10. La funzione della concorrenza in materia di prezzi è il far sì che il livello di questi resti il più basso possibile, nonché il favorire la circolazione dei prodotti fra gli Stati membri, al fine di giungere così ad una distribuzione ottimale delle attività, in funzione della produttività e della capacità di adattamento delle imprese. Il comportamento autonomo e differenziato delle imprese nel mercato comune facilita il raggiungimento di uno degli scopi essenziali del trattato, quello della fusione dei mercati nazionali, e quindi l'accesso diretto dei consumatori alle fonti di produzione dell'intera Comunità.

11. Ogni produttore è libero di modificare come vuole i propri prezzi e può tener conto, a tal fine, del comportamento attuale o prevedibile dei suoi concorrenti; è però in contrasto con le norme del trattato il fatto che un produttore collabori in un modo qualsiasi coi suoi concorrenti per stabilire di comune accordo la linea d'azione relativa ad un aumento dei prezzi, e per garantirne l'attuazione, eliminando in anticipo qualsiasi incertezza circa il reciproco comportamento in merito agli elementi essenziali dell'azione stessa, come, ad esempio, percentuali, oggetto, data e luogo degli aumenti.

Nella causa 55-69

CASSELLA FARBWERKE MAINKUR AG, con sede in Francoforte-Fechenheim, 526, Hanauer Landstraße, assistita e rappresentata dagli avvocati H. Hellmann e K. Pfeiffer, del foro di Colonia, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso il consigliere di legazione di 1ª classe E. Graf von Carmer, Ambasciata di Germania, 20-22, avenue de l'Arsenal,

ricorrente,

contro

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE, rappresentata dai suoi consiglieri giuridici, sigg. J. Thiesing, G. Marchesini e J. Griesmar, in qualità di agenti, assistiti dal prof. W. Hefermehl, e con domicilio eletto in Lussemburgo, presso il proprio consigliere giuridico sig. E. Reuter, 4, boulevard Royal,

convenuta,

causa avente ad oggetto l'annullamento della decisione della Commissione 24 luglio 1969, pubblicata nella Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 195 del 7 agosto 1969, pag. 11 e segg., e relativa ad un procedimento fondato sull'art. 85 del trattato CEE (IV/26.267 — coloranti),

LA CORTE

composta dai signori: R. Lecourt, presidente; J. Mertens de Wilmars e H. Kutscher, presidenti di Sezione, A. M. Donner, A. Trabucchi (relatore), R. Monaco e P. Pescatore, giudici;

avvocato generale: H. Mayras,
cancelliere: A. Van Houtte,

ha pronunciato la seguente

SENTENZA

In fatto

I — Gli antefatti

I fatti che hanno dato origine alla controversia si possono riassumere come segue:

In seguito ad indicazioni fornite da organizzazioni di categoria di varie industrie che usano coloranti, la Commissione effettuava dei controlli onde accertare se gli aumenti di prezzo di questi prodotti, avvenuti nei paesi della Comunità a partire dall'inizio del 1964, fossero stati effettuati di concerto dalle imprese del ramo.

In esito a questi controlli, la Commissione accertava tre aumenti uniformi dei prezzi. Un aumento del 15 %, riguardante la maggior parte dei coloranti a base di anilina, era avvenuto tra il 7 e il 20 gennaio 1964 in Italia, nei Paesi Bassi, nel Belgio e nel Lussemburgo è, il 1° gennaio 1965, si estendeva alla Germania; lo stesso giorno quasi tutti i produttori praticavano in questo paese, come pure nei paesi in cui i prezzi erano già aumentati nel 1964, un rialzo uniforme del 10 % sui coloranti e sui pigmenti esclusi dal primo aumento. Infine, il 16 ottobre 1967 un aumento dell'8 % su tutti i coloranti veniva praticato da quasi tutti i produttori in Germania, nei Paesi Bassi, nel Belgio e nel Lussemburgo; il rialzo era del 12 % in Francia, mentre in Italia non veniva effettuato.

Il 31 maggio 1967, la Commissione decideva di applicare d'ufficio l'art. 3 del regolamento del Consiglio n. 17/62, per violazione dell'art. 85 del trattato, alle imprese indiziate di aver partecipato ad una pratica concordata di determinazione dei prezzi dei coloranti, fra cui la Cassella Farbwerke Mainkur AG.

Con lettera 11 dicembre 1967, la Commissione informava l'impresa di tale decisione, allegando la comunicazione degli addebiti formulati nei riguardi di coloro che avevano effettuato gli aumenti. I destinatari della decisione (produttori di coloranti con sede sia nella Comunità sia nei paesi terzi, nonché loro affiliate e rappresentanti con sede nel mercato comune) erano 60.

Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione dichiarava che nell'ambito della CEE gli aumenti di prezzo erano stati effettuati dai seguenti produttori o loro affiliate e rappresentanti:

— Azienda colori nazionali affini Spa (ACNA), Milano (Italia),

— Industria piemontese dei colori di anilina Spa (IPCA), Milano (Italia),

— Fabbrica lombarda colori anilina Spa (FLCA), Milano (Italia),

— Industria elettro-chimica bergamasca, Bergamo (Italia),

— Farbenfabriken Bayer AG, Leverkusen (Repubblica federale di Germania),

— Farbwerke Hoechst AG, Francoforte sul Meno (Repubblica federale di Germania),

— Badische Anilin- und Soda-Fabrik AG (BASF), Ludwigshafen (Repubblica federale di Germania),

— Cassella Farbwerke Mainkur AG, Francoforte sul Meno (Repubblica federale di Germania),

— Société française des matières colorantes SA (Francolor), Parigi (Francia),

— Fabriek van Chemische Produkten Vondelingenplaat NV, Rotterdam (Paesi Bassi),

— Ciba SA, Basilea (Svizzera),

— Sandoz SA, Basilea (Svizzera),

— J. R. Geigy SA, Basilea (Svizzera),

— Fabrique de matières colorantes Durand et Huguenin SA, Basilea (Svizzera),

— Imperial Chemical Industries Ltd (ICI), Manchester (Gran Bretagna),

— Yorkshire Dyeware and Chemical, Leeds (Gran Bretagna),

— E. I. Du Pont de Nemours Company Inc., Wilmington, Del. (Stati Uniti d'America).

La Cassella Farbwerke Mainkur AG rispondeva alla comunicazione degli addebiti con lettera 10 aprile 1968, presentando alla Commissione le sue osservazioni scritte in merito a ciò di cui le veniva fatto carico.

Nella riunione del 24 luglio 1969, la Commissione adottava una decisione con cui condannava la Cassella Farbwerke Mainkur AG ad un'ammenda di 50 000 u.c., per infrazioni dell'art. 85, n. 1, del trattato, commesse dall'impresa per aver partecipato a pratiche concordate di fissazione del livello degli aumenti di prezzo e delle condizioni d'applicazione di tali aumenti nel settore dei coloranti, negli anni 1964, 1965 e 1967.

Per gli stessi motivi, un'ammenda di 50 000 u.c. veniva inflitta alle seguenti ditte:

— Badische Anilin- und Soda-Fabrik AG,

— Farbenfabriken Bayer AG,

— Farbwerke Hoechst AG,

— Société française des matières colorantes SA,

— Ciba SA,

— J. R. Geigy SA,

— Sandoz SA,

— Imperial Chemical Industries Ltd.,

mentre all'Azienda colori nazionali affini (ACNA) Spa veniva inflitta un'ammenda di 40 000 u.c.

Con ricorso depositato in cancelleria il 4 ottobre 1969, la Cassella Farbwerke Mainkur AG ha chiesto l'annullamento della decisione della Commissione.

II — Le conclusioni delle parti

La *ricorrente* conclude che la Corte voglia:

«1. Annullare la decisione della Commissione in data 24 luglio 1969, relativa ad un procedimento promosso a norma dell'art. 85 del trattato (IV/26.267 — coloranti), nella parte in cui tale decisione concerne la ricorrente.

2. Porre le spese a carico della convenuta.»

La *convenuta* conclude che la Corte voglia:

«— respingere il ricorso;

— porre le spese a carico della ricorrente.»

III — I mezzi e gli argomenti delle parti

I mezzi e gli argomenti delle parti si possono riassumere come segue:

A — Mezzi relativi alle questioni di forma e di procedura

1. Critiche relative all'instaurazione del procedimento amministrativo

La *ricorrente* osserva che la decisione impugnata si basa sulla decisione della Commissione 31 maggio 1967, che prevedeva l'instaurazione d'ufficio, nei confronti di vari produttori di coloranti, di un procedimento ai sensi dell'art. 3 del regolamento n. 17. Questa norma attribuisce alla Commissione solamente la facoltà di emanare decisioni obbligatorie, o di rivolgere raccomandazioni alle imprese, affinché queste pongano fine alle infrazioni constatate. Di conseguenza, non essendo intervenute ulteriori decisioni della Commissione, il provvedimento con cui venivano inflitte le ammende non poteva trovare fondamento nella suddetta decisione 31 maggio 1967. Infine, la ricorrente sottolinea che la comunicazione degli addebiti, la quale si riferisce all'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17, è firmata solo dal direttore generale della concorrenza.

Ci si potrebbe chiedere, d'altra parte, se sia consentito, in linea di principio, combinare un procedimento ai sensi dell'art. 3 con uno ai sensi dell'art. 15: in tal modo, infatti, è possibile eludere l'art. 21, n. 1, del regolamento n. 17, che esonera dalla pubblicazione le decisioni con cui viene inflitta un'ammenda.

La *convenuta* oppone che la decisione 31 maggio 1967, con cui veniva instaurato il procedimento amministrativo, è stata adottata a norma del regolamento n. 17 nel suo complesso, non già unicamente in forza degli artt. 3 e 9. Il fatto che la decisione si riferisse «in particolare» all'art. 3 del regolamento n. 17 mirava ad escludere per il futuro la competenza concorrente delle autorità nazionali ad applicare l'art. 85, n. 1, del trattato.

D'altra parte, nei rapporti fra le imprese e la Commissione, l'oggetto del procedimento è determinato dalla comunicazione degli addebiti.

Quanto al valore della firma del direttore generale della concorrenza, la convenuta osserva ch'egli era stato autorizzato a firmare la comunicazione degli addebiti dal commissario competente per i problemi della concorrenza, il quale a sua volta aveva ricevuto dalla Commissione una delega di poteri al fine della determinazione degli addebiti.

