo delle ammende irrogate a norma dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17 e dell'art. 65, n. 5, del Trattato CECA (GU 1998, C 9, pag. 3), da lei recentemente presentate al pubblico.

243 Occorre anzitutto ricordare che, in forza dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17, la Commissione può irrogare ammende che vanno da un minimo di ECU 1 000 a un massimo di ECU 1 000 000 e che quest'ultimo importo può essere portato al 10% del fatturato realizzato nel corso dell'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese coinvolte nell'infrazione. Per determinare l'importo dell'ammenda entro questi limiti, la detta disposizione prescrive che si tenga conto della gravità e della durata dell'infrazione (sentenza Tréfileurope/Commissione, citata, punto 183). Per valutare la gravità dell'infrazione, occorre in particolare tener conto del contesto normativo ed economico del comportamento censurato, della natura delle limitazioni apportate alla concorrenza nonché dell'importanza dell'impresa interessata (v. sentenza Suiker Unie e a./Commissione, citata, punto 612).

244 Nella fattispecie, la ricorrente non contesta che la Commissione abbia rispettato i limiti posti dall'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17, bensì la sua valutazione della gravità delle infrazioni quale è esposta, in particolare, al punto 167, secondo comma, dal primo al quarto trattino, del preambolo della decisione impugnata. La Commissione vi richiama i quattro elementi presi in considerazione per valutare la gravità delle infrazioni: il fatto che si tratti di abusi destinati a danneggiare gravemente o addirittura eliminare qualsiasi forma di concorrenza, il fatto che lo zucchero sia un ingrediente importante tanto nell'industria alimentare quanto nel consumo delle famiglie, il fatto che la ricorrente abbia energicamente difeso il proprio mercato nazionale e il fatto che essa abbia potuto preservare prezzi franco-stabilimento e prezzi al dettaglio particolarmente elevati.

245 Occorre poi sottolineare che il fatto che la Commissione abbia applicato nel passato ammende di una determinata entità per taluni tipi di infrazioni non può

privarla della possibilità di elevare questo livello, se ciò si rivela necessario per assicurare l'attuazione della politica comunitaria della concorrenza (sentenza Musique Diffusione française e a./Commissione, citata, punto 109). Il potere di irrogare ammende costituisce uno dei mezzi conferiti alla Commissione per consentirle di espletare il compito di vigilanza attribuitole dal diritto comunitario. Secondo la Corte, rientra certamente in tale compito il dovere di istruire e reprimere violazioni individuali, ma altresì il dovere di perseguire una politica generale diretta ad applicare in materia di concorrenza i principi stabiliti dal Trattato e ad orientare in tal senso il comportamento delle imprese. Ne consegue che, nel valutare la gravità di un'infrazione al fine di determinare l'entità dell'ammenda, la Commissione deve tener conto non soltanto delle circostanze particolari del caso di specie, ma altresì del contesto nel quale la violazione è stata commessa e vigilare sul carattere dissuasivo della propria azione, soprattutto per i tipi di infrazioni particolarmente nocivi per la realizzazione degli obiettivi della Comunità (sentenza Musique Diffusion française e a./Commissione, citata, punti 105 e 106).

246 Infine, occorre sottolineare il fatto che, poiché le ammende costituiscono uno strumento della politica della concorrenza della Commissione, quest'ultima deve poter disporre di un margine di discrezionalità nel fissare i loro importi al fine di orientare il comportamento delle imprese verso il rispetto delle regole di concorrenza (sentenza del Tribunale 11 dicembre 1996, causa T-49/95, Van Megen Sports/Commissione, Racc. pag. II-1799, punto 53).

247 Gli argomenti della ricorrente basati sulla sua analisi della prassi decisionale della Commissione non sono quindi, come tali, idonei a infirmare la legittimità dell'art. 2 del dispositivo della decisione impugnata.

248 Peraltro, contrariamente a quanto sostiene la ricorrente, non risulta dalla giurisprudenza che, nella fattispecie, l'organizzazione comune del mercato dello zucchero costituisca un contesto giuridico ed economico particolare che deve essere preso in considerazione quale circostanza attenuante in sede di determinazione del quantum dell'ammenda.

249 È certo innegabile che il contesto regolamentare ed economico nel quale le infrazioni addebitate alla ricorrente sono state commesse è caratterizzato dall'incidenza dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero, tuttavia le prassi abusive della ricorrente non costituiscono, nel caso di specie, a differenza della situazione oggetto della sentenza Suiker Unie e a./Commissione, citata, punti 613-621, conseguenze praticamente ineluttabili del funzionamento di questa organizzazione comune del mercato dello zucchero.

250 Nella decisione impugnata la Commissione ha posto in evidenza, da un lato, le prassi dirette a reagire ad importazioni o tentativi di importazioni sul mercato dominato dalla ricorrente e, dall'altro, le prassi con le quali la ricorrente si serviva della propria posizione di unico produttore di zucchero in Irlanda per ridurre la concorrenza di altri operatori, al fine di mantenere un prezzo di vendita finale elevato. In tal modo, la ricorrente ha quindi cercato di diminuire la poca concorrenza residua ancora esistente sui mercati di cui trattasi. Occorre inoltre aggiungere che la ricorrente ha tratto vantaggio dal suo status di unico produttore di zucchero in Irlanda e dalla circostanza che essa era beneficiaria dell'intera quota di produzione di zucchero attribuita all'Irlanda nell'ambito dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero. Tuttavia, tale status particolare non è conseguenza dell'organizzazione comune del mercato, bensì della situazione specifica dell'Irlanda. Tutti questi elementi di fatto contraddistinguono la situazione della ricorrente da quella delle imprese interessate dalla citata sentenza Suiker Unie e a./Commissione. L'organizzazione comune del mercato dello zucchero non può quindi avere la medesima incidenza nel caso di specie sulla valutazione della gravità dei comportamenti illeciti della ricorrente.

