SENTENZA DEL TRIBUNALE (Seconda Sezione)
6 ottobre 1994 *

Indice

I — Antefatti e procedimento ..... II - 765

II — Conclusioni delle parti ..... II - 781

III — Sulle conclusioni tendenti all'annullamento della decisione ..... II - 782

Sul primo motivo, relativo all'inosservanza del principio di buona amministrazione ... II - 782

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 782

Giudizio del Tribunale ..... II - 783

Sul secondo motivo, relativo alla mancata comunicazione del processo verbale dell'audizione ..... II - 784

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 784

Giudizio del Tribunale ..... II - 785

Sul terzo motivo, relativo all'insussistenza di una violazione, da parte della ricorrente, dell'art. 86 del Trattato ..... II - 786

I — Per quanto riguarda l'esistenza di una posizione dominante ..... II - 787

A — Quanto al mercato dei prodotti ..... II - 787

1. I mercati asettici, da un lato, e i mercati non asettici, dall'altro, che utilizzano il cartone, non costituirebbero mercati distinti ..... II - 788

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 788

Giudizio del Tribunale ..... II - 792

2. I mercati delle macchine e i mercati dei cartoni sarebbero tra loro inscindibili ..... II - 801

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 801

Giudizio del Tribunale ..... II - 802

B — Quanto al mercato geografico preso in considerazione ..... II - 803

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 803

Giudizio del Tribunale ..... II - 805

C — Quanto alla posizione della Tetra Pak sui mercati considerati e all'applicazione dell'art. 86 del Trattato ..... II - 808

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 808

Giudizio del Tribunale ..... II - 811

* Lingua processuale: l'inglese.

II — Per quanto riguarda gli abusi ..... II - 817

A — Le clausole di esclusiva e le altre clausole contrattuali censurate ..... II - 817

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 817

Giudizio del Tribunale ..... II - 821

B — I prezzi, assertivamente eliminatori, dei cartoni Tetra Rex in Italia ..... II - 824

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 824

Giudizio del Tribunale ..... II - 826

C — I prezzi delle macchine e dei cartoni assertivamente discriminatori tra i vari Stati membri ..... II - 828

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 828

Giudizio del Tribunale ..... II - 831

D — I prezzi, assertivamente eliminatori, delle macchine nel Regno Unito .... II - 835

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 835

Giudizio del Tribunale ..... II - 838

E — Il prezzo delle macchine e le altre pratiche, considerate illecite, poste in atto in Italia ..... II - 842

1. Gli asseriti prezzi eliminatori delle macchine ..... II - 842

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 842

Giudizio del Tribunale ..... II - 843

2. I prezzi assertivamente discriminatori delle macchine ..... II - 845

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 845

Giudizio del Tribunale ..... II - 846

3. Le altre pratiche assertivamente illecite ..... II - 847

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 847

Giudizio del Tribunale ..... II - 848

Sul quarto motivo, relativo all'abuso, da parte della Commissione, del proprio potere di ingiunzione ..... II - 849

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 849

Giudizio del Tribunale ..... II - 850

IV — Sulle conclusioni relative all'ammontare dell'ammenda ..... II - 852

Sintesi degli argomenti delle parti ..... II - 852

Giudizio del Tribunale ..... II - 855

V — Sulle spese ..... II - 860

Nella causa T-83/91,

Tetra Pak International SA, società con sede in Pully (Svizzera), rappresentata inizialmente dal signor Christopher Bellamy, QC, indi dal signor John Swift, QC, del foro d'Inghilterra e del Galles, e dagli avv. ti Michel Waelbroeck e Alexandre Vandencasteele, del foro di Bruxelles, nonché dalla signora Vivien Rose e, inizialmente, dal signor Stephen Morris, indi dal signor Rhodri Thompson, barristers, del foro d'Inghilterra e del Galles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio dell'avv. Ernest Arendt, 8-10, rue Mathias Hardt,

ricorrente,

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal signor Julian Currall, membro del servizio giuridico, in qualità di agente, assistito dai signori Nicholas Forwood, QC, e David Lloyd Jones, barrister, del foro d'Inghilterra e del Galles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il signor Georgios Kremlis, membro del servizio giuridico, Centre Wagner, Kirchberg,

convenuta,

avente ad oggetto il ricorso diretto all'annullamento della 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),

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

composto dai signori J. L. Cruz Vilaça, presidente, C. P. Briët, A. Kalogeropoulos, A. Saggio, J. Biancarelli, giudici,

cancelliere: H. Jung

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del 22 marzo 1994,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

I — Antefatti e procedimento

Con decisione 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, in prosieguo: la «decisione»), la Commissione ha accertato che la Tetra Pak International SA (in prosieguo: la «Tetra Pak») deteneva una posizione dominante sui mercati delle macchine da imballaggio e dei contenitori di cartone asettici destinati al condizionamento di alimenti liquidi nella Comunità economica europea (in prosieguo: la «Comunità») e che essa ha abusato di tale posizione ai sensi dell'art. 86 del Trattato CEE, almeno dal 1976 fino al 1991, sia su tali mercati asettici sia su quelli delle macchine e dei cartoni non asettici. La Commissione ha irrogato alla detta impresa un'ammenda pari a 75 milioni di ECU, ordinandole di porre fine alle violazioni accertate.

2 La Tetra Pak, società con sede in Svizzera, coordina la politica di un gruppo di società, in origine svedese, che ha acquisito dimensioni mondiali. Il gruppo Tetra Pak è specializzato nel settore delle attrezzature per il condizionamento in imballaggi di cartone di prodotti alimentari liquidi e semiliquidi, principalmente il latte. Le sue attività si esplicano sia nel settore del condizionamento asettico sia in quello del condizionamento non asettico. Esse consistono, essenzialmente, nella produzione di imballaggi di cartone e nella fabbricazione, secondo una tecnologia peculiare al gruppo, di macchine per il riempimento.

3 Dalle indicazioni contenute nella decisione risulta che il giro d'affari consolidato del gruppo Tetra Pak ascendeva a 2,4 miliardi di ECU nel 1987 e a 3,6 miliardi nel 1990 e che il 90% circa di tale giro d'affari è realizzato sui mercati dei cartoni, mentre il restante 10% proviene da quello delle macchine da imballaggio e dalle attività connesse. La quota parte di questo giro d'affari realizzata nel territorio della Comunità supera di poco il 50%. Nella Comunità, l'Italia è uno dei paesi, se non il paese, nel quale la presenza della Tetra Pak è maggiore. Il giro d'affari consolidato delle sette società italiane del gruppo ascendeva nel 1987 a 204 milioni di ECU.

4 La decisione fa parte di una serie di tre decisioni riguardanti la Tetra Pak. La prima è la decisione 26 luglio 1988, 88/501/CEE, relativa a un procedimento a norma degli articoli 85 e 86 del Trattato CEE [IV/31.043 — Tetra Pak I (licenza BTG); GU L 272, pag. 27, in prosieguo: la «Tetra Pak I»], con la quale la Commissione ha constatato che, acquisendo, tramite il rilevamento del gruppo Liquipak, una licenza esclusiva di brevetto relativa ad un nuovo procedimento denominato «trattamento ad altissima temperatura» (in prosieguo: «UHT») di condizionamento asettico del latte, la Tetra Pak aveva trasgredito l'art. 86 del Trattato dalla data della detta acquisizione fino alla data in cui il detto diritto esclusivo è cessato. Tale decisione ha formato oggetto di un ricorso, che è stato respinto dal Tribunale con sentenza 10 luglio 1990, causa T-51/89, Tetra Pak Rausing/Commissione (Racc. pag. II-309). La seconda decisione è la decisione 19 luglio 1991, 91/535/CEE, che dichiara la compatibilità con il mercato comune di una concentrazione (caso n. IV/M068 — Tetra Pak/Alfa-Laval; GU L 290, pag. 35), con la quale la Commissione, in forza dell'art. 8, n. 2, del regolamento (CEE) del Consiglio 21 dicembre 1989, n. 4064,

relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese (versione rivista pubblicata nella GU 1990, L 257, pag. 13), ha dichiarato compatibile con il mercato comune l'acquisizione dell'Alfa-Laval AB ad opera della Tetra Pak.

5 Per quanto riguarda i prodotti di cui trattasi nella presente causa, risulta dai dati riportati nella decisione (punto 6) che nel 1983 i contenitori di cartone sono stati utilizzati al 90% per il condizionamento del latte e degli altri derivati liquidi del latte. Secondo la stessa fonte, nel 1987 tale quota percentuale sarebbe stata pari a circa il 79%, di cui il 72% per il condizionamento del latte. Il 16% circa dei contenitori di cartone sono poi serviti per il condizionamento dei succhi di frutta. Gli altri prodotti (vini, acque minerali, prodotti a base di pomodori, minestre, salse e alimenti per neonati) rappresentavano solo il 5% del consumo dei cartoni.

6 Per quanto riguarda il condizionamento del latte, va rilevato che quest'ultimo viene essenzialmente venduto in forma pastorizzata (latte fresco) previo trattamento ad altissima temperatura in condizioni asettiche (latte UHT), che consente di raggiungere un periodo di conservazione di più mesi in ambiente non refrigerato. Quanto al latte «sterilizzato», emerge dalla decisione che esso occupa solo una quota di mercato relativamente marginale nella Comunità.

7 Nel settore asettico, la Tetra Pak produce il sistema cosiddetto «Tetra Brik», destinato in particolare al condizionamento del latte UHT. Stando alle informazioni fornite dalla ricorrente, questo procedimento di imballaggio è stato lanciato sul mercato in Germania nel 1968 e dal 1970 negli altri paesi europei. In base a tale procedimento i cartoni vengono forniti all'utente in forma di rotoli, i quali sono stati resi asettici nella stessa macchina da riempimento mediante bagno di perossido d'idrogeno e avvolgono in seguito il liquido mentre quest'ultimo cola in ambiente asettico. Nel medesimo settore esiste un unico concorrente della Tetra Pak, la società PKL, controllata dalla società svizzera SIG (Société industrielle générale), che produce del pari un sistema di condizionamento asettico in cartoni di formato «Brik», i cosiddetti «Combiblocs». Questi ultimi, a differenza del procedimento di

imballaggio continuo della Tetra Pak, sono preformati al momento dell'imballaggio. Per ragioni tecnologiche, e poiché in pratica i produttori di macchine asettiche forniscono anche cartoni da impiegare sui propri macchinari, il possesso di una tecnica di riempimento asettico costituisce condizione d'accesso sia per il mercato delle macchine da imballaggio sia per quello dei cartoni asettici.

8 Per converso, il condizionamento non asettico, in particolare quello del latte fresco pastorizzato, non necessita di un simile grado di sterilizzazione e richiede di conseguenza attrezzature meno sofisticate. Sul mercato dei cartoni non asettici, la Tetra Pak utilizzava inizialmente ed utilizza tuttora cartoni di formato Brik, tuttavia il suo principale prodotto su questo mercato è attualmente un contenitore di formato «Gable Top», di forma allungata, il «Tetra Rex». Quest'ultimo è in diretta concorrenza con il contenitore di cartone «Pure-Pak» prodotto dal gruppo norvegese Elopak (in prosieguo: la «Elopak»).

9 La Tetra Pak fabbrica direttamente le proprie macchine da imballaggio non asettico. Inoltre, al pari della Elopak e della PKL, distribuisce anche, a suo dire in modo occasionale, macchine prodotte da una decina di piccoli produttori, tra i quali i principali sono la Nimco, la Cherry, la Burrel e la Shikoku.

10 Emerge dal fascicolo di causa che la Tetra Pak ha chiesto il brevetto della tecnologia di base da essa elaborata nel settore delle macchine, dei cartoni e dei procedimenti di fabbricazione, come pure delle modifiche apportate successivamente a questi prodotti e di talune particolarità tecniche, quali la forma di piegatura del cartone. Gli ultimi brevetti che tutelano i cartoni Tetra Brik asettici, elaborati negli anni '60, giungeranno a scadenza agli inizi del 2000 (punto 22 della decisione). Stando alle concordanti indicazioni fornite dalle parti, la Tetra Pak non ha concesso alcuna licenza di fabbricazione per i propri cartoni nella Comunità.

11 Dalla decisione risulta del pari che nella Comunità, fatta eccezione per i distributori che lavoravano per la Liquipak, rilevata dalla Tetra Pak, la distribuzione delle macchine e dei cartoni Tetra Pak è interamente garantita dalla rete delle affiliate della Tetra Pak (punto 21).

12 Durante il periodo di riferimento, vari contratti tipo di vendita e affitto di macchinari nonché di fornitura di cartoni erano in essere tra la Tetra Pak e i suoi clienti nei vari Stati membri della Comunità. Il contenuto delle clausole figuranti in questi contratti e aventi ripercussioni sulla concorrenza è stato riassunto nei punti 24-45 della decisione nei seguenti termini:

«2.1. Le condizioni di vendita del materiale Tetra Pak (allegato 2.1)

(24) Contratti tipo di vendita esistono nei cinque paesi seguenti:

Grecia, Irlanda, Italia, Spagna, Regno Unito. Per ogni clausola contrattuale esaminata vengono indicati fra parentesi il o i paesi interessati.

2.1.1. *La configurazione del materiale*

(25) Tetra Pak si riserva, in Italia, un diritto di controllo assoluto sulla configurazione del materiale venduto vietando all'acquirente:

(i) di aggiungere accessori alla macchina (Italia);

(ii) di modificare la macchina, di aggiungervi o sopprimere elementi (Italia);

(iii) di spostare la macchina (Italia).

2.1.2. *Il funzionamento e la manutenzione del materiale*

(26) Cinque clausole contrattuali relative al funzionamento e alla manutenzione del materiale mirano a garantire a Tetra Pak l'esclusiva e il diritto di controllo in materia:

(iv) esclusiva per la manutenzione e le riparazioni (tutti i paesi salvo la Spagna);

(v) esclusiva per la fornitura dei pezzi di ricambio (tutti i paesi salvo la Spagna);

(vi) diritto di eseguire prestazioni gratuite relative all'assistenza, alla formazione, alla manutenzione e all'aggiornamento tecnico, non richieste dal cliente (Italia);

(vii) tariffazione decrescente (fino a -40% di un canone annuale di base) di una parte delle spese di assistenza, di manutenzione e di aggiornamento tecnico in funzione del numero di cartoni utilizzati su tutte le macchine Tetra Pak dello stesso tipo (Italia);

(viii) obbligazione di informare Tetra Pak di qualsiasi perfezionamento o modifica tecnica apportata al materiale e di riservargliene la proprietà (Italia).

2.1.3. *I cartoni*

(27) Quattro clausole contrattuali relative ai cartoni mirano altresì a garantire a Tetra Pak l'esclusiva e il diritto di controllo su tale prodotto:

(ix) obbligazione di utilizzare sulle macchine unicamente cartoni Tetra Pak (tutti i paesi);

(x) obbligazione di approvvigionamento esclusivo in cartoni presso Tetra Pak o un fornitore designato da Tetra Pak (tutti i paesi);

(xi) obbligazione di informare Tetra Pak di qualsiasi perfezionamento o modifica tecnica apportata ai cartoni o di riservargliene la proprietà (Italia);

(xii) diritto di controllo sulla dicitura da apporre sui cartoni (Italia).

2.1.4. *Controlli*

(28) Due clausole mirano più specificamente al controllo dell'adempimento da parte dell'acquirente delle obbligazioni contrattuali:

(xiii) obbligazione dell'acquirente di presentare una relazione mensile (Italia);

(xiv) diritto d'ispezione — senza preavviso — riservato a Tetra Pak (Italia).

2.1.5. *Il trasferimento di proprietà del materiale o la cessione dell'uso*

(29) Due clausole contrattuali limitano il diritto di rivendita o di cessione:

(xv) obbligo di ottenere l'accordo di Tetra Pak per la rivendita o la cessione dell'uso del materiale (Italia), rivendita a determinate condizioni (Spagna) e diritto di riscatto ad un prezzo forfettario prefissato riservato a Tetra Pak (tutti i paesi). L'inosservanza di questa clausola può dar luogo ad una penalità specifica (Grecia, Irlanda, Regno Unito);

(xvi) obbligazione di far succedere il terzo acquirente nelle obbligazioni del primo acquirente (Italia, Spagna).

2.1.6. *La garanzia*

(30) (xvii) La garanzia sul materiale venduto è subordinata al rispetto di tutte le clausole contrattuali (Italia) o, perlomeno, all'utilizzazione esclusiva di cartoni Tetra Pak (altri paesi).

2.2. Le condizioni di locazione del materiale Tetra Pak (allegato 2.2)

(31) Contratti tipo di locazione esistono in tutti i paesi della Comunità, ad eccezione della Grecia e della Spagna.

Mutatis mutandis, in tutti i contratti di locazione si ritrova la maggior parte delle clausole riscontrate nei contratti di vendita. Si ritrovano anche altre clausole specifiche per la locazione, ma esse vanno sempre nello stesso senso, che è quello del massimo rafforzamento dei legami fra Tetra Pak e i suoi clienti.

2.2.1. *La configurazione del materiale*

(32) Si ritrovano le clausole (i), (ii) e (iii) [Italia per la clausola (i); tutti i paesi per la clausola (ii); Francia, Irlanda, Italia, Portogallo, Regno Unito per la clausola (iii)].

(xviii) Una clausola supplementare obbliga inoltre il locatario ad utilizzare esclusivamente casse, sovraimballaggi e/o contenitori di trasporto per cartoni Tetra Pak (Germania, Belgio, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi) o ad approvvigionarsi di preferenza, a parità di condizioni, presso Tetra Pak (Danimarca, Francia).

2.2.2. *Il funzionamento e la manutenzione del materiale*

(33) Si ritrovano le clausole (iv) e (v) (tutti i paesi) relative all'esclusiva.

Del pari, si ritrova ancora la clausola (viii) che riserva a Tetra Pak la proprietà sui perfezionamenti realizzati dall'utilizzatore (Belgio, Germania, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi) o, come minimo, che obbliga il locatario a concedere una licenza di sfruttamento a Tetra Pak (Danimarca, Francia, Irlanda, Portogallo, Regno Unito).

2.2.3. *I cartoni*

(34) Si ritrovano le stesse clausole (ix) (tutti i paesi) e (x) (Italia) relative all'esclusiva di approvvigionamento, mentre la clausola (xi) conferisce al gruppo Tetra Pak la proprietà sui perfezionamenti (Danimarca, Italia) o, come minimo, una licenza di sfruttamento a suo favore (Francia, Irlanda, Portogallo, Regno Unito) e la clausola (xii) gli riserva un diritto di controllo sulla dicitura o sui marchi che il cliente desidera apportare sui cartoni (Germania, Spagna, Grecia, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito).

2.2.4. *I controlli*

(35) Come nei casi di vendita, il locatario deve presentare una relazione mensile [clausola (xiii) — tutti i paesi] sotto pena di fatturazione forfettaria (Belgio, Lussemburgo, Paesi Bassi) e permettere l'ispezione dei luoghi dove è installato il materiale [clausola (xiv) — tutti i paesi], senza preavviso (tutti i paesi, salvo Danimarca, Germania, Irlanda, Portogallo, Regno Unito).

(xix) Un'altra clausola permette l'esame — in qualsiasi momento (Danimarca, Francia) — dei conti dell'impresa locataria (tutti i paesi) e (a seconda dei paesi) delle sue fatture, della sua corrispondenza o di qualsiasi altro documento necessario per la verifica del numero di cartoni utilizzati.

2.2.5. *La cessione del contratto, la sublocazione, la cessione dell'uso o l'uso per conto terzi*

(36) Nei casi di vendita, qualsiasi ulteriore trasferimento di proprietà può essere realizzato soltanto a condizioni molto restrittive.

(xx) Le disposizioni dei contratti di locazione escludono altresì la cessione di contratto, la sublocazione (tutti i paesi) o anche il semplice lavoro su ordinazione per conto terzi (Italia).

2.2.6. *La garanzia*

(37) I testi sono in questo caso meno precisi rispetto ai contratti di vendita; essi subordinano la garanzia al rispetto delle "istruzioni" impartite da Tetra Pak in merito alla "manutenzione" e alla "corretta utilizzazione" della macchina (tutti i paesi). I termini "istruzione", "manutenzione" e "corretta utilizzazione" sono tuttavia così ampi da dover essere interpretati come comprendenti almeno l'utilizzazione esclusiva dei pezzi di ricambio, dei servizi di riparazione e di manutenzione e dei materiali da imballaggio Tetra Pak. Questa interpretazione ha trovato conferma dalle risposte scritta e orale di Tetra Pak alla comunicazione degli addebiti.

2.2.7. *La fissazione del canone e le condizioni di pagamento*

(38) Il canone comprende gli elementi seguenti (tutti i paesi):

a) (xxi) un canone "iniziale", da versare al momento della messa a disposizione della macchina. Il suo importo non è necessariamente inferiore

al prezzo di vendita delle stesse macchine e ammonta, di fatto, alla quasi totalità di tutti i canoni presenti e futuri (in alcuni casi più del 98%) ([1]);

b) un canone annuale, pagabile in anticipo per trimestre;

c) (xxii) un canone mensile alla produzione il cui ammontare decresce in funzione del numero di cartoni utilizzati su tutte le macchine Tetra Pak dello stesso tipo. Esso sostituisce la tariffazione decrescente — di valore assimilabile — di una parte delle spese di manutenzione previste in caso di vendita [v. clausola (vii)]. In alcuni paesi (Germania, Francia, Portogallo) è prevista una penalità specifica in caso di non pagamento entro i termini fissati.

2.2.8. *La durata del contratto*

(39) La durata e le modalità di cessazione del contratto variano a seconda degli Stati membri.

(xxiii) La durata minima del contratto può variare da tre anni (Danimarca, Irlanda, Portogallo, Regno Unito) a nove anni (Italia).

2.2.9. *La clausola penale*

(40) (xxiv) Indipendentemente dagli indennizzi e interessi d'uso, Tetra Pak si riserva il diritto di imporre una penale al locatario in caso di violazione di qualsiasi obbligazione contrattuale, il cui ammontare viene fissato in maniera discrezionale da Tetra Pak, entro i limiti di una soglia massima, in funzione della gravità del caso (Italia).

2.3. Le condizioni di fornitura dei cartoni (allegato 2.3)

(41) Contratti tipo di fornitura esistono in Grecia, Irlanda, Italia, Spagna e Regno Unito: essi sono obbligatori qualora il cliente proceda non alla locazione, ma all'acquisto di una macchina.

2.3.1. *L'esclusiva di approvvigionamento*

(42) (xxv) L'acquirente s'impegna ad approvvigionarsi esclusivamente presso Tetra Pak per tutti i materiali da imballaggio che saranno utilizzati su una o su determinate macchine Tetra Pak (tutti i paesi) e su qualsiasi altra macchina Tetra Pak successivamente acquisita (Italia).

2.3.2. *La durata del contratto*

(43) (xxvi) Il contratto è firmato per un primo periodo di nove anni, rinnovabile per un ulteriore periodo di cinque anni (Italia) o per il periodo durante il quale l'acquirente resterà in possesso della macchina (Grecia, Irlanda, Spagna, Regno Unito).

2.3.3. *La fissazione dei prezzi*

(44) (xxvii) I cartoni saranno forniti ai prezzi in vigore al momento dell'ordinazione. Non è previsto alcun sistema di perequazione o di indicizzazione (tutti i paesi).

2.3.4. *La dicitura*

(45) Anche in questo caso si ritrova il diritto di controllo [clausola (xii)] di Tetra Pak sulla dicitura o su marchi che il cliente desidera apporre sui cartoni».

13 Per quanto concerne più precisamente la struttura dell'offerta esistente nel settore dei sistemi di condizionamento asettico degli alimenti liquidi in contenitori di

cartone nella Comunità, emerge dalla decisione che tale offerta ha carattere quasi monopolistico, in quanto la Tetra Pak deteneva, all'epoca della decisione, una quota pari al 90-95% in questo settore (punto 12). Nel 1985 la Tetra Pak deteneva l'89% circa del mercato dei cartoni e il 92% di quello delle macchine da imballaggio asettiche nello stesso territorio (allegati 1.1 e 1.2 della decisione). All'unico suo effettivo concorrente in questo mercato, la PKL, spettava la quasi totalità delle restanti quote di mercato, ossia il 5-10%.

14 La struttura del settore non asettico è più aperta, pur rimanendo oligopolistica. Al momento dell'adozione della decisione la Tetra Pak deteneva una quota del 50-55% del mercato nella Comunità (punto 13 della decisione). Nel 1985 la sua quota di mercato nel settore dei cartoni era pari al 48% e in quello delle macchine non asettiche del 52% nel territorio dei dodici Stati membri attuali (allegati 1.1 e 1.2 della decisione). A sua volta la Elopak deteneva nel 1985 il 27% circa del mercato delle macchine e dei contenitori non asettici, seguita dalla PKL, con l'11% circa di questo mercato. La Elopak operava unicamente come distributore sul mercato delle macchine asettiche, prima del rilevamento del comparto «macchine da imballaggio» della Ex-Cell-O, nel 1987. Il restante 12% del mercato dei cartoni non asettici era all'epoca ripartito fra tre società, il cui mercato restava concentrato in un paese o in alcuni paesi, la Schouw Packing (Danimarca, +/-7%, detenuta per il 50% dalla Elopak), la Mono-Emballage/Scalpak (Francia/Paesi Bassi, +/-2, 5%) e la Van Mierlo (Belgio, +/-0, 5%). Queste società fabbricavano in proprio cartoni, generalmente su licenza (Ex-Cell-O rilevata dalla Elopak nel 1987, Nimco, Sealright, ecc.). Nel mercato delle macchine da imballaggio, esse operavano solo come distributori. Il 13% circa del mercato delle macchine non asettiche non facente capo nella Comunità alla Tetra Pak, alla Elopak ed alla PKL era ripartito tra una decina di piccoli produttori, i principali dei quali erano la Nimco (Stati Uniti, +/-4%), la Cherry Burrel (Stati Uniti, +/-2, 5%) e la Shikoku (Giappone, +/-1%).