La pubblicazione nella Gazzetta ufficiale, che non era prevista nel dispositivo, costituisce un atto successivo a quello col quale si perfezionava il provvedimento in questione, e non può quindi essere causa di nullità. In subordine, la convenuta osserva che l'art. 21 del regolamento n. 17 non impone la pubblicazione, ma neppure la vieta. Nei casi non previsti da questa norma, la Commissione ha una competenza generale a decidere, nell'ambito dei suoi poteri discrezionali, se sia opportuno pubblicare l'atto di cui trattasi.

2. Critiche relative allo svolgimento del procedimento amministrativo

a) La *ricorrente* sostiene che la Commissione ha violato l'art. 19, n. 1, del regolamento n. 17, e il regolamento n. 99/63, per aver proseguito le indagini sugli aumenti di prezzo del 1964 e del 1965 dopo la comunicazione degli addebiti, e per aver iniziato solo in un momento successivo a questa comunicazione i controlli sull'aumento del 1967.

La *convenuta* ribatte che le indagini di cui è causa avevano l'unico scopo di controllare l'esattezza di talune affermazioni degl'interessati, formulate sia verbalmente, in presenza di funzionari della Commissione, sia per iscritto, nelle osservazioni in risposta alla comunicazione degli addebiti. Poiché infatti talune imprese avevano sostenuto che i prezzi, dopo un rialzo generale, erano di nuovo scesi rapidamente a causa di sconti praticati a determinati clienti, i controlli si

erano svolti per l'appunto su questa circostanza particolare.

La convenuta fa valere, in subordine, che non sussiste violazione dell'art. 19 del regolamento n. 17, né del regolamento n. 99, in quanto le indagini cui si riferisce la ricorrente (e cioè quelle del 13 dicembre 1967, del 25 gennaio 1968 e del 6 febbraio 1968) si sono svolte tutte prima della riunione del 10 dicembre 1968, appositamente organizzata al fine di consentire alle imprese interessate di presentare oralmente le proprie osservazioni sui diversi addebiti loro mossi.

Nella replica, la *ricorrente* chiede che la Corte voglia ordinare alla Commissione di fornire ampie informazioni sulle indagini effettuate dopo la comunicazione degli addebiti, e in particolare di produrre tutti i mandati conferiti per gli accertamenti ai sensi degli artt. 13 e 14 del regolamento n. 17, in modo da poter stabilire quali fossero i precisi scopi delle suddette indagini.

Nella controreplica, la *convenuta* si dichiara disposta a fornire alla Corte tutte le informazioni complementari ch'essa ritenga necessarie in merito agli accertamenti.

b) La *ricorrente* fa carico alla convenuta di aver violato l'art. 19, n. 1, del regolamento n. 17 e il regolamento n. 99/63, in quanto, nella comunicazione degli addebiti, la Commissione si è limitata a render note le conclusioni ch'essa stessa aveva tratto da certi fatti dati come scontati, senza che gl'interessati fossero posti in grado di conoscerli esattamente e quindi di discuterne: si tratta, fra l'altro, delle date in cui le imprese interessate avrebbero inviato istruzioni alle loro affiliate, nonché della pretesa coincidenza testuale di queste istruzioni.

Inoltre, la decisione impugnata si basa su una motivazione del tutto nuova rispetto a quella della comunicazione degli addebiti, per quanto riguarda le circostanze che hanno accompagnato gli aumenti di prezzo, il che costituisce violazione dell' art. 4 del regolamento n. 99, secondo cui la Commissione può prendere in considerazione soltanto gli addebiti sui quali gl'interessati hanno avuto modo di manifestare il proprio punto di vista.

Gli elementi nuovi della decisione consistono, fra l'altro, in talune precise indicazioni relative al momento in cui alcuni produttori, fra i quali non è compresa la ricorrente, avrebbero impartito istruzioni alle loro affiliate italiane per l'aumento del 1964, come pure nell'affermazione che la pratica concordata sarebbe stata da imputare a 10 imprese determinate, fra le 50 circa cui era stata inviata la comunicazione degli addebiti, senza che dalla decisione impugnata risultino i motivi di questa scelta.

La *convenuta* oppone che, secondo la sentenza Grundig-Consten, è sufficiente che la Commissione comunichi agl'interessati gli elementi di cui essi devono essere informati per determinare quali siano gli addebiti posti a loro carico. Ciò è stato fatto, nel caso in esame, nella parte II della comunicazione degli addebiti. D'altro canto, il pericolo di svelare segreti commerciali ha sconsigliato la comunicazione del testo integrale delle circolari inviate dalle imprese alle loro affiliate o rappresentanti. La decisione impugnata, comunque, non è fondata su addebiti diversi da quelli formulati nella comunicazione dell'11 dicembre 1967.

La *ricorrente* replica che, in conformità alla giurisprudenza della Corte (cause 42 e 49-59), il riferimento al segreto commerciale non può giustificare la mancata comunicazione alle parti dei dati di fatto necessari alla difesa. La Commissione non ha neppure richiesto il parere delle imprese interessate circa la necessità di mantenere il segreto sul contenuto delle lettere in cui essa pretende aver rilevato delle analogie, dalle quali deduce l'esistenza di una pratica concordata. D'altra parte, la Commissione si contraddice quando produce alcune di queste lettere col controricorso.