251 La Commissione sottolinea inoltre, correttamente, come lo status privilegiato dell'Irlanda nell'ambito di questa organizzazione comune del mercato dello zucchero abbia lo scopo di agevolare i trasferimenti di zucchero verso l'Irlanda, a ragione o a torto considerata come area deficitaria (punto 144 del preambolo della decisione impugnata). Il comportamento della ricorrente rappresenta quindi un ostacolo alla realizzazione degli obiettivi di tale organizzazione comune del mercato dello zucchero, nell'ambito della quale i produttori di zucchero già fruiscono di determinati vantaggi, quali la concessione di un prezzo d'intervento garantito o di restituzioni all'esportazione qualora esportino fuori della Comunità, a prezzi inferiori a tale prezzo d'intervento garantito.

252 Poiché l'organizzazione comune del mercato dello zucchero non ha alcuna rilevanza ai fini della valutazione della gravità delle infrazioni, secondo la Commissione, il fatto che essa non venga menzionata tra gli elementi richiamati a tale titolo al punto 167, secondo comma, del preambolo della decisione impugnata non può essere addotto quale indice di un'insufficiente motivazione della detta decisione a tale riguardo. Infatti, la ricorrente non ha minimamente dimostrato che, nell'infliggere un'ammenda per violazione delle regole di concorrenza sul mercato dello zucchero, la Commissione sia necessariamente tenuta a motivare la propria valutazione della gravità dell'infrazione alla luce della soluzione adottata nella citata sentenza Suiker Unie e a./Commissione.

253 Oltretutto si deve constatare che la Commissione ha espressamente posto in rilievo il fatto che il comportamento tenuto dalla ricorrente sul suo mercato ha avuto l'effetto di falsare il mercato comune (punto 167, terzo comma, terzo trattino, del preambolo della decisione impugnata). Del resto, la Commissione ha menzionato, nel passo relativo alla valutazione della gravità dell'infrazione, le diverse caratteristiche del mercato e del prodotto di cui trattasi, riconducendo in tal modo le infrazioni commesse dalla ricorrente al loro contesto economico e giuridico, ritenendo le loro conseguenze manifestamente contrarie agli obiettivi del mercato comune e tenendo conto del fatto che lo zucchero è un ingrediente industriale importante nonché un prodotto di largo consumo (v., in tal senso, sentenza United Brands/Commissione, citata, punto 290).

254 Peraltro, contrariamente a quanto asserito dalla ricorrente, i punti della citata sentenza Tréfileurope/Commissione, da essa richiamati per dimostrare l'esistenza di una minore severità nell'imposizione di ammende nei confronti delle imprese del settore agricolo, non sanciscono affatto una regola di questo tipo. Non può quindi desumersi alcuna circostanza attenuante dalla mera appartenenza delle attività della ricorrente a questo settore.

255 Infine, la ricorrente non può neanche asserire, come ha fatto nel corso dell'udienza, di essere stata trattata in maniera discriminatoria in sede di fissazione dell'entità dell'ammenda, rispetto al trattamento riservato all'impresa destinataria della decisione della Commissione 17 giugno 1998, 98/538/CE, relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 86 del trattato CE (IV/36.010-F3 — Amministrazione autonoma dei Monopoli di Stato) (GU L 252, pag. 47). Essa fa valere la fissazione, in quella pratica, dell'importo

base dell'ammenda minima, per via dell'asserita secondaria gravità dell'infrazione controversa e della sua portata limitata al mercato di un unico Stato membro. Orbene, emerge dal preambolo di questa decisione, nella parte relativa alla valutazione della gravità dell'infrazione (punti 63-71 del preambolo), che, poiché la natura e le finalità dell'infrazione erano particolarmente anticoncorrenziali, mentre il suo impatto concreto sul mercato era stato relativamente modesto e limitato ad un unico Stato membro, occorreva nondimeno concludere che si trattasse di un'infrazione grave. In base alla sola valutazione della gravità dell'infrazione, l'importo dell'ammenda è stato fissato in questa pratica a ECU 3 000 000. Tale importo è stato in seguito raddoppiato e portato a ECU 6 000 000 in considerazione della durata dell'infrazione, pari a sette anni. Inoltre, si deve rilevare come le indicazioni fornite in questa decisione non consentano di determinare a quale percentuale del fatturato dell'impresa in questione corrispondesse l'ammenda irrogatale. In mancanza di tali ragguagli, non può effettuarsi alcun raffronto tra gli importi delle ammende irrogate nel caso di specie e in quel caso.

256 La prima parte di questo primo motivo dedotto in subordine deve pertanto essere respinta.

Sull'asserita sanzione di infrazioni non debitamente dimostrate

257 Nell'ambito della seconda parte di questo primo motivo, la ricorrente torna a contestare l'esistenza di talune infrazioni, in particolare dei prezzi selettivamente bassi, degli sconti «frontiera», dello scambio di prodotti e dello sconto di fedeltà, e ritiene quindi ingiustificata la loro sanzione.

258 In primo luogo, essa sottolinea come, contrariamente al dispositivo della decisione impugnata (art. 1), né nella comunicazione degli addebiti né nella motivazione della decisione impugnata sarebbe menzionata la concessione di prezzi selettivamente bassi ai clienti di un importatore francese nel 1986 come una delle pratiche da punire con un'ammenda. Essa fa valere che l'eventuale imposizione di un'ammenda per via della fissazione di prezzi selettivi riguardava solo il periodo dal 1993 in poi, cosa della quale avrebbe preso atto nella sua

risposta alla comunicazione degli addebiti, senza essere contraddetta sul punto dalla Commissione durante il procedimento amministrativo.

