RELAZIONE D'UDIENZA
presentata nella causa 69/87 *

I — Gli antefatti e la fase scritta del procedimento

1. La decisione 23 dicembre 1983, n. 3715/83/CECA, con la quale la Commissione ha riconosciuto l'esistenza di una crisi manifesta nell'industria siderurgica della Comunità ed ha introdotto un sistema di prezzi minimi, dispone, nell'art. 1, che la Commissione fissa prezzi minimi di vendita per alcuni prodotti siderurgici, fra i quali le lamiere laminate a freddo.

L'art. 2 della citata decisione definisce i prezzi minimi come prezzi di base, per la qualità di base del prodotto franco partenza dai punti scelti per la determinazione dei listini, ai quali si applicano i sovrapprezzi per qualità, per dimensioni e di altro tipo e le condizioni di pagamento previste nel listino del produttore più importante per il prodotto considerato nel paese in cui il prodotto è consegnato. Questi prezzi minimi si intendono dedotti di tutti i ribassi, eccetto quelli per i commercianti che sono pubblicati nei listini. Il n. 4 di tale articolo dispone inoltre che le imprese nei cui listini pubblicati o nelle cui condizioni notificate siano indicati prezzi inferiori a quelli minimi devono pubblicare o notificare nuove condizioni conformi alla decisione entro 15 giorni dalla sua entrata in vigore.

L'art. 3, n. 2, della decisione ammette la possibilità che le imprese ottengano una deroga ai prezzi minimi per i contratti a lungo termine conclusi tra imprese siderurgiche e consumatori di acciaio prima del 9 novembre 1983, validi per consegne da effettuare dopo il 30 giugno 1984, se si tratta di contratti contenenti clausole di cooperazione industriale o se nei contratti il prezzo è fissato in maniera precisa. A tale scopo, le imprese debbono presentare alla Commissione una richiesta debitamente motivata entro e non oltre il 31 gennaio 1984. Tale richiesta dev'essere in particolare corredata dei contratti in questione. I minimi sono applicabili fino a quando la Commissione non avrà deliberato sulle richieste.

In attuazione del divieto, di cui all'art. 60, n. 1, del trattato CECA, di pratiche discriminatorie implicanti, nel mercato comune, l'applicazione di condizioni disuguali ad operazioni equiparabili, l'art. 3, n. 1, della decisione dell'Alta Autorità 2 maggio 1953, n. 30/53, modificata con decisione (CECA) della Commissione 2 dicembre 1972, n. 72/440 (GU 1972, L 297, pag. 39), precisa che sono equiparabili ai sensi della precitata norma le operazioni:

« a) concluse con acquirenti

— che si trovino in concorrenza tra di loro,

— o che fabbrichino prodotti identici o simili,

* Lingua processuale: l'italiano.

— o che svolgano analoghe funzioni commerciali;

b) che riguardino prodotti identici o simili;

c) le cui altre caratteristiche commerciali essenziali non differiscano in maniera sensibile ».

2. In seguito agli accertamenti effettuati dal 9 settembre al 1° ottobre 1985 presso la ricorrente Società laminazione a freddo pA (in prosieguo: « LAF »), con lettera 21 marzo 1986 la Commissione contestava a tale impresa siderurgica il mancato rispetto delle norme sui prezzi in vigore sul mercato comune, dopo aver constatato, per le vendite di lamiere e nastri larghi laminati a freddo non rivestiti, effettuate nel primo trimestre 1985 a società controllate dalla Fiat S. p. A. di Torino, l'applicazione di prezzi di base inferiori ai prezzi minimi pubblicati dalla Commissione e di sconti di quantità non pubblicati. La citata lettera precisava che le operazioni in parola erano state effettuate « per un complessivo importo di 1 868 394 000 LIT di sottoquotazioni per 84 927 tonnellate consegnate, vale a dire un importo di 55 942 923 623 LIT di vendite irregolari, in infrazione dell'art. 1 della decisione n. 3715/83/CECA ».

La Commissione contestava inoltre alla LAF infrazioni all'art. 60 del trattato CECA [inosservanza delle decisioni (CECA) n. 30/53, n. 31/53 [1] e n. 73/152 [2]] e dell'art. 47 del trattato CECA [inosservanza delle decisioni (CECA) n. 9/67 [3] e 2030/82 [4]].