15 Nel settore del condizionamento in contenitori di cartone degli alimenti liquidi freschi, la Elopak è quindi il principale concorrente dalla Tetra Pak. Al momento, le sue attività non si estendono al settore asettico. Nella decisione (punto 3) si rileva che il rapporto tra il giro d'affari della Tetra Pak e quello della Elopak poteva essere stimato nel 1987 in 7,5 a 1. La Elopak opera in Italia attraverso un'affiliata, la Elopak Italia (Milano). Stando alla decisione, questa affiliata non produce in loco, ma importa i suoi cartoni da altre affiliate del gruppo.

16 Il 27 settembre 1983 la Elopak Italia presentava una denuncia alla Commissione contro la Tetra Pak italiana e le sue società collegate in Italia, lamentando che, durante gli anni precedenti, la Tetra Pak aveva tentato di ridurre la competitività della Elopak in Italia ponendo in essere in modo continuativo pratiche commerciali costitutive di abuso ai sensi dell'art. 86. Secondo la Elopak, queste pratiche consistevano essenzialmente nella vendita dei cartoni Tetra Rex a prezzi predatori, nell'imposizione di condizioni sleali per la fornitura di macchine per il riempimento di questi cartoni e, in alcuni casi, nella vendita di questo materiale a prezzi altrettanto predatori. La Elopak denunciava infine manovre volte ad escluderla da alcuni veicoli pubblicitari.

17 Il 16 dicembre 1988 la Commissione decideva di avviare un procedimento riguardo a questa pratica. Con lettera 20 dicembre 1988 veniva notificata alla Tetra Pak una comunicazione degli addebiti. Il 21 e il 22 settembre 1989 aveva luogo un'audizione.

18 In seguito a discussioni con la Commissione in ordine ai punti rimasti controversi in esito all'audizione, la Tetra Pak, in una lettera inviata alla Commissione in data 1° febbraio 1991 (allegato 7 della decisione) alla quale erano acclusi nuovi contratti tipo (allegato 3 del ricorso), si impegnava a rinunciare al proprio sistema di vendite collegate esclusive e a modificare in modo conseguenziale i propri contratti tipo. La Commissione accettava questi impegni e prendeva atto, al punto 180 della decisione, che essi facevano riscontro all'attuazione degli ordine di cui ai punti 1, 4 e 5 dell'art. 3, terzo comma, della decisione, citato nel successivo punto 21.

19 All'art. 1 della decisione la Commissione ha accertato quanto segue: «Approfittando della sua posizione dominante sui mercati, cosiddetti "asettici", delle macchine e dei cartoni destinati al condizionamento degli alimenti liquidi, Tetra Pak, almeno a partire dal 1976, ha violato le disposizione dell'articolo 86 del Trattato CEE, sia su tali mercati "asettici" che su quelli vicini e connessi delle macchine e dei cartoni "non asettici", mediante una serie di pratiche di vario genere volte all'eliminazione della concorrenza e/o alla massimizzazione, a detrimento degli utilizzatori, dei benefici che potevano trarsi dalle posizioni acquisite».

20 Gli elementi essenziali di tali infrazioni sono stati riassunti nella decisione nei seguenti termini:

«1) applicazione di una politica di commercializzazione risoltasi in una restrizione sensibile dell'offerta e in una compartimentazione dei mercati nazionali all'interno della CEE;

2) imposizione agli utilizzatori di prodotti Tetra Pak, in tutti gli Stati membri, di numerose clausole contrattuali — indicate con i numeri da (i) a (xxvii) — aventi essenzialmente lo scopo di vincolare indebitamente tali utilizzatori a Tetra Pak e di eliminare artificialmente il gioco potenziale della concorrenza;

3) talune pratiche in materia di prezzi dei cartoni rivelatesi discriminatorie fra utilizzatori di Stati membri diversi e, almeno in Italia, eliminatorie nei riguardi dei concorrenti;

4) talune pratiche in materia di prezzi delle macchine rivelatesi:

— discriminatorie fra utilizzatori di Stati membri diversi,

— del pari discriminatorie, almeno in Italia, fra utilizzatori di uno stesso paese,

— e, almeno in Italia e nel Regno Unito, eliminatorie nei riguardi dei concorrenti;

5) talune pratiche specifiche di vario genere volte all'eliminazione, almeno in Italia, di concorrenti e/o della loro tecnologia da determinati mercati».

21 All'art. 3 della decisione la Commissione ha ordinato all'interessata di porre fine alle infrazioni accertate, qualora non lo avesse già fatto, in particolare adottando le seguenti misure:

«1) Tetra Pak modifica o, secondo il caso, sopprime le clausole, indicate ai numeri da (i) a (xxvii), dei suoi contratti di vendita e di locazione di macchine e dei suoi contratti di fornitura di cartoni in modo da eliminarne gli aspetti abusivi rilevati dalla Commissione. I nuovi contratti dovranno essere comunicati alla Commissione;

2) Tetra Pak elimina le differenze fra i prezzi praticati per i suoi prodotti nei vari Stati membri che non risultino dalle condizioni specifiche dei mercati. Qualsiasi cliente deve poter approvvigionarsi, nella Comunità, presso l'affiliata di Tetra Pak di sua scelta e ai prezzi praticati da quest'ultima;

3) Tetra Pak non pratica prezzi eliminatori né discriminatori e non accorda a nessun cliente, sotto qualsiasi forma, sconti sui suoi prodotti o condizioni più favorevoli di pagamento che non siano giustificati da corrispettivi obiettivi. Per i cartoni, gli sconti debbono riferirsi soltanto ai quantitativi ordinati, e non cumularsi per cartoni di tipo diverso;

4) Tetra Pak non può rifiutare di accettare, alle vigenti condizioni di prezzo, le offerte di acquisto provenienti da imprese per il motivo che queste non sono utilizzatori finali dei prodotti Tetra Pak;

5) Tetra Pak comunica al cliente acquirente o locatario di una macchina le specifiche alle quali debbono rispondere i cartoni da imballaggio per poter essere utilizzati sulle sue macchine».

22 Stando così le cose, la Tetra Pak, con atto introduttivo depositato presso la cancelleria del Tribunale il 18 novembre 1991, ha proposto un ricorso diretto all'annullamento della decisione. Su relazione del giudice relatore, il Tribunale ha deciso di

passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria. Nell'ambito delle misure di organizzazione del procedimento di cui all'art. 64 del regolamento di procedura, le parti sono state ammonite a produrre determinati documenti e a rispondere per iscritto ad un determinato numero di quesiti prima della data dell'udienza. La trattazione orale ha avuto luogo il 22 marzo 1994.

II — Conclusioni delle parti

23 La ricorrente conclude che il Tribunale voglia:

— annullare la decisione della Commissione 24 luglio 1991;

— annullare in ogni caso, in tutto o in parte, l'art. 1 e/o l'art. 2 e/o l'art. 3 e/o l'art. 4 della detta decisione;

— in ogni caso, annullare o ridurre l'ammenda irrogata all'art. 2;

— condannare la Commissione alle spese;

— ordinare la rifusione alla Tetra Pak di tutte le spese sostenute per la costituzione della garanzia per il pagamento dell'ammenda.

La convenuta conclude che il Tribunale voglia:

— respingere il ricorso;

— condannare la ricorrente alla spese.

III — Sulle conclusioni tendenti all'annullamento della decisione

24 A sostegno della propria domanda di annullamento, la ricorrente deduce quattro motivi relativi, rispettivamente, all'inosservanza del principio di buona amministrazione, alla mancata comunicazione del processo verbale dell'audizione, all'insussistenza di una violazione, da parte della ricorrente, dell'art. 86 del Trattato e, infine, all'abuso, da parte della Commissione, del suo potere di ingiunzione.

Sul primo motivo, relativo all'inosservanza del principio di buona amministrazione

Sintesi degli argomenti delle parti

25 La ricorrente sostiene che, nel corso del procedimento amministrativo, la Commissione ha agito in maniera inadeguata e incoerente. Essa argomenta che, se da un lato lo scopo di un procedimento amministrativo precontenzioso è quello di preparare una decisione di accertamento in una pratica concernente un'infrazione, tale procedimento deve altresì fornire «l'occasione, alle imprese interessate, di adeguare le loro pratiche alle norme del Trattato» (sentenza della Corte 8 novembre 1983, cause riunite 96/82-102/82, 104/82, 105/82, 108/82 e 110/82, IAZ e a./Commissione, Racc. pag. 3369, punto 15).

26 Nel caso di specie, la ricorrente assume di aver dato prova, durante l'intero procedimento amministrativo, della propria volontà di conformarsi, per l'avvenire, alle norme di concorrenza del Trattato. La Commissione sarebbe venuta meno al proprio dovere di assisterla in questi sforzi. Essa avrebbe continuamente modificato la propria posizione per quanto riguarda la ricerca di una soluzione, sollevando incessantemente nuovi punti e riaprendo questioni già risolte, in guisa da ritardare indefinitamente il raggiungimento di un accordo. Orbene, alla luce del comportamento della Commissione, la ricorrente avrebbe legittimamente potuto attendersi che, uniformandosi ai dettami imposti dalla Commissione, sarebbe stato possibile pervenire ad un accordo prima dell'adozione della decisione.

27 Premesso quanto sopra, la ricorrente asserisce che la Commissione ha deluso le sue aspettative legittime e violato i diritti della difesa, rifiutando di riconoscere che essa aveva posto spontaneamente fine alle infrazioni e intimandole ordini ben più gravosi, rispetto a quanto era stato concordato nel corso delle discussioni. Essa conclude che, così facendo, la Commissione ha violato il principio di buona amministrazione e la decisione dev'essere annullata o, in subordine, le misure intese a porre fine all'illecito, imposte nella decisione, debbono essere annullate o ridotte.

28 La Commissione ribatte di non aver trasgredito il principio di buona amministrazione e rileva che, se la ricorrente avesse realmente desiderato modificare in modo spontaneo le pratiche ascrittele, avrebbe evitato di attendere all'uopo sei anni di istruttoria preliminare e due anni e mezzo di procedimento amministrativo.

29 Quanto alle aspettative legittime della ricorrente, la Commissione osserva che nessuno può legittimamente attendersi di eludere le conseguenze di azioni passate semplicemente modificando la propria condotta per l'avvenire. Ad ogni buon conto, la Commissione non avrebbe mai fornito alla ricorrente elementi tali da autorizzare quest'ultima a supporlo, cosa che la ricorrente del resto, non avrebbe smentito.

Giudizio del Tribunale

30 Si deve rilevare, in primo luogo, che il protrarsi dell'istruttoria compiuta dalla Commissione in merito alla pratica, dalla presentazione di una denuncia nel 1983 fino all'avvio del procedimento ed alla comunicazione degli addebiti nel 1988, non può, nel caso di specie, costituire violazione del principio di buona amministrazione, essendo spiegabile per via della vastità e della difficoltà insite in un'inchiesta che abbraccia l'intera politica commerciale della Tetra Pak nell'arco di un periodo di tempo particolarmente ampio.

31 In secondo luogo, si deve prendere atto che, sebbene una denuncia fosse stata depositata sin dal 1983, il procedimento era stato avviato il 9 dicembre 1988 e la comunicazione degli addebiti era stata notificata alla Tetra Pak con lettera 20 dicembre 1988, la ricorrente ha assunto l'impegno di rinunciare al proprio sistema di vendite collegate esclusive solo all'inizio del 1991, nella lettera inviata alla Commissione il 1° febbraio 1991 (allegato 7 della decisione), alla quale erano acclusi i nuovi contratti tipo (allegato 3 del ricorso). Conseguentemente il Tribunale ritiene che la ricorrente non può rimproverare alla Commissione una trasgressione del principio di buona amministrazione atta ad inficiare la legittimità della decisione.

32 Pertanto, il primo motivo dev'essere respinto.

Sul secondo motivo, relativo alla mancata comunicazione del processo verbale dell'audizione

Sintesi degli argomenti delle parti

33 La ricorrente sostiene che il progetto di processo verbale dell'audizione presentato al comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti (in prosieguo: il «comitato consultivo») era così incompleto e lacunoso che questo comitato non ha potuto emettere il proprio parere con piena cognizione di causa. Infatti, sebbene la ricorrente avesse proposto una lista di emendamenti, questi ultimi avrebbero interessato solo punti secondari e la ricorrente non avrebbe avuto possibilità di sopperire alle gravi lacune di questo progetto.

34 La ricorrente si duole più in particolare del fatto che la dichiarazione del signor Severi, amministratore delegato della Tetra Pak italiana, relativa alle ripercussioni che avrebbe sulla sua società la proposta diretta ad obbligare tutte le società del gruppo Tetra Pak a pubblicare i listini dei prezzi ai quali esse dovrebbero uniformarsi, non sia stata inclusa nel processo verbale. Tratterebbesi di omissione grave,

avuto riguardo al fatto che essa concernerebbe i principali problemi sollevati dagli ordini impartiti nella decisione al fine di ottenere la cessazione dell'illecito.

35 La Commissione ritiene, dal canto suo, che la trasmissione di un progetto di processo verbale dell'audizione in extenso ha consentito al comitato consultivo di pronunciarsi con piena cognizione di causa. In particolare, essa nega che il signor Severi sia intervenuto con riferimento all'obbligo di pubblicare i listini dei prezzi. Inoltre, la posizione attribuita al signor Severi sarebbe stata espressa in varie occasioni nel corso del procedimento amministrativo e figurerebbe nel progetto di processo verbale dell'audizione.

Giudizio del Tribunale

36 In via preliminare va ricordato che il regolamento della Commissione 25 luglio 1963, n. 99/63/CEE, relativo alle audizioni previste all'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio (GU 1963, L 127, pag. 2268), stabilisce, all'art. 1, che la Commissione procede ad un'audizione dell'impresa interessata prima di sentire il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti. Inoltre, per quanto riguarda la fase orale dell'audizione, l'art. 9, n. 4, di questo stesso regolamento dispone che le principali dichiarazioni rilasciate da ciascuna delle persone sentite siano messe a verbale, che dev'essere letto e approvato dalle stesse persone.

37 La stesura di un esauriente processo verbale dell'audizione costituisce una formalità sostanziale allorché, in un caso determinato, essa si rivela necessaria al fine di consentire al comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti di emettere il proprio parere e alla Commissione di emanare la propria decisione con piena cognizione di causa, vale a dire senza essere indotti in errore su un punto essenziale da inesattezze od omissioni. Siffatta ipotesi non ricorre quando il processo verbale dell'audizione ometta unicamente di riportare talune dichiarazioni di un rappresentante dell'impresa considerata, le quali non contengano elementi importanti, nuovi rispetto ad altre osservazioni formulate da rappresentanti di questa impresa nel corso dell'audizione e menzionati nel processo verbale. Invero,

in un caso del genere, l'omissione non lede i diritti della difesa dell'impresa interessata né può esercitare influenza alcuna sull'esito del procedimento di consultazione e sul contenuto della decisione finale. Talché essa non può viziare l'intero procedimento amministrativo ed inficiare di conseguenza la legittimità della decisione finale.

38 Nel caso di specie, si deve rilevare come le sole lacune del processo verbale dell'audizione che sono state specificate dalla ricorrente, e che la Commissione contesta, si riferiscano ad una dichiarazione di uno dei suoi rappresentanti riguardante, in sostanza, una proposta della Commissione tendente ad obbligare ciascuna delle affiliate nazionali della Tetra Pak a pubblicare un listino dei prezzi, sia per le macchine da imballaggio sia per i cartoni. Orbene, dall'esame del processo verbale dell'audizione si evince, a questo proposito, che l'argomento della ricorrente relativo ai listini dei prezzi in questione è comunque stato ampiamente sviluppato da uno dei rappresentanti della ricorrente e riportato nel processo verbale.

39 Ne consegue che l'omissione lamentata dalla ricorrente non ha in nessun caso arrecato pregiudizio ai suoi diritti della difesa e non può quindi inficiare la legittimità del procedimento amministrativo

40 Il secondo motivo deve pertanto essere respinto.

Sul terzo motivo, relativo all'insussistenza di una violazione, da parte della ricorrente, dell'art. 86 del Trattato

41 Tale motivo è articolato in due parti. Anzitutto, la ricorrente assume di non detenere alcuna posizione dominante sul mercato comune o su parte sostanziale di quest'ultimo. Indi essa argomenta che il comportamento ascrittole nella decisione non presentava gli estremi di un abuso ai sensi dell'art. 86 del Trattato.

I — *Per quanto riguarda l'esistenza di una posizione dominante*

42 La ricorrente ritiene di non detenere alcuna posizione dominante ai sensi dell'art. 86 del Trattato. In primo luogo, respinge la definizione del mercato dei prodotti accolta nella decisione (A). In secondo luogo, contesta la definizione del mercato geografico (B). In terzo luogo, sostiene di non detenere alcuna posizione dominante sui mercati asettici e contesta in ogni caso l'applicazione dell'art. 86 per quanto riguarda i mercati non asettici, collegati con i mercati assertivamente dominati (C).

A — Quanto al mercato dei prodotti

43 La decisione definisce quattro mercati dei prodotti in questione: il mercato delle macchine per il condizionamento asettico degli alimenti liquidi in contenitori di cartone e il corrispondente mercato dei cartoni (in prosieguo: i «mercati asettici»), nonché il mercato delle macchine per il condizionamento non asettico degli alimenti liquidi in contenitori di cartone e il corrispondente mercato dei cartoni (in prosieguo: i «mercati non asettici»; punti 9, 11 e 92-97, i quali integrano per rinvio i punti 29-39 della decisione Tetra Pak I). La ricorrente reputa, dal canto suo, che il mercato considerato sia un mercato «complesso», che ingloba l'insieme dei sistemi di condizionamento dei prodotti alimentari liquidi.

44 Occorre pertanto accertare se i mercati asettici, da un lato, e quelli non asettici, dall'altro, costituiscano mercati distinti, tanto tra loro quanto in relazione ai sistemi di condizionamento nei quali sono impiegati altri materiali (1). Inoltre, occorre verificare se macchine e cartoni corrispondano a mercati distinti, circostanza che la ricorrente contesta (2).

1. I mercati asettici, da un lato, e i mercati non asettici, dall'altro, che utilizzano il cartone, non costituirebbero mercati distinti

Sintesi degli argomenti delle parti

45 La ricorrente premette, anzitutto, che i sistemi di condizionamento asettico dei prodotti non trattati col procedimento UHT esulano dalla decisione. La Commissione avrebbe erroneamente confuso la situazione della concorrenza, da un lato, nel settore dei sistemi asettici utilizzati per il condizionamento dei prodotti non trattati secondo il procedimento UHT, come i succhi di frutta, per i quali esisterebbero numerosi sistemi di imballaggio succedanei rispetto ai cartoni asettici, e, dall'altro, nel settore dei sistemi asettici utilizzati per il condizionamento del latte a lunga conservazione, il quale necessita un trattamento UHT. Tale confusione troverebbe origine nel punto 14 della decisione Tetra Pak I, ove si afferma che «nella CEE la maggior parte dei succhi di frutta a lunga conservazione sono anch'essi trattati con il procedimento UHT e confezionati asetticamente». I mercati asettici sarebbero stati per tale motivo definiti, al punto 11 della decisione, come i mercati delle macchine e dei cartoni destinati all'imballaggio di «alimenti liquidi secondo il procedimento UHT».

46 Per confutare la definizione dei mercati dei prodotti considerati accolta nella decisione, la ricorrente sostiene che la Commissione avrebbe dovuto accertare specificamente se i vari sistemi di condizionamento disponibili sul mercato fossero sufficientemente intercambiabili per ciascuna categoria di alimenti liquidi, caratterizzata da esigenze di condizionamento particolari.

47 Da ciò essa argomenta che sia nel settore asettico sia in quello non asettico la definizione dei mercati considerati accolta nella decisione è troppo ampia, in quanto include le macchine e i cartoni utilizzati per il condizionamento dei prodotti alimentari liquidi diversi dal latte, senza una sufficiente analisi del mercato dei sistemi di condizionamento in questo settore di prodotti. Infatti, la Commissione si

sarebbe limitata a trasporre a questo settore le conclusioni alle quali era pervenuta in ordine al condizionamento del latte.

48 La ricorrente ne inferisce del pari che la definizione dei quattro mercati considerati, di cui sopra, è per altro verso troppo restrittiva, in quanto isola i mercati dei sistemi di condizionamento asettico rispetto a quelli dei sistemi non asettici e i mercati dei sistemi che utilizzano il cartone rispetto a quelli dei sistemi che utilizzano altri materiali. La ricorrente asserisce che esistono, all'interno del mercato dei sistemi di condizionamento degli alimenti liquidi, mercati differenziati secondo la categoria di prodotti da sottoporre a condizionamento. Questi mercati sarebbero più ampi dei mercati definiti nella decisione.

49 Sotto questo aspetto, la ricorrente rimpovera la Commissione di aver applicato il criterio dell'«intercambiabilità» perfetta, nel breve periodo, allo stadio del consumatore finale, in luogo di quello dell'intercambiabilità sufficiente, nel lungo periodo, allo stadio del condizionamento.

50 In particolare, la ricorrente fa rilevare come la Commissione abbia delimitato i mercati di cui trattasi esclusivamente in riferimento alla domanda dei consumatori. Sennonché la domanda non proverrebbe dai consumatori, bensì da dettaglianti e condizionatori, sia per quanto riguarda il contenuto, ossia il prodotto fresco o a lunga conservazione, sia per quanto riguarda il contenitore. Stando così le cose, tenui differenze di prezzo sui prodotti offerti dalla Tetra Pak potrebbero essere decisive, dal momento che la scelta dell'imballaggio costituisce per il condizionatore il principale dei suoi fattori di costo controllabili. Al riguardo la Commissione avrebbe omesso, nel caso di specie, contrariamente alla prassi da lei seguita, in particolare nella citata pratica Tetra Pak/Alfa-Laval, di effettuare un'indagine presso i clienti della Tetra Pak in merito al grado di intercambiabilità delle varie forme di condizionamento.

51 Secondo la ricorrente, la corretta applicazione del criterio del grado sufficiente di «intercambiabilità» consente di stabilire, in primo luogo, se i vari sistemi asettici o non asettici, che utilizzano il cartone o altri materiali, siano sufficientemente intercambiabili per il condizionamento degli alimenti liquidi diversi dal latte. Atteso ciò, nessuno dei tre principali argomenti addotti dalla Commissione con riferimento al settore del latte, vale a dire: 1) il fatto che soltanto il condizionamento in contenitori di cartone asettici sia adeguato per il latte UHT, 2) che il latte UHT presenti qualità particolari di gusto e di conservazione e sia associato ad un determinato tipo di confezione e 3) che i consumatori non considerino completamente intercambiabili i vari tipi di latte e le confezioni ad essi associate, potrebbe essere trasposto al settore dei succhi di frutta e degli altri prodotti non derivati dal latte.

52 In secondo luogo, esisterebbe del pari un sufficiente grado di intercambiabilità tra vari sistemi di condizionamento per la confezione dei latticini liquidi, diversi dal latte. Per alcuni di questi prodotti, come la panna, il consumatore non farebbe alcuna distinzione tra il prodotto fresco, il prodotto a lunga conservazione e il prodotto sterilizzato. In terzo luogo, nel settore del latte pastorizzato, i contenitori di cartone non asettici sarebbero sufficientemente intercambiabili con le bottiglie di vetro o di plastica o con i sacchetti di plastica.

53 In quarto luogo, nel settore generale del latte, i contenitori di cartone asettici sarebbero sufficientemente intercambiabili con le altre forme di condizionamento, asettico e non asettico. Tale intercambiabilità verrebbe accentuata dalla presa di consapevolezza, da parte dei consumatori, dell'impatto ambientale dei contenitori e da una disciplina tendente a privilegiare i contenitori restituibili. Per giunta, il mercato del condizionamento sarebbe divenuto un mercato di acquirenti. Entro tale ambito, contrariamente a quanto asserisce la Commissione, la mancanza di surrogabilità perfetta del latte pastorizzato e di quello UHT a livello dei consumatori non imporrebbe che l'asserito monopolista, che proponga un sistema di condizionamento asettico, possa aumentare a proprio vantaggio il prezzo praticato ai suoi clienti senza correre il rischio che questi ultimi si orientino, per il condizionamento del latte, verso un sistema non asettico ben presente sul mercato. Inoltre, nuovi sistemi di condizionamento asettico in bottiglie di plastica o di vetro costituirebbero minacce reali di sostituzione. In Francia, ad esempio, i principali clienti della Tetra

Pak, la Candia e la Lactel, avrebbero installato catene di condizionamento di latte UHT in bottiglie di plastica e conquistato in tal modo oltre il 5% del mercato dal 1987. Da allora, il Tetra Brik asettico avrebbe perduto il 30% del mercato francese del latte parzialmente scremato (pari al 10% del totale del latte UHT). In Germania, il sistema di condizionamento asettico in bottiglie di vetro a rendere, proposto dalla Bosch e dalla SEN, sarebbe stato di recente smerciato in grande quantità. Sacchetti asettici di plastica sarebbero stati smerciati con successo in Spagna, mentre nel Regno Unito sarebbe in commercio latte UHT condizionato in scatole metalliche.