259 Va ricordato (v. supra, punto 124) che la Commissione non ha dimostrato che, tra il 1986 e il 1988, la ricorrente avesse concesso prezzi selettivamente bassi ai clienti di un importatore di zucchero francese (art. 1, punto 1, del dispositivo della decisione impugnata).

260 Orbene, ai sensi dell'art. 172 del Trattato CE (divenuto art. 229 CE), il Tribunale ha competenza giurisdizionale anche di merito sui ricorsi presentati avverso le decisioni con le quali la Commissione commina un'ammenda e può in particolare sopprimere o ridurre l'ammenda, a norma dell'art. 17 del regolamento n. 17 (v. sentenze 6 ottobre 1994, Tetra Pak/Commissione, citata, punto 235, e Compagnie maritime belge trasports e a./Commissione, citata, punto 230).

261 Ne consegue che occorrerà procedere ad una riduzione dell'importo dell'ammenda irrogata alla ricorrente.

262 In secondo luogo, la ricorrente sostiene che la decisione impugnata le infligge un'ammenda per via di sconti «frontiera» che essa avrebbe concesso tra il 1986 e il 1988, mentre gli elementi di prova addotti nella comunicazione degli addebiti si riferiscono al periodo tra l'aprile 1986 e il luglio 1987. Stando ai termini della decisione impugnata, tali sconti sarebbero stati tutti concessi in momenti ben determinati tra il 1986 e il 1988 (punto 167 del preambolo). Essi sarebbero quindi tutti, ad eccezione di quelli concessi nel corso di alcune settimane comprese tra il 23 maggio 1987 e il luglio dello stesso anno, prescritti in forza dell'art. 2, n. 3, del regolamento del Consiglio 26 novembre 1974, n. 2988, relativo alla prescrizione in materia di azioni e di esecuzione nel settore del diritto dei trasporti e della concorrenza della Comunità economica europea (GU L 319, pag. 1).

263 Si è già constatato che le prove richiamate nella decisione impugnata dimostrano che sconti « frontiera » sono stati concessi fino al luglio 1987 e che il loro uso era sempre rivolto all'avvenire, in quanto si rivelasse necessario (v. supra, punti 173-193). L'argomento della ricorrente deve in ogni caso essere respinto, in quanto gli sconti « frontiera » controversi costituiscono un'infrazione continua dal 1986 al 1988. La ricorrente non può infatti accampare una distinzione tra gli sconti « frontiera » concessi prima e dopo il 23 maggio 1987, al fine di ottenere la dichiarazione di prescrizione delle azioni. La data rilevante per l'applicazione delle disposizioni del regolamento 26 novembre 1974, n. 2988, è quella del 27 settembre 1985. Trattasi infatti della data in cui ha preso a decorrere il periodo di cinque anni che precede il primo atto istruttorio della Commissione in questa pratica (punto 165 del preambolo della decisione impugnata). Orbene, la Commissione non ha sanzionato, all'art. 1, punto 1, del dispositivo della decisione impugnata, alcun atto della ricorrente anteriore a tale data.

264 In terzo luogo, la ricorrente reitera l'argomentazione già svolta nell'ambito del quarto motivo della sua domanda principale, contestando l'ammenda irrogata per lo scambio di prodotti e gli sconti di fedeltà.

265 È sufficiente richiamarsi, al riguardo, a quanto è già stato statuito sugli argomenti addotti dalla ricorrente, ossia che essi non sono atti ad infirmare la legittimità dell'art. 1, punti 2 e 3, del dispositivo della decisione impugnata, con la conseguenza che essi non possono come tali rimettere in discussione la legittimità dell'art. 2 della medesima.

Sull'attuazione, ad opera della ricorrente, di una politica di comportamenti abusivi complessiva e persistente a decorrere dal 1985

266 La ricorrente fa valere anzitutto che le sue attività in Irlanda, ammesso che potessero essere considerate come intese a preservare la sua posizione (punto 156 del preambolo e art. 1 del dispositivo della decisione impugnata), tenuto conto della sua situazione nell'ambito dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero, non potrebbero tuttavia essere presentate come rientranti in una

politica avente l'obiettivo di compromettere gravemente od eliminare qualsiasi forma di concorrenza sui mercati considerati (punto 167 del preambolo). Valutando in tal guisa il comportamento della ricorrente, la Commissione avrebbe altresì trascurato gli effetti provocati dalla sua privatizzazione nel 1991, in particolare a seguito delle penetranti inchieste di cui è stata oggetto, dei procedimenti giudiziari intentati contro di lei e del rinnovamento delle sue cariche dirigenziali. La rottura, così sopravvenuta, nella sua gestione sarebbe incompatibile con il fatto di essere considerata aver avuto l'intento, nel corso del periodo controverso, di abusare in maniera complessiva e persistente della propria posizione dominante.

267 Essa sottolinea poi come decisioni correttive siano state adottate nel 1991, ancor prima che la Commissione avesse formulato i suoi primi addebiti nell'ambito del procedimento amministrativo IV/33.705, decisioni che sarebbero contenute, in particolare, in un prospetto recante la data del 6 aprile 1991. La ricorrente contesta alla Commissione l'affermazione, nella decisione impugnata (punto 167 del preambolo), secondo cui la pubblicazione di questo documento non ha impedito gli abusi in materia di prezzi. Essa fa rilevare infatti come la Commissione fosse a conoscenza del sistema di sconti all'esportazione fin dalla sua ispezione effettuata in Dublino nel 1991 e non le avesse all'epoca indicato di dovervi porre fine.