Invitata a comunicare le proprie osservazioni in applicazione dell'art. 36 del trattato CECA, la LAF, con lettera del 10 aprile 1986 e poi in occasione dell'udienza cui i suoi rappresentanti hanno partecipato il 16 giugno 1986 dinanzi ai competenti servizi della Commissione, sosteneva la legittimità della non applicazione dei prezzi minimi alle vendite di cui è causa tenuto conto del carattere non equiparabile delle forniture effettuate nell'ambito dei rapporti esistenti con la Fiat.

Con successiva lettera del 21 luglio 1986 la LAF inviava alla Commissione copia di alcuni particolari costruttivi di materiali prodotti esclusivamente ed appositamente per la Fiat sulla base di disegni di quest'ultima, evidenziando così anche la particolarità dei materiali forniti.

Con decisione 9 gennaio 1987 la Commissione notificava alla ricorrente le infrazioni al regime dei prezzi minimi e, ai sensi dell'art. 64 del trattato CECA, le infliggeva un'ammenda il cui importo veniva stabilito in 50 000 ecu.

Con atto depositato nella cancelleria della Corte il 5 marzo 1987 la LAF, ritenendo che tale decisione individuale fosse lesiva dei suoi interessi e dei suoi diritti, ha presentato il ricorso di cui è causa.

1 — Decisione 2 maggio 1953, relativa alle condizioni di pubblicità dei listini prezzi e condizioni di vendita praticati dalle imprese delle industrie dell'acciaio, modificata con decisione n. 72/441/CECA, del 22 dicembre 1972 (GU 1972, L 297, pag. 42).

2 — Decisione della Commissione 23 maggio 1973, che obbliga le imprese dell'industria dell'acciaio a pubblicare clausole addizionali di trasporto per le relazioni che comportano un trasporto marittimo intracomunitario (GU 1973, L 172, pag. 21).

3 — Decisione dell'Alta Autorità 1° giugno 1967, a completamento e modifica della decisione n. 21/66, che obbliga le imprese siderurgiche a dichiarare i prezzi fatturati per le forniture di prodotti siderurgici (GU 1967, L 111, pag. 2192).

4 — Decisione della Commissione 26 luglio 1982, relativa alle dichiarazioni che le imprese dell'industria siderurgica devono fornire in merito ai loro prodotti declassati e di seconda scelta (GU 1982, L 218, pag. 13).

La fase scritta del procedimento si è svolta ritualmente. Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte ha deciso di passare alla fase orale senza procedere ad istruzione.

II — Conclusioni delle parti

La *ricorrente* conclude che la Corte voglia:

— in ogni caso, accertare la natura non comparabile dei contratti di cui nel ricorso,

— annullare la decisione individuale del 26 gennaio 1987 nei confronti della LAF,

— in subordine, ridurre l'ammenda a valore puramente simbolico, ove ritenga imputabile alla ricorrente il mancato rispetto dell'art. 3 della decisione n. 3715/83/CECA,

— con vittoria delle spese.

La *Commissione* conclude che la Corte voglia:

— respingere il ricorso in quanto non fondato,

— condannare la ricorrente alla rifusione delle spese di lite.

III — Mezzi ed argomenti delle parti

1. La *LAF* ritiene che i 13 contratti stipulati tra essa e le società controllate dalla Fiat consumatrici di lamiere e larghi nastri a freddo siano « transazioni non comparabili » ai sensi dell'art. 3 della decisione dell'Alta Autorità 2 maggio 1953, n. 30/53, e che pertanto non siano sottoposti al regime dei prezzi minimi introdotto dalla decisione n. 3715/83/CECA.