54 Dopo aver esaminato la questione dell'intercambiabilità sul versante della domanda, la Tetra Pak si sofferma del pari brevemente sul criterio complementare dell'intercambiabilità sul versante dell'offerta. Essa fa rilevare come un'impresa che operi su mercati contigui, che non sia attualmente produttrice di sistemi di condizionamento asettico in contenitori di cartone, potrebbe agevolmente accedere ai mercati asettici.

55 La Commissione confuta l'intera argomentazione della ricorrente relativa alla definizione del mercato di prodotti. Essa premette che la definizione di mercati asettici di cui al punto 11 della decisione abbraccia altresì i sistemi che servono per il confezionamento dei succhi di frutta, in quanto fa riferimento alla tecnologia che caratterizza i sistemi propri del condizionamento dei prodotti trattati secondo il procedimento UHT senza tener conto della loro utilizzazione. Tale definizione non risulterebbe infirmata dal riferimento, compiuto al punto 14 della decisione Tetra Pak I, ai succhi di frutta trattati secondo il procedimento UHT, del quale la Commissione riconosce l'inesattezza.

56 La Commissione respinge la censura secondo la quale la definizione dei mercati asettici sarebbe troppo ampia in quanto include i sistemi destinati al confezionamento dei prodotti non derivati dal latte. In sostanza, essa assume che, dal punto di vista economico, era inutile procedere ad un'analisi distinta di questo settore, posto che il latte rappresenta il settore preponderante.

57 Inoltre, la Commissione ribadisce che i quattro mercati definiti nella decisione costituiscono mercati separati. Essa ricorda anzitutto che l'elasticità incrociata della domanda proveniente dai condizionatori rispetto ai prezzi, che consente di delimitare i mercati dei sistemi di condizionamento, dipende dall'elasticità incrociata rispetto ai prezzi sui mercati dei prodotti finali.

58 Ciò premesso, la Commissione fa in sostanza rilevare che, per i condizionatori, i contenitori di cartone asettici non erano sufficientemente intercambiabili con i contenitori non asettici, per via dell'insussistenza di una perfetta intercambiabilità tra il latte UHT e il latte pastorizzato allo stadio del consumo finale. Inoltre, essa asserisce che non esistevano sistemi di condizionamento asettico che utilizzassero altri materiali, sufficientemente intercambiabili con i sistemi di condizionamento asettico in contenitori di cartone, durante il periodo di riferimento, in considerazione delle caratteristiche di questi prodotti per gli utenti nonché del fatto che i contenitori di cartone asettici erano in pratica l'unico tipo di condizionamento impiegato per il latte UHT tra il 1976 ed il 1987.

59 Inoltre, tanto nel settore del latte pastorizzato quanto in quello del latte UHT gli spostamenti, registrati di recente, della domanda dei consumatori finali da una forma all'altra di condizionamento renderebbero palesi «tendenze strutturali» connesse a fattori esterni, quali l'evoluzione delle preferenze dei consumatori in funzione di considerazioni ambientali. La domanda non sarebbe quindi sensibile a variazioni tenui, ma significative, dei rispettivi prezzi delle varie forme di condizionamento.

Giudizio del Tribunale

60 Prima di accertare la fondatezza della definizione dei quattro mercati asettici e non asettici accolta nella decisione, occorre precisare l'esatto contenuto di questa definizione nel settore asettico.

61 Contrariamente alle asserzioni della ricorrente, la decisione mira a ricomprendere nei due mercati asettici, dianzi menzionati, le macchine da imballaggio e i cartoni asettici nel loro complesso, siano essi utilizzati per il condizionamento del latte UHT o per quello, in condizioni asettiche, degli alimenti liquidi che non necessitano alcun trattamento UHT, come i succhi di frutta. Infatti, i mercati asettici sono espressamente definiti, nel punto 11 della decisione, come: «a) il mercato delle macchine che includono una tecnologia di sterilizzazione dei cartoni che permettono il condizionamento in contenitori, in condizioni asettiche, di alimenti liquidi secondo il procedimento UHT e b) il mercato corrispondente dei cartoni da imballaggio». Da ciò si evince chiaramente che questi mercati sono individuati esclusivamente sulla base delle caratteristiche tecniche delle macchine e dei cartoni proprie del condizionamento dei prodotti trattati secondo il procedimento UHT, restando inteso che le macchine e i cartoni che presentano queste caratteristiche vengono altresì utilizzate per il condizionamento asettico dei prodotti non trattati secondo tale procedimento. Questa interpretazione trova conferma nell'art. 1 della decisione, il quale si limita a constatare l'esistenza di una posizione dominante sui «mercati, cosiddetti "asettici" delle macchine e dei cartoni destinati al condizionamento degli alimenti liquidi», senza fare riferimento alcuno all'utilizzazione di tali macchine e cartoni.

62 Al Tribunale spetta quindi accertare se i quattro mercati, così delimitati dalla decisione, costituiscano o meno mercati distinti da altri settori del mercato generale dei sistemi di condizionamento destinati all'imballaggio dei prodotti alimentari liquidi.

63 A tal fine, occorre preliminarmente ricordare che, secondo una giurisprudenza consolidata, il mercato dei prodotti considerati dev'essere definito tenendo conto del complessivo contesto economico, così da poter valutare la reale potenza economica dell'impresa in questione. Invero, per poter valutare se un'impresa abbia la possibilità di comportarsi, in misura apprezzabile, in modo autonomo rispetto ai suoi concorrenti, clienti e consumatori, occorre dapprima definire quali sono i prodotti che, pur non essendo succedanei di altri prodotti, sono sufficientemente intercambiabili con i prodotti che essa propone in funzione non soltanto delle caratteristiche obiettive di tali prodotti, grazie alle quali essi sono particolarmente atti a sod-

disfare bisogni costanti, ma altresì in funzione delle condizioni di concorrenza e della struttura della domanda e dell'offerta sul mercato (v. sentenza della Corte 9 novembre 1983, causa 322/81, Michelin/Commissione, Racc. pag. 3461, punto 37).

64 Nel caso in esame, «l'intercambiabilità» dei sistemi asettici di condizionamento con i sistemi non asettici e quella dei sistemi che utilizzano il cartone con quelli che impiegano altri materiali dev'essere valutata prendendo in considerazione le complessive condizioni di concorrenza sul mercato generale dei sistemi di condizionamento destinati ai prodotti alimentari liquidi. Ne discende che, nello specifico contesto di cui trattasi, la tesi della ricorrente consistente nello scindere tale mercato generale in sottomercati differenziati, a seconda che i sistemi di condizionamento vengano utilizzati per il confenzionamento del latte, dei latticini diversi dal latte o dei prodotti non derivati da quest'ultimo, in funzione delle caratteristiche proprie del condizionamento di queste diverse categorie di prodotti, con la conseguente esistenza eventuale di attrezzature sostitutive differenti, condurrebbe ad una frammentazione del mercato che non trova riscontro nella realtà economica. Invero, le macchine da imballaggio e i cartoni, sia asettici sia non asettici, sono caratterizzati da un'analoga struttura dell'offerta e della domanda, qualunque ne sia l'utilizzazione, in quanto appartengono tutti ad uno stesso settore di attività, quello dell'imballaggio dei prodotti alimentari liquidi. Infatti, le macchine da imballaggio e i cartoni asettici e non asettici, siano essi destinati al confezionamento del latte o a quello di altri prodotti, non solo presentano ciascuno le stesse caratteristiche di produzione, ma soddisfano inoltre identici bisogni economici. Per giunta, una quota parte non trascurabile dei clienti della Tetra Pak opera contemporaneamente nel settore del latte e in quello dei succhi di frutta, come ha ammesso la ricorrente. Sotto questi vari profili, la controversia in esame si distingue quindi dalla fattispecie oggetto della sentenza 13 febbraio 1979, causa 85/76, Hoffmann - La Roche/Commissione (Racc. pag. 461), cui la ricorrente ha fatto richiamo e nella quale la Corte aveva anzitutto affrontato la questione della possibilità di accertare l'esistenza di due mercati separati per un medesimo prodotto, il quale, a differenza della presente fattispecie, formava oggetto di due tipi di impieghi in settori di attività completamente distinti, l'uno «bionutritivo» e l'altro «tecnologico» (punti 28 e 29). Inoltre va rilevato che, stando alle concordanti indicazioni fornite da entrambe le parti, le macchine e i cartoni dello stesso tipo prodotti dalla Tetra Pak erano assoggettati ad un regime di prezzo uniforme, fossero destinati al condizionamento del latte o a quello di altri prodotti, il che conferma che essi appartengono tutti ad un unico mercato di prodotti. Va conseguentemente esclusa, contrariamente a

quanto asserisce la ricorrente, l'esistenza di sottomercati differenziati per sistemi di condizionamento dello stesso tipo, a seconda che siano utilizzati per l'imballaggio di questa o quella categoria di prodotti.

65 Ciò posto, per accertare se i quattro mercati definiti nella decisione costituissero, durante il periodo di riferimento, mercati distinti, occorre stabilire più specificamente, come sostiene la Commissione, quali fossero i prodotti sufficientemente intercambiabili con le macchine e con i cartoni asettici e non asettici nel preponderante settore del latte. Invero, poiché i sistemi di condizionamento in contenitori di cartone erano precipuamente utilizzati per il confenzionamento del latte, l'eventuale detenzione di una posizione dominante in questo settore era sufficiente a dimostrare, ove del caso, l'esistenza di una posizione dominante sull'intero mercato. Tale eventuale posizione dominante non poteva essere rimessa in dubbio dall'esistenza, segnalata dalla ricorrente, di strumenti sostitutivi nel settore del condizionamento dei prodotti diversi dal latte, dal momento che questi ultimi rappresentavano solo una parte assai limitata del totale dei prodotti condizionati in contenitori di cartone durante il periodo preso in considerazione dalla decisione. Al riguardo, la preponderanza del settore del condizionamento del latte risulta in modo nettissimo dalle indicazioni fornite dalla decisione (punto 6) e non contestate dalla ricorrente, secondo le quali nel 1987 il 72% dei sistemi che impiegavano il cartone era utilizzato per il condizionamento del latte, mentre il 7% soltanto veniva utilizzato per quello degli altri latticini. Secondo la stessa fonte, nel 1983 il 90% di questi sistemi era utilizzato per il condizionamento del latte e degli altri latticini. Tale preponderanza veniva ulteriormente accentuata per quanto attiene più specificamente ai sistemi messi in commercio dalla Tetra Pak. Dalle tabelle da quest'ultima prodotte, in riscontro ad un quesito scritto rivoltole dal Tribunale, risulta che nel 1976 il 96% della sua produzione di sistemi asettici nella Comunità era destinato al condizionamento del latte, nel 1981 l'81%, nel 1987 il 70% e nel 1991 il 67%. Questi dati mostrano come, malgrado un decremento, la maggior parte dei cartoni asettici della Tetra Pak fungesse al condizionamento del latte, durante il periodo di riferimento. Quanto ai cartoni non asettici, secondo la stessa fonte essi sono stati impiegati al 100% per il condizionamento del latte fino al 1980 e per il 99% in seguito. Per tutti questi motivi, la Commissione ha correttamente ritenuto superfluo procedere ad un'analisi distinta del settore del condizionamento dei prodotti diversi dal latte.

66 Nel settore del condizionamento del latte, va rilevato che la Commissione ha correttamente fatto leva, nel caso in esame, sul criterio della sostituibilità sufficiente dei vari sistemi destinati al condizionamento degli alimenti liquidi, quale è stato enunciato dalla Corte (v. segnatamente sentenze 21 febbraio 1973, causa 6/72, Europemballage e Continental Can/Commissione, Racc. pag. 215, punto 32, e Hoffmann - La Roche/Commissione, citata, punto 28, terzo capoverso). È del pari conforme alla giurisprudenza (v. sentenza della Corte 6 marzo 1974, cause riunite 6/73 e 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione, Racc. pag. 223, punti 19-22) l'applicazione, da parte della Commissione, del criterio della sostituibilità sufficiente dei prodotti allo stadio degli stessi sistemi di condizionamento, i quali costituiscono il mercato dei prodotti intermedi sul quale deve essere valutata la posizione della Tetra Pak, e non allo stadio dei prodotti finali, vale a dire degli alimenti liquidi condizionati.

67 Per valutare l'intercambiabilità dei sistemi di condizionamento allo stadio dei condizionatori, la Commissione ha necessariamente dovuto tener conto delle ripercussioni della domanda proveniente dai consumatori finali sulla domanda intermedia proveniente dai condizionatori. Essa ha accertato che i condizionatori non potevano influire sulle abitudini dei consumatori nella scelta del modo di condizionamento del prodotto, se non con azioni promozionali e pubblicitarie condotte nell'ambito di un processo lungo e costoso, abbracciante vari anni, come la Tetra Pak aveva espressamente riconosciuto nella risposta fornita alla comunicazione degli addebiti. Stando così le cose, i vari tipi di condizionamento non potevano essere considerati «sufficientemente» intercambiabili allo stadio dei condizionatori, qualunque fosse, per altro verso, il potere contrattuale di questi ultimi asserito dalla ricorrente.

68 Pertanto, la Commissione ha fatto riferimento alla mancanza di sostituibilità perfetta, che riguardava unicamente i prodotti condizionati e non i sistemi di condizionamento, solo per valutare l'incidenza della domanda finale sulla domanda intermedia dei condizionatori. In particolare la Commissione ha correttamente ritenuto che, stante la modesta quota parte del prezzo di costo del latte rappresentata dal suo condizionamento, «piccole ma significative variazioni del prezzo relativo alle varie confezioni non sarebbero sufficienti per provocare slittamenti fra i vari tipi di latte ai quali essi sono associate, in quanto i vari tipi di latte non sono perfettamente intercambiabili» (decisione Tetra Pak I, punto 32, in fine). Ne consegue che le

censure della ricorrente, relative al fatto che la Commissione avrebbe mosso da un'ipotesi di concorrenza perfetta e avrebbe delimitato i mercati in questione esclusivamente in riferimento alla domanda dei consumatori, debbono essere disattese.

69 Conseguentemente il Tribunale constata, in primo luogo, che la Commissione ha correttamente accertato che durante il periodo di riferimento non sussisteva nessuna intercambiabilità sufficiente tra le macchine per il condizionamento asettico in contenitori di cartone e le macchine per il condizionamento non asettico, qualunque fosse il materiale utilizzato. Infatti, dal punto di vista della domanda, i sistemi asettici si contraddistinguono per le loro caratteristiche intrinseche, rispondenti ad esigenze e preferenze specifiche dei consumatori per quanto attiene alla durata e alla qualità della conservazione nonché al gusto. Oltretutto, per il passaggio dal condizionamento del latte UHT a quello del latte fresco era necessaria la creazione di un sistema di distribuzione che garantisse la conservazione stabile in ambiente refrigerato. Inoltre, dal punto di vista dell'offerta, per la produzione di macchine per il condizionamento del latte UHT in contenitori di cartone in condizioni asettiche era necessario possedere una tecnologia complessa, che solo la Tetra Pak e la sua concorrente PKL erano giunte ad elaborare e a rendere operativa durante il periodo preso in esame nella decisione. Ne consegue che i produttori di macchine da imballaggio non asettiche che utilizzavano il cartone, operanti sul mercato più prossimo a quello delle macchine asettiche di cui trattasi, non erano in grado di accedere a quest'ultimo effettuando determinati adattamenti delle loro macchine al mercato delle macchine asettiche.

70 Quanto ai cartoni asettici, essi costituivano del pari un mercato distinto da quello dei contenitori non asettici. Allo stadio della domanda intermedia da parte dei condizionatori, i contenitori di cartone asettici non erano sufficientemente intercambiabili con i contenitori non asettici, ivi compresi quelli di cartone, per motivi identici a quelli già esposti al punto precedente con riferimento alle macchine. Dal punto di vista dell'offerta, emerge dal fascicolo come, nonostante l'assenza di ostacoli tecnici insormontabili, i produttori di cartoni non asettici non fossero in grado, di fatto, di adeguarsi alla fabbricazione di cartoni asettici. Al riguardo, la presenza su questo mercato di un unico concorrente della Tetra Pak, la PKL, che durante il periodo di riferimento deteneva soltanto il 10% del mercato dei contenitori di cartone asettici, dimostra come le condizioni di concorrenza fossero tali da escludere,

all'atto pratico, ogni possibilità per i produttori di cartoni non asettici di accedere al mercato dei cartoni asettici, soprattutto in assenza di macchine per il riempimento asettico.

71 In secondo luogo, il Tribunale constata che, durante il periodo di riferimento, macchine e cartoni asettici non erano sufficientemente intercambiabili con i sistemi di condizionamento asettico che utilizzano altri materiali. Stando ai dati riportati nel fascicolo e non contestati dalla ricorrente, simili attrezzature sostitutive non esistevano, fatta eccezione per la comparsa sul mercato, verso la fine del periodo considerato, dei sistemi di condizionamento asettico in bottiglie di plastica, in bottiglie di vetro a rendere e in sacchetti, rispettivamente in Francia, in Germania e in Spagna. Sennonché, ciascuno di questi nuovi prodotti è stato immesso in commercio in un unico paese, occupandovi peraltro una quota marginale del mercato del condizionamento del latte UHT. Stando alle informazioni fornite dalla ricorrente, tale quota parte avrebbe raggiunto appena il 5% del mercato in Francia dal 1987. Nell'intera Comunità, nel 1976, la totalità del latte UHT veniva condizionato in contenitori di cartone. Dalle osservazioni presentate dalla ricorrente in risposta alla comunicazione degli addebiti risulta che, nel 1987, il 97,7% circa del latte UHT veniva condizionato in contenitori di cartone. Alla fine del periodo di riferimento, ossia nel 1991, i contenitori di cartone costituivano ancora il 97% del mercato del condizionamento del latte UHT, mentre il restante 3% era detenuto dai contenitori di plastica, come ha precisato la ricorrente in risposta ad un quesito scritto rivoltole dal Tribunale. Tale quota di mercato marginale, detenuta dai contenitori asettici che utilizzano altri materiali, è dunque sufficiente a dimostrare che questi contenitori non potevano essere considerati, neppure nel corso degli ultimi anni del periodo preso in considerazione dalla decisione, come prodotti sufficientemente intercambiabili con i sistemi asettici che utilizzano il cartone (v. sentenza Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione, citata, punto 15).

72 In terzo luogo, il Tribunale osserva che le macchine e i cartoni non asettici costituivano mercati distinti da quelli dei sistemi di condizionamento non asettico che utilizzano materiali diversi dal cartone. Sul punto, si è già dimostrato (v., supra, ai punti 67 e 68) che, stante la modesta incidenza del costo del condizionamento sul prezzo del latte, soltanto una sostituibilità praticamente perfetta della domanda dei

consumatori finali avrebbe indotto i condizionatori a ritenere che i metodi di imballaggio — nella specie i contenitori di cartone, le bottiglie di vetro o di plastica e i sacchetti non asettici — fossero facilmente intercambiabili. Orbene, se si tiene conto delle loro caratteristiche fisiche assai diverse e del sistema di distribuzione a domicilio del latte pastorizzato in bottiglie di vetro in uso nel Regno Unito, questa forma di condizionamento non era per i consumatori intercambiabile con un condizionamento in contenitori di cartone. Oltretutto, considerazioni ambientali spingono parte dei consumatori a preferire determinati tipi di contenitori, come le bottiglie di vetro a rendere, talché era escluso l'effetto di favorire la sostituibilità di questi contenitori con quelli di cartone. I consumatori sensibili a queste considerazioni non ritenevano tali contenitori intercambiabili con quelli di cartone. Analogo rilievo deve farsi, all'inverso, per i consumatori affezionati ad una determinata comodità di impiego dei prodotti condizionati nei contenitori di cartone. Quanto alle bottiglie di plastica e ai sacchetti di plastica, va rilevato che essi erano presenti sul mercato unicamente nei paesi in cui i consumatori accettavano questo tipo di condizionamento, in particolare, stando alle indicazioni tratte dalla decisione e non contestate dalla ricorrente, in Germania e in Francia. Secondo la stessa fonte, inoltre, questi contenitori erano utilizzati solo per un terzo circa del latte pastorizzato in Francia e per il 20% in Germania. Ne consegue che questi prodotti non erano, all'atto pratico, sufficientemente intercambiabili con i contenitori non asettici di cartone, nell'intera Comunità, durante il periodo preso in considerazione dalla decisione.

73 L'analisi dei mercati nel settore del condizionamento del latte pone quindi in evidenza come i quattro mercati considerati, delimitati nella decisione, costituissero sicuramente mercati distinti.

74 Inoltre, e ad ogni buon conto, il Tribunale rileva che l'esame della sostituibilità dei vari sistemi di condizionamento nel settore dei succhi di frutta, che costituisce la quota percentuale più cospicua degli alimenti liquidi diversi dal latte, mostra come anche in questo settore non sussistesse alcuna intercambiabilità sufficiente né tra i sistemi asettici e quelli non asettici né tra i sistemi che utilizzano il cartone e quelli che utilizzano altri materiali.

75 Sul punto, si deve anzitutto rilevare che il mercato del condizionamento dei succhi di frutta in contenitori di cartone era precipuamente detenuto, durante il periodo di riferimento, dai sistemi asettici. Nel 1987 il 91% dei cartoni utilizzati per il condizionamento dei succhi di frutta era asettico. Tale ripartizione è rimasta stabile fino al 1991, anno in cui la quota dei cartoni asettici ascendeva al 93% della totalità dei cartoni, come si evince dalla risposta della Tetra Pak ad un quesito scritto del Tribunale. La quota parte residuale dei cartoni non asettici utilizzati per il condizionamento dei succhi di frutta, registrata per vari anni, dimostra che in pratica questi ultimi erano scarsamente intercambiabili con i cartoni asettici.

76 D'altra parte, le macchine e i cartoni asettici non erano sufficientemente intercambiabili nemmeno con i metodi di imballaggio che utilizzano altri materiali per il condizionamento dei succhi di frutta. Al riguardo occorre rilevare che dalle tabelle prodotte dalla Tetra Pak in risposta ad un quesito scritto del Tribunale emerge che durante il periodo di riferimento i due grandi metodi di imballaggio tra loro in concorrenza nel settore dei succhi di frutta erano le bottiglie di vetro e i contenitori di cartone. In particolare, risulta da queste tabelle che nella Comunità nel 1976 oltre il 76% (in volume) dei succhi di frutta era condizionato in bottiglie di vetro, il 9% in contenitori di cartone e il 6% in bottiglie di plastica. La quota di mercato dei cartoni era pari a circa al 50% nel 1987 e al 46% nel 1991. Quella delle bottiglie di vetro è cresciuta nello stesso periodo dal 30 al 39%, mentre la quota delle bottiglie di plastica è rimasta esigua, riducendosi dal 13% circa all'11%.

77 Orbene, tenuto conto delle loro caratteristiche assai differenti sia per quanto concerne la presentazione, il peso e la forma di magazzinaggio, sia con riguardo al prezzo, i contenitori di cartone e le bottiglie di vetro non potevano essere considerati sufficientemente intercambiabili. Con particolare riferimento al raffronto dei prezzi, emerge dalle risposte concordanti fornite da entrambe le parti ad un quesito rivolto loro per iscritto dal Tribunale che il costo globale del condizionamento dei succhi di frutta in bottiglie di vetro non restituibili è nettamente superiore, di circa il 75%, per il condizionatore rispetto a quello del condizionamento in contenitori di cartone asettici.

78 Discende dal complesso dei rilievi sopra svolti che la Commissione ha sufficientemente provato che i mercati delle macchine e dei cartoni asettici, come pure quelli delle macchine e dei cartoni non asettici, costituivano mercati isolati dal mercato generale dei sistemi destinati al condizionamento degli alimenti liquidi.

2. I mercati delle macchine e i mercati dei cartoni sarebbero tra loro inscindibili

Sintesi degli argomenti delle parti

79 La ricorrente asserisce che il mercato rilevante dev'essere definito come il mercato integrato dei sistemi di condizionamento, comprensivo delle macchine destinate al condizionamento degli alimenti liquidi e dei contenitori stessi. Essa sostiene che tra macchine e cartoni sussiste un collegamento naturale e commerciale, simile a quello menzionato nell'art. 86, lett. d), del Trattato. In particolare, la separazione delle macchine da riempimento e dei cartoni asettici potrebbe comportare gravi rischi per la sanità pubblica e gravi conseguenze per i clienti della Tetra Pak.

80 In ordine a tale punto, la Commissione non avrebbe tenuto in alcun conto le dichiarazioni dei concorrenti della Tetra Pak, le quali avvalorerebbero gli argomenti di quest'ultima, né avrebbe fornito alcuna prova del fatto che la fornitura separata delle macchine e dei cartoni corrispondesse vuoi all'esigenza dei condizionatori di disporre di fornitori di cartoni autonomi vuoi a quella degli stessi fornitori di cartoni.

81 La Commissione contesta, dal canto suo, l'esistenza del collegamento asserito dalla ricorrente tra le macchine e i cartoni. Essa argomenta che l'art. 86 del Trattato osta

a che il fabbricante di un prodotto complesso impedisca la produzione, da parte di terzi, di beni consumabili destinati ad essere utilizzati nei propri macchinari.