La *convenuta* oppone che, nel pretendere che la Commissione offra delle prove al momento della comunicazione degli addebiti, la ricorrente confonde gli obblighi che l'art. 19, n. 1, del regolamento n. 17 impone alla Commissione, per quanto riguarda il procedimento amministrativo,

con quelli che le incombono nella qualità di convenuta dinanzi alla Corte di giustizia.

c) La *ricorrente* sostiene che, avendo fissato un termine eccezionalmente breve (12 giorni) per l'audizione e avendo respinto, senza ragioni sufficienti, la domanda motivata con cui la ricorrente chiedeva uno spostamento della data stabilita, la convenuta ha violato il principio del contraddittorio, in quanto non le ha dato l'occasione e la possibilità di illustrare verbalmente il suo punto di vista, tenuto conto dell'assenza, all'epoca dell'audizione, del direttore delle vendite competente e dell'avvocato della ricorrente.

Poiché sono intercorsi sette mesi fra la data dell'audizione (10 dicembre 1968) e la consultazione del Comitato consultivo (8 e 9 luglio 1969), la Commissione avrebbe potuto offrire alla ricorrente la possibilità di svolgere ulteriori osservazioni, senza procrastinare con ciò l'adozione della decisione.

La *convenuta* eccepisce che la ricorrente disponeva in realtà di un termine di quasi tre settimane, a decorrere dalla convocazione. Dato il gran numero di persone che avevano interesse a partecipare all'audizione, non era possibile tener conto di tutti i desideri espressi in merito alla fissazione della data. Inoltre, le imprese erano state informate del fatto ch'esse potevano far pervenire alla Commissione tutte le osservazioni che ritenessero necessarie, anche dopo l'audizione.

Per quanto riguarda la convocazione, la *ricorrente* oppone che, se la Commissione si riferisce ad un telex inviato pochi giorni prima dell'audizione, questo modo di procedere costituisce una manifesta violazione di quanto formalmente stabilito dall'art. 10 del regolamento n. 99.

Circa il fatto che le imprese avrebbero avuto la possibilità di far pervenire le loro osservazioni alla Commissione anche dopo l'audizione, essa osserva che il verbale di quest'ultima le è stato comunicato per la prima volta dopo la trasmissione del controricorso, con lettera 19 dicembre 1969 dei procuratori ad litem della Commissione.

La *convenuta* replica che, nel ricorso, la stessa ricorrente ha dichiarato di essere stata regolarmente convocata il 28 novembre 1968.

d) La *ricorrente* sostiene infine che la Commissione ha violato il principio del contraddittorio anche perché, nella decisione impugnata, faceva menzione della decisione del Bundeskartellamt 28 novembre 1967, mentre, in primo luogo, non ne aveva parlato nella comunicazione degli addebiti e, inoltre, non poteva basarsi sul risultato di accertamenti che non aveva effettuato direttamente. Infine, la Commissione doveva sapere che la decisione del Bundeskartellamt era stata impugnata, e quindi non le si poteva attribuire valore probante. L'annullamento della suddetta decisione da parte del Kammergericht di Berlino conferma la fondatezza di questo argomento.

La *convenuta* oppone che i riferimenti alla decisione del Bundeskartellamt non erano indispensabili nel contesto della decisione impugnata. A suo parere, tuttavia, il riferimento era legittimo, tanto più che l'annunzio dell'aumento da parte della Geigy non sembra possa essere contestato, come ha ritenuto anche il Kammergericht di Berlino nell'ordinanza 28 agosto 1969, che annullava la decisione del Bundeskartellamt per motivi attinenti unicamente al diritto tedesco.

La *ricorrente* replica che l'ordinanza del Kammergericht, con la quale viene annullata la decisione del Bundeskartellamt cui si riferisce la Commissione, escludeva l'esistenza di accordi sotto qualsiasi forma.

La *convenuta* obietta che il Kammergericht non ha affatto escluso la possibilità di raccomandazioni da parte della Geigy, affinché venisse adottato un comportamento uniforme. Il Kammergericht si è basato sull'art. 1 della legge tedesca sulla concorrenza, il quale definisce solamente la nozione di accordo, non già sull'art. 38, n. 2, della stessa legge, che prevede l'irrogazione di ammende in caso di pratiche restrittive della concorrenza, prive di forma giuridica. L'ordinanza del Kammergericht è quindi del tutto inconferen-

te riguardo al se il comportamento delle imprese interessate costituisca una pratica concordata ai sensi dell'art. 85.

3. Critische relative alla motivazione della decisione

La *ricorrente* lamenta che la motivazione della decisione impugnata è inadeguata, in particolare perché non precisa i fatti posti a carico di ciascuna delle imprese perseguite. Per quanto la riguarda, la ricorrente non riesce a desumere dal contesto della decisione i fatti che la Commissione deduce a sostegno della tesi secondo cui essa avrebbe partecipato alla pretesa pratica concordata. Al riguardo, nella comunicazione degli addebiti viene precisato unicamente che la ricorrente ha aumentato i propri prezzi, come le altre imprese; quest'affermazione, però, è stata fatta dalla Commissione anche nei confronti di altre imprese cui non sono state inflitte ammende. La circostanza che la decisione impugnata fa ricorso a formule molto generiche priva gl'interessati di qualsiasi possibilità di controllo.

Infine, la decisione presenta una lacuna fondamentale nella motivazione, in quanto si limita ad esporre i pretesi addebiti, mentre omette di segnalare talune circostanze che depongono a favore dell'interessata; ora, in un procedimento inteso ad infliggere delle ammende in base a semplici indizi, la Commissione è tenuta a prendere in considerazione anche fatti ed elementi favorevoli all'impresa perseguita.