Essa precisa, in proposito, che detti contratti trovano la loro origine e la loro stessa ragion d'essere nell'accordo di specializzazione siderurgica sottoscritto il 21 luglio 1982 tra una società controllata dalla Fiat, la Teksid SpA e alcune società del gruppo Finsider, fra cui la Nuova Italsider, attuale controllante della LAF. Tale accordo, sottoposto alla Commissione e da questa autorizzato con decisione 22 settembre 1982, pone in essere una razionalizzazione ed una riorganizzazione della produzione, dato che il gruppo Fiat decideva di concentrarsi esclusivamente sulla propria attività principale, abbandonando la produzione di alcune qualità di acciai speciali e comuni fino ad allora prodotti dalla Teksid SpA, tra cui le lamiere e i larghi nastri a freddo, e di garantirsi l'approvvigionamento di prodotti siderurgici in base a contratti decennali di fornitura che sarebbero stati conclusi con talune società costituite « ad hoc », tra le quali la LAF. Sempre nel contesto di tale riorganizzazione, il gruppo Finsider o, meglio, alcune società appartenenti a tale gruppo, tra le quali la Nuova Italsider, acquisivano l'intero capitale sociale delle società costituite ad hoc. Il gruppo Fiat, quindi, procedeva, tra l'altro, alla costituzione della LAF apportandovi gli impianti di laminazione a freddo della Teksid. Il 1° ottobre 1982, la Nuova Italsider acquistava il 50% delle azioni co-

stituenti il capitale sociale della LAF, mentre il rimanente 50% veniva acquistato nel dicembre 1985.

La ricorrente osserva che in tutti i 13 contratti sottoscritti con società italiane appartenenti al gruppo Fiat sono integralmente trasfuse le clausole dell'accordo del 21 luglio relative alla fornitura delle lamiere e dei larghi nastri a freddo. L'esame di tali clausole fa apparire il carattere decisamente non comparabile dei contratti conclusi con il gruppo Fiat rispetto a normali operazioni di vendita o di somministrazione di prodotti siderurgici, anche a medio termine, effettuate in base ai contratti normalmente esistenti fra le imprese del settore ed i fabbricanti di auto.

In proposito, osserva che i contratti in parola hanno tutti una durata decennale, il che li distingue dalla generalità degli altri contratti, la cui durata è, solitamente, di sei mesi/un anno, durata direttamente collegata con gli accordi sui prezzi che sono pattuiti, appunto, su base semestrale/annuale. Il prezzo di vendita è pari a quello mediamente praticato dai siderurgici tedeschi e francesi ai produttori di autoveicoli dei rispettivi paesi. L'eventuale disaccordo sui prezzi non consente la sospensione delle forniture e dei ritiri. In questo caso la controversia è demandata ad un collegio arbitrale, la cui decisione è inappellabile. Quest'ultima clausola non è riscontrabile nei normali contratti di fornitura dove la durata è collegata all'accordo sui prezzi, onde se non vi è accordo decade anche il contratto.

La ricorrente ricorda che il gruppo Fiat è tenuto a ritirare l'80% del proprio fabbisogno di laminati a freddo e fa osservare che si tratta di una percentuale elevatissima e inconcepibile in un semplice accordo per la somministrazione di prodotti siderurgici.

Fa notare altresì come l'accordo del 21 luglio 1982 preveda che le società del gruppo Fiat informino periodicamente e con tempestività i produttori di acciai, e tra essi la ricorrente, dell'evolversi dei propri fabbisogni di laminati a freddo e delle relative caratteristiche allo scopo di metterli in grado di meglio far fronte ai fabbisogni Fiat. Inoltre, i produttori d'acciaio si impegnano a mantenere le proprie tecnologie adeguate al livello necessario per garantire forniture conformi ai corrispondenti standard europei, in termini di qualità e di servizio. Quest'impegno costituisce una condizione essenziale del contratto, la cui trasgressione comporta il diritto da parte della Fiat di sospendere, per la linea di prodotti interessata, i propri obblighi. L'accordo dispone, inoltre, che nel caso di cambiamenti delle politiche di approvvigionamento dei principali produttori di autoveicoli tedeschi e francesi, con variazioni rilevanti del grado di dipendenza dalle acciaierie locali verso acciaierie di altri paesi, le società del gruppo Fiat non dovranno essere economicamente penalizzate e dovranno ottenere un corrispondente riadeguamento della politica dei prezzi o una riduzione del grado di fedeltà, per la durata di tali cambiamenti.