268 Infine, essa respinge l'affermazione della Commissione secondo la quale quest'ultima sarebbe venuta a conoscenza dell'esistenza dei PFA solo nell'estate 1994. Al riguardo, si richiama al contenuto di vari documenti acquisiti dalla Commissione nei suoi locali durante il procedimento amministrativo ed allegati alla comunicazione degli addebiti del 22 aprile 1993 (documenti IV/33.705/1221, 1335, 1410, 1459, 1757 e 1762). Spiegazioni orali sarebbero inoltre state richieste dagli ispettori della Commissione.

269 Gli asseriti effetti della privatizzazione della ricorrente avvenuta nel 1991 non sono idonei a dimostrare che la Commissione sia incorsa in errore ritenendo che i vari abusi commessi e constatati all'art. 1 del dispositivo della decisione impugnata rientrassero nell'ambito di una politica complessiva e persistente da questa condotta nel corso del periodo interessato dall'infrazione.

270 Oltre al fatto che diversi di questi abusi, commessi successivamente alla privatizzazione della ricorrente nel 1991, avevano il medesimo obiettivo di quelli anteriori a tale privatizzazione, ossia quello di preservare il proprio mercato nazionale e ridurre la concorrenza ivi esistente, è d'uopo constatare che la ricorrente ha continuato ad applicare il proprio sistema di PFA durante l'intero periodo controverso e fino all'adozione della decisione impugnata (v. supra, punti 125-149). Essa non può asserire, in proposito, che tale continuità sia in parte giustificata dall'assenza di reazione da parte della Commissione, dopo che quest'ultima era venuta a conoscenza dell'esistenza del sistema nel 1991. Nonostante la denuncia di tali comportamenti nella comunicazione degli addebiti del 25 marzo 1996, la ricorrente seguitava a non avervi posto fine alla data di adozione della decisione impugnata. Poco rileva quindi accertare con precisione la data in cui la Commissione è effettivamente venuta a conoscenza dell'esistenza dei PFA.

271 D'altra parte, come ha rilevato la Commissione, i correttivi adottati dalla ricorrente nel 1991, subito dopo la sua privatizzazione, non hanno impedito a quest'ultima di continuare a violare ripetutamente l'art. 86 del Trattato, non soltanto persistendo nell'applicazione del proprio sistema di PFA, ma anche imponendo prezzi discriminatori per lo zucchero industriale fornito alle imprese confezionatrici concorrenti (art. 1, punto 5, del dispositivo della decisione impugnata) e concedendo sconti «su obiettivo» e sconti selettivi a determinati clienti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio (art. 1, punto 6, del dispositivo).

272 Questa terza parte del primo motivo dedotto in subordine deve quindi essere respinta.

Sulla mancanza di diligenza della Commissione nella trattazione del fascicolo

273 La ricorrente assume che la dissociazione del procedimento amministrativo operata dalla Commissione, il numero di funzionari incaricati di istruire la pratica e la considerevole durata di tale procedimento amministrativo costituiscono altrettante circostanze attenuanti, di cui si sarebbe dovuto tenere conto in sede di fissazione del quantum dell'ammenda, a titolo di sanzione per la

mancanza di diligenza con la quale la Commissione ha effettuato le proprie indagini (sentenza Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/ Commissione, citata, punto 51). In particolare, essa rimprovera alla Commissione di aver concentrato eccessivamente le proprie indagini sugli addebiti rientranti nell'art. 85 del Trattato che, al più tardi nel corso delle audizioni dell'ottobre 1992 e del settembre 1993, si sono rivelati infondati, e di avere atteso troppo tempo per avvertirla degli addebiti riferentisi all'art. 86 del Trattato, pur avendo conoscenza dei fatti in questione dal febbraio 1991, data della seconda ispezione.

274 Essa sottolinea come, in conformità di un principio generale del diritto comunitario, la Commissione sia tenuta ad agire entro un termine ragionevole allorché emana una decisione in seguito ad un procedimento amministrativo in materia di politica della concorrenza. Orbene, nella fattispecie, né la complessità della pratica né il comportamento tenuto dalla ricorrente richiedevano un procedimento di così lunga durata. Nel corso dell'udienza, la ricorrente ha inoltre richiamato i principi enunciati nella sentenza della Corte 17 dicembre 1998, causa C-185/95 P, Baustahlgewebe/Commissione (Racc. pag. I-8417).

275 La ricorrente respinge peraltro l'assunto della Commissione secondo cui essa avrebbe contribuito all'adozione, nel corso del procedimento amministrativo, di una decisione a norma dell'art. 11, n. 5, del regolamento n. 17 [decisione C (95) 1837 def., del 19 luglio 1995]. Tale decisione riprenderebbe alla lettera questioni precedenti, alle quali la ricorrente asserisce di aver risposto in una lettera del 18 maggio 1995 (allegato 5 dell'atto introduttivo). L'insufficienza di questa prima risposta, derivante dall'inesattezza di alcune informazioni provenienti da terzi e di cui la ricorrente non era venuta a conoscenza in quel periodo, non potrebbe esserle addebitata. Essa precisa infatti che, anziché verificare l'attendibilità delle sue fonti, la Commissione si è ciecamente affidata a tali informazioni e l'ha invitata, ovviamente invano, a completare la propria risposta del 18 maggio 1995, il che essa avrebbe tentato di fare l'8 agosto e il 20 ottobre 1995.