Giudizio del Tribunale

82 Deve anzitutto rilevarsi che, contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, dall'esame degli usi commerciali non è dato riscontrare alcun nesso inscindibile tra le macchine destinate al condizionamento di un prodotto, da un lato, e i cartoni, dall'altro. Da tempo esistono infatti produttori autonomi specializzati nella fabbricazione di cartoni non asettici destinati all'impiego in macchine prodotte da altre imprese e che non producono direttamente tali macchine. Dalla decisione si evince in particolare (punto 16), senza che ciò venga posto in contestazione dalla ricorrente, che fino al 1987 la Elopak, costituita nel 1957, produceva esclusivamente cartoni e materiale accessorio, soprattutto materiale da manutenzione. Inoltre, sempre secondo la stessa fonte (punto 13) non contestata dalla ricorrente, il 12% circa del settore dei cartoni non asettici era suddiviso nel 1985 fra tre società che fabbricavano direttamente i loro cartoni, generalmente sotto licenza e operando solo come distributori per quanto riguarda le macchine. Conseguentemente deve ritenersi escluso che la vendita collegata delle macchine e dei cartoni riflettesse gli usi commerciali, in quanto ciò non costituiva la regola generale nel settore non asettico e nello stesso settore esistevano due soli produttori, la Tetra Pak e la PKL.

83 D'altro canto, l'argomentazione della ricorrente relativa alle esigenze di protezione della sanità pubblica e di tutela degli interessi suoi e dei suoi clienti non può essere condivisa. Infatti, non spetta ai produttori di attrezzature complete stabilire che, per ottemperare ad esigenze di interesse generale, beni consumabili come i cartoni costituiscono, insieme alle macchine con le quali sono destinati ad essere utilizzati, un sistema integrato inscindibile. Secondo una giurisprudenza consolidata, in mancanza di norme e di principi generali vincolanti, ogni produttore indipendente è perfettamente libero, alla luce del diritto comunitario della concorrenza, di fabbricare prodotti accessori destinati ad essere utilizzati in impianti fabbricati da altri a

meno che non pregiudichi, in tal modo, un diritto di privativa vantato da un concorrente (v. sentenza del Tribunale 12 dicembre 1991, causa T-30/89, Hilti/Commissione, Racc. pag. II-1439, punto 68, nonché sentenza della Corte 2 marzo 1994, causa C-53/92 P, Hilti/Commissione, Racc. pag. I-667, punti 11-16).

84 Ciò premesso, qualunque sia nel caso di specie la complessità dei procedimenti di riempimento asettico, la tutela della sanità pubblica può essere garantita con altri mezzi, in particolare comunicando agli utenti delle macchine le caratteristiche tecniche che devono presentare i cartoni per essere compatibili con queste macchine, senza con ciò arrecare tuttavia pregiudizio ai diritti di privativa industriale e commerciale dei fabbricanti. Inoltre, supponendo anche, seguendo la tesi della ricorrente, che macchine e cartoni di origine diversa non possano essere utilizzati insieme senza che ciò si ripercuota sulle caratteristiche del sistema, il rimedio andrebbe ricercato nell'adozione di norme legislative o regolamentari adeguate, e non in disposizioni unilateralmente adottate dai produttori, le quali si risolvono nel precludere ai produttori autonomi l'essenziale della loro attività.

85 Ne consegue che la tesi della ricorrente secondo la quale i mercati delle macchine destinate al condizionamento di un prodotto e quelli dei cartoni da imballaggio sarebbero inscindibili non può essere accolta.

B — Quanto al mercato geografico preso in considerazione

Sintesi degli argomenti delle parti

86 La ricorrente contesta l'assunto secondo il quale il mercato geografico da prendere in considerazione abbraccerebbe l'intero territorio della Comunità. Essa fa rilevare

che i vari Stati membri rappresentano mercati separati per i prodotti in questione, in quanto le condizioni obiettive di concorrenza non sarebbero simili per tutti gli operatori economici nell'intera Comunità.

87 Essa segnala che in ciascuno Stato membro esistono mercati locali nei quali operano affiliate autonome della Tetra Pak, come pure degli altri produttori. Inoltre, la domanda dei consumatori di alimenti liquidi condizionati presenterebbe variazioni tra i vari Stati membri. In particolare, i mercati dell'Europa del Nord-Ovest, che ricomprende la Danimarca, l'Irlanda, i Paesi Bassi e il Regno Unito, avrebbero dovuto essere esaminati in modo separato, posto che in tali prassi il consumo di latte UHT è marginale. D'altra parte, la ricorrente asserisce che le variazioni di prezzo delle macchine e dei cartoni tra gli Stati membri dimostrano che la Comunità non costituisce il mercato geografico da prendere in considerazione.

88 La ricorrente aggiunge che i territori della Grecia, della Spagna e del Portogallo andavano esclusi dal mercato geografico considerato per il periodo anteriore alla loro adesione alle Comunità europee. Successivamente alla sua adesione, la Spagna andrebbe esclusa dal mercato di cui trattasi a causa delle barriere doganali rimaste in vigore in questo paese durante un periodo transitorio.

89 La Commissione ribatte che il mercato geografico ingloba l'intera Comunità. Essa argomenta, in sostanza, che tutti i tipi di cartoni e di macchine di cui trattasi si rinvengono, in apprezzabile misura, in ciascuno Stato membro e che i costi di trasporto, sia delle macchine sia dei cartoni, sono ininfluenti. Inoltre, essa reputa che le differenze di prezzo tra gli Stati membri, allegate dalla ricorrente, si spieghino con l'esistenza di una situazione di carattere monopolistico o di una compartimentazione dei mercati.

90 La Commissione precisa che il territorio degli Stati membri che hanno aderito alle Comunità europee durante il periodo di riferimento è escluso dal mercato geogra-

fico e da qualsiasi constatazione di illecito anteriore alla data della loro adesione. Quanto agli ostacoli doganali all'importazione rimasti in vigore in Spagna successivamente alla sua adesione, questi non creerebbero alcuna «discriminazione» tra i produttori di macchine e di cartoni, dal momento che nessuno di essi aveva sede in Spagna.

Giudizio del Tribunale

91 Il Tribunale ricorda, in via preliminare, che nel contesto dell'art. 86 del Trattato il mercato in senso geografico dev'essere delimitato allo scopo di accertare se l'impresa interessata detenga una posizione dominante nella Comunità o in parte sostanziale di essa. La definizione del mercato geografico pertiene quindi, al pari di quella del mercato dei prodotti, ad una valutazione di carattere economico. Il mercato geografico può così essere definito come il territorio nel quale tutti gli operatori economici si trovano in condizioni di concorrenza analoghe, con riferimento per l'appunto ai prodotti considerati. Sotto questo aspetto la Commissione osserva, correttamente, che non è affatto necessario che le condizioni obiettive di concorrenza tra gli operatori economici siano perfettamente omogenee. È sufficiente che esse siano «analoghe» o «abbastanza omogenee» (sentenza della Corte 14 febbraio 1978, causa 27/76, United Brands/Commissione, Racc. pag. 207, punto 44, v. inoltre punti 11 e 53).

92 È necessario pertanto esaminare se i vari fattori richiamati dalla ricorrente siano tali da creare nella Comunità condizioni di concorrenza obiettivamente eterogenee. Al riguardo, il Tribunale ritiene che l'insediamento dei grandi produttori di sistemi di condizionamento in ciascuno Stato membro, per il tramite di affiliate nazionali, così come la consuetudine delle imprese lattiero-casearie di rifornirsi a livello locale, non siano sufficienti, contrariamente a quanto sostiene la ricorrente, a dimostrare la specificità delle condizioni di concorrenza nel territorio di ciascuno di questi Stati. Al contrario, con particolare riferimento alla politica definita dalla Tetra Pak, il contesto della presente controversia rende lecito presumere che le circostanze testé descritte siano piuttosto spiegabili con la strategia di compartimentazione dei mer-

cati posta in atto dall'interessata, anziché con l'esistenza di mercati locali caratterizzati da condizioni di concorrenza obiettivamente differenti. Infatti, pur se i vari contratti tra la Tetra Pak e i suoi clienti si differenziavano per via dell'inserzione di un numero rilevante di clausole accessorie, che variavano a seconda degli Stati, ciò non toglie che la politica commerciale delle varie affiliate del gruppo rientrasse in una strategia commerciale coordinata dalla società madre, come attesta in particolare la presenza, nei contratti stipulati con le imprese lattiero-casearie, in tutti gli Stati membri, della clausola (ix), relativa all'obbligo di vendita collegata, e di una clausola di rifornimento esclusivo presso l'affiliata locale della Tetra Pak, circostanze che non vengono smentite dalla ricorrente. Inoltre, taluni elementi di prova materiali, quali gli scambi di lettere e telecopie avvenuti tra il gruppo Tetra Pak e la Tetra Pak italiana, menzionati nella decisione (punti 71-83) e versati agli atti, confermano che la politica commerciale della Tetra Pak veniva stabilita a livello del gruppo.

93 Sotto questo profilo la fattispecie in esame si distingue da quella della causa Michelin/Commissione, richiamata dalla ricorrente, nella quale la Corte ha ritenuto che l'adozione di politiche commerciali autonome adeguate alle condizioni specifiche di ciascun mercato nazionale, ad opera delle affiliate olandesi di gruppi aventi dimensioni mondiali operanti nella produzione di pneumatici nuovi, consentiva di desumere l'esistenza di un mercato nazionale, nel quale le condizioni di concorrenza erano sufficientemente analoghe (punto 26 della sentenza).

94 Nel caso di specie, la Commissione ha correttamente delimitato un mercato geografico unico, ricomprendente l'intera Comunità, per tre principali motivi. In primo luogo, come sottolinea la convenuta senza essere smentita dalla ricorrente, esisteva una domanda stabile e non trascurabile — pur se di intensità variabile tra i diversi Stati membri — per tutti i prodotti considerati, nell'intero territorio della Comunità, nel corso del periodo preso in considerazione dalla decisione. In secondo luogo, secondo la stessa fonte, i clienti avevano, dal punto di vista tecnico, la possibilità di rifornirsi di macchine o cartoni in altri Stati membri, mentre la presenza di distributori locali era necessaria soltanto per garantire l'installazione, la manutenzione e la riparazione delle macchine. In terzo luogo, il costo assai contenuto del trasporto dei cartoni e delle macchine consentiva scambi agevoli e rapidi

tra gli Stati, cosa che la ricorrente non contesta. In particolare, la mancanza di ostacoli economici all'importazione delle macchine, grazie all'incidenza irrisoria dei costi di trasporto, trova conferma nella circostanza, menzionata nella decisione, che nella Comunità siano messe in commercio macchine prodotte negli Stati Uniti dalla Nimco o dalla Cherry Burrel e in Giappone dalla Shikoku.

95 In questo contesto, abitudini di consumo determinate non possono giustificare di per sé sole l'esistenza di un mercato geografico distinto, che sarebbe costituito, secondo la ricorrente, dagli Stati dell'Europa del Nord-Ovest. Invero, le asserite differenze relative ai gusti dei consumatori per quanto riguarda il tipo di latte o la forma del contenitore si riflettevano unicamente sulla dimensione globale dei mercati dei prodotti considerati in ciascuno Stato membro e non avevano alcuna rilevanza sulle condizioni di concorrenza all'interno dei detti mercati tra i fabbricanti di questi prodotti specifici, i quali soggiacevano a condizioni di reciproca concorrenza analoghe per tutti nell'intera Comunità.

96 Inoltre, le differenze di prezzo tra gli Stati membri, anch'esse richiamate dalla ricorrente, non possono costituire indizio di condizioni obiettive di concorrenza non omogenee, costituendo esse piuttosto, nelle circostanze descritte ai punti precedenti, l'indizio di una compartimentazione artificiale dei mercati.

97 Per altro verso, per quanto attiene agli Stati che hanno aderito alle Comunità europee durante il periodo di riferimento, è evidente che essi non potevano far parte del mercato geografico preso in considerazione se non dopo la data della loro adesione, come può argomentarsi dalla stessa decisione e come la Commissione ha confermato dinanzi al Tribunale. Inoltre, la convenuta ha correttamente ritenuto che il mantenimento di barriere doganali all'importazione durante il periodo transitorio in Spagna non creasse condizioni di concorrenza non omogenee per i vari produttori di sistemi di condizionamento nella Comunità, posto che, stando alle indicazioni fornite dalla Commissione e non smentite dalla ricorrente, nessuno di loro

aveva sede in Spagna né poteva quindi essere, nel territorio di questo Stato membro, in conseguenza dei dazi doganali, collocato in una situazione eccezionalmente favorevole rispetto ai concorrenti stabiliti negli altri Stati membri.

98 Ne deriva che, nel caso di specie, il mercato geografico da prendere in considerazione abbraccia l'intera Comunità. Pertanto, esso si estendeva ai nove Stati membri fino al 31 dicembre 1980, ai dieci fino al 31 dicembre 1985 e ai dodici dal 1° gennaio 1986.

99 Discende dal complesso delle considerazioni sopra svolte che la definizione dei mercati considerati accolta dalla Commissione non è inficiata da alcun errore manifesto di valutazione, sia con riferimento ai mercati dei prodotti sia per quanto riguarda il mercato in senso geografico.

C — Quanto alla posizione della Tetra Pak sui mercati considerati e all'applicazione dell'art. 86 del Trattato

Sintesi degli argomenti delle parti

100 La ricorrente nega di detenere una posizione dominante, aggiungendo che, seppure essa detenesse una tale posizione sui mercati asettici, l'art. 86 non sarebbe applicabile a pratiche riguardanti i mercati non asettici, contigui ma distinti dai mercati asettici che si assumono dominati.

101 La ricorrente contesta anzitutto alla Commissione di aver attribuito peso eccessivo alle quote di mercato, senza prendere in considerazione, in sede di valutazione della sua posizione sui mercati asettici, la «potenza corrispettiva» dei suoi principali clienti e la concorrenza esercitata mediante l'innovazione. Al riguardo essa richiama la sentenza United Brands/Commissione (punti 109 e 110) nella quale la Corte ha ritenuto che una quota di mercato del 40% non autorizzasse, di per sé sola, a ritenere ipso facto esistente una posizione dominante sul mercato dei prodotti considerati.

102 La ricorrente fa del pari rilevare che essa occupa un posto importante, e non una posizione dominante, sui mercati non asettici, come avrebbe del resto ammesso la Commissione nella decisione. Essa contesta, di conseguenza, l'applicazione dell'art. 86 nel settore non asettico e osserva che la tesi della Commissione, secondo la quale un abuso ai sensi di questo articolo può essere commesso, in determinate condizioni, su mercati distinti ma contigui a quelli sui quali è stata accertata una posizione dominante, è in contraddizione con il fondamento stesso della responsabilità particolare che incombe ad un'impresa in posizione dominante la quale si giustifica per via dell'affievolimento della struttura della concorrenza sul mercato dominato. La Corte avrebbe del resto confermato, nella citata sentenza Michelin/Commissione, che un'impresa che non detiene alcuna posizione dominante su un determinato mercato non può commettere abuso su tale mercato.

103 Nella fattispecie, la ricorrente osserva che le pratiche addebitatele sui mercati non asettici non sono state né poste in essere né hanno esplicato effetti anticoncorrenziali sui mercati asettici assertivamente dominati, contrariamente alla situazione presa in esame dalla Corte nelle sentenze Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione, citata, 3 ottobre 1985, causa 311/84, CBEM (Racc. pag. 3261), e 3 luglio 1991, causa C-62/86, AKZO/Commissione (Racc. pag. I-3359), richiamate nella decisione. Diversamente dal caso in esame, gli abusi accertati nelle cause testé citate sarebbero stati sempre commessi sul mercato dominato, pur se esplicavano i loro effetti anticoncorrenziali su mercati collegati, come nelle citate cause Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione e CBEM.

104 Inoltre, nel caso di specie, la Commissione non avrebbe dimostrato l'esistenza di un nesso causale tra gli asseriti abusi commessi nel settore non asettico e la posizione dominante della Tetra Pak nel settore asettico. La ricorrente respinge in particolare l'assunto della Commissione secondo il quale gli utili realizzati nel settore asettico le avrebbero consentito di praticare prezzi predatori o discriminatori per le macchine e i cartoni non asettici. Del pari essa nega qualsiasi nesso tra la sua posizione dominante nel settore asettico e le pretese clausole contrattuali inique, che essa avrebbe imposto nel settore non asettico. Tali clausole troverebbero giustificazione nella necessità di garantire il buon funzionamento dei sistemi di condizionamento e sarebbero state incluse nei contratti di fornitura di macchine non asettiche ben prima della realizzazione delle apparecchiature asettiche.

105 La Commissione ribatte che la detenzione, da parte della ricorrente, di una quota di mercato pari ad almeno il 90% nel settore delle macchine e dei cartoni asettici costituisce prova incontrovertibile dell'esistenza di una posizione dominante sui mercati asettici.

106 Sui mercati non asettici, la decisione si astiene dall'accertare l'esistenza di una posizione dominante, come la Commissione ha confermato in udienza. Nondimeno in essa si rileva, al punto 104, secondo comma, che le quote di mercato detenute dalla Tetra Pak nel settore non asettico sarebbero state sufficienti a dimostrare l'esistenza di una posizione dominante su questi mercati non asettici, separatamente considerati. Tuttavia, tenuto conto della posizione dominante della Tetra Pak sui mercati asettici e dei legami esistenti tra questi ultimi e i mercati non asettici, la Commissione ritiene che gli atti commessi nel settore non asettico rientrino del pari nella sfera dell'art. 86 e che «non occorre dunque procedere ad una distinta dimostrazione dell'esistenza di una posizione dominante di Tetra Pak sui mercati non asettici considerati separatamente» (punto 104, quarto comma, della decisione).

107 La Commissione sostiene che né la lettera né la ratio dell'art. 86 del Trattato consentono di supporre che esso precluda unicamente gli abusi commessi sul mercato considerato, in relazione al quale è stata accertata la posizione dominante, così da

permettere all'impresa in questione di porre liberamente in atto pratiche abusive su altri mercati, in ispecie allorché questi ultimi sono strettamente connessi al mercato preso in considerazione.

108 La Commissione afferma che nel caso di specie la ricorrente «ha utilizzato la connessione esistente fra i quattro mercati considerati per commettere abusi sui mercati dei prodotti non asettici, abusi che non avrebbero potuto essere commessi in assenza di una posizione dominante sui mercati asettici» (punto 104 della decisione, penultimo capoverso). Sarebbe impensabile che la ricorrente si sarebbe impegnata in una campagna di prezzi predatori contro la Elopak, in Italia e più in generale nella Comunità, se non fosse stata consapevole che il 90% circa dei suoi utili derivavano dal settore asettico. Del pari, la ricorrente sarebbe stata in grado di imporre clausole contrattuali inique sui mercati non asettici solo in virtù del fatto che il 56% dei suoi clienti in questo settore operavano anch'essi nel settore asettico.

Giudizio del Tribunale

109 Per quanto riguarda in primo luogo il settore asettico, dalle concordanti indicazioni fornite dalle parti risulta che la Tetra Pak deteneva, nell'intera Comunità, durante il periodo di riferimento, il 90% circa dei mercati asettici sia delle macchine sia dei cartoni. È evidente che la detenzione di simili quote di mercato poneva la ricorrente in una posizione tale da renderla interlocutrice obbligata per le imprese di condizionamento e le garantiva l'autonomia di comportamento tipica di un'impresa in posizione dominante. Pertanto, la Commissione ha correttamente ritenuto che simili quote di mercato costituissero di per se stesse, e in mancanza di circostanze eccezionali, la prova dell'esistenza di una posizione dominante (v. sentenze Hoffmann - La Roche/Commissione, citata, punti 41, 60 e 66, AKZO/Commissione, citata, punto 60, nonché sentenza 12 dicembre 1991, Hilti/Commissione, citata, punti 91 e 92).

110 Inoltre, come ha sottolineato la Commissione, la presenza sui mercati delle macchine e dei cartoni asettici di un unico concorrente della Tetra Pak, la PKL, alla

quale facevano capo le residue quote di mercato, ossia il 10% circa di questi mercati, come pure l'esistenza di ostacoli di carattere tecnico e di numerosi diritti di brevetto che impedivano l'avvento di nuovi concorrenti sul mercato delle macchine asettiche contribuivano a mantenere e a corroborare la posizione dominante della Tetra Pak sia sul mercato delle macchine sia su quello dei cartoni asettici. Infatti, ammesso che, come entrambe le parti riconoscono, l'ingresso di concorrenti sul mercato di cartoni asettici fosse tecnicamente possibile, l'indisponibilità di macchine asettiche per via soprattutto della politica di vendite collegate perseguita dalla Tetra Pak costituiva, all'atto pratico, un ostacolo grave alla comparsa di nuovi concorrenti sul mercato.

111 Alla luce di queste considerazioni, gli argomenti della ricorrente relativi al potere contrattuale dei suoi clienti e alla concorrenza derivante dall'innovazione non possono essere accolti, talché la sua posizione dominante su entrambi i mercati asettici considerati deve considerarsi sufficientemente dimostrata.

112 Ciò posto, si deve in secondo luogo verificare se, come la Commissione sostiene, ricorrano i presupposti per l'applicazione dell'art. 86 anche per quanto riguarda i due mercati non asettici, per via dei legami esistenti tra questi due ultimi mercati e i due mercati asettici.

113 Sul punto il Tribunale ricorda, in via preliminare, che l'art. 86 del Trattato vieta lo sfruttamento abusivo, da parte di una o più imprese, di una posizione dominante sul mercato comune o parte sostanziale di quest'ultimo. Esso si limita quindi a precisare le condizioni per la sua applicazione relative all'ampiezza del mercato geografico considerato, ma non detta alcuna espressa indicazione in ordine ai requisiti attinenti alla localizzazione dell'abuso sul mercato dei prodotti.

114 Per determinare queste condizioni occorre pertanto interpretare l'art. 86 del Trattato alla stregua dei suoi obiettivi e delle sue finalità, quali sono stati precisati dalla Corte, la quale, nella citata sentenza Michelin/Commissione (punto 57), ha affermato che questo articolo poneva a carico di un'impresa in posizione dominante, 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, conformemente all'obiettivo generale enunciato nell'art. 3, lett. f), del Trattato, nel testo allora in vigore. Rientra quindi nelle previsioni dell'art. 86 qualsiasi comportamento di un'impresa in posizione dominante atto ad ostacolare il mantenimento o lo sviluppo del grado di concorrenza ancora esistente su un mercato nel quale, proprio in conseguenza del fatto che vi opera tale impresa, il grado di concorrenza sia già sminuito (v. sentenza Hoffmann - La Roche/Commissione, citata, punto 91).

115 L'ambito d'applicazione materiale della responsabilità particolare che incombe su un'impresa dominante deve pertanto essere valutato alla luce delle circostanze specifiche del caso concreto, le quali riflettano una situazione di concorrenza affievolita, come conferma l'analisi della giurisprudenza. Al riguardo, la Corte ha ritenuto, in particolare nelle sentenze Istituto Chemioterapico Italiano e Commercial Solvents/Commissione, citata (punti 21 e 22), e CBEM, citata (punti 25-27), riferibile alle previsioni dell'art. 86 del Trattato la riserva, fatta da un'impresa in posizione dominante su un determinato mercato, senza obiettiva necessità, di un'attività accessoria o derivata su un mercato contiguo, ma distinto, nel quale essa non deteneva alcuna posizione dominante, al rischio di eliminare qualsiasi concorrenza su questo mercato. Inoltre, nella citata sentenza AKZO/Commissione (punti 39-45) la Corte ha espressamente ammesso che rientravano nella sfera d'applicazione dell'art. 86 riduzioni di prezzo accordate su un «mercato distinto» dal mercato dei prodotti considerati, del quale costituiva un sottomercato. Per altro verso, nella sentenza 1° aprile 1993, causa T-65/89, BPB Industries et British Gypsum/ Commissione (Racc. pag. II-389, punti 92 e 93), il Tribunale ha ritenuto applicabile l'art. 86 in relazione ad un vantaggio che l'impresa considerata, che deteneva una posizione dominante sul mercato del cartongesso, accordava sul distinto mercato del gesso ai soli clienti che si rifornivano in via esclusiva presso di lei per quanto riguardava il cartongesso. In quella causa il Tribunale si è basato sulle specifiche circostanze del caso concreto, nelle quali i clienti dell'impresa in questione operavano su entrambi i mercati e si trovavano, su quello del gesso, in situazione di dipendenza rispetto al loro fornitore.

116 Emerge quindi da quanto sopra che l'assunto della ricorrente secondo cui il giudice comunitario avrebbe escluso qualsiasi possibilità di applicazione dell'art. 86 in relazione ad un atto commesso da un'impresa in posizione dominante su un mercato distinto dal mercato dominato deve essere disatteso. In particolare va rilevato che, contrariamente all'interpretazione sostenuta dalla ricorrente, la citata sentenza Michelin/Commissione non ha alcuna pertinenza, in quanto non ha affrontato la questione dell'applicazione dell'art. 86 del Trattato in relazione a fatti commessi su un mercato contiguo, ma distinto dal mercato dominato. In tale causa la Corte era chiamata soltanto a vagliare la legittimità della decisione della Commissione che constatava che uno sconto supplementare vincolato ad obiettivi di vendita sul mercato degli pneumatici per autovetture era in realtà collegato ad uno sconto sulle vendite di pneumatici per automezzi pesanti e costituiva una prestazione connessa ai sensi dell'art. 86, lett. d), del Trattato. La Commissione riteneva che, mediante tale sconto, l'impresa in questione subordinasse la concessione di un vantaggio sul mercato degli pneumatici per automezzi pesanti, nel quale deteneva una posizione dominante, alla realizzazione di un obiettivo di vendita sul distinto mercato degli pneumatici per autovetture. La Corte ha annullato la decisione su questo punto, sul rilievo che il controverso sconto era accordato in funzione di un obiettivo di vendita perseguito sul solo mercato degli pneumatici per autovetture e non era pertanto dimostrato alcun collegamento tra l'acquisto di pneumatici per autocarri e quello di pneumatici per autovetture.