La ricorrente sottolinea il carattere eccezionale nell'attività di vendita di un'impresa siderurgica di un accordo che ponga in essere un continuo, reciproco, scambio di informazioni e di know-how, l'innovazione tecnologica e l'organizzazione delle produzione in funzione delle esigenze specifiche di un determinato cliente, per concludere che, nei contratti di somministrazione conclusi con il gruppo Fiat, l'aspetto commerciale passa, per così dire, in secondo piano rispetto all'aspetto industriale.

Precisa che, nel periodo in cui avrebbe commesso le infrazioni contestatele, era ancora posseduta al 50% dalla Nuova Italsider e dalla Teksid e quindi era ancora controllata dalla Fiat; orbene, per prassi costante, riconosciuta dalla Commissione, i contratti stipulati fra società appartenenti allo stesso gruppo non possono non essere considerati « non equiparabili ».

D'altronde, la circostanza che la ricorrente, da quando è stata costituita nel 1982, abbia fornito alle società Fiat, in relazione ai succitati contratti, il 65% delle sue produzioni di laminati a freddo permette di concludere che, in sostanza, essa è stata costituita ed ha operato in vista delle forniture alle società Fiat.

Essa ricorda che, in risposta alla lettera del 21 marzo 1986, con la quale la Commissione le aveva contestato di aver infranto la decisione 2 maggio 1953, n. 30/53, per non aver applicato a dette vendite le condizioni pubblicate nel listino riguardante i termini di pagamento e i costi di trasporto, la ricorrente si era difesa sostenendo la non equiparabilità di dette vendite e, quindi, l'inapplicabilità delle condizioni di listino; poiché la Commissione non ha inflitto alcuna ammenda in tale occasione, essa ha accettato che le transazioni con la Fiat venissero qualificate come « non equiparabili ».

Per tali motivi, la ricorrente ritiene che la decisione di applicazione dell'ammenda trasgredisca l'art. 61 del trattato e la decisione n. 3715/83/CECA nonché, almeno in un certo senso, anche l'art. 60 del trattato CECA. In proposito, sostiene sia da escludersi che il regime dei prezzi minimi possa applicarsi indistintamente a tutte le vendite di prodotti siderurgici. Diversamente ritenendo, si attribuirebbe alla disciplina dei prezzi minimi un ambito eccedente quello nel quale è necessario che dispieghi il suo effetto, il che comprometterebbe senza alcuna utilità il buon fine di operazioni di ristrutturazione e realizzazione commerciale e produttiva tra produttori europei e stabilirebbe un'iniqua penalizzazione dei produttori impegnati in operazioni non equiparabili. Addirittura si giungerebbe al paradossale risultato che sarebbe la stessa Commissione, applicando indistintamente i prezzi minimi a operazioni equiparabili e non, a determinare quelle pratiche discriminatorie che l'art. 60 del trattato mira a impedire vietando alle imprese di praticare prezzi diversi per vendite comparabili. Pertanto, se le imprese del gruppo Fiat avessero dovuto acquistare prodotti siderurgici ai prezzi stabiliti dalla Commissione, sarebbero state ingiustamente discriminate rispetto ai produttori concorrenti.

La ricorrente sostiene che, proprio perché i prezzi minimi sono necessariamente rappresentati da importi fissi ed unici per categoria di prodotto, essi non possono che intendersi applicabili alla generalità delle vendite normalmente effettuate dai produttori. Ciò è confermato anche dalla considerazione che il sistema dei prezzi minimi è attuato attraverso il controllo dei listini dei prezzi che le imprese devono pubblicare; laddove il corrispettivo di un'operazione dell'impresa, proprio per il suo carattere non equiparabile, non possa definirsi in riferimento soltanto al prezzo unitario dei prodotti venduti, diventa insignificante il raffronto di tale prezzo con le indicazioni del listino.