276 Il rispetto, da parte della Commissione, di un termine ragionevole nell'adozione di decisioni a conclusione di procedimenti amministrativi in materia di politica della concorrenza rappresenta un principio generale del diritto comunitario (sentenza SCK e FNK/Commissione, citata, punto 56). Occorre pertanto accertare se, nella fattispecie, la Commissione sia venuta meno al principio generale dell'osservanza di un termine ragionevole nel procedimento che precede l'adozione della decisione impugnata.

277 Per valutare la durata complessiva del procedimento amministrativo conclusosi con l'adozione della decisione impugnata, occorre anzitutto risalire ai periodi che, dalla prima inchiesta della Commissione, vanno presi in considerazione. La Commissione ha infatti avviato vari procedimenti nei confronti della ricorrente, di cui soltanto il terzo ed ultimo (v. supra, punti 3-7) si è concluso con l'adozione di una decisione che accerta determinate infrazioni. La prima ispezione effettuata dalla Commissione presso la sede della ricorrente in Dublino risale al 25 settembre 1990 (punto 165 del preambolo della decisione impugnata). Il procedimento amministrativo nella presente causa si è quindi svolto dal 25 settembre 1990 al 14 maggio 1997, data di adozione della decisione impugnata, periodo corrispondente ad una durata di circa 80 mesi.

278 La durata ragionevole del procedimento amministrativo si valuta tuttavia sulla scorta delle circostanze specifiche di ciascuna pratica e, in particolare, del contesto della stessa, delle varie fasi procedurali espletate dalla Commissione, della condotta delle parti nel corso del procedimento e della complessità della pratica (sentenza SCK e FNK/Commissione, citata, punto 57).

279 Nella fattispecie, il procedimento consta di numerosi fasi che si sono susseguite a seguito del deposito di denunce (v., al riguardo, paragrafi 1-5 dell'atto introduttivo) e dell'esame degli argomenti addotti dalla ricorrente a propria difesa. Le prime ispezioni effettuate dalla Commissione presso la sede della ricorrente e della sua controllata McKinney nel 1990 e nel 1991, nell'ambito di un'inchiesta più ampia riguardante i comportamenti contrari all'art. 85 del Trattato da parte di più raffinerie, hanno indotto la Commissione a notificarle una prima comunicazione degli addebiti in data 4 maggio 1992. Questo primo procedimento è stato concluso il 2 agosto 1995 (v. supra, punto 3). Il secondo procedimento è stato avviato il 22 aprile 1993 con la notifica di una seconda comunicazione degli addebiti, relativa a comportamenti contrari agli artt. 85 e 86 del Trattato. Il 28 giugno 1995 la Commissione ha notificato alla ricorrente la chiusura del capo di questo secondo procedimento concernente l'art. 85 del Trattato (v. supra, punto 4). Il 19 luglio 1995 la Commissione ha adottato una decisione a norma dell'art. 11 del regolamento n. 17 (v. supra, punto 4). Nel gennaio 1995 la Commissione ha proseguito con i propri sopralluoghi (v. supra, punto 5). Infine, il 25 marzo 1996 essa le ha notificato la comunicazione degli addebiti.

280 Di conseguenza, sebbene il numero di mesi trascorsi tra l'avvio del procedimento amministrativo e la sua conclusione sia elevato, è d'uopo prendere atto che la Commissione ha adottato una serie di atti nel corso di questo periodo. Del resto, la ricorrente non rimprovera alla Commissione l'inerzia dimostrata nel corso di questo periodo, quanto piuttosto di aver dedicato troppo tempo agli addebiti relativi all'art. 85 del Trattato. Orbene, risulta che i due procedimenti intentati nei confronti dei comportamenti contrari all'art. 86 del Trattato (il secondo e il terzo procedimento) risalgono a non prima del 22 aprile 1993, data di invio della seconda comunicazione degli addebiti. Pertanto, meno della metà della durata complessiva del procedimento amministrativo è stata esclusivamente dedicata all'art. 85 del Trattato.

281 Inoltre, come sottolineato dalla Commissione, la ricorrente non può asserire che l'attenzione con la quale essa ha preso in esame gli addebiti relativi alla violazione dell'art. 85 del Trattato le abbia arrecato un pregiudizio, dato che tutti questi addebiti sono stati abbandonati. La ricorrente ha avuto del pari l'opportunità di esprimersi di volta in volta sugli addebiti relativi all'art. 85 del Trattato che le venivano rivolti. In risposta ad un quesito del Tribunale, essa ha precisato di aver risposto alle prime due comunicazioni degli addebiti l'11 settembre 1992 e il 1° settembre 1993 e di aver partecipato ad audizioni il 6 ottobre 1992, il 21 e il 22 settembre 1993.

282 Per quanto riguarda gli addebiti relativi all'art. 86 del Trattato, il primo periodo da prendere in considerazione è quindi quello trascorso tra la notificazione della seconda comunicazione degli addebiti, il 22 aprile 1993, e quella della terza comunicazione degli addebiti, il 25 marzo 1996, ossia un periodo di 35 mesi. Va tuttavia rilevato come nel corso di questo periodo la ricorrente abbia avuto opportunità di prendere posizione sulla seconda comunicazione degli addebiti, il 1° settembre 1993. Dopo aver avuto conoscenza degli argomenti svolti dalla ricorrente in risposta alla seconda comunicazione degli addebiti, la Commissione le ha comunicato che essa desisteva dai due procedimenti avviati a norma dell'art. 85 del Trattato, il 28 giugno e il 2 agosto 1995, e le ha intimato di rispondere ad una richiesta di informazioni ai sensi dell'art. 11 del regolamento n. 17, in data 19 luglio 1995. Ancorché le parti siano in disaccordo sull'interesse di quest'ultima intimazione, si deve rilevare come dalle spiegazioni addotte dalla ricorrente nell'ambito del presente procedimento non si possa concludere che la sua adozione derivi da un errore commesso dalla Commissione nella trattazione della pratica. Vanno inoltre sottolineate, in proposito, la complessità dei fatti oggetto della pratica e le varie denunce pervenute alla Commissione, circostanze

non contestate dalla ricorrente. Il periodo di 35 mesi trascorso tra la seconda e la terza comunicazione degli addebiti non si configura perciò come irragionevole.