117 Prescindendo, in questa fase dell'esame della controversia, da qualsiasi valutazione di questi comportamenti, spetta quindi al Tribunale verificare se, alla luce delle condizioni particolari della fattispecie in esame, l'art. 86 del Trattato possa applicarsi a comportamenti posti in essere dalla Tetra Pak sui mercati non asettici.

118 Al riguardo si deve prendere atto che, nella decisione, la Commissione ha motivato l'applicazione dell'art. 86 del Trattato nel settore non asettico fondandosi, al tempo stesso, sulla preminenza della Tetra Pak in questo settore e sui legami esistenti tra i mercati non asettici e quelli asettici, nei quali l'impresa de qua occupava una posizione dominante. Essa ha ritenuto che l'esistenza di simili legami le consentisse di astenersi dal «procedere ad una distinta dimostrazione dell'esistenza di una posizione dominante di Tetra Pak sui mercati non asettici considerati separatamente». Infatti, dopo aver sottolineato come, nel settore non asettico, la Tetra Pak fosse meno dipendente dalla dinamica del mercato rispetto a qualsiasi altro suo concor-

rente, la decisione conclude che per via del legame esistente tra i settori asettico e non asettico «non è peraltro necessario stabilire se la forza di mercato che procura a Tetra Pak la sua posizione di leader sui mercati non asettici debba essere assimilata ad una posizione dominante diretta ai sensi dell'art. 86» (punto 101). Secondo la Commissione, gli abusi commessi sui mercati non asettici sono dimostrati «anche qualora non si ammettesse la posizione dominante della Tetra Pak indipendentemente dalla sua posizione nel mercato asettico» (punto 104, ultimo comma, della decisione). Per giunta, la decisione sottolinea che la Tetra Pak deteneva il 78% dell'intero mercato dei contenitori di cartone asettici e non asettici, ossia sette volte di più del suo concorrente più prossimo, e che essa «conserverebbe senza alcun dubbio una posizione dominante» persino su questo mercato più ampio (punto 103, quarto comma).

119 Con riferimento anzitutto alle quote di mercato detenute dalla Tetra Pak nel settore non asettico, il Tribunale constata che questa impresa deteneva nel 1985 il 48% circa del mercato dei cartoni e il 52% di quello delle macchine non asettiche, secondo i dati concordanti forniti dalle parti. Tale quota era già superiore al 40% nel 1976 ed è incessantemente cresciuta fino a raggiungere il 55% circa nel 1987. Inoltre, come osserva la Commissione, la quota di mercato detenuta dalla Tetra Pak sopravanzava da sola del 10-15% le quote, messe insieme, dei due suoi principali concorrenti, la prima delle quali era di circa due volte inferiore e la seconda di cinque volte inferiore a quella della ricorrente. Ne consegue che la Commissione ha giustamente rilevato, nella decisione (punto 99), che simili quote di mercato avrebbero potuto essere considerate di per se stesse come costitutive di una posizione dominante.

120 Quanto poi agli asseriti legami esistenti tra i mercati considerati, è pacifico che essi derivano dall'identità dei prodotti di base al cui condizionamento fungono i contenitori di cartone sia asettici sia non asettici, come pure dal comportamento dei produttori e degli utilizzatori. Invero, le macchine e i cartoni asettici e non asettici, di cui trattasi nel caso di specie, sono utilizzati per il condizionamento degli stessi alimenti liquidi destinati al consumo umano, principalmente il latte, i latticini e i succhi di frutta. Inoltre, gran parte dei clienti della Tetra Pak opera parallelamente

nel settore asettico e nel settore non asettico. Nelle osservazioni scritte formulate in risposta alla comunicazione degli addebiti e ribadite nelle memorie presentate al Tribunale, la ricorrente ha precisato infatti che nel 1987 il 35% circa dei suoi clienti aveva acquistato contemporaneamente sistemi asettici e sistemi non asettici. D'altra parte, la Commissione ha giustamente osservato che il comportamento dei principali produttori di sistemi di condizionamento in contenitori di cartone confermava il nesso esistente tra i mercati asettici e quelli non asettici, in quanto due di loro, la Tetra Pak e la PKL, già operano su tutti e quattro i mercati e il terzo, la Elopak, ben posizionata nel settore non asettico, tenta da tempo di accedere ai mercati asettici.

121 Ne deriva che la Commissione ha correttamente accertato che i legami di cui sopra è menzione, esistenti tra i due mercati asettici e i due mercati non asettici, corroboravano la potenza economica della Tetra Pak su questi ultimi. Infatti, la detenzione da parte della Tetra Pak di quasi il 90% dei mercati nel settore asettico faceva della medesima, per le imprese che producono al tempo stesso alimenti liquidi freschi e a lunga conservazione, non soltanto un fornitore obbligato di sistemi asettici, ma altresì un fornitore privilegiato di sistemi non asettici. Inoltre, grazie al suo avanzato livello tecnologico ed al suo quasi monopolio nel settore asettico, la Tetra Pak era in grado di concentrare i propri sforzi, in materia di concorrenza, sui mercati contigui non asettici, nei quali era già ben collocata, senza dover temere reazioni nel settore asettico, il che le permetteva di giovarsi di un'autonomia di comportamento nei confronti degli altri operatori economici anche per quanto riguarda i mercati non asettici.

122 Discende dal complesso delle considerazioni sopra svolte che, nel contesto del caso in esame, le pratiche poste in essere dalla Tetra Pak sui mercati non asettici si prestano a rientrare nell'ambito di applicazione dell'art. 86 del Trattato, senza necessità di accertare l'esistenza di una posizione dominante su questi mercati separatamente considerati, giacché la preminenza di questa impresa sui mercati non asettici, in combinato con gli stretti legami esistenti tra questi mercati e i mercati asettici, conferiva alla Tetra Pak un'autonomia di comportamento rispetto agli altri opera-

tori economici presenti sui mercati non asettici tale da giustificare la sua responsabilità particolare, in forza dell'art. 86, per il mantenimento su questi mercati di una concorrenza effettiva e non falsata.

123 Ciò premesso, la prima parte del terzo motivo dedotto dalla ricorrente dev'essere respinta.

II — *Per quanto riguarda gli abusi*

124 La ricorrente sostiene che i contratti stipulati con i suoi clienti non contenevano clausole illecite (A). Essa respinge del pari l'assunto secondo il quale essa avrebbe praticato prezzi eliminatori sui cartoni Tetra Rex in Italia (B). D'altro canto, essa non avrebbe venduto le proprie macchine e i propri cartoni a prezzi discriminatori nei confronti degli utilizzatori stabiliti in Stati membri differenti (C). Inoltre, essa non avrebbe venduto le proprie macchine a prezzi eliminatori nel Regno Unito (D). Infine, i prezzi delle proprie macchine e le pratiche puntuali addebitatele in Italia non avrebbero avuto carattere illecito (E).

A — Le clausole di esclusiva e le altre clausole contrattuali censurate

Sintesi degli argomenti delle parti

125 La ricorrente assume che né l'obbligo di impiegare esclusivamente cartoni Tetra Pak sulle proprie macchine [clausola (ix)] né quello di approvvigionamento esclusivo in cartoni presso la Tetra Pak [clausole (x) e (xxv)] potevano considerarsi vendite collegate, costitutive di abuso. Sia per la loro natura sia in base agli usi commerciali, ai

sensi dell'art. 86, lett. d), del Trattato, le attrezzature per il condizionamento messe in commercio dalla Tetra Pak costituirebbero sistemi completi e inscindibili, includenti la macchina, il materiale per l'imballaggio, la formazione e l'assistenza post-vendita.

126 La ricorrente fa rilevare che la messa in commercio di sistemi di condizionamento completi era obiettivamente giustificata da motivi di tutela della sanità pubblica e, per tale via, della sua rinomanza, grazie al controllo esclusivo dell'intero processo di condizionamento. Infatti, i contenitori di cartoni sarebbero imballaggi molto più sofisticati rispetto a quelli tradizionali, come le bottiglie, e ciò implicherebbe un rischio rilevante di errori tecnici, suscettibili di provocare gravi turbamenti negli strati della popolazione che vi sono esposti. Per tale motivo il ricorso alle controverse clausole sarebbe stato giustificato anche per le macchine non asettiche acquistate dalla Tetra Pak presso la Nimco e la Cherry Barrel, le quali dovevano essere adattate alle specifiche della Tetra Pak.

127 La ricorrente asserisce che tutti i produttori di sistemi di condizionamento di cartone all'interno della Comunità fornivano sistemi di condizionamento completi. La Elopak, che ha sporto la denuncia alla Commissione nel presente caso, avrebbe d'altronde confermato, dinanzi alla Commissione, che occorreva considerare esistente un unico mercato delle macchine e dei cartoni, in quanto ciò costituirebbe il modo di concorrenza più efficace. Tale tesi sarebbe stata accolta dalla stessa Commissione al punto 24 della decisione Tetra Pak I. Inoltre, nel ritenere, al punto 180 della decisione, che una vendita collegata fosse in determinate circostanze giustificata, la convenuta avrebbe riconosciuto che una vendita di questo tipo non è una pratica illecita di per sé.

128 Conseguentemente, la ricorrente contesta alla Commissione di avere censurato le clausole di fornitura esclusiva come tali, senza esaminare se esse avessero avuto reale incidenza sulla concorrenza. In particolare, non vi sarebbe alcuna prova che un cliente avesse desiderato acquistare cartoni asettici presso un concorrente della Tetra Pak. Ciò troverebbe conferma nell'analisi della situazione negli Stati Uniti d'America, paese nel quale nei contratti stipulati dalla Tetra Pak non verrebbe inserita alcuna clausola di vendita collegata e nel quale la normativa vigente garanti-

rebbe la tutela della salute. Orbene, in questo paese, i condizionatori non avrebbero mai utilizzato, per le macchine da riempimento della Tetra Pak, imballaggi forniti da terzi.

129 Più in generale, la ricorrente fa valere che nessuna delle 27 clausole menzionate nella decisione presentava carattere illecito. Essa argomenta che, contrariamente a quanto asserisce la Commissione, le dette clausole non rientravano affatto in una strategia commerciale anticoncorrenziale, sistematica e deliberata, posta in atto nell'intera Comunità. Sotto questo aspetto la ricorrente sottolinea come il proprio sistema di produzione e distribuzione autonoma costituisca una modalità organizzativa lecita e non autorizzi a supporre l'esistenza di una strategia di compartimentazione dei mercati. Del pari, le critiche mosse dalla Commissione nei confronti della sua politica di brevetti sarebbero infondate.

130 Tra le clausole individuate dalla Commissione, solo due, la clausola (iv), relativa all'esclusiva per la manutenzione e le riparazioni, e la clausola (ix), menzionata in precedenza, avrebbero figurato nei contratti tipo in tutti e dodici gli Stati membri. Il complesso delle 27 clausole avrebbe figurato in tutti i contratti solo in un paese, l'Italia. Inoltre, risulterebbe chiaramente dai punti 25-45 della decisione, che enumerano le clausole in questione, che queste ultime presentavano un determinato numero di differenze quanto alla loro formulazione, a seconda degli Stati membri. Peraltro, solo le 12 clausole esaminate qui di seguito sarebbero apparse in almeno dieci Stati membri, comprendenti i quattro Stati che compongono il mercato geografico più ampio.

131 Al riguardo la ricorrente fa rilevare come le clausole mediante le quali essa si assicurava l'esclusiva in materia di modifiche, manutenzione e sostituzione dei pezzi staccati e si riservava i diritti di privativa su perfezionamenti o modifiche tecniche di qualsiasi tipo apportati al materiale, come le clausole (ii), (iv), (v) e (viii), fossero giustificate da motivi di sicurezza e di efficienza. Quanto alle clausole (xiii), (xiv) e (xix), con le quali la Tetra Pak era in grado di controllare le operazioni commerciali degli affittuari o acquirenti delle sue macchine, esse costituirebbero espressione della preoccupazione, normale e ragionevole per un imprenditore, di vigilare sull'efficienza del funzionamento della propria impresa. La clausola (xx), che figurava

soltanto nei contratti d'affitto ed escludeva la cessione del contratto e il subaffitto, sarebbe una clausola normale nei contratti di questo tipo. Le clausole (xxi) e (xxii), che prevedevano la fatturazione di un «canone di base» e di oneri locativi mensili il cui importo variava in funzione del numero di cartoni utilizzati, non avrebbero impedito l'acquisto, presso altri fornitori, di cartoni destinati ad essere impiegati su macchine che non fossero quelle della Tetra Pak. Infine, per quanto riguarda la durata dell'affitto, la ricorrente osserva che gli addebiti mossile dalla Commissione sono pertinenti per il solo mercato italiano. Essa fa rilevare che, persino in Italia, sebbene la durata ordinaria del contratto d'affitto fosse di nove anni, l'affittuario aveva la facoltà di recedere da esso in qualsiasi momento, salvo preavviso di un anno.

132 La Commissione ribatte che la vendita collegata di macchine e cartoni costituisce abuso di posizione dominante ai sensi dell'art. 86, lett. d), del Trattato. Infatti, esisterebbero prove evidenti del fatto che i cartoni non asettici potevano essere utilizzati su macchine di marca differente. Nel settore asettico, gli ostacoli tecnici frapposti all'accesso al mercato dei cartoni, derivanti da talune differenze tecniche tra i procedimenti di condizionamento asettico e non asettico, non sarebbero stati insormontabili, tenuto conto dell'esistenza di alcune analogie tra questi procedimenti. Di conseguenza, le giustificazioni addotte dalla ricorrente non consentirebbero di riconoscere carattere di liceità alle clausole di vendita collegata censurate. Quanto alle altre clausole contrattuali, esse sarebbero state tese, una volta realizzata l'operazione di vendita, a rendere i clienti totalmente dipendenti dalla Tetra Pak per tutta la durata dell'esercizio della macchina, il che avrebbe escluso qualsiasi possibilità di concorrenza per quanto riguarda cartoni e prodotti accessori.

133 In tali condizioni, la concorrenza poteva realmente svolgersi solo allo stadio della vendita delle macchine. La ricorrente avrebbe così artificialmente limitato la concorrenza al terreno nel quale più avanzato è il suo livello tecnologico e, di conseguenza, più alte sono le barriere che ostacolano l'ingresso sul mercato. Inoltre, la sua politica contrattuale le avrebbe consentito di ottenere la quasi totalità dei suoi utili in forma di guadagni derivanti dalla vendita dei cartoni.

Giudizio del Tribunale

134 Per quanto attiene alle clausole uniformi, che imponevano l'impiego esclusivo dei cartoni Tetra Pak sulle macchine vendute da questa impresa [clausola (ix)], nonché l'approvvigionamento esclusivo in cartoni presso la Tetra Pak o un fornitore da questa designato [clausole (x) e (xxv)], il Tribunale rileva anzitutto che la ricorrente non contesta la materialità dei fatti addebitatile. In particolare, essa riconosce che la clausola (ix) è stata inserita, durante il periodo di riferimento, in tutti i contratti di vendita o affitto di macchine stipulati con gli utilizzatori dei suoi sistemi di condizionamento. Quanto alla clausola (x), si evince dalla risposta fornita dalla ricorrente ad un quesito scritto rivoltole dal Tribunale che essa figurava in tutti i suoi contratti di vendita di macchine. Nei sei Stati membri in cui la Tetra Pak vendeva macchine, una clausola di fornitura esclusiva di questo genere veniva altresì apposta nei contratti di fornitura dei cartoni, stando alle prove documentali prodotte in giudizio. Inoltre, la Commissione ha segnalato, in risposta ad un quesito scritto del Tribunale e senza essere smentita dalla ricorrente, che i contratti di affitto di macchine contenevano una clausola di fornitura esclusiva di cartoni presso l'affiliata locale della Tetra Pak.

135 Per altro verso, il Tribunale ritiene che la Commissione ha correttamente accertato, nella decisione, che le altre 24 clausole contrattuali controverse [clausole (i)-(vii), (xi)-(xxiv), (xxvi) e (xxvii)] contribuivano a realizzare una strategia globale intesa a rendere il cliente, una volta compiuta l'operazione di vendita o di affitto delle macchine, totalmente dipendente dalla Tetra Pak per l'intera durata della vita di queste macchine, così escludendo in particolare ogni possibilità di concorrenza per quanto riguarda sia i cartoni sia i prodotti accessori. Il loro impatto sulla concorrenza va quindi esaminato in connessione con le clausole (ix) e (xxv), dianzi menzionate, le quali erano finalizzate a rendere il mercato dei cartoni completamente asservito a quello delle macchine, del quale rafforzavano e perfezionavano l'effetto teso all'estromissione dei concorrenti. Inoltre, occorre rilevare che tali altre clausole potrebbero essere considerate di per se stesse come illecite, in quanto avevano soprattutto come scopo quello di subordinare la vendita delle macchine o, a seconda dei casi, dei cartoni all'accettazione di prestazioni supplementari di natura differente, come i servizi di manutenzione e di riparazione e la fornitura di pezzi di

ricambio; di accordare sconti, in particolare sulle spese di assistenza, manutenzione e aggiornamento tecnico delle macchine, o su parte del canone, in funzione del numero di cartoni impiegati, in modo da incentivare i clienti a rifornirsi in cartoni presso la Tetra Pak; infine, di istituire un controllo della Tetra Pak sull'attività dei suoi clienti e riservarle l'esclusiva per tutti i perfezionamenti o modifiche tecniche apportati ai cartoni da parte dei loro utilizzatori.

136 Una volta accertato che le clausole censurate concorrevano tutte alla realizzazione del medesimo obiettivo, occorre esaminare se, come sostiene la ricorrente, il sistema di vendite collegate che ne risultava fosse obiettivamente giustificato alla stregua degli usi commerciali e della «natura» stessa dei prodotti considerati, ai sensi dell'art. 86, lett. d), del Trattato.

137 Questo argomento della ricorrente non può essere accolto. Invero, per i motivi già esposti dal Tribunale (v., supra, punto 82), è escluso che la vendita collegata delle macchine da riempimento e dei cartoni possa considerarsi conforme agli usi commerciali. Inoltre, e in ogni caso, un uso di questo genere, supponendo anche che la sua esistenza fosse dimostrata, non sarebbe sufficiente a giustificare il ricorso al sistema di vendite collegate ad opera di un'impresa in posizione dominante. Un uso, quantunque accettabile in situazione normale su un mercato concorrenziale, cessa di esserlo in un'ipotesi di mercato in cui la concorrenza sia già ristretta. Al riguardo la Corte ha in particolare affermato che, per un'impresa in posizione dominante, il fatto di vincolare direttamente o indirettamente i suoi clienti ad un obbligo di fornitura esclusiva costituisce abuso in quanto priva il cliente della scelta delle sue fonti di approvvigionamento e impedisce agli altri produttori di accedere al mercato (v. sentenze Hoffmann - La Roche/Commissione, citata, punti 89 e 90, AKZO/Commissione, citata, punto 149, e BPB Industries et British Gypsum/Commissione, citata, punto 68).

138 Con riguardo alla giustificazione precipua addotta dalla Tetra Pak, in relazione alla natura integrata e inscindibile dei suoi sistemi di condizionamento, dal punto di

vista economico, il Tribunale ha del pari già dichiarato, nell'ambito della sua disamina relativa alla definizione dei mercati considerati (v., supra, punti 83 e 84), che tale giustificazione non reggeva al vaglio. Invero, le considerazioni di ordine tecnico, di responsabilità per quanto riguarda i prodotti, di protezione della sanità pubblica e di tutela della sua immagine, avanzate dalla Tetra Pak, devono essere valutate alla stregua dei principi enunciati nella citata sentenza 12 dicembre 1991, Hilti/Commissione (punto 118), ove il Tribunale ha affermato che «non [spettava] evidentemente ad un'impresa in posizione dominante adottare, di propria iniziativa, misure destinate ad eliminare prodotti che essa considera, a torto o a ragione, pericolosi, o perlomeno di qualità inferiore ai propri prodotti».

139 Nel caso di specie, l'affidabilità delle attrezzature per il condizionamento per le imprese lattiero-casearie e per gli altri utilizzatori nonché il rispetto delle norme sanitarie nei confronti del consumatore finale potevano essere garantiti mediante la divulgazione, presso gli utenti di macchine Tetra Pak, del complesso delle specifiche tecniche relative ai cartoni da utilizzare su queste macchine, senza che ciò potesse ledere i diritti di privativa industriale e commerciale della ricorrente. Al riguardo si deve del resto rilevare che tra gli ordini rivolti dalla Commissione alla ricorrente nella decisione per porre termine all'illecito figura quello di comunicare ai suoi clienti acquirenti o affittuari di una macchina le specifiche alle quali debbono uniformarsi i cartoni da imballaggio per poter essere utilizzati su queste macchine. Inoltre, e in ogni caso, supponendo pure che l'impiego di cartoni di un'altra marca sulle macchine Tetra Pak costituisse un pericolo, incombeva alla ricorrente l'obbligo di far uso delle possibilità offertele dalla disciplina nazionale in materia nei vari Stati membri.

140 Ciò posto, è evidente che le clausole di vendita collegata e le altre clausole menzionate nella decisione trascendevano l'obiettivo dichiarato e perseguivano lo scopo di corroborare la posizione dominante della Tetra Pak, accentuando la dipendenza economica dei suoi clienti nei riguardi di quest'ultima. Tali clausole erano assolutamente incongrue, sotto l'aspetto della tutela della sanità pubblica, ed esorbitavano del pari dal diritto di tutelare i suoi interessi commerciali riconosciuto ad un'im-

presa in posizione dominante (v., in ordine al secondo aspetto, sentenza United Brands/Commissione, citata, punto 189). Considerate singolarmente o nel loro complesso, il loro carattere era iniquo.

141 Ne consegue che la Commissione ha sufficientemente dimostrato l'illiceità del complesso delle clausole sopra menzionate.

B — I prezzi, assertivamente eliminatori, dei cartoni Tetra Rex in Italia

Sintesi degli argomenti delle parti

142 La ricorrente assume che i prezzi da essa praticati in Italia dal 1976 al 1982 per quanto riguarda i cartoni non asettici Tetra Rex non avevano carattere eliminatorio nei confronti dei concorrenti. Tali prezzi erano giustificati dalle condizioni di concorrenza prevalenti sul mercato italiano e, in particolare, dall'accanita competizione commerciale esistente tra la Tetra Pak e la Elopak al momento del lancio dei cartoni Tetra Rex, destinati ad entrare in concorrenza con i cartoni Pure-Pak, prodotti dalla Elopak e già ben posizionati sul mercato.

143 Al riguardo, la ricorrente confuta l'assunto secondo il quale la fissazione di prezzi ampiamente inferiori non soltanto al loro prezzo di costo, ma persino al loro costo variabile diretto medio era in contraddizione con qualsiasi ragionamento economico che non fosse riferibile ad una strategia di estromissione dei concorrenti dal mercato. Essa argomenta che la citata sentenza AKZO/Commissione (punto 71) non può essere interpretata nel senso che ad un'impresa in posizione dominante sarebbe precluso praticare prezzi inferiori alla media dei costi variabili. In primo luogo, incomberebbe alla Commissione la prova dell'esistenza di un proposito eliminatorio. In secondo luogo, come la ricorrente ha precisato nel corso dell'udienza richiamandosi alla sentenza della Supreme Court degli Stati Uniti 21 giugno 1993, Brooke Group/Brown & Williamson Tobacco (n. 92-466), le vendite in perdita

potrebbero presentare carattere eliminatorio soltanto qualora l'impresa che le effettua possa ragionevolmente sperare di recuperare, in seguito, le perdite volontariamente riportate.

144 Nel presente caso, la ricorrente esclude che una delle due condizioni dianzi esposte sia stata soddisfatta. Contrariamente a quanto asserisce la Commissione, dalle relazioni del consiglio d'amministrazione della Tetra Pak italiana per il 1979 e il 1980 non trasparirebbe alcun proposito eliminatorio. Inoltre, nel corso dell'udienza la ricorrente ha sostenuto che poiché il mercato dei cartoni non asettici era un mercato caratterizzato dalla concorrenza essa non poteva ragionevolmente sperare di recuperare nel lungo periodo le perdite volontariamente riportate nella vendita dei propri cartoni Tetra Rex.

145 Oltrettutto, la ricorrente asserisce che le sue pratiche per quanto riguarda i prezzi dei cartoni Tetra Rex in Italia non hanno prodotto alcun effetto eliminatorio. Tali pratiche non avrebbero comportato crescite apprezzabili della propria quota globale di mercato. Per contro, durante il periodo considerato, la Elopak avrebbe più che duplicato la propria quota di mercato.

146 La Commissione ribatte, dal canto suo, che la Tetra Pak ha fissato i prezzi dei cartoni Tetra Rex in Italia a un livello tendente a ottenere l'estromissione dal mercato dei suoi concorrenti, ricorrendo al finanziamento incrociato dei suoi prodotti, avvalendosi della posizione dominante che essa deteneva sul mercato asettico. Essa argomenta che, in base al ragionamento seguito dalla Corte nella citata sentenza AKZO/Commissione, l'esistenza di margini lordi ampiamente negativi dal 1976 al 1982 è quantomeno tale da ingenerare una presunzione di proposito eliminatorio. Tale strategia di estromissione dei concorrenti finalizzata alla conquista del mercato italiano del condizionamento non asettico sarebbe avvalorata da una serie di elementi, quali le differenze di prezzo tra cartoni Tetra Rex venduti in Italia e negli altri paesi della Comunità e, d'altro lato, i cartoni Tetra Rex e quelli Elopak, i quali sarebbero passati dai pochi punti percentuali del 1976 al 30% e oltre nel 1980/1981, mentre le perdite registrate sui cartoni Tetra Rex aumentavano. Questa strategia risulterebbe ugualmente dalle relazioni del consiglio d'amministrazione della Tetra Pak italiana nel 1979 e nel 1980. Essa avrebbe comportato, in un primo tempo, un rallentamento della crescita della Elopak, indi una caduta delle vendite di quest'ultima.