Secondo la ricorrente, la decisione n. 3715/83/CECA non intende applicarsi alle operazioni non equiparabili, come è anche

reso palese dall'art. 2, n. 4, della decisione stessa, che indica come proprio ambito di applicazione i prezzi di listino, ossia i prezzi applicati dalle imprese per la generalità delle proprie vendite di prodotti, vendite pertanto tra loro comparabili, e non anche i prezzi praticati per operazioni non equiparabili. Questi prezzi non sono mai comparsi nei listini delle imprese, né anteriormente, né successivamente all'introduzione dei prezzi minimi. Pertanto, non può condividersi l'affermazione della convenuta secondo cui ogni vendita a prezzi diversi da quelli minimi, ancorché effettuata nell'ambito di un'operazione non equiparabile, dovrebbe essere autorizzata dalla Commissione in base all'art. 3 della precitata decisione.

Per tali motivi, la ricorrente tiene a confutare l'argomento che la Commissione ha tratto dall'autonomia dell'art. 61 del trattato CECA rispetto all'art. 60, secondo il quale la prima di tale norme fornisce il fondamento giuridico del regime dei prezzi minimi, che si applicano indiscriminatamente a tutte le vendite, mentre la nozione di « operazioni non equiparabili », propria dell'art. 60, non presenta alcuna utilità ai fini dell'applicazione di tale regime. D'altra parte, l'art. 3 della decisione n. 3715/83/CECA contempla appunto la possibilità di esenzioni particolari al fine di assicurare un trattamento diverso alle operazioni davvero diverse dalla generalità delle vendite assoggettate ai prezzi minimi, operazioni che presentano soltanto parzialmente elementi di identificazione (per esempio, lunga durata) comuni alle operazioni non equiparabili.

Essa contesta altresì l'affermazione della Commissione secondo cui una partecipazione del 50% da parte della Fiat nel capitale sociale della LAF non è idonea a determinare l'inserimento della partecipata nel gruppo Fiat. A suo parere, invece, una partecipazione del 50% è più che sufficiente per stabilire la comunanza d'interesse economico-gestionale che è al fondamento della non equiparabilità delle vendite effettuate tra due società.

Secondo la ricorrente, la Commissione non dà il giusto peso alle clausole attinenti alla determinazione del prezzo di vendita laddove afferma che il ricorso ad un terzo in caso di disaccordo sui prezzi rende assai improbabile l'eventualità dello scioglimento del contratto in conseguenza del disaccordo tra le parti sul prezzo. Osserva che nei contratti normalmente stipulati nel settore siderurgico, l'accordo tra le parti è determinato solo dall'immediato e spontaneo interesse rispetto ad un determinato prezzo; orbene, nel caso di specie, la situazione è differente, dato che le parti, non potendo sciogliere il contratto in caso di disaccordo sul prezzo, si accordano comunque, pur temendo che la decisione di un terzo possa essere più sfavorevole della determinazione del prezzo conseguibile se esse fossero libere di sciogliere il contratto.

È ben vero, come sostiene la Commissione, che tutti i costruttori di auto acquistano un'elevatissima percentuale del loro fabbisogno siderurgico da produttori dei rispettivi paesi; ma l'approvvigionamento presso un unico produttore, che, inoltre, è contrattualmente obbligato per la durata di dieci anni, è inconcepibile nel contesto di un semplice accordo di fornitura dei prodotti in argomento.

La ricorrente ritiene dunque che la Commissione, nel trascurare il complesso rapporto posto a base delle forniture LAF alle imprese del gruppo Fiat, abbia prodotto una disparità di trattamento e travisato manifestamente i fatti.

D'altra parte, mostrando, in altra occasione, di condividere l'affermazione della LAF riguardo alla non equiparabilità dei contratti in questione, la Commissione sembra ora contraddirsi, senza però addurre nuovi elementi di giudizio o nuove valutazioni.

Per finire, la decisione di applicazione dell'ammenda è altresì viziata da eccesso di potere per difetto di motivazione della pretesa « equiparabilità » delle vendite effettuate dalla LAF.

2. La *Commissione* sostiene innanzitutto che la nozione di « operazioni non equiparabili » è estranea all'art. 61 del trattato CECA e che non costituisce affatto un'eccezione generale al sistema dei prezzi minimi.