283 L'ultimo periodo da prendere in considerazione è quello trascorso tra l'adozione della terza comunicazione degli addebiti, il 25 marzo 1996, e l'adozione della decisione impugnata, il 14 maggio 1997. Orbene, durante questo periodo, il 12 luglio 1996, la ricorrente ha trasmesso la sua risposta alla comunicazione degli addebiti (v. supra, punto 6). Il decorso di un termine di circa dieci mesi per la redazione di una decisione definitiva in tutte le lingue ufficiali della Comunità non costituisce una violazione del principio del rispetto di un termine ragionevole nell'ambito di un procedimento amministrativo in materia di politica della concorrenza (v. sentenza SCK e FNK/Commissione, citata, punto 66).

284 La ricorrente non può nemmeno far leva sul proprio comportamento nel corso del procedimento amministrativo per accrescere l'importanza di tale durata. È infatti sufficiente rilevare come, pur avendo essa di volta in volta provveduto a reagire entro i termini che le venivano impartiti, al momento dell'adozione della decisione impugnata non aveva ancora posto fine ad alcuni abusi che erano già stati individuati nella comunicazione degli addebiti (quelli menzionati all'art. 1, punti 4, 5 e 6).

285 Conseguentemente, nonostante la durata complessiva del procedimento amministrativo che ha preceduto la sua adozione, la decisione impugnata non è, tenuto conto delle circostanze specifiche del caso concreto, inficiata da una violazione del principio del rispetto di un termine ragionevole. Ad ogni buon conto, la ricorrente non può trarre argomento dalla citata sentenza Baustahlgewebe/Commissione, posto che i termini controversi in quella causa riguardavano la durata del procedimento dinanzi al giudice comunitario, non quella del solo procedimento amministrativo.

286 Risulta da quanto sopra che la quarta parte del primo motivo dedotto in subordine dev'essere respinta.

Sul carattere di novità della nozione di abuso di posizione dominante collettiva

287 La ricorrente sostiene che la nozione di posizione dominante collettiva non aveva ancora trovato concreta applicazione al momento in cui hanno avuto luogo i comportamenti controversi nel caso di specie. Gli abusi menzionati all'art. 1, punti 1-3, del dispositivo della decisione impugnata sarebbero infatti stati commessi tutti prima dell'adozione della decisione della Commissione 7 dicembre 1988, 89/93/CEE, relativa ad un procedimento a norma degli articoli 85 e 86 del trattato CEE (IV/31.906 — Vetro piano) (GU L 33, pag. 44). Del carattere di novità di tale nozione di posizione dominante collettiva si sarebbe perciò dovuto tener conto in sede di fissazione dell'importo dell'ammenda (sentenza Akzo/Commissione, citata, punto 163).

288 Essa aggiunge che l'unico insegnamento pertinente che può trarsi dalla citata sentenza Compagnie maritime belge trasports e a./Commissione è che un argomento basato sulla novità non può essere accolto, in mancanza di tale novità. Orbene, nel progetto di comunicazione della Commissione 10 dicembre 1996 [COM (96) def.], relativo all'applicazione delle regole di concorrenza agli accordi di accesso nel settore delle telecomunicazioni, la Commissione affermerebbe che «le circostanze nelle quali esiste una posizione dominante collettiva e questa dà luogo ad un abuso non sono ancora state pienamente chiarite dalla giurisprudenza dei giudici comunitari, né dalla prassi della Commissione, e il diritto continua ad evolversi in proposito».

289 La Commissione confuta l'argomento della ricorrente facendo valere, in particolare, che la decisione impugnata si basa, in via principale, sull'accertamento della posizione dominante individuale della ricorrente, e solo in subordine sull'accertamento di una posizione dominante collettiva.

290 Occorre preliminarmente ricordare che l'interpretazione della decisione impugnata proposta dalla Commissione nel suo controricorso non può essere condivisa (v. supra, punti 25-31).

291 Inoltre, pur essendo giurisprudenza costante che si può tener conto, in sede di fissazione dell'importo dell'ammenda, della circostanza che le infrazioni rientrino in un settore normativo in cui le regole della concorrenza non siano mai state precisate (sentenza Akzo/Commissione, citata, punto 63), vari elementi indicano tuttavia che la ricorrente non può, nel caso di specie, far valere l'asserito carattere di novità della nozione di posizione dominante collettiva.

292 Infatti, se è pur vero che al momento in cui la ricorrente e la SDL hanno adottato i vari comportamenti costitutivi di sfruttamento abusivo della loro posizione dominante collettiva, ossia nel periodo compreso tra il 1986 e il 1988 (art. 1, punti 1-3), tale nozione non era ancora stata enunciata nel diritto della concorrenza — poiché la citata decisione 89/93 risale al 7 dicembre 1988 e il citato progetto di comunicazione della Commissione [COM (96) 649 def.], di cui la ricorrente cita un estratto, risale al 10 dicembre 1996 —, si deve tuttavia constatare che l'obiettivo delle prassi abusive addebitate alla ricorrente e alla SDL per il periodo anteriore al febbraio 1990, ossia quello di preservare la sua posizione sul mercato e impedire le importazioni di zucchero in Irlanda, non presenta alcun carattere di novità nel diritto della concorrenza (v., in tal senso, sentenza Compagnie maritime belge trasports e a./Commissione, citata, punto 248).