Nel controricorso, la *convenuta* osserva che dal fatto che non tutte le imprese hanno annunziato simultaneamente gli aumenti del 1965 e del 1967 non si può dedurre ch'esse abbiano rinunziato alla pratica concordata, ch'era all'origine dell'aumento del 1964; esse hanno soltanto avuto cura di agire in modo più prudente.

La *ricorrente* replica che col riferirsi, per la prima volta nel controricorso, all'idea di un'infrazione continuata rappresentata dai tre aumenti di prezzo, la convenuta fonda la decisione impugnata su una base del tutto nuova. Data la contraddizione evidente fra il testo della decisione e la motivazione che ne fornisce attualmente la Commissione, l'atto dev'essere annullato per violazione degli artt. 190, 173 e 174 del trattato.

Nella controreplica, la *convenuta* rinvia alle considerazioni svolte alle pagg. 4-6 della decisione impugnata, in merito agl' indizi sui quali è basata la tesi dell'esistenza di una pratica concordata. Essa cita vari passi della motivazione della decisione, da cui risulta ch'essa si è sempre riferita ad un'unica pratica concordata, notando tuttavia che tale qualificazione giuridica è rilevante solo ai fini della decorrenza del termine a quo della prescrizione.

4. Sulla prescrizione

La *ricorrente* osserva che, in mancanza di un'espressa disposizione di diritto comunitario, ci si deve riferire ai principi vigenti negli ordinamenti nazionali in materia di prescrizione. Spetta alla Corte il supplire per via d'interpretazione al silenzio dei testi, fissando un termine di prescrizione che dovrebbe situarsi fra i due estremi costituiti dai tre anni di cui alla legge antitrust tedesca e i 18 mesi previsti dal diritto penale italiano in materia di ammende. In ogni caso, se venissero adottati questi criteri, l'aumento di prezzi del gennaio 1964 sarebbe coperto dalla prescrizione. l'applicazione di questo istituto a fatti così lontani nel tempo è opportuna anche in ragione delle incertezze che necessariamente sorgono nella ricostituzione integrale di fatti del genere.

La *convenuta* ribatte che i tre aumenti di prezzo uniformi del gennaio 1964, del gennaio 1965 e dell'ottobre 1967 sono il risultato di una pratica concordata continua comprendente tutto il periodo dal gennaio 1964 all'ottobre 1967. Di conseguenza, il problema della prescrizione non sorge affatto nel presente caso.

In subordine, la convenuta osserva che, data la mancanza di norme in merito alla prescrizione nei testi vigenti, la Commissione è del tutto libera di precisare, nell'ambito delle sue attribuzioni e del

suo potere discrezionale e sotto il controllo della Corte di giustizia, i limiti temporali entro i quali le infrazioni vanno perseguite. L'applicazione del diritto nazionale, nel silenzio dei testi comunitari, ad un fatto preso in considerazione dal diritto comunitario ostacolerebbe l'uniforme applicazione di questo diritto. Gli ordinamenti degli Stati membri hanno in comune solo il principio della prescrizione. Sussistono invece differenze notevoli per quanto riguarda l'applicazione di tale principio.

Di fronte a questa disparità, la Commissione conclude che è impossibile elaborare criteri precisi, di guisa che, in materia di prescrizione delle infrazioni all'art. 85 del trattato, si deve tener conto esclusivamente degli imperativi del diritto comunitario.

Anche ammettendo che ciascuno dei tre aumenti successivi avesse avuto origine da una nuova pratica concordata, il termine di prescrizione non sarebbe tuttavia scaduto in quanto è stato interrotto varie volte, a partire dal 1964, da domande scritte d'informazioni ai sensi dell'art. 11 del regolamento n. 17, nonché da accertamenti effettuati da agenti della Commissione, in forza dell'art. 14 del regolamento n. 17, presso la sede di varie imprese, ivi compresa la ricorrente.

La convenuta sostiene che, tenuto conto delle difficoltà giuridiche e pratiche esistenti in materia, neppure un termine di tre anni può considerarsi adeguato per la prescrizione di infrazioni alle norme comunitarie sulla concorrenza.

La *ricorrente* replica che la tesi del potere discrezionale della Commissione per quanto riguarda i termini di prescrizione è in contrasto coi fini di questo istituto, e in particolare con l'interesse alla certezza del diritto. La tesi dell'atto continuato non è giustificata nella decisione impugnata ed è inoltre infondata in fatto. D'altra parte, la questione relativa al se, qualora non vi sia soluzione di continuità, ciascun atto parziale si prescriva indipendentemente dagli altri, ovvero la prescrizione cominci a decorrere solo quando sia stato compiuto l'ultimo atte parziale, è attualmente controversa.

La Commissione non ha effettuato alcuna indagine presso la ricorrente. Gli accertamenti effettuati presso la SASEA, che è un'agenzia commerciale giuridicamente ed economicamente indipendente dalla ricorrente, non possono interrompere la prescrizione per gli atti compiuti da quest'ultima.

La *convenuta* oppone che, essendo state tutte colpite dalla costante diminuzione dei prezzi, le imprese in questione avevano un interesse comune e continuo a passare da un prezzo relativamente basso ad uno più elevato. Il dispositivo della decisione impugnata parla di «pratiche concordate», in quanto la decisione stessa riguardava dieci imprese diverse. Secondo la dottrina dominante, il carattere continuato di una pratica del genere risulta semplicemente da determinate caratteristiche di fatto, mentre dal punto di vista soggettivo è sufficiente la negligenza.

Gli accertamenti effettuati in Italia presso la SASEA riguardavano concretamente l'infrazione imputata dalla Commissione alla ricorrente. A prescindere dai rapporti giuridici esistenti fra questa e la ditta summenzionata, è incontestabile che la SASEA rappresenta la ricorrente in Italia, il che costituisce un elemento sufficiente per l'interruzione della prescrizione.

B — Nel merito

1. Sulla nozione di pratica concordata

La *ricorrente* sostiene che la Commissione interpreta esattamente la nozione di cui sopra, in quanto parte dall'idea che il consapevole parallelismo d'azione non basta a provare l'esistenza di una pratica concordata, la quale richiede che gl'interessati siano previamente giunti ad un accordo di volontà circa il comportamento da adottare sul mercato. Un'interpretazione più restrittiva è d'altronde insostenibile dal punto di vista giuridico e inammissibile nella realtà della vita economica.

La *convenuta* oppone che, benché dei comportamenti paralleli non bastino a provare l'esistenza di una pratica concordata non è tuttavia necessario che gl'interessati stabiliscano un piano comune per adottare un determinato comportamento; è sufficiente ch'essi si mettano reciprocamente al corrente dell'atteggiamento che intendono assumere, di guisa che ciascuno possa agire nella convinzione che i suoi concorrenti adotteranno un comportamento parallelo.

La *ricorrente* assume che questa nozione di pratica concordata, sostenuta per la prima volta dalla Commissione nel controricorso, ha una portata assai ampia e non trova alcun precedente nella dottrina e nella prassi anteriore. La nozione tradizionale di pratica concordata, accolta anche dalla delegazione tedesca — rappresentata dal Bundeskartellamt e dal ministro federale dell'economia — alla conferenza degli esperti degli Stati membri in materia d'intese, consiste in un accordo delle volontà relativamente al futuro comportamento economico degl'interessati, che agiscono secondo un piano comune. Non si può ora criticare la ricorrente perché si è basata su questa nozione.

D'altra parte, la Commissione non ha neppure tentato di applicare ai fatti di cui trattasi i criteri che, secondo la definizione da lei stessa datane, permettono di provare l'esistenza di una pratica concordata. È impossibile rendersi conto del se, ad avviso della Commissione, l'elemento decisivo sul piano della concorrenza consista nell'annunzio di un aumento dei prezzi o nella sua attuazione.

La ricorrente osserva che, in caso di aumento generale, questo è portato a conoscenza di tutti i clienti — compresi quindi i produttori di coloranti, che si trovano fra loro in reciproci rapporti di approvvigionamento — e che inoltre l'annunzio viene pubblicato nella stampa quotidiana. La clientela esige, del resto, di essere informata in anticipo degl'imminenti aumenti di prezzo. Ora, secondo la Commissione, dette informazioni, ove portino ad un comportamento identico, costituiscono non soltanto l'indizio di una previa concertazione, bensì il criterio decisivo sostanziale, l'essenza stessa della pratica concordata. Detta nozione è però in contrasto con la realtà, in quanto un consapevole parallelismo d'azione presuppone necessariamente, in caso di aumento dei prezzi, la pubblicità e la preventiva conoscenza dell'imminente aumento. La nozione di pratica concordata sostenuta dalla Commissione coincide quindi, in realtà, col comportamento parallelo consapevole. Perciò, secondo la tesi della Commissione, qualsiasi aumento generale (e di conseguenza pubblico) dei prezzi, seguito dai produttori che costituiscono l'oligopolio, rappresenta «ipso facto» una pratica concordata: vale a dire che, in un oligopolio caratterizzato dall'interdipendenza delle reazioni, qualsiasi aumento generale dei prezzi è vietato.

La nozione di pratica concordata, quale la definisce la Commissione, è quindi incompatibile con l'art. 85, il quale sottopone le pratiche concordate, per quanto riguarda i loro elementi costitutivi, ad un regime quasi identico a quello degli accordi e delle decisioni.

Anche basandosi sulla nozione di pratica concordata sostenuta dalla Commissione, i relativi presupposti non ricorrono per quanto riguarda la ricorrente, che si è limitata a pubblicare i propri aumenti di prezzo senza informarne preventivamente i concorrenti, e si è decisa a metterli in atto solo dopo che altre imprese avevano già annunziato pubblicamente i loro aumenti.

La ricorrente assume infine che la pubblicità circa il comportamento che s'intende adottare sul piano della concorrenza e la possibilità di adattamento che viene così offerta ai concorrenti non sono affatto in contrasto con la concorrenza, e anzi spesso sono da questa imposte. È quindi inesatto vedervi l'elemento costitutivo dell'infrazione.

La *convenuta* sostiene che la *nozione di pratica concordata* non coincide con la nozione americana di «concerted actions». Infatti, la pratica concordata di

cui all'art. 85, n. 1, del trattato CEE rientra fra gli atti dichiarati illeciti dalla stessa norma, mentre la «concerted action» costituisce un caso particolare, elaborato dalla giurisprudenza americana, della «conspiracy» vietata dallo Sherman Act, in cui si presuppone l'accordo delle volontà fra le imprese interessate. La nozione di «concerted actions» è interessante soprattutto in materia di prova e non è basata su una chiara definizione concreta dell'«agreement», cioè della concordanza di volontà richiesta dalla legge. Per provare l'esistenza dell'accordo ai fini di una «concerted action» è sufficiente, secondo la convenuta, una collaborazione voluta e cosciente fra varie imprese, senza che sia necessario un piano comune basato, ad esempio, su una preventiva consultazione.

Le citazioni della giurisprudenza americana dimostrano che la questione del se un determinato comportamento economico sia basato su un concorso di volontà è una questione di prova, e che l'esistenza di un comportamento uniforme costituisce un indizio sufficiente di tale concorso di volontà, qualora il comportamento stesso non sia una conseguenza necessaria della struttura del mercato. Sulla nozione di pratica concordata, la convenuta rinvia inoltre ad un articolo di Tolksdorf, prodotto con la replica. Anche nell'oligopolio, poiché i venditori hanno interessi divergenti, la coesistenza delle decisioni autonome delle varie imprese non equivale necessariamente ad un loro identico comportamento sul mercato. Perciò, anche nell'oligopolio, il comportamento parallelo dei venditori costituisce una presunzione di fatto circa l'esistenza di una pratica concordata, a meno che la particolare struttura del mercato non costringa le imprese ad un comportamento uniforme. È questa la posizione della giurisprudenza americana.

Quanto al diritto comunitario della concorrenza, gli elementi costitutivi dell'intesa ai sensi dell'art. 85 non corrispondono alla nozione giuridica di «conspiracy», né la cooperazione di varie imprese sotto forma di pratiche concordate può essere caratterizzata dalla nozione di «agreement». Si ha una pratica concordata, ai sensi del suddetto articolo, ogni qualvolta il comportamento di più imprese sul mercato deriva dalla coincidenza delle volontà degl'interessati, determinata sia da un'azione reciproca sia dall'azione di un terzo. Si ha coincidenza delle volontà non solo quando le imprese stabiliscono di comune accordo quale sarà il loro comportamento sul mercato, ma anche quando esse eliminano deliberatamente il rischio della reciproca ignoranza del loro comportamento futuro, coordinando quest'ultimo mediante informazioni. L'elemento della collaborazione consiste nel fatto che, data la concordanza delle volontà, ciascuno dei partecipanti può sapere in anticipo se gli altri adotteranno sul mercato un comportamento uniforme o differente. Gli elementi della concertazione o dell'elaborazione di un piano comune non sono quindi indispensabili perché si possa sostenere l'esistenza di una pratica concordata ai sensi dell'art. 85. Nella fattispecie, la Commissione ha provato che i produttori di coloranti di cui trattasi hanno tenuto un comportamento uniforme in materia di prezzi; ciò costituisce una prova sufficiente dell'esistenza di pratiche concordate; d'altra parte essa ha inoltre dimostrato che, a causa della struttura del mercato dei prodotti in questione, il suddetto comportamento uniforme è dovuto unicamente a tale pratiche concordate, ed ha segnalato anche una serie di fatti che fanno presumere la concertazione.

2. *Sulla concorrenza nell'ambito del mercato dei coloranti*

La *ricorrente* sottolinea che i prezzi dei coloranti non sono aumentati nel corso degli ultimi anni, come potrebbe far credere la decisione impugnata, ma sono invece diminuiti rispetto sia al livello del 1964, sia a quello degli anni precedenti. L'indice dei prezzi della ricorrente, calcolato sulla base 100, è sceso ad 85 per il primo semestre 1967. Questo andamento sfavorevole dei prezzi è confermato da una relazione dell' OCSE. Le spese, per contro, sono aumentate. Per la ricorren-

te, le spese di personale rappresentano una percentuale superiore al 25 %: ora, in Germania, gli oneri salariali sono passati da 100, nel 1958, a 213 per il primo semestre 1967, e le spese inerenti agl'investimenti sono passate da 100 ad oltre 140 nel corso dello stesso periodo.

In coincidenza con questo andamento sfavorevole dei prezzi e dei costi, il mercato dei coloranti è caratterizzato da una vivissima competizione relativamente alla qualità dei prodotti, all'assistenza tecnica ed ai prezzi, in quanto ciascuno dei produttori cerca di accaparrarsi parti del mercato rifornite dai suoi concorrenti. A tale scopo, ribassi di carattere generale non darebbero alcun frutto, in quanto susciterebbero la risposta immediata dei concorrenti che godano di una posizione molto forte sul mercato oligopolistico die cui trattasi. La guerra dei prezzi si svolge principalmente mediante misure prese individualmente dal produttore nei confronti di determinati clienti e di determinati prodotti. I prezzi vengono concordati di volta in volta, coi singoli clienti, sotto la pressione della concorrenza, principalmente in funzione delle quantità richieste, degli altri servizi garantiti al cliente, nonché delle eventuali offerte della concorrenza. Queste misure singole non portano immediatamente ad una generalizzazione della guerra dei prezzi. I concorrenti rispondono prendendo analoghe misure individuali nei confronti di altri clienti. In ciascun caso, si deve valutare il rischio che una misura individuale venga a conoscenza di altri clienti, provocando una pressione sul livello di tutti i prezzi. È impossibile fissare regole generali circa il momento a partire dal quale il produttore non deve più contentarsi di misure prese individualmente.

L'esistenza di una vivace concorrenza che si svolge mediante un'azione individuale sui prezzi nel mercato in questione è stata riconosciuta nell'ordinanza 28 agosto 1969 del Kammergericht di Berlino. Questo ha ammesso anche una certa interdipendenza fra produttori di coloranti, qualora venga annunziata una modifica generale dei prezzi.

È in questa strategia che risiede la differenza rispetto al tipo di concorrenza esistente su altri mercati. Normalmente, sul mercato qui considerato, la concorrenza non porta a ribassi generali, bensì a deroghe individuali che, accumulandosi, determinano un graduale deterioramento dei prezzi.

Dopo aver esposto qual è, a suo avviso, l'andamento dei prezzi e dei costi, nonché della concorrenza, sul mercato dei coloranti, la ricorrente illustra i motivi delle sue decisioni di aumento.

Essa assume che i costi erano notevolmente aumentati e continuavano a registrare una forte tendenza all'aumento, mentre il rendimento delle vendite era molto diminuito e determinati fattori indicavano una sua ulteriore riduzione per il futuro. Si rendeva quindi necessario un forte aumento dei prezzi di vendita per garantire il livello qualitativo dei prodotti, salvaguardare la continuità dei lavori di ricerca, e fornire un efficace servizio di assistenza tecnica. L'esperienza del mercato e le statistiche di cui disponeva la ricorrente l'avevano indotta a ritenere che i suoi principali concorrenti europei si trovassero in condizioni simili. Di conseguenza, allorché taluni di questi concorrenti avevano annunziato degli aumenti, la ricorrente non aveva alcun motivo di non seguirli. Dal punto di vista della politica commerciale, qualsiasi altro comportamento sarebbe stato illogico da parte sua: se avesse atteso ancora, prima di annunziare l'aumento dei propri prezzi, non avrebbe potuto neppure profittare del breve periodo durante il quale i suoi prezzi sarebbero stati più vantaggiosi, in quanto non disponeva di scorte rilevanti e, d'altra parte, gli aumenti di produzione diventano in genere effettivi solo dopo parecchi mesi. Del resto, i vantaggi di una certa estensione delle vendite non avrebbero potuto compensare gli svantaggi di un mancato o insufficiente miglioramento della redditività. Né si poteva pensare ad effettuare un aumento superiore a quello annunziato dalla concorrenza, poiché in tal caso molto probabilmente la ricorrente si sarebbe trovata isolata nel suo tentativo.

La Commissione, se si fosse chiesta perché la ricorrente non avrebbe dovuto aumentare i prezzi, o perché essa avrebbe dovuto scegliere un altro momento, o un tasso diverso, o altri prodotti, avrebbe constatato che, nella concreta situazione del mercato, non vi era alcun motivo convincente per adottare un comportamento diverso da quello parallelo.

Dall'esame dell'andamento della concorrenza e del mercato la ricorrente trae la conclusione che la pretesa prova basata su indizi, che la Commissione tenta di fornire nella decisione impugnata, è inconcludente. La tesi fondamentale della Commissione, secondo cui gli aumenti di prezzo di cui è causa non trovano spiegazione nella struttura oligopolistica del mercato, non è motivata in alcun punto della decisione.

La *convenuta* sostiene che la struttura oligopolistica del mercato non basta a spiegare gli aumenti di prezzo di cui trattasi. Facendo riferimento alla teoria dell' oligopolio, la ricorrente ha trascurato le ipotesi relative alla formazione dei prezzi che servono ad analizzare i comportamenti paralleli. Ora, queste ipotesi non sono valide nel caso dell'industria dei coloranti.

La moderna teoria dell'oligopolio parte dal principio che, in situazione di oligopolio, i prezzi si formano secondo procedimenti molteplici, e non consente assolutamente di identificare l'oligopolio con un comportamento parallelo volontario. La dottrina ammette l'esistenza di un consapevole comportamento parallelo delle imprese solo per gli oligopoli che implicano un altissimo grado d'interdipendenza fra le imprese, nel senso che ciascuna di esse non può adottare un determinato provvedimento senza che i suoi concorrenti ne risentano immediatamente e in misura rilevante, e reagiscano in conseguenza. In tale ipotesi, ciascuna impresa aumenta i propri prezzi solo quando è certa che gli altri faranno altrettanto. Ora, la decisione delle imprese sul se e in qual misura effettuare l'aumento dipende essenzialmente dai costi marginali e dalla curva dei profitti. Perciò, anche in situazione di forte interdipendenza, non scompare automaticamente, per l'impresa che aumenta i propri prezzi, il rischio di dover constatare che i concorrenti non seguono l'aumento. Per avere un consapevole parallelismo d'azione è necessario che si trovino riuniti vari fattori, e cioè: numero limitato di venditori, spese fisse elevate, grande mobilità della domanda, omogeneità dei prodotti e trasparenza dei prezzi, impossibilità di adeguare le capacità a breve scadenza, scarsa elasticità della domanda rispetto all'offerta complessiva delle imprese concorrenti, ostacoli tecnici alla pubblicità delle modifiche dei prezzi e resistenza degli acquirenti a variazioni frequenti. A ciò va aggiunta l'ulteriore condizione che il mercato si trovi in periodo di ristagno, cosicché aumenti considerevoli della domanda non