Osserva come la motivazione della decisione n. 3715/83/CECA precisi che, stante le difficoltà particolarmente gravi dell'industria siderurgica, la Commissione ha dovuto constatare l'esistenza di una crisi manifesta. Data la necessità di instaurare misure di accompagnamento del regime delle quote per far fronte al crollo dei prezzi, ed al fine di assicurare alle imprese siderurgiche una stabilità di entrate, la Commissione ha scelto di puntare su un regime di prezzi minimi. Poiché questo regime comportava la possibilità di infliggere sanzioni, come indica il riferimento all'art. 64 del trattato CECA, la Commissione ha sanzionato la ricorrente, come, d'altra parte, ha sanzionato un analogo comportamento di altre sedici imprese in infrazione al regime dei prezzi minimi nella vendita di prodotti — ed in particolare di lamiere — all'industria automobilistica, infliggendole un'identica ammenda di 50 000 ecu.

La Commissione ritiene che le imprese, in base al trattato, siano soggette tanto al sistema dei prezzi minimi quale adottato dalla Commissione che al divieto di discriminazione quale enunciato dall'Alta Autorità e, da ultimo, dalla Commissione con decisione generale n. 72/440/CECA. Ne consegue che le imprese possono certo derogare, per le operazioni non equiparabili, al divieto di trattamento differenziato, ma nel rispetto dei prezzi minimi imposti. Quella di « operazioni non equiparabili » è quindi una nozione propria all'art. 60 del trattato, priva di pertinenza ai fini dell'applicazione della decisione n. 3715/83/CECA, la cui base giuridica è costituita dall'art. 61.

La Commissione ritiene che a torto la ricorrente invochi l'art. 2, n. 4, di questa decisione per dedurne che il suo ambito di applicazione sarebbe limitato alle operazioni effettuate a prezzi di listino, dunque alle operazioni equiparabili, quelle non equiparabili essendo per definizione concluse su altre basi. Precisa che l'art. 2, n. 1, ha per scopo di definire che cosa debba intendersi per prezzi minimi, dato che nella realtà il prezzo fatturato da ciascun produttore siderurgico per le proprie vendite non è un'unica cifra insuscettibile di varazioni, ma la risultante di una serie di voci del suo listino. In questo contesto, la disposizione intende eliminare ogni equivoco che potrebbe nascere nella determinazione del prezzo, ad esempio in materia di computo dei ribassi e degli sconti o di prezzi parziali. Rileva inoltre come l'art. 2, n. 4, stabilendo un termine di 15 giorni entro il quale le imprese debbono adeguare i listini alla normativa sui prezzi minimi, non disponga alcuna esclusione dalla normativa per le vendite fuori listino. Ma c'è di più: lo stesso paragrafo fa

riferimento alle « condizioni notificate » alla Commissione a norma dell'art. 5 della decisione n. 31/53 per talune categorie di utilizzatori; ciò consente di concludere che l'intero sistema si applica anche a condizioni che non appaiono nei listini, come appunto non vi appaiono i prezzi delle operazioni non equiparabili.

La Commissione osserva che, nel fissare i prezzi minimi, ha preso in considerazione l'insieme del mercato ed ha tenuto conto dell'articolazione della sua struttura, come dimostra la previsione, all'art. 3, n. 2, della decisione n. 3715/83/CECA, di un'eccezione specifica per i contratti a lungo termine che prevedono prezzi fissi o clausole di cooperazione industriale. E fuori luogo, quindi, parlare di eccesso di potere nell'adozione della precitata decisione e, d'altra parte, si tratta di un mezzo nuovo sollevato per la prima volta dalla ricorrente nella memoria di replica e, in quanto tale, inammissibile.

La Commissione fa osservare che, nella decisione del 9 gennaio 1987 che infligge l'ammenda, si è limitata a contestare alla ricorrente le infrazioni al regime dei prezzi minimi. Questo fatto non può in nessun caso essere interpretato come un riconoscimento da parte della Commissione della fondatezza degli argomenti avanzati dalla ricorrente nel corso della procedura precontenziosa riguardo all'asserita non equiparabilità dei contratti stipulati con il gruppo Fiat.