293 Inoltre, come ha fatto rilevare la Commissione, dal tenore della nota 21 novembre 1988 (v. supra, punto 64) emerge chiaramente che, oltre al fatto che la ricorrente era consapevole della portata della sua posizione e di quella della SDL su entrambi i mercati considerati, sia la ricorrente sia la SDL erano conscie dell'inscindibilità dei legami economici che le univano e della possibilità di coordinare il loro comportamento sul mercato.

294 Ciò premesso, si deve concludere che la Commissione non ha violato l'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17, non tenendo conto dell'asserito carattere di novità della nozione di posizione dominante collettiva quale circostanza attenuante al momento della fissazione dell'importo dell'ammenda. Occorre pertanto respingere questa quinta parte del primo motivo dedotto in subordine.

2. *Sul secondo motivo, relativo alla violazione dell'art. 3, n. 1, del regolamento n. 17*

295 All'art. 3 del dispositivo della decisione impugnata, la Commissione ordina alla ricorrente di porre fine alle violazioni constatate all'art. 1, punti 4, 5 e 6, nella misura in cui non l'abbia già fatto, e di astenersi da qualsiasi atto o comportamento di tale natura per l'avvenire.

296 La ricorrente fa valere, da un lato, che l'ordine di astenersi dal concedere sconti «su obiettivo» agli acquirenti di zucchero al dettaglio, quale è formulato all'art. 3, quarto comma, prima frase, del dispositivo della decisione impugnata, è in contrasto con l'art. 3, n. 1, del regolamento n. 17, in quanto ha una portata più ampia di quella dell'infrazione alla quale si riferisce e quale è constatata all'art. 1, punto 6, sub i), dello stesso dispositivo. La Commissione avrebbe infatti omesso di far riferimento all'effetto di vincolo degli sconti in questione, mentre l'art. 1, punto 6, sub i), riguarderebbe solo gli sconti «su obiettivo» che avrebbero per l'appunto avuto l'effetto di vincolare gruppi di grossisti alla ricorrente. Le spiegazioni addotte dalla Commissione si fonderebbero su un'errata interpretazione dell'art. 3, secondo comma, del dispositivo della decisione impugnata.

297 D'altro canto, la ricorrente rileva come l'ordine di astenersi dall'applicare gli altri sconti, quale è formulato all'art. 3, terzo comma, prima frase, del dispositivo della decisione impugnata, violi altresì l'art. 3, n. 1, del regolamento n. 17, in quanto si riferisce in realtà al sistema degli sconti supplementari, il cui carattere abusivo non ha costituito oggetto di accertamento formale nella parte del dispositivo di cui trattasi, vale a dire all'art. 1, punto 5, che si limita a condannare l'effettiva applicazione di prezzi discriminatori nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti della ricorrente sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio. Poco rileverebbe, al riguardo, puntualizzare che questo passo del dispositivo è basato sul punto 145 o sul punto 149 del preambolo della decisione impugnata. La Commissione imporrebbe alla ricorrente di astenersi da tutti gli altri sconti, anche se questi non siano discriminatori, per il fatto che non siano in alcun modo in funzione del quantitativo di zucchero o del costo dell'operazione, cosa che esorbiterebbe dalla portata dell'art. 1, punto 5, del dispositivo della decisione impugnata.

298 Va ricordato che l'applicazione dell'art. 3, n. 1, del regolamento n. 17 va adeguata alla natura della trasgressione accertata e può consistere tanto nell'ordine di tenere certi comportamenti o effettuare certe prestazioni, illegalmente omesse, quanto nel divieto di persistere in certi comportamenti e pratiche o di mantenere ferme certe situazioni contrarie al Trattato (sentenza Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione, citata, punto 45). L'inibizione può riguardare solo pratiche incompatibili con le disposizioni del Trattato CE (sentenza del Tribunale 8 giugno 1995, causa T-9/93, Schöller/Commissione, Racc. pag. II-1611, punto 159).

299 Orbene, l'art. 3 del dispositivo della decisione impugnata contiene in successione logica una serie di ordini intesi ad impedire la ripetizione di atti incompatibili con l'art. 86 del Trattato, e spaziante dal generale al particolare e dal presente al futuro.

300 Ad esempio, il primo comma impone alla ricorrente di porre immediatamente fine a tutte le infrazioni ancora in atto al momento dell'adozione della decisione impugnata, ossia quelle constatate all'art. 1, punti 4, 5 e 6. Esso è perfettamente consono alle prescrizioni dettate al riguardo dalla giurisprudenza, cosa che non viene contestata dalla ricorrente.

301 Il secondo comma fa divieto alla ricorrente di proseguire in avvenire tutte queste infrazioni o di adottare misure di effetto equivalente. Esso è altresì conforme alle prescrizioni della giurisprudenza, in quanto riguarda solo comportamenti incompatibili con il Trattato.

302 Il terzo comma rende esplicito per l'avvenire l'ordine figurante al secondo comma, con particolare riguardo agli sconti discriminatori, vale a dire gli sconti all'esportazione e gli sconti discriminatori nei confronti delle imprese confezionatrici concorrenti. Tale specificazione dell'ordine generale dettato per l'avvenire, formulato al secondo comma, riguarda quindi specificamente le infrazioni constatate all'art. 1, punti 4 e 5. Anch'essa riguarda solo il mercato industriale.

303 Il quarto comma enuncia specificamente l'ordine generale per l'avvenire formulato al secondo comma, con particolare riguardo agli sconti selettivi ai clienti delle imprese confezionatrici concorrenti e alla concessione degli sconti «su obiettivo» agli acquirenti di zucchero destinati alla vendita al dettaglio. Tale specifica enunciazione dell'ordine generale per l'avvenire riguarda specificamente l'infrazione constatata all'art. 1, punto 6, i cui punti sub i) e ii) fanno riferimento ai casi concreti esaminati nella decisione impugnata. Essa riguarda inoltre solo il mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio, a differenza di quella figurante al terzo comma.

304 Tale concatenazione logica del secondo, del terzo e del quarto comma dell'art. 3 del dispositivo della decisione impugnata si evince dall'uso dei termini «in particolare» all'inizio del terzo comma e «inoltre» all'inizio del quarto comma. La conformità del secondo comma si riverbera logicamente sul terzo e sul quarto, in quanto questi ultimi sono una semplice enunciazione specifica di tale ordine generale.

305 Ne consegue che l'asserita discordanza, censurata dalla ricorrente, tra l'art. 1, punti 4, 5 e 6, e l'art. 3 del dispositivo della decisione impugnata non è dimostrata nei fatti. Non può quindi constatarsi alcuna violazione dell'art. 3, n. 1, del regolamento n. 17.

306 Risulta da quanto sopra che il secondo motivo dedotto in subordine deve anch'esso essere respinto.

307 Nella fattispecie solo la seconda parte del primo motivo della domanda in subordine va parzialmente accolta (v. supra, punti 258-261) e pertanto il Tribunale, nell'esercizio della propria competenza anche di merito, riduce l'importo dell'ammenda, espresso in euro in forza dell'art. 2, n. 1, del regolamento (CE) del Consiglio 17 giugno 1997, n. 1103, relativo a talune disposizioni per l'introduzione dell'euro (GU L 162, pag. 1), a EUR 7 883 326.

Sulle spese

308 Ai sensi dell'art. 87, n. 3, del regolamento di procedura, il Tribunale può ripartire le spese o decidere che ciascuna parte sopporti le proprie spese se le parti soccombono rispettivamente su uno o più capi. Poiché il ricorso è stato accolto parzialmente, il Tribunale ritiene che sia fatta un'equa valutazione delle circostanze decidendo che la ricorrente sopporterà le proprie spese nonché due terzi delle spese sostenute dalla Commissione e che quest'ultima sopporterà i due terzi delle proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Terza Sezione)

dichiara e statuisce:

1) **L'art. 1, punto 1, della decisione impugnata è annullato, nella parte in cui constata che, nel periodo tra il 1986 e il 1988, la ricorrente ha concesso prezzi selettivamente bassi ai clienti di un importatore di zucchero francese.**

2) **L'importo dell'ammenda irrogata alla ricorrente dall'art. 2 della decisione impugnata è ridotto a EUR 7 883 326.**

3) **Il ricorso è respinto per il resto.**

4) **La ricorrente sopporterà le proprie spese e i due terzi delle spese sostenute dalla Commissione.**

5) **La Commissione sopporterà un terzo delle proprie spese.**

Jaeger Lenaerts Azizi

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 7 ottobre 1999.

Il cancelliere Il presidente

H. Jung K. Lenaerts

Indice

Fatti all'origine del ricorso II-2977

Procedimento II-2979

Conclusioni delle parti II-2980

Sulla domanda principale II-2981

1. Sull'esistenza di una posizione dominante collettiva della ricorrente e della SDL . II-2981

Sull'incompletezza e sulla contraddittorietà del dispositivo della decisione impugnata II-2981

Sulla modificazione dell'intrinseca natura delle infrazioni addebitate alla ricorrente II-2988

Sulla qualificazione come posizione dominante collettiva II-2990

2. Sull'esistenza di una posizione dominante della ricorrente sul mercato dello zucchero industriale II-3007

Sull'asserita mancanza di indipendenza della ricorrente rispetto ai suoi concorrenti II-3008

Sull'asserita mancanza di indipendenza della ricorrente nei confronti dei suoi clienti II-3014

3. Sugli abusi di posizione dominante della ricorrente sui mercati dello zucchero industriale e dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio II-3019

Sulle prassi connesse alla fissazione dei prezzi da parte della ricorrente II-3023

Sul mercato dello zucchero industriale II-3023

— Applicazione di prezzi selettivamente bassi ai potenziali clienti dell'ASI II-3023

— PFA II-3025

— Applicazione di prezzi discriminatori alle imprese confezionatrici concorrenti II-3033

Sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio II-3041

— Sconti «frontiera» II-3041

— Sconto di fedeltà II-3049

— Sconti «su obiettivo» e prezzi selettivi II-3052

Sugli scambi di prodotti sul mercato dello zucchero destinato alla vendita al dettaglio II-3060

Sulla domanda in subordine ..... II - 3063

1. Sul primo motivo, relativo alla violazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17 II - 3064

Sul carattere eccessivo dell'ammenda irrogata ..... II - 3064

Sull'asserita sanzione di infrazioni non debitamente dimostrate ..... II - 3070

Sull'attuazione, ad opera della ricorrente, di una politica di comportamenti abusivi complessiva e persistente a decorrere dal 1985 ..... II - 3072

Sulla mancanza di diligenza della Commissione nella trattazione del fascicolo ... II - 3074

Sul carattere di novità della nozione di abuso di posizione dominante collettiva .. II - 3079

2. Sul secondo motivo, relativo alla violazione dell'art. 3, n. 1, del regolamento n. 17 II - 3081

Sulle spese ..... II - 3084