Giudizio del Tribunale

147 Occorre ricordare, preliminarmente, che pur essendo ammissibile che un'impresa in posizione dominante effettui vendite in perdita qualora ricorrano determinate condizioni, ciò deve manifestamente escludersi allorché tali vendite presentano carattere eliminatorio. Invero, il diritto comunitario della concorrenza, pur riconoscendo entro limiti ragionevoli il diritto di un'impresa in posizione dominante di tutelare i propri interessi commerciali, non ammette tuttavia che essa compia atti aventi precisamente lo scopo di rafforzare questa posizione dominante e di abusarne (sentenza United Brands/Commissione, citata, punto 189). In particolare, l'art. 86 del Trattato osta che un'impresa dominante elimini un concorrente facendo leva sui prezzi anziché su una concorrenza fondata sui meriti (sentenza AKZO/Commissione, citata, punto 70).

148 Alla luce di questi principi, l'esistenza di margini lordi o semilordi — ottenuti sottraendo dal prezzo di vendita i costi variabili diretti o i costi variabili medi, intesi come costi relativi all'unità prodotta — negativi autorizza a presumere il carattere eliminatorio di una pratica di prezzi. Invero, come la Corte ha stabilito nella citata sentenza AKZO/Commissione (punto 71), poiché ogni vendita comporta per l'impresa dominante una perdita equivalente alla totalità dei costi fissi (vale a dire quei costi che restano costanti a prescindere dai quantitativi prodotti) e, almeno in parte, dei costi variabili relativi all'unità prodotta, la detta impresa non ha alcun interesse a praticare prezzi inferiori alla media dei costi variabili (vale a dire quelli che variano in funzione dei quantitativi prodotti) se non quello di eliminare i propri concorrenti, per poter poi rialzare i propri prezzi approfittando della situazione di monopolio.

149 Inoltre, nella medesima sentenza, la Corte ha statuito che se il margine netto è negativo e il margine lordo positivo, ossia se i prezzi sono inferiori alla media dei costi totali (i quali comprendono i costi fissi e quelli variabili), ma superiori alla media dei costi variabili, tali prezzi sono da considerare illeciti allorché sono fissati

nell'ambito di un disegno inteso a eliminare un concorrente. La durata di tali pratiche di prezzi nell'ambito di un disegno inteso a danneggiare un concorrente costituisce pertanto un elemento da prendere in considerazione (punti 72, 140 e 146).

150 Nella presente causa, dall'esame della contabilità analitica della Tetra Pak per quanto riguarda i cartoni Tetra Rex, in Italia, emerge un margine netto largamente negativo (variabile da -11,4% a -34,4%) nel periodo 1976-1982 e un margine lordo anch'esso largamente negativo (variabile da -9, 8% a -33,8%) nel periodo 1976-1981. La vendita dei cartoni Tetra Rex, a prezzi costantemente inferiori non soltanto ai prezzi di costo, ma persino al costo variabile diretto, costituisce prova sufficiente del fatto che la ricorrente ha applicato dal 1976 al 1981 una politica tendente all'eliminazione. Infatti, per la loro stessa ampiezza e natura, simili perdite, che non risultano obbedire ad alcuna razionalità economica che non sia quella di estromettere la Elopak dal mercato, erano incontrovertibilmente preordinate a rafforzare la posizione della Tetra Pak sui mercati dei cartoni non asettici, nei quali già essa deteneva una posizione egemone, come è già stato accertato (v., supra, punti 118-121), indebolendo in tal modo la concorrenza su questi mercati. Contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, simili comportamenti integravano quindi gli estremi dell'abuso ai sensi dell'art. 86 del Trattato, conformemente ad una giurisprudenza consolidata (v., supra, punto 114), senza che sia necessario accertare in modo specifico se l'impresa considerata potesse ragionevolmente supporre di recuperare le perdite volontariamente riportate.

151 Analogo rilievo deve farsi con riguardo all'anno 1982, nel corso del quale il margine netto è stato pari a -11,4%. Infatti, da un complesso di indizi gravi e concordanti è possibile riscontrare l'esistenza di un proposito eliminatorio. Tale proposito di estromettere i concorrenti traspare in particolar modo dalla durata, dalla costanza e dall'entità delle vendite effettuate in perdita durante l'intero periodo compreso tra il 1976 e il 1982. Inoltre, l'esistenza di un disegno inteso all'eliminazione della Elopak in Italia viene attestata dai dati contabili dai quali risulta che la ricorrente, che non produceva cartoni Tetra Rex in Italia tra il 1976 e il 1980, li ha importati al fine di rivenderli in questo paese a prezzi inferiori dal 10 al 34% rispetto al loro prezzo d'acquisto. Sotto questo aspetto, la Commissione ha accer-

tato in particolare, come attestano taluni documenti relativi ad ordinativi effettuati, e senza essere smentita dalla ricorrente su questo punto, che quest'ultima rivendeva in Italia a prezzi inferiori dal 17 al 29% rispetto al loro prezzo d'acquisto cartoni Rex importati dalla Svezia. Più in generale, si deve ugualmente tener conto del fatto, non contestato dalla ricorrente, che i prezzi dei cartoni Tetra Rex venduti in Italia erano inferiori di almeno il 20%, e spesso del 50%, ai prezzi praticati negli altri Stati membri. Per giunta, la presunzione dell'esistenza di un intento eliminatorio è congruente con il contenuto delle relazioni del consiglio d'amministrazione della Tetra Pak italiana dal 1979 al 1980, nelle quali si faceva cenno della necessità di affrontare sacrifici finanziari ingenti in materia di prezzi e di condizioni di fornitura, onde far fronte alla concorrenza, in particolare a quella del Pure-Pak. In proposito, giova rilevare come dall'esame delle differenze di prezzi tra i cartoni Tetra Rex e quelli Pure-Pak, tra loro in concorrenza sul mercato italiano, emerga che, contrariamente alle sue asserzioni, la Tetra Pak non ha mai seguito i prezzi applicati dalla Elopak, ma, al contrario, ha accresciuto il divario dei prezzi, a fronte degli aumenti praticati dalla Elopak. Come evidenzia la Commissione, tale divario è passato da qualche punto percentuale negli anni 1976-1978 al 30% e oltre nel 1980/1981, malgrado il fatto che le perdite registrate sui cartoni Tetra Rex fossero in aumento. Infine, l'attuazione di una strategia tendente all'eliminazione viene del pari confermata dall'aumento delle vendite di cartoni Tetra Rex in Italia e dal correlativo rallentamento della crescita delle vendite di cartoni Elopak, nel corso di un periodo di espansione del mercato, indi dal loro declino a partire dal 1981.

152 Ne consegue che la Commissione ha fornito prova sufficiente del carattere eliminatorio dei prezzi dei cartoni Tetra Rex venduti in Italia dal 1976 al 1982.

C — I prezzi delle macchine e dei cartoni assertivamente discriminatori tra i vari Stati membri

Sintesi degli argomenti delle parti

153 La ricorrente sostiene che le notevoli disparità nei prezzi delle macchine, dal 1984 al 1986, nonché dei cartoni, dal 1978 al 1984, esistenti tra gli Stati membri non

avevano carattere discriminatorio. Sul punto, l'approccio della Commissione, che ha proceduto all'esame separato del prezzo delle macchine e di quello dei cartoni, sarebbe di principio inesatto. Esisterebbe una certa correlazione tra il prezzo della macchina e quello dei cartoni, connessa alla concorrenza sul mercato locale, così che criterio determinante sarebbe il costo del sistema nel suo complesso. L'equilibrio tra i prezzi delle macchine e quelli dei cartoni varierebbe a seconda degli Stati membri.

154 Comunque sia, anche ammettendosi un esame separato del prezzo delle macchine e dei cartoni, la Commissione non avrebbe fornito la prova delle illecite discriminazioni di prezzo compiute tra i vari Stati membri. L'unica conclusione valida che può ricavarsi dai dati prodotti dalla Commissione, tanto per le macchine quanto per i cartoni, sarebbe che i prezzi erano sempre più bassi in uno Stato membro, ossia l'Italia, che sarebbe rimasta estranea alla tendenza generale della politica dei prezzi seguita dalla Tetra Pak. Negli altri Stati membri non si potrebbe rinvenire alcuna regola certa.

155 Con particolare riguardo al prezzo delle macchine, sia asettiche sia non asettiche, la ricorrente assume che è difficile raffrontare, come fa la Commissione, parametri e prezzi medi di vendita e affitto. Peraltro tale raffronto avrebbe scarso o nessun interesse, poiché la concessione di sconti sulle macchine sarebbe prassi comune nell'industria. Inoltre, i raffronti effettuati dalla Commissione tra i prezzi praticati in Italia, ove maggiore è il consumo di latte UHT, e quelli praticati in paesi in cui le vendite di latte UHT sono praticamente inesistenti, come la Grecia e l'Irlanda, non consentirebbero di giungere a conclusioni valide. Oltretutto, e ad ogni buon conto, i divari tra i prezzi delle macchine nei vari Stati membri sarebbero spiegabili per via delle differenze storiche che contraddistinguono i mercati locali.

156 Quanto al prezzo dei cartoni asettici, la ricorrente argomenta che i parametri di prezzo sui quali fa leva la Commissione forniscono solo indicazioni assai appros-

simative in ordine ai prezzi reali, per effetto del mescolamento dei vari tipi di cartoni Brik asettici e dell'utilizzazione del prezzo medio di questi diversi prodotti in ciascun paese. La ricorrente ritiene tuttavia che questo quadro d'insieme sia abbastanza esatto allorché fa trasparire una convergenza di prezzi nel 1984, mentre quelli praticati in Italia rimanevano leggermente inferiori.

157 La ricorrente segnala inoltre che i molteplici divari nei prezzi dei cartoni Tetra Brik asettici sono conseguenza della complessa interazione di fattori storici, delle condizioni dei mercati locali, variabili sostanzialmente da uno Stato all'altro, delle strutture dell'industria lattiero-casearia, della presa in considerazione di fattori di costo locali nonché della politica della Tetra Pak tesa ad accordare la massima autonomia alle proprie affiliate locali.

158 La Commissione obietta che discriminazioni per quanto riguarda i prezzi delle macchine (almeno dal 1984 al 1986) e dei cartoni (almeno dal 1978 al 1984) tra gli Stati membri sono state riscontrate nell'intera Comunità, pur essendo particolarmente rimarchevoli tra l'Italia e gli altri Stati membri.

159 Con riguardo alla valutazione del prezzo delle macchine, la Commissione respinge la censura relativa alla mancata presa in considerazione degli sconti sul prezzo delle macchine, in sede di raffronto dei prezzi tratti dai listini e quelli medi. Quanto al prezzo dei cartoni Tetra Brik asettici, la Commissione ritiene che i divari accertati siano troppo elevati perché possano essere spiegati alla luce delle obiettive differenze materiali tra i prodotti allegate dalla ricorrente. Infine, i vari fattori oggettivi che, secondo la ricorrente, renderebbero ragione dei divari nei prezzi esistenti tra i diversi Stati membri, sia per quanto riguarda le macchine sia per quanto riguarda i cartoni, sarebbero stati esposti in termini estremamente generici, senza ricevere puntuale individuazione e senza precisazione dei loro effetti.

Giudizio del Tribunale

160 In via preliminare, il Tribunale ricorda che la pratica di prezzi discriminatori da parte di un'impresa in posizione dominante nei confronti degli utilizzatori stabiliti in Stati membri diversi è vietata dall'art. 86, lett. c), del Trattato, che concerne gli abusi consistenti nell'«applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza». Nella citata sentenza United Brands/ Commissione, la Corte ha precisato che l'art. 86 non osta a che un'impresa in posizione dominante fissi prezzi differenziati nei vari Stati membri, in particolare quando le differenze di prezzo siano giustificate da variazioni nelle condizioni dello smercio e nell'intensità della concorrenza. Tuttavia, all'impresa dominante può solo riconoscersi, in ragionevole misura, il diritto di difendere in tal modo i propri interessi commerciali. In particolare, essa non può praticare differenze di prezzo artificiose nei vari Stati membri, tali da comportare uno svantaggio per i suoi clienti e da falsare la concorrenza, nel contesto di una compartimentazione artificiale dei mercati nazionali (punti 189, 228, 229 e 233).

161 Alla stregua di questi principi, occorre verificare se, nel caso di specie, la Commissione abbia fornito adeguatamente prova dei fatti sui quali si è basata per accertare l'esistenza di pratiche di prezzi discriminatori tra gli Stati membri.

162 A tal fine, il Tribunale constata anzitutto che la Commissione ha correttamente proceduto ad un raffronto separato dei prezzi delle macchine e di quelli dei cartoni, i quali, come si è già accertato (v., supra, punti 137-140), fanno parte di mercati distinti e devono essere smerciati separatamente. Inoltre, e in ogni caso, la ricorrente non sostiene né fornisce alcun elemento che consenta di supporre che il raffronto dei prezzi dei sistemi completi avrebbe condotto ad un risultato differente da quello ottenuto dall'esame separato del prezzo delle macchine e quello dei cartoni.

163 Con riferimento ai tre principali tipi di cartone prodotti dalla Tetra Pak, nella decisione si indica che dal raffronto dei prezzi medi emerge che «tali disparità sono forti

soprattutto fra l'Italia e gli altri Stati membri, raggiungendo facilmente il 50% con un minimo del 20-25% (salvo qualche eccezione)». Occorre pertanto accertare, sulla scorta dei dati risultanti dal fascicolo, relativi ai prezzi medi dei vari tipi di cartoni in sei Stati membri, ossia il Belgio, la Danimarca, la Germania, l'Italia, i Paesi Bassi e il Regno Unito, nel periodo 1981-1984, se le differenze di prezzi fossero di entità tale da renderne certo il carattere discriminatorio, alla luce delle circostanze del caso di specie.

164 Sul punto il Tribunale rileva che, salvo per quanto riguarda la Danimarca, paese nel quale i prezzi erano mediamente superiori a quelli praticati in Italia del 14% circa, nel periodo 1981-1984, i divari tra i prezzi medi più frequenti per i cartoni Tetra Brik asettici andavano dal 40 al 60%, o persino al 70%. Per i cartoni Tetra Rex, i divari erano il più delle volte superiori al 20-25% e raggiungevano in alcuni casi il 50% del prezzo medio. Quanto ai cartoni Tetra Brik non asettici, questi venivano venduti in quattro degli altri Stati membri sopra menzionati, a prezzi medi del 20-30% superiori a quelli praticati in Italia e, nei Paesi Bassi, del 20% inferiori nel 1984. Nel caso di specie si deve ritenere che, contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, i divari tra i prezzi medi andavano, nel 1984, dal 20 al 37% per i diversi tipi di cartoni, talché non si riscontra in essi alcuna convergenza. La Commissione ha quindi correttamente ritenuto che divari di simile entità nei prezzi medi, durante il periodo 1984-1986, non potessero essere spiegati in base a differenze materiali tra le diverse dimensioni di cartoni dello stesso tipo né per via della disomogeneità degli ordinativi medi dal punto di vista quantitativo.

165 Ad abundantiam, l'esistenza di rilevanti divari di prezzi nei diversi Stati membri, dal 1978 al 1984, viene dimostrata dai dati tratti dai listini prezzi dei cartoni Tetra Rex e Tetra Brik non asettici, riportati in allegato alla decisione e non contestati dalla ricorrente. Atteso ciò, ove si tenga conto del carattere marginale delle spese di trasporto e della stabilità delle quotazioni mondiali delle materie prime, nella specie il cartone, che incidono per oltre il 70% sul prezzo di costo dei cartoni, il Tribunale ritiene che le differenze di prezzi riscontrate non erano giustificabili in base a fattori economici obiettivi e presentavano pertanto carattere discriminatorio.

166 Per quanto concerne le macchine, occorre porre a confronto i prezzi di vendita e i prezzi di «locazione» praticati nei vari Stati membri. A tal fine si deve rilevare, preliminarmente, che, stando agli elementi risultanti dal fascicolo della causa, è possibile stimare il livello dei prezzi di «locazione» in base ai soli diritti iniziali di locazione, posto che la somma dei canoni attuali e futuri costituisce solo una quota marginale di tali diritti iniziali, cosa che la ricorrente non contesta. Inoltre, dalle tabelle allegate alla decisione, relative, da un lato, ai prezzi di vendita delle macchine in quattro Stati membri, vale a dire Grecia, Spagna, Irlanda e Italia, e, dall'altro, ai prezzi di «locazione» in altri sette Stati membri nonché in Irlanda, si trae del resto conferma che, per quanto riguarda l'unico Stato in cui sono indicati tanto i prezzi di vendita quanto quelli di «locazione», questi ultimi sono assai prossimi tra loro.

167 Sulla base degli accertamenti di fatto compiuti nel punto precedente, è necessario verificare, anzitutto, se per i principali tipi di macchine messe in commercio dalla Tetra Pak i prezzi di vendita e i diritti iniziali di locazione presentassero, dal 1984 al 1986, variazioni di rilievo tra uno Stato membro e l'altro e accertare, in un secondo tempo, se le eventuali disparità riscontrate fossero giustificate dalle condizioni obiettive del mercato.

168 In primo luogo, dal raffronto dei prezzi sulla base dei prezzi medi e di quelli di listino, menzionati negli allegati della decisione e non contestati dalla ricorrente, emerge l'esistenza di notevoli divari per le macchine Tetra Brik asettiche, che andavano dal 40% al 100% e oltre, per quanto riguarda sei modelli su sette di macchine Tetra Brik asettiche. Le disparità nei prezzi erano ancora più accentuate per le macchine Tetra Rex e Tetra Brik non asettiche, i cui prezzi variavano, dal 1984 al 1986, per un medesimo modello, fino al doppio, se non oltre, a seconda dei paesi, mentre i divari di prezzi per alcune macchine Tetra Rex giungevano persino a superare il 400% nel 1986.

169 Da quanto sopra consegue che la Commissione ha sufficientemente dimostrato l'esistenza di variazioni di prezzi considerevoli, tra gli Stati membri, per le mac-

chine asettiche e non asettiche, durante un periodo di uno o più anni, variabile a seconda dei tipi di macchine, compreso tra il 1984 e il 1986.

170 In secondo luogo, il Tribunale prende atto che le disparità nei prezzi così accertate non potevano essere ricondotte alle condizioni obiettive del mercato. Nel caso in esame, le differenze sensibili accertate nei prezzi delle macchine e dei cartoni sono intervenute nell'ambito di una compartimentazione dei mercati nazionali posta in essere mediante le clausole contrattuali di vendita collegata, rafforzata dal sistema di produzione e distribuzione autonoma della Tetra Pak, nonché dalla posizione quasi monopolistica del gruppo sui mercati asettici nella Comunità. È pertanto evidente che tali differenze nei prezzi non potevano essere una conseguenza del normale svolgimento della concorrenza e venivano poste in essere a scapito dei condizionatori. Sotto questo aspetto, le giustificazioni addotte dalla ricorrente sono prive di qualsiasi attendibilità. In particolare, l'argomento relativo alla specificità delle condizioni dei mercati locali viene smentito, come rileva la Commissione, dalla determinazione di un unico mercato geografico comprensivo dell'intera Comunità, per effetto soprattutto dell'incidenza marginale delle spese di trasporto.

171 Quanto alla politica di commercializzazione autonoma delle affiliate, allegata dalla ricorrente, seppure fosse reale, essa sarebbe tuttavia riferibile ad una strategia complessiva di compartimentazione dei mercati. Simile strategia può desumersi dalle politiche poste in atto dalla Tetra Pak nell'intera Comunità, soprattutto in materia contrattuale. Inoltre, l'esistenza di un disegno complessivo emerge pure da vari documenti prodotti dalla Commissione su richiesta del Tribunale, facenti parti di uno scambio avvenuto tra il gruppo Tetra Pak e la sua affiliata Tetra Pak italiana. Tali documenti sono menzionati ai punti 77-83 della decisione.

172 Infine, l'argomento della Tetra Pak, la quale non contesta i dati riportati negli allegati in parola, secondo cui l'analisi del prezzo dei sistemi di condizionamento nel loro complesso, comprensivi di macchine e cartoni, avrebbe condotto a risultati differenti, non può essere accolto, giacché non è avvalorato da elementi di prova

che consentano di contrastare efficacemente le conclusioni alle quali è giunta la Commissione. Del pari, contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, deve escludersi che la mancata presa in considerazione degli sconti concessi sui prezzi delle macchine fosse idonea a falsare il raffronto dei prezzi effettuato dalla Commissione, dal momento che la ricorrente non contesta che simili sconti siano stati concessi in tutti gli Stati membri, compresi quelli nei quali, come l'Italia, i prezzi erano già particolarmente ridotti.

173 Discende dal complesso dei suddetti rilievi che la Commissione ha sufficientemente provato l'esistenza di una pratica di prezzi discriminatori ai sensi dell'art. 86, lett. c), del Trattato, tra gli Stati membri, dal 1984 al 1986, per quanto riguarda le macchine asettiche e non asettiche e i cartoni asettici, e almeno dal 1978 al 1984 per quanto riguarda i cartoni non asettici.

D — I prezzi, assertivamente eliminatori, delle macchine nel Regno Unito

Sintesi degli argomenti delle parti

174 La ricorrente contesta l'assunto secondo il quale la sua politica relativa ai prezzi di vendita e di affitto delle macchine nel Regno Unito, dal 1981 al 1984, configurerebbe un abuso. Essa ricorda anzitutto che, stante il consumo ridottissimo di latte UHT, andrebbe esclusa l'ipotesi di finanziamenti incrociati tra questo settore e quello del latte pastorizzato, che rappresenta oltre il 90% dell'importantissimo mercato britannico del latte. Inoltre, e in ogni caso, una sovvenzione incrociata non avrebbe di per se stessa costituito violazione dell'art. 86 del Trattato. Nel caso di specie essa sarebbe stata giustificata dall'intensità della concorrenza in materia di prezzi sui mercati non asettici, nei quali il latte verrebbe tradizionalmente consegnato a domicilio in bottiglie di vetro.

175 Per dimostrare di non aver praticato prezzi predatori, la ricorrente rileva che il rapporto tra i suoi costi e i suoi prezzi non consente di riscontrare l'esistenza di un proposito eliminatorio e che nessun effetto eliminatorio è stato del resto riscontrato.

176 In primo luogo, la ricorrente assume che gli accertamenti relativi alla redditività delle sue macchine, effettuati dalla Commissione sulla base dei suoi registri contabili, non consentono di dimostrare l'esistenza di una pratica di prezzi eliminatori. Essa ribadisce anzitutto la tesi secondo la quale il livello dei prezzi delle macchine non potrebbe essere valutato separatamente da quello dei cartoni. Per giunta, i dati relativi ai prezzi delle macchine, sui quali fa leva la Commissione, sarebbero privi di pertinenza. Infatti, essi includerebbero principalmente i dati relativi alle macchine asettiche destinate al condizionamento dei succhi di frutta, i quali costituiscono nel Regno Unito la quota parte più consistente delle macchine asettiche, ma esulano, secondo la ricorrente, dalla definizione dei mercati dei prodotti considerati.

177 Inoltre, la ricorrente asserisce che, per dimostrare l'esistenza di un abuso, allorché i prezzi sono inferiori alla media dei costi totali ma superiori alla media dei costi variabili, incombe alla Commissione l'onere di provare l'esistenza di una pratica sistematica e prolungata di prezzi inferiori ai costi.

178 Nel caso di specie, la ricorrente fa valere che i livelli dei margini semilordi sui quali si fonda la decisione (punti 56 e 157 e allegato 3.4) non consentono, di per sé soli, di supporre l'esistenza di un abuso. Essa segnala che nel 1981 e nel 1982 i prezzi praticati dalla Tetra Pak erano in media superiori sia ai costi variabili diretti sia a quelli variabili indiretti. Nel 1983 e nel 1984 il livello del deficit in termini di margine semilordo nel Regno Unito sarebbe stato insufficiente per distinguere la situazione britannica da quella dei Paesi Bassi nel 1984 e della Francia nel 1982, paesi in cui sono stati riscontrati margini lordi negativi e in relazione ai quali la Commissione ha accertato che non potevano essere tratte conclusioni definitive. Né esisterebbe una differenza apprezzabile tra i livelli dei margini netti nel Regno Unito, nei Paesi Bassi, in Francia e in Germania.

179 Inoltre, la Commissione avrebbe omesso di procedere ad un'analisi sistematica di tutte le offerte, come nella citata sentenza AKZO/Commissione. Essa si sarebbe limitata ad accertare vendite in perdita «quasi sistematiche», basandosi sull'analisi di margini globali. Alla luce del complesso di queste circostanze la ricorrente ritiene che la Commissione non abbia fornito prova di una strategia eliminatoria, la quale non potrebbe a suo giudizio essere desunta dai dati statistici riportati, relativi al margine annuo, né dal mero carattere intenzionale della sua politica di prezzi, in un contesto concorrenziale.

180 In secondo luogo, la ricorrente assume che la Commissione non ha dimostrato che le sue pratiche di prezzi avessero prodotto alcun effetto di eliminazione. Essa fa rilevare che non soltanto non si è avuta alcuna eliminazione degli altri produttori di sistemi di condizionamento, ma che la PKL ha accresciuto la propria quota di mercato persino nel settore UHT. Sul mercato del latte pastorizzato, il ritmo di crescita della Tetra Pak sarebbe stato inferiore a quello dei cartoni in generale. L'aumento, proporzionalmente maggiore, delle vendite di macchine nel Regno Unito dal 1981 al 1984 sarebbe precipuamente riconducibile all'aumento del consumo dei succhi di frutta e alla crescita della Tetra Pak nel settore pastorizzato. Tale crescita sarebbe avvenuta ai danni dei produttori di bottiglie di vetro e non ai danni degli altri fabbricanti di sistemi di condizionamento del latte pastorizzato in contenitori di cartone, i quali avrebbero aumentato le loro vendite in questo settore in misura proporzionalmente ancor più rilevante. Tali quote di mercato sarebbero rimaste all'incirca le stesse fino al 1987.

181 A sua volta, la Commissione respinge l'argomentazione della ricorrente sia per quanto riguarda la connessione tra la sua posizione nel settore del latte UHT nel Regno Unito e le sue pratiche in materia di prezzi delle macchine sia per quanto riguarda l'onere della prova del carattere eliminatorio delle dette pratiche.

182 Per provare l'illiceità delle pratiche di prezzi censurate, la Commissione si avvale del criterio dei costi e della strategia dell'impresa in posizione dominante, enunciato dalla Corte nella citata sentenza AKZO/Commissione. Al riguardo, la Commissione respinge la tesi della ricorrente secondo la quale l'attuazione di un sistema di

riduzione dei prezzi può essere accertata solo in riferimento ai prezzi specifici accordati a clienti determinati.

183 Nel caso in esame, la Commissione premette che il livello dei margini realizzati dalla Tetra Pak sulle proprie vendite di macchine nel Regno Unito era, contrariamente a quanto asserisce l'impresa interessata, sensibilmente peggiore rispetto agli altri Stati membri, nei quali non è stato accertato alcun abuso. La Commissione sottolinea in particolare come i margini semilordi — ottenuti sottraendo i costi variabili medi, vale a dire i costi medi afferenti all'unità prodotta, dal prezzo di vendita — registrati dalla Tetra Pak sulle vendite di macchine nel Regno Unite fossero negativi nel 1982 (...), nel 1983 (...) e nel 1984 (...), il che sarebbe sufficiente, alla stregua dei principi enunciati nella citata sentenza AKZO/Commissione, a dimostrare l'esistenza di un abuso durante questo periodo.

184 Quanto ai prezzi praticati nel 1981, che sono stati superiori al costo variabile medio e inferiori al costo totale medio, la Commissione ribadisce anzitutto di averli considerati illeciti, nel punto 157 della decisione, anche sulla scorta di elementi di prova ulteriori. Al riguardo, il riferimento, compiuto al punto 170, alle pratiche di prezzi eliminatori «dal 1982 al 1984» nel Regno Unito non andrebbe interpretato come ammissione della mancanza di abusi nel 1981. Sotto questo aspetto, la Commissione sostiene che il riconoscimento, da parte della Tetra Pak, del carattere volontario della propria politica, risultante dall'intensa concorrenza sui prezzi, come pure gli effetti di eliminazione dei concorrenti conseguenti a tale politica costituiscono prova inconfutabile dell'esistenza di una pratica sistematica di prezzi eliminatori.

Giudizio del Tribunale

185 Preliminarmente il Tribunale rileva che l'argomento della ricorrente relativo alla specificità della struttura del mercato britannico del latte non è pertinente. Invero,

dal momento in cui esiste nel Regno Unito un mercato delle macchine per il condizionamento asettico in contenitori di cartone, nonché un mercato delle macchine per il condizionamento non asettico, la Tetra Pak si trova, rispetto ai suoi concorrenti su questi mercati, in una situazione di concorrenza analoga a quella esistente nella Comunità nel suo complesso, come è già stato accertato nell'ambito della disamina della definizione del mercato geografico considerato (v., supra, punto 95). Le dimensioni più ridotte di tali mercati nel Regno Unito non hanno alcuna incidenza in ordine alla valutazione della natura eliminatoria o meno dei prezzi delle macchine praticati sui mercati britannici.

186 Inoltre, avuto riguardo alla levatura mondiale del gruppo Tetra Pak, l'assunto della ricorrente secondo il quale non le sarebbe stato possibile porre in atto finanziamenti incrociati tra i settori asettico e non asettico nel Regno Unito, per via del consumo ridottissimo di latte UHT, dev'essere disatteso. Oltretutto, e ad ogni buon conto, questo argomento è privo di pertinenza, in quanto il Tribunale ha già accertato (v., supra, punti 112-122) che la preminenza della ricorrente nel settore non asettico, unitamente ai legami esistenti tra questo settore e il settore asettico, era sufficiente a giustificare l'applicazione dell'art. 86 del Trattato. Sotto questo aspetto, l'applicazione dell'art. 86 del Trattato sui mercati non asettici non è dunque subordinata alla prova dell'esistenza di finanziamenti incrociati tra i due settori.

187 Ciò premesso, occorre verificare se la Commissione abbia dimostrato in modo adeguato la natura eliminatoria dei prezzi delle macchine nel Regno Unito, alla luce del criterio dei costi della strategia dell'impresa in posizione dominante enunciato dalla Corte nella citata sentenza AKZO/Commissione (v., supra, punti 147-149).

188 Sotto tale profilo, va anzitutto posta in rilievo la circostanza che la Commissione ammette espressamente nella decisione (punto 157) che, come asserisce la Tetra Pak,

le vendite o locazioni in perdita riguardavano precipuamente il mercato delle macchine per il condizionamento non asettico. Sulla scorta di tali affermazioni concordanti delle parti, sulle quali si fonda la decisione, l'esistenza di margini negativi per l'attività «macchine» nel suo complesso è riconducibile all'entità delle perdite subite nel settore delle macchine non asettiche.

189 In particolare, la realizzazione, per il complesso delle attività «macchine» nel Regno Unito, di margini netti negativi (...) nel 1982 (...) nel 1983 e (...) nel 1984, e di margini lordi negativi (...) nel 1982 (...) nel 1983 e (...) nel 1984 è sintomatica del fatto che la Tetra Pak ha venduto le proprie macchine non asettiche costantemente al di sotto non solo del loro prezzo di costo, ma anche del loro costo variabile diretto, il che costituisce prova sufficiente, alla stregua dei principi enunciati dalla Corte nella sentenza AKZO/Commissione (v., supra, punti 147-149), del fatto che la ricorrente ha praticato una politica tesa all'eliminazione dei concorrenti nel corso dei suddetti esercizi. Infatti, per la loro stessa ampiezza e natura, simili perdite, che non risultano obbedire ad alcuna razionalità economica che non sia quella di estromettere i concorrenti dal mercato, erano incontrovertibilmente preordinate a rafforzare la posizione della Tetra Pak sui mercati delle macchine non asettiche, nei quali essa già deteneva una posizione egemone, come è già stato accertato (v., supra, punti 118-121), indebolendo in tal modo la concorrenza sul mercato. Simili comportamenti integravano dunque gli estremi dell'abuso, conformemente ad una giurisprudenza consolidata (v., supra, punto 114).

190 Quanto ai prezzi praticati nel 1981 per le macchine non asettiche, che erano inferiori unicamente al prezzo di costo, come dimostra l'esistenza di un margine netto negativo di (...) e di un margine semilordo positivo, per l'attività «macchine» nel suo complesso nel Regno Unito, essi devono del pari ritenersi costituire abuso, in quanto da una serie di indizi gravi e concordanti è possibile desumere l'esistenza di un proposito di eliminazione. Quest'ultimo proposito si evince segnatamente dalla durata, dalla costanza e dall'ampiezza, descritte nel punto precedente, come pure

dal carattere intenzionale, riconosciuto espressamente dalla Tetra Pak, delle perdite volontariamente subite nell'ambito di una politica di concorrenza intensa di prezzi dal 1981 al 1984, mentre il mercato era in piena espansione.

191 Inoltre, questa analisi è avvalorata dall'effetto di eliminazione della concorrenza prodotto dalla politica dei prezzi adottata dalla Tetra Pak. A tale riguardo, emerge dai documenti agli atti che l'attività di vendita e di affitto di macchine nel Regno Unito, che rappresentava (...) del giro d'affari globale della Tetra Pak in questo paese nel 1981, ha raggiunto (...) nel 1984. Stando alle indicazioni fornite dalla Commissione e non contestate dalla ricorrente, essa ha così registrato un tasso di crescita del (...), sette volte superiore a quello riportato in tutti gli altri paesi presi in esame. Inoltre, la quota dei mercati non asettici detenuta dalla Tetra Pak è fortemente aumentata tra il 1980 e il 1986 passando dal 34,2% al 43,9% per i cartoni e dal 25,8% al 37,1% per le macchine.

192 Ne consegue che la Commissione ha fornito prova sufficiente del fatto che i prezzi delle macchine non asettiche vendute dal 1981 al 1984 nel Regno Unito avevano carattere eliminatorio.

193 Ad abundantiam, e ad ogni buon conto, la Commissione ha correttamente ritenuto che, pur prendendosi in esame in modo separato i mercati britannici, risulterebbe che la ricorrente deteneva una posizione dominante su entrambi i mercati asettici e una posizione preminente su entrambi i mercati non asettici, grazie non soltanto alle sue quote di mercato, ma anche alla potenza economica che le proveniva in particolare dalle dimensioni del gruppo, dalla sua posizione avanzata in campo tecnologico e dalla vasta gamma dei suoi prodotti (v., in ordine a questo aspetto, sentenza Michelin/Commissione, citata, punto 55). Sotto tale profilo la Commissione ha sufficientemente provato che la posizione dominante della Tetra Pak sui mercati asettici ha consentito a quest'ultima di praticare una politica di vendite deliberatamente in perdita nel settore delle macchine, tra il 1981 e il 1984, come attestano i risultati globali ampiamente positivi dell'affiliata britannica della Tetra Pak durante

lo stesso periodo, malgrado le perdite registrate per quasi tutti i suoi prodotti, fatta eccezione per i cartoni Brik asettici, il cui concorso al margine netto variava dal (...) al (...) tra il 1981 e il 1984, come risulta dai documenti contabili acquisiti agli atti.

E — Il prezzo delle macchine e le altre pratiche, considerate illecite, poste in atto in Italia

194 La ricorrente nega di aver applicato per le proprie macchine in Italia prezzi eliminatori nei confronti dei suoi concorrenti (1) e prezzi discriminatori tra i suoi clienti (2). Inoltre, essa respinge le asserzioni della Commissione relative alle diverse pratiche puntuali, considerate illecite, che sarebbero state poste in atto tra il 1981 e il 1983 almeno (3).

1. Gli asseriti prezzi eliminatori delle macchine

Sintesi degli argomenti delle parti

195 La ricorrente nega di aver praticato, tra il 1976 e il 1986 almeno, prezzi eliminatori per i propri cartoni. Essa segnala di aver stabilito i prezzi delle macchine e dei cartoni sul presupposto che questi prodotti formavano un sistema inscindibile. Se la Commissione avesse esaminato il sistema nel suo complesso, avrebbe constatato che, tenuto conto dei costi generali ripartiti lungo il periodo di efficacia di un contratto, gli sconti da essa rilevati sarebbero meno rilevanti di quanto non sembrerebbe a prima vista.

196 In ogni caso, la ricorrente sostiene che la Commissione ammette, al punto 158 della decisione, che l'attività «macchine» era redditiva durante il periodo considerato e

che le vendite in perdita di macchine non erano una prassi generalizzata in Italia. Da ciò essa inferisce che le vendite individuali non possono essere considerate abuso di posizione dominante. Queste vendite sarebbero il risultato di un'intensa concorrenza e non sarebbero state informate ad un proposito eliminatorio. Stando così le cose, l'addebito formulato nella decisione in relazione a tali vendite equivarrebbe ad affermare che qualsiasi vendita in perdita sarebbe di per sé illecita.

197 La Commissione respinge anzitutto la tesi della ricorrente relativa all'asserita inscindibilità tra le macchine e i cartoni. Essa sostiene inoltre che qualsiasi vendita in perdita effettuata a scopo eliminatorio costituisce abuso, che si tratti o meno di prassi generalizzata.

198 La Commissione assume che dall'analisi di un determinato numero di operazioni di vendita e di affitto compiute in Italia emerge come sconti dell'ordine del 50%, o addirittura in un caso del 75%, non fossero rari. Il fatto che gli sconti concessi fossero, per talune operazioni, superiori al margine netto e al margine lordo, come pure il contesto nel quale queste operazioni si sarebbero svolte, dimostrerebbero che si tratta di operazioni di vendita intenzionalmente poste in essere a prezzi eliminatori.

Giudizio del Tribunale

199 Va rilevato, preliminarmente, che l'argomento della ricorrente, relativo ad un'asserita correlazione tra il prezzo delle macchine e dei cartoni, dev'essere disatteso per i motivi già esposti dal Tribunale (v., supra, punti 137-140). Inoltre, e ad ogni buon conto, la ricorrente non fornisce alcun elemento di valutazione concreto a sostegno della propria tesi, atto a contraddire gli accertamenti effettuati dalla Commissione secondo cui la Tetra Pak fissava in Italia i prezzi delle macchine indipendentemente da quelli dei cartoni.

200 Inoltre, il Tribunale ricorda che, contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, vendite in perdita, sia pure a carattere puntuale, effettuate da un'impresa in posizione dominante possono integrare gli estremi di un abuso ai sensi dell'art. 86 del Trattato, dal momento che il loro carattere eliminatorio è sufficientemente dimostrato.

201 Nel caso in esame, si deve rilevare anzitutto che la Commissione, muovendo dall'analisi dei margini netti (allegato 4.3 della decisione) e lordi (allegato 4.4 della decisione) realizzati dalla Tetra Pak dal 1981 al 1984 in Italia nel settore «macchine», afferma che sconti sensibilmente superiori a questi margini comportavano, in linea di principio, operazioni di vendita/affitto in perdita. È alla stregua di questo criterio che essa procede all'analisi in dettaglio di un determinato numero di operazioni puntuali di vendita o di affitto, in particolare di macchine (punto 158 e allegato 6.4 della decisione).

202 Al riguardo il Tribunale ritiene che, nel caso di specie, l'esistenza di pratiche puntuali di prezzi eliminatori può considerarsi dimostrata sulla base dell'analisi di cui sopra, unita alla considerazione del contesto nel quale le operazioni di vendita/affitto in perdita sono state effettuate. In particolare, la circostanza che con le sue operazioni di vendita o affitto la Tetra Pak cercasse di sottrarre ai concorrenti mercati potenziali o di riconquistare mercati già acquisiti conferma che si trattava di operazioni di vendita intenzionalmente poste in essere a prezzi «eliminatori». Infatti, dall'analisi di un determinato numero di operazioni effettuata dalla Commissione sulla scorta di dettagliate indagini svolte presso imprese lattiero-casearie italiane, riportata nell'allegato 10 della comunicazione degli addebiti, prodotto agli atti, risulta che la Tetra Pak ha concesso, in varie forme, sconti superiori al proprio margine lordo e ha in taluni casi acquistato a prezzi gonfiati, ossia al loro prezzo di macchine nuove, vecchie macchine di concorrenti, aventi valore residuale pressoché nullo, durante il periodo 1979-1986. Ad esempio, risulta che perseguivano uno scopo eliminatorio almeno le «operazioni puntuali» menzionate nella decisione (punto 65), relative a quattro vendite di macchine asettiche a prezzi inferiori del 25-50% a quelli praticati nello stesso periodo, come pure le operazioni prese in esame dalla Commissione nell'allegato 10 della comunicazione degli addebiti, cui fa rinvio la decisione (punto 68).

203 Ne consegue che la Commissione ha adeguatamente dimostrato l'esistenza, tra il 1979 e il 1986, di un determinato numero di vendite di macchine a prezzi eliminatori in Italia.

2. I prezzi assertivamente discriminatori delle macchine

Sintesi degli argomenti delle parti

204 La ricorrente ribadisce la propria tesi secondo la quale i prezzi delle macchine e quelli dei cartoni non sarebbero valutabili separatamente, segnalando, a titolo di esempio, che uno sconto del 50% concesso su una macchina Tetra Rex (TR/4) equivale, se raffrontato all'importo globale dell'operazione, ad uno sconto del 4%. La fissazione del prezzo della macchina in correlazione con quello dei cartoni nell'ambito di un sistema sarebbe di solito interessante per il cliente nei limiti in cui consenta di adattare le modalità di pagamento in funzione di preoccupazioni e priorità che variano da un cliente all'altro.

205 D'altro canto, la ricorrente assume che le differenze di prezzo tra clienti possono essere giustificate alla luce del funzionamento normale delle forze del mercato. Da un complesso di fattori risulterebbe che divergenze di prezzo per prodotti uguali o analoghi si rinvengono dappertutto, su mercati caratterizzati da un'estrema concorrenza. La ricorrente fa menzione al riguardo di fattori come la differenza di potere contrattuale a seconda dei clienti, la diversità di concezioni, l'incompletezza dell'informazione sul mercato, l'incertezza in ordine alle reazioni dei concorrenti e la decentralizzazione del momento decisionale.

206 La Commissione ribatte a sua volta che le disparità nei prezzi e nelle condizioni contrattuali applicate dalla Tetra Pak costituivano discriminazione tra i clienti ai sensi dell'art. 86, lett. c), del Trattato. Essa argomenta che il principio dal quale occorre muovere è che il cliente deve essere libero di decidere di pagare un prezzo più elevato per l'acquisto della macchina e, in seguito, un prezzo ridotto per i cartoni.

Giudizio del Tribunale

207 Il Tribunale prende atto che dall'analisi dettagliata della maggior parte dei contratti di vendita o affitto di macchine in Italia tra il 1976 e il 1986 emergono, a prezzi attualizzati, divari di prezzo, nel breve periodo, dal 20 al 40%, o in determinati casi dal 50 a oltre il 60%, per quanto riguarda sia le macchine asettiche sia quelle non asettiche. In mancanza di qualsiasi argomento da parte della ricorrente atto a fornire una giustificazione obiettiva per la sua politica in materia di prezzi, simili disparità avevano incontrovertibilmente carattere discriminatorio (v. punti 170, 62-68, 158 e 161, nonché allegato 6.4 della decisione).

208 Invero, si deve rilevare che, ove si consideri la dissociabilità delle macchine e dei cartoni, già posta in evidenza dal Tribunale (v., supra, punti 137-148), la pratica di divari rilevanti per quanto riguarda i prezzi delle macchine costituiva, in ogni caso, una discriminazione tra i clienti della Tetra Pak in Italia, senza che sia necessario prendere in considerazione, come vorrebbe la ricorrente, il prezzo del sistema di condizionamento nel suo complesso, incluso quello dei cartoni. Su tale punto la Commissione si è giustamente limitata a basarsi sul raffronto dei prezzi delle macchine Tetra Pak, posto che, dal punto di vista del diritto comunitario della concorrenza, gli utilizzatori dovevano essere perfettamente liberi di impiegare su tali macchine cartoni acquistati presso concorrenti della Tetra Pak (v. sentenza del Tribunale 12 dicembre 1991, Hilti/Commissione, citata, punti 64-68, confermata dalla sentenza della Corte 2 marzo 1994, citata, punti 13-16). Oltretutto, e ad ogni buon conto, le disparità nei prezzi delle macchine rilevate nella decisione non possono trovare giustificazione alla luce di un esame separato, da parte della Commissione, del prezzo delle macchine e di quello dei cartoni. Infatti, agli atti non risulta alcun indizio né la ricorrente fornisce indicazioni precise o elementi di prova tali da offrire argomento alla sua tesi secondo la quale i prezzi dei suoi sistemi di condizionamento, considerati nella loro globalità, sarebbero stati convergenti in Italia durante il periodo considerato.

209 Ne consegue che la Commissione ha adeguatamente fornito prova del fatto che, nel periodo 1976-1986, la Tetra Pak ha praticato in Italia prezzi discriminatori per quanto riguarda le macchine, soprattutto nel settore asettico.

3. Le altre pratiche assertivamente illecite

Sintesi degli argomenti delle parti

210 La ricorrente confuta i vari addebiti formulati al punto 165 della decisione. In primo luogo, essa sostiene che il riacquisto delle macchine di concorrenza non costituisce in sé un abuso. In secondo luogo, essa rileva che è stato menzionato un unico caso isolato di divieto posto ad un'impresa di utilizzare la macchina di un concorrente (punti 73 e 79 della decisione) e che da ciò non potrebbero trarsi conclusioni di carattere generale. In terzo luogo, l'asserito accordo non scritto del 1983 con la rivista *Il mondo del latte* non sarebbe affatto provato e, vertendo solo su un'unica rivista in un unico Stato membro, dovrebbe in ogni caso escludersi l'ipotesi di un'appropriazione di un veicolo pubblicitario. In quarto e ultimo luogo, il sistema Resolvo, che si assume «eliminato» dalla Tetra Pak (v. punti 76 e 79-83 della decisione), sarebbe stato in realtà acquistato nel 1981 dalla società International Paper, due volte maggiore della Tetra Pak. La ricorrente osserva che non avrebbe potuto eliminare un concorrente così potente, se il sistema Resolvo fosse stato concorrenziale. D'altra parte, sul mercato italiano resterebbero ancora delle macchine Resolvo.

211 Da parte sua la Commissione respinge tutte le obiezioni mosse dalla ricorrente. In primo luogo, per quanto concerne il riacquisto delle macchine di concorrenti al fine di eliminarli dal mercato o di privarli di punti di riferimento commerciali (punti 73, 79 e 83 della decisione), essa fa rilevare come ciascuna operazione vada considerata nella sua individualità, allo scopo di verificarne l'obiettivo reale. In secondo luogo, la Commissione riconosce che la decisione menziona un solo caso nel quale la Tetra Pak ha ottenuto dai suoi clienti l'impegno di non utilizzare più determinate macchine di concorrenti (punto 73 della decisione). In terzo luogo, la Commissione assume che la ricorrente si è appropriata di un veicolo pubblicitario importante, la rivista *Il mondo del latte*, stipulando un accordo di esclusiva (punto 75 della decisione). In quarto e ultimo luogo, la Commissione fa valere che la ricorrente ha tentato con vari mezzi di impedire la diffusione del sistema Resolvo di imballaggi asettici messo a punto dalla società Poligrafico Buitoni. Le prove riportate ai punti 77 e 83 della decisione consentirebbero di ritenere dimostrato, al riguardo, il proposito eliminatorio della ricorrente.

Giudizio del Tribunale

212 Il Tribunale ritiene, alla luce degli elementi di prova addotti dalla Commissione, in ispecie per quanto riguarda i vari documenti acquisiti nell'ambito delle sue indagini presso alcune imprese lattiero-casearie, citati ai punti 73-83 della decisione e prodotti in giudizio dalla convenuta su richiesta del Tribunale, che le varie pratiche puntuali indicate nella decisione sono da considerarsi dimostrate. Ciò vale in particolare per il riacquisto, finalizzato al loro ritiro dal mercato, di macchine di concorrenti; per l'impegno ottenuto, presso una delle imprese menzionate, di non utilizzare ulteriormente due macchine che essa aveva acquistato presso concorrenti della Tetra Pak; per l'eliminazione, in Italia, di quasi tutte le macchine per il condizionamento asettico Resolvo, elaborate all'inizio degli anni '70 dal Poligrafico Buitoni, che per la Tetra Pak rappresentava un potenziale concorrente sui mercati asettici; e, infine, per l'approvazione di supporti pubblicitari, per aver ottenuto un impegno non scritto di esclusiva, almeno per l'anno 1982, nel giornale *Il mondo del latte*, la più importante rivista specializzata sull'industria del latte in Italia. Al riguardo, la Commissione ha correttamente ritenuto che lo scambio di corrispondenza, versato agli atti, avvenuto in quel periodo tra la Elopak e la detta rivista costituisse prova sufficiente dell'esistenza di un accordo di questo tipo. Ad esempio, in una lettera del 27 maggio 1982 la rivista menziona «un impegno con un'altra società di questo settore, alla quale (essa aveva) accordato l'esclusiva per un lungo periodo». L'esistenza di questo accordo viene del pari suffragata dalla circostanza che la Elopak, contrariamente alla Tetra Pak, non sia stata autorizzata ad effettuare inserzioni pubblicitarie in tale rivista.

213 È pertanto evidente che queste diverse pratiche, tese all'eliminazione delle macchine dei concorrenti dal mercato o a privare questi ultimi di punti di riferimento commerciali, miravano, come ha osservato la Commissione, a rafforzare la posizione dominante della Tetra Pak nel settore asettico o ad estromettere i concorrenti dal settore non asettico, sicché esse integravano gli estremi dell'abuso.

214 Da quanto sopra consegue che il terzo motivo, relativo all'insussistenza di una violazione dell'art. 86 del Trattato, dev'essere respinto in entrambe le sue parti.

Sul quarto motivo, relativo all'abuso, da parte della Commissione, del proprio potere di ingiunzione

Sintesi degli argomenti delle parti

215 La ricorrente contesta le misure ordinate nella decisione al fine di porre termine all'illecito nelle zone del mercato nelle quali essa ritiene di non occupare una posizione dominante. Inoltre, essa censura le misure ordinate, in particolare, nell'art. 3, terzo comma, punto 3, della decisione, ai sensi del quale «Tetra Pak non pratica prezzi eliminatori né discriminatori e non accorda a nessun cliente, sotto qualsiasi forma, sconti sui suoi prodotti o condizioni più favorevoli di pagamento che non siano giustificati da corrispettivi obiettivi. Per i cartoni, gli sconti debbono riferirsi soltanto ai quantitativi ordinati, e non cumularsi per cartoni di tipo diverso».

216 Al riguardo la ricorrente osserva che, per quanto concerne le macchine, la Commissione non fornisce alcun chiarimento in merito alla nozione di «corrispettivi obiettivi». Quanto ai cartoni, la ricorrente ritiene che il divieto degli sconti diversi da quelli sulla quantità escluda qualsiasi reazione concorrenziale mediante i prezzi, fondata sui meriti, a fronte delle iniziative prese in materia di prezzo da un concorrente. Essa segnala che, nella causa Hilti/Commissione, la Commissione stessa ha ammesso tre eccezioni all'impegno della Hilti AG di «realizzare (...) una politica di sconti basata su programmi di sconto quantità/valore precisi, organici e trasparenti, applicati uniformemente senza discriminazioni» (v. sentenza del Tribunale 12 dicembre 1991, Hilti/Commissione, citata, punto 7).

217 Inoltre, l'art. 3, terzo comma, punto 3, dianzi citato, della decisione sarebbe in contrasto col principio del legittimo affidamento, in quanto imporrebbe obblighi a carico della ricorrente, pur essendosi quest'ultima uniformata alle prescrizioni dettatele dalla Commissione nel corso delle trattative e pur avendo essa, di conseguenza, legittimamente potuto attendersi che la detta istituzione non le avrebbe imposto nuove misure.

218 La Commissione respinge l'intera argomentazione della ricorrente. Con particolare riguardo agli ordini impartiti all'art. 3, terzo comma, punto 3, della decisione, essa precisa che sono vietate le sole pratiche censurate nella decisione o pratiche equivalenti. La Commissione respinge inoltre l'intendimento della ricorrente in tema di concorrenza fondata sui meriti, osservando che le imprese in posizione dominante sono autorizzate ad entrare in concorrenza con le altre solo in base al loro merito, mentre queste ultime possono teoricamente far ricorso ad altri metodi, segnatamente in materia di prezzi. Sotto tale aspetto, la Commissione ricorda come la ricorrente avesse sottolineato la superiore qualità e i particolari vantaggi che il suo prodotto offre all'utilizzatore.

Giudizio del Tribunale

219 Con riferimento alla portata materiale e geografica degli ordini impartiti dalla Commissione alla ricorrente, il Tribunale constata che questa istituzione ben poteva, in forza dell'art. 3, n. 1, del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del Trattato (GU 1962, n. 13, pag. 204, in prosieguo: il «regolamento n. 17»), imporre misure intese a far cessare gli illeciti accertati sui quattro mercati considerati, in relazione ai quali, come è già stato rilevato nell'ambito dell'esame del terzo motivo (v., supra, punti 109-122), l'impresa de qua soggiaceva alle prescrizioni dell'art. 86 del Trattato, e ciò nell'intera Comunità, la quale costituiva il mercato geografico da prendere in considerazione, come il Tribunale ha ugualmente accertato (v., supra, punti 91-98).

220 Quanto al divieto di sconti o condizioni più favorevoli, in qualsiasi forma, accordati senza «corrispettivi obiettivi», enunciato all'art. 3, terzo comma, punto 3, della decisione, esso mira a porre fine alle pratiche censurate nella decisione nel loro complesso e a precludere qualsiasi pratica analoga. Nel caso di specie, va ricordato che queste pratiche includevano sia prezzi discriminatori o eliminatori sia alcune delle condizioni contrattuali censurate, destinate a vincolare le scelte dei clienti della Tetra Pak, incentivandoli a rifornirsi in cartoni presso quest'ultima, soprattutto grazie a sconti concessi in forma di tariffe decrescenti per le spese di assistenza, manu-

tenzione e aggiornamento tecnico previsti nei contratti di vendita delle macchine [clausola (vii), citata] o di tariffe decrescenti del canone mensile, nei contratti di affitto di macchine [clausola (xxii), citata], in funzione del numero dei cartoni utilizzati.

221 Siffatto divieto posto agli sconti di fedeltà o a pratiche equivalenti non presenta alcun carattere sproporzionato o discriminatorio ed è conforme ad una giurisprudenza consolidata (v. segnatamente sentenze Hoffmann - La Roche/Commissione, citata, e Michelin/Commissione, citata, punto 71). Quest'ultima giustifica, in particolare per quanto riguarda i cartoni, il divieto di sconti diversi da quelli sui quantitativi ordinati, non cumulabili per cartoni di tipi diversi. Contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, tale divieto non preclude ad un'impresa in posizione dominante l'esercizio della concorrenza, in particolare mediante i prezzi, dal momento che esso è fondato su considerazioni obiettive, quali ad esempio la solvibilità del cliente, e non presenta dunque carattere discriminatorio od eliminatorio. Conseguentemente, l'autorizzazione per i soli sconti sui quantitativi ordinati, non cumulabili per i vari tipi di cartoni, non è incongruente con la soluzione accolta nella causa Hilti/Commissione, ove la Commissione aveva ammesso la possibilità per l'impresa interessata di derogare all'impegno di adottare programmi precisi di sconti su quantità uniformi, in alcuni casi determinati (sentenza del Tribunale 12 dicembre 1991, citata, punti 6 e 7). Tale causa non è pertinente ai fini del caso di specie, in quanto la decisione impugnata non impone alla Tetra Pak la definizione di programmi di sconti, bensì si limita ad esigere che gli sconti siano concessi in funzione dei quantitativi ordinati. Sebbene un obbligo di comunicare programmi di prezzi risulti dall'art. 3, terzo comma, punto 2, della decisione, che ingiunge alla Tetra Pak di offrire ad ogni cliente la possibilità di rifornirsi presso l'affiliata di sua scelta e ai prezzi praticati da quest'ultima, la decisione tuttavia non impone, all'art. 3, terzo comma, punto 3, programmi di sconti. È sufficiente che il livello degli sconti sia obiettivamente giustificato, il che importa che tale livello non presenta alcun carattere discriminatorio od eliminatorio.

222 Infine, la Commissione non ha violato il principio del legittimo affidamento imponendo nella decisione talune misure supplementari, destinate a far cessare l'illecito,

aggiuntive rispetto alle misure già raccomandate nel corso del procedimento amministrativo. Invero, l'art. 3, n. 3, del regolamento n. 17 si limita ad attribuire alla Commissione la facoltà di rivolgere alle imprese interessate raccomandazioni intese alla cessazione degli abusi, prima di adottare una decisione di accertamento dell'illecito ai sensi dello stesso articolo. L'osservanza di simili raccomandazioni ad opera dell'impresa in questione non può in nessun caso risolversi in una limitazione del potere, conferito alla Commissione in forza del n. 1 dello stesso articolo, di impartire qualsiasi misura ritenuta necessaria allo scopo di porre fine agli illeciti accertati con l'adozione della decisione. Il comportamento collaborativo dell'impresa interessata e la circostanza che essa si sia uniformata, durante il procedimento amministrativo, alle prescrizioni della Commissione intese a far cessare l'illecito possono essere presi in considerazione unicamente in sede di determinazione del quantum dell'ammenda.

223 Conseguentemente il quarto motivo, relativo all'abuso, da parte della Commissione, del proprio potere d'ingiunzione dev'essere respinto.

IV — Sulle conclusioni relative all'ammontare dell'ammenda

Sintesi degli argomenti delle parti

224 La ricorrente contesta l'importo dell'ammenda, pari a 75 milioni di ECU, di gran lunga superiore all'ammontare delle ammende in precedenza irrogate dalla Commissione in forza dell'art. 86 del Trattato. Essa adduce i seguenti argomenti. In primo luogo, e in ogni caso, l'ammenda sarebbe del tutto sproporzionata ed eccessiva tanto in termini assoluti quanto in rapporto alle dimensioni della Tetra Pak, se collocata nell'ambito della prassi anteriore della Commissione.

225 In secondo luogo, la Commissione avrebbe fissato l'importo della detta ammenda nell'intento di punire in particolare taluni atti posti in essere su mercati nei quali essa non deteneva alcuna posizione dominante, come i mercati non asettici, i mercati delle attrezzature per il condizionamento di liquidi diversi dal latte, nonché i mercati dell'Europa del Nord-Ovest, nei quali la ricorrente non avrebbe occupato alcuna posizione preminente, neppure nel settore del condizionamento del latte.

226 In terzo luogo, la Commissione avrebbe punito la ricorrente per il suo comportamento nel complesso dei dodici Stati membri, ancorché tre di essi non avessero ancora aderito alla Comunità durante gran parte del periodo preso in considerazione dalla decisione.

227 In quarto luogo, la ricorrente assume che la Commissione ha determinato il quantum dell'ammenda prendendo in considerazione il suo comportamento nell'intera Comunità, sulla scorta di elementi di prova riferentisi ad un unico Stato membro o a un numero ristretto di Stati membri, con riguardo sia ai suoi contratti sia alla sua politica di prezzi.

228 In quinto luogo, la Commissione non avrebbe tenuto conto del carattere innovativo insito tanto nel suo metodo di delimitazione del mercato dei prodotti quanto nella teoria del «mercato contiguo» mediante la quale essa ha giustificato l'applicazione dell'art. 86 del Trattato nel settore non asettico.

229 In sesto luogo, la ricorrente rimprovera alla Commissione di non aver preso in considerazione, in sede di determinazione del quantum dell'ammenda, il suo comportamento collaborativo durante il procedimento amministrativo.

230 In settimo luogo, la ricorrente sostiene che le ammende inflitte a norma del regolamento n. 17 hanno natura penale. Omettendo di diversificare l'importo dell'ammenda a seconda dei vari illeciti accertati e non offrendo alla ricorrente la possibilità di formulare osservazioni in ordine a tale importo, la Commissione avrebbe violato i principi di equità e buona amministrazione, come pure i principi generali del diritto comuni agli Stati membri, in ispecie il diritto dell'impresa interessata di sapere quale sanzione viene irrogata per quale infrazione, nonché il diritto dell'incolpato, sancito dal common law, di essere sentito in merito alla sanzione penale, dopo l'accertamento da parte di un giudice che esso ha commesso atti passibili di una tale sanzione.

231 In ultimo luogo, la ricorrente asserisce che la Commissione non ha tenuto in alcuna considerazione le notevoli ripercussioni benefiche delle sue innovazioni e dei suoi investimenti sui consumatori e sulla concorrenza nell'intera Comunità.

232 La Commissione ribatte che l'importo dell'ammenda è una conseguenza diretta e inevitabile della gravità e della durata delle pratiche abusive commesse nella maggior parte degli Stati membri o persino nell'intera Comunità, pratiche la cui contrarietà all'art. 86 sarebbe stata sempre prevedibile. L'importo in questione terrebbe conto della rilevanza dell'impresa interessata al fine di non privilegiare in modo indebito le grandi imprese.

233 La Commissione puntualizza che l'ammenda è stata irrogata sulla base delle sole pratiche accertate negli Stati membri in cui hanno ricevuto applicazione, come risulterebbe chiaramente dalla decisione. Inoltre, la Commissione avrebbe tenuto conto dell'evoluzione della composizione della Comunità durante il periodo considerato.

234 Quanto al procedimento che ha portato alla determinazione del quantum dell'ammenda, la Commissione nega l'esistenza di un obbligo di diversificare

l'importo dell'ammenda e di indire un'audizione separata sulla questione dell'ammenda.

Giudizio del Tribunale

235 Per quanto riguarda l'ammontare dell'ammenda, occorre rilevare, preliminarmente, che la tesi della ricorrente, esposta al precedente punto 230, secondo la quale l'ammenda avrebbe natura penale e l'impresa interessata avrebbe il diritto di essere sentita dalla Commissione in merito al suo ammontare, non può essere accolta. Sul punto deve rilevarsi, in primo luogo, che ai termini dello stesso art. 15, n. 4, del regolamento n. 17 le ammende irrogate in base al n. 2 dello stesso articolo non hanno carattere penale. In secondo luogo, per quanto attiene al diritto delle imprese interessate di essere sentite nel corso del procedimento amministrativo, deve farsi richiamo agli artt. 19, n. 1, del regolamento n. 17, e 7, n. 1, del regolamento 25 luglio 1963, n. 99, i quali stabiliscono espressamente che, allorché la Commissione intende irrogare un'ammenda, le imprese interessate devono avere l'occasione di presentare le loro osservazioni «relativamente agli addebiti su cui [la Commissione] si basa». È quindi attraverso le loro osservazioni in ordine alla durata, alla gravità e alla prevedibilità del carattere anticoncorrenziale dell'illecito che i diritti della difesa delle imprese interessate vengono garantiti dinanzi alla Commissione per quanto concerne la determinazione dell'importo dell'ammenda. Ad abundantiam, va rilevato che la Commissione non è in grado di comunicare a queste imprese l'importo dell'ammenda che essa intende irrogare loro prima dell'adozione della sua decisione di accertamento dell'illecito, la quale per l'appunto condiziona l'irrogazione di un'ammenda e precede quindi logicamente la determinazione del livello di quest'ultima. Va poi segnalato che le imprese fruiscono di una garanzia supplementare per quanto concerne la determinazione di tale importo, in quanto il Tribunale ha cognizione anche di merito e può in particolare annullare o ridurre l'ammenda in forza dell'art. 17 del regolamento n. 17.

236 Occorre del pari sottolineare che, per consentire alle imprese interessate di valutare la regolarità del quantum dell'ammenda e predisporre le loro difese e al Tribunale di esercitare il proprio controllo, la Commissione non è affatto tenuta, come la ricorrente asserisce, a diversificare l'importo dell'ammenda a seconda dei diversi elementi dell'illecito commesso. In particolare, una tale diversificazione risulta impossibile quando, come nel caso di specie, tutti gli illeciti accertati ineriscano ad

una strategia complessiva coerente e debbano essere pertanto considerati in modo globale sia ai fini dell'applicazione dell'art. 86 del Trattato sia ai fini della determinazione dell'ammenda. È sufficiente che la Commissione precisi nella decisione i criteri per la determinazione del livello complessivo dell'ammenda irrogata ad un'impresa. Essa non è invece in obbligo di specificare il modo in cui ha preso in considerazione ciascuno degli elementi che sono stati menzionati tra questi criteri e che hanno concorso alla determinazione del livello generale dell'ammenda (per analogia, v. segnatamente sentenze del Tribunale 24 ottobre 1991, T-1/89, Rhône-Poulenc/Commissione, Racc. pag. II-867, punto 166; T-2/89, Petrofina/Commissione, Racc. pag. II-1087, e T-3-89, Atochem/Commissione, Racc. pag. II-1177, nelle quali il Tribunale ha statuito che le diverse pratiche concordate tra concorrenti costituivano una sola e unica infrazione; v. anche sentenze della Corte 15 luglio 1970, causa 41/69, ACF Chemiefarma/Commissione, Racc. pag. 661, e 16 dicembre 1975, causa 40/73, Suiker Unie/Commissione, Racc. pag. 1663).

237 Ciò premesso, il Tribunale deve anzitutto verificare se gli illeciti siano stati commessi dolosamente o per negligenza, prima di accertare se i criteri sui quali la Commissione si è fondata nella decisione per determinare il quantum dell'ammenda siano pertinenti e sufficienti.

238 Per quanto riguarda, in primo luogo, la questione se gli illeciti siano stati commessi dolosamente o per negligenza e siano per tale motivo passibili di ammenda, ai sensi dell'art. 15, n. 2, primo comma, del regolamento n. 17, la Corte ha ritenuto soddisfatto questo presupposto allorché l'impresa interessata non può ignorare la natura anticoncorrenziale della propria condotta, indipendentemente dal fatto che essa avesse o meno consapevolezza di trasgredire le norme di concorrenza del Trattato (v. segnatamente sentenza IAZ e a./Commissione, citata, punto 45).

239 Il Tribunale ritiene nel caso di specie che la ricorrente non poteva ignorare, quanto meno, che le pratiche censurate comportavano, per la loro entità, durata e sistema-

ticità, restrizioni gravi alla concorrenza, ove si consideri in particolare la sua posizione quasi monopolistica sui mercati asettici e la sua egemonia sui mercati non asettici. Inoltre, avuto riguardo alla sua posizione sui mercati considerati e alla gravità dei pregiudizi arrecati alla concorrenza, la ricorrente non poteva certo non essere consapevole di trasgredire il divieto di cui all'art. 86 del Trattato. Ne consegue che, pur se, sotto determinati aspetti, la delimitazione dei mercati dei prodotti considerati e dell'ambito di applicazione dell'art. 86 poteva presentare una certa complessità, tale circostanza non può, nel caso di specie, determinare una riduzione dell'importo dell'ammenda, per via dell'evidenza e della particolare gravità delle restrizioni alla concorrenza derivanti dagli abusi commessi. L'argomento della ricorrente, esposto al precedente punto 228, relativo al carattere assertivamente innovativo di talune valutazioni giuridiche compiute nella decisione, non può pertanto essere accolto.

240 Stando così le cose, spetta in secondo luogo al Tribunale valutare, alla stregua dell'art. 15, n. 2, ultimo comma, del regolamento n. 17, se l'ammontare dell'ammenda erogata nella decisione sia proporzionale alla gravità e alla durata degli illeciti accertati, avuto riguardo all'entità dei loro effetti anticoncorrenziali e agli interessi dei consumatori o concorrenti lesi (v., ad esempio, sentenza del Tribunale 12 dicembre 1991, Hilti/Commissione, citata, punto 134), come pure alla capacità finanziaria della Tetra Pak.

241 Sotto questo profilo, il Tribunale deve prendere atto che i criteri seguiti dalla Commissione ed esposti nella decisione rendevano ragione del quantum elevato dell'ammenda erogata. In particolare, la Commissione ha tenuto conto, correttamente, della durata particolarmente lunga (15 anni ed oltre) di talune infrazioni; del numero e della varietà di queste ultime, che hanno interessato tutti o quasi tutti i prodotti del gruppo, riguardando in alcuni casi tutti gli Stati membri; della particolare gravità delle trasgressioni, che rientravano oltretutto in una strategia deliberata e coerente del gruppo diretta a mantenere artificialmente o a rafforzare la posizione dominante della Tetra Pak su mercati in cui la concorrenza era già ridotta, ponendo in atto varie pratiche eliminatorie nei confronti dei concorrenti e una politica tendente a vincolare le scelte dei clienti; infine, degli effetti particolarmente nefasti degli abusi sul piano della concorrenza e dei vantaggi tratti dalla ricorrente per aver posto in essere le proprie pratiche illecite.

242 Invero, è opportuno sottolineare che il complesso degli illeciti accertati, i quali rientravano nel contesto di un'organizzazione della produzione e della distribuzione completamente autonoma nonché di una politica attivissima di brevetti, in sé legittime, ineriva ad una strategia globale di lungo periodo riguardante l'intera Comunità, che ha consentito alla Tetra Pak di compartimentare i mercati nazionali, mantenere la propria posizione dominante nel settore asettico e rafforzare la propria egemonia nel settore non asettico, nel quale la sua quota di mercato, pari a circa il 40% nel 1980, ha raggiunto il 50-55% nel 1991. Come fa rilevare la Commissione, la politica di prezzi praticata in Italia avrebbe probabilmente comportato l'eliminazione della Elopak dal mercato italiano, ove fosse proseguita dopo la denuncia sporta da questa società. La Tetra Pak ha potuto in tal modo massimizzare i propri profitti sui mercati asettici, a scapito dei suoi clienti e concorrenti, sia nel settore asettico sia in quello non asettico. In particolare, impedendo ai suoi clienti di rifornirsi in cartoni asettici presso concorrenti, le clausole di vendita collegata delle macchine e dei cartoni hanno precluso ai produttori di cartoni non asettici l'accesso al mercato dei cartoni asettici, grazie agli adattamenti tecnici che sarebbero stati tecnicamente realizzabili.

243 Sul punto si deve precisare tuttavia che, contrariamente a quanto asserisce la ricorrente, sono stati presi in considerazione, ai fini della determinazione dell'ammontare dell'ammenda, i soli illeciti commessi nello Stato membro o negli Stati membri in cui sono stati effettivamente accertati. Pur avendo la Commissione correttamente valutato la gravità di ciascuno di questi illeciti nel contesto della politica commerciale globale seguita dalla Tetra Pak, essa non si è in nessun caso fondata su elementi di prova concernenti un illecito commesso in uno Stato membro al fine di estendere l'accertamento di tale illecito ad altri Stati o all'intera Comunità. Ai fini della fissazione dell'ammenda la Commissione ha infatti preso in considerazione l'estensione geografica, la gravità e la durata rispettive delle varie condizioni contrattuali illecite in vigore dal 1976 al 1991, alcune delle quali, come le clausole di vendita collegata e le clausole di esclusiva, erano applicate nell'intera Comunità, mentre altre riguardavano solo uno o più Stati membri. Del pari, essa ha tenuto conto dell'estensione geografica, della gravità e della durata rispettiva delle varie pratiche di prezzi discriminatori od eliminatori accertate negli Stati che erano membri della Comunità al momento in cui gli abusi sono stati commessi. Le censure mosse dalla ricorrente e richiamate ai punti 225-227 vanno pertanto respinte.

244 Per altro verso, con particolare riferimento agli illeciti che il Tribunale deve prendere in considerazione ai fini della valutazione del quantum dell'ammenda, in esito al suo controllo dell'effettività degli abusi accertati nella decisione, occorre ricordare che vanno presi in conto, in quanto sufficientemente dimostrati dalla Commissione, le varie clausole contrattuali illecite che trovavano applicazione dal 1976 al 1991; i prezzi discriminatori tra gli Stati membri praticati, dal 1984 al 1986, per tutte le macchine e per i cartoni asettici e, dal 1978 al 1984, per i cartoni non asettici; i prezzi discriminatori praticati tra i vari utilizzatori in Italia dal 1976 al 1986; i prezzi eliminatori dei cartoni Tetra Rex in Italia in vigore dal 1976 al 1982; i prezzi eliminatori per quanto riguarda un determinato numero di macchine praticati in Italia dal 1979 al 1986; i prezzi eliminatori dei cartoni praticati nel Regno Unito dal 1982 al 1984; infine, le diverse pratiche eliminatorie descritte nella decisione e prese in esame dianzi (v., supra, punti 212 e 213).

245 Quanto all'argomento della Tetra Pak, esposto al precedente punto 229, secondo cui la Commissione, che a giudizio della ricorrente avrebbe potuto essa stessa abbreviare la durata dell'illecito operando in maniera più coerente, avrebbe dovuto tener conto, al momento della fissazione dell'importo dell'ammenda, dell'atteggiamento collaborativo della ricorrente nel corso del procedimento amministrativo non può essere accolto. Il protrarsi dell'istruttoria compiuta dalla Commissione, durato sei anni, indi lo stesso procedimento amministrativo, durato due anni, si spiegano per via della complessità e dell'ampiezza delle indagini della Commissione, le quali vertevano sull'intera politica commerciale adottata dalla Tetra Pak nella Comunità dal 1976. Inoltre, anche l'assunto della ricorrente secondo il quale essa avrebbe immediatamente dato seguito alle prescrizioni della Commissione intese a porre fine agli illeciti ascrittile, durante il procedimento amministrativo, dev'essere respinto. Al riguardo è sufficiente ricordare come la ricorrente abbia rinunciato a praticare le condizioni contrattuali controverse solo agli inizi del 1991, mentre la comunicazione degli addebiti le era stata inviata sin dal dicembre 1988. Ne consegue che solo l'atteggiamento collaborativo effettivo della ricorrente quale si è manifestato agli inizi del 1991 è stato preso in considerazione dalla Commissione nel determinare l'ammontare dell'ammenda. Così è infatti avvenuto, come evincesi espressamente dalla motivazione della decisione.

246 Infine, come fa rilevare la Commissione, i vantaggi derivanti per i consumatori dai prodotti elaborati dalla Tetra Pak non possono costituire circostanza attenuante,

idonea a determinare una riduzione dell'importo dell'ammenda. Infatti, gli abusi accertati non erano giustificati da esigenze specifiche connesse all'elaborazione e alla messa in commercio di questi prodotti. L'argomento della ricorrente, esposto al precedente punto 231, va quindi disatteso.

247 Alla luce del complesso delle suddette considerazioni, le quali pongono particolarmente in evidenza la durata, l'ampiezza e la gravità degli abusi accertati, l'importo dell'ammenda irrogata nella decisione non è sproporzionato in rapporto alle dimensioni della ricorrente. Stando ai dati concordanti forniti dalle parti, tale ammenda di 75 milioni di ECU corrisponde al 2,2% circa del giro d'affari complessivo della ricorrente nel 1990. Essa rimane quindi entro i limiti stabiliti dall'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17, ai cui termini l'importo dell'ammenda può essere elevato al 10% del giro d'affari realizzato nel corso dell'esercizio sociale precedente per ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione. L'argomento della ricorrente esposto al precedente punto 224, secondo cui l'ammenda sarebbe eccessiva e sproporzionata, è dunque infondato.

248 Ne consegue che sia le conclusioni tendenti all'annullamento della decisione sia quelle relative all'importo dell'ammenda devono essere respinte.

V — Sulle spese

249 Ai sensi dell'art. 87, n. 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese, se ne è stata fatta domanda. Poiché la Commissione ha concluso in tal senso e la ricorrente è rimasta soccombente, quest'ultima va condannata alle spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Seconda Sezione)

dichiara e statuisce:

1) Il ricorso è respinto.

2) La ricorrente è condannata alle spese.

Cruz Vilaça Briët Kalogeropoulos

Saggio Biancarelli

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 6 ottobre 1994.

Il cancelliere

H. Jung

Il presidente

J. L. Cruz Vilaça