Essa sostiene che, in ogni caso, non può ritenersi che le consegne effettuate nell'ambito dei rapporti con la Fiat presentino un carattere « non equiparabile » ed intende dimostrarlo solo in via subordinata. Pertanto, per tener conto dei criteri sull' « equiparabilità » nell'ordine di cui all'art. 3 della decisione generale n. 30/53, la ricorrente non può contestare, anzitutto, che la Fiat, in quanto costruttore di automobili, è un acquirente di lamiere in concorrenza con altri costruttori di automobili i cui prodotti sono simili a quelli della Fiat. Non si può neppure seriamente contestare che i concorrenti europei della Fiat abbiano anch'essi la preoccupazione della qualità e chiedano lamiere a freddo se non identiche almeno simili a quelle richieste dalla Fiat. Il passaggio del ricorso in cui si fa riferimento alla qualità delle forniture normalmente effettuate dai produttori siderurgici francesi e tedeschi è d'altronde eloquente in proposito: la qualità dei prodotti venduti dalla LAF alla Fiat deve corrispondere a quella dei prodotti dei concorrenti europei della ricorrente, il che costituisce una prova non equivoca del carattere « identico o simile » dei prodotti in questione.

La Commissione fa osservare che la durata decennale di un contratto quadro non costituisce un elemento che permetta di giustificare la tesi della ricorrente, perché la determinazione del prezzo costituisce l'elemento decisivo del contratto di consegna. Sottolinea che, nel caso di specie, i prezzi convenuti hanno una validità semestrale, il che, a suo parere, riconduce il contratto, di fatto, se non di diritto, alla norma europea. Ricorda, in proposito, l'osservazione fatta a giusto titolo dalla ricorrente, secondo la quale nell'industria automobilistica europea i contratti di consegna hanno generalmente una durata semestrale o annuale e sono rinnovati fra i contraenti con appropriati adattamenti dei prezzi.

Pur ammettendo che una clausola che deferisce ogni controversia in materia di determinazione dei prezzi ad un collegio arbitrale senza appello non è abituale nei con-

tratti stipulati nel settore siderurgico europeo, la Commissione rileva che le clausole per la determinazione dei prezzi di vendita contenute nei contratti in parola sono così precise da rendere improbabile un disaccordo delle due parti in materia ed il conseguente ricorso ad un collegio arbitrale.

Quanto all'affermazione della ricorrente, secondo la quale la percentuale elevata d'approvvigionamento della Fiat presso la LAF è inconcepibile in un normale accordo di fornitura di prodotti siderurgici, osserva che ciò significa dimenticare un po' in fretta che in Francia, in Germania ed in Gran Bretagna — per limitarsi ai principali paesi europei costruttori d'automobili — l'industria automobilistica si rifornisce anch'essa, per ciò che concerne le lamiere a freddo, in una proporzione simile presso le imprese siderurgiche di ciascuno di questi paesi.

Per quanto attiene all'argomento della ricorrente, secondo il quale i contratti fra società appartenenti allo stesso gruppo sarebbero normalmente considerate non comparabili e, all'epoca delle vendite incriminate, la LAF era ancora controllata dalla Fiat, la Commissione fa osservare che, se così fosse, la relazione fra società madri e filiali si situerebbe al di fuori dell'obiettivo di protezione della concorrenza proprio dell'art. 60 del trattato CECA. Ma la situazione è diversa, perché una partecipazione del 50% non dà ancora, di per sé, il potere di controllo.

Infine, la Commissione contesta l'affermazione della ricorrente, secondo cui le operazioni non equiparabili costituirebbero « una quota veramente minima delle vendite del mercato siderurgico ». Precisa che le vendite all'industria automobilistica rappresentano il 25% circa di tutte le vendite di laminati a freddo nella Comunità. Quanto al mercato italiano, la Fiat si rifornisce per l'80% del suo fabbisogno di lamiere e nastri larghi dalla LAF. La pretesa della ricorrente di sottrarre una tale quota di mercato al sistema dei prezzi minimi significherebbe misconoscere l'esigenza, affermata nel preambolo della decisione n. 3715/83/CECA, di applicare il sistema « nel modo più ampio possibile », al punto che è « indispensabile, in linea di massima, applicarlo anche ai contratti a lungo termine ».

J. C. Moitinho de Almeida
giudice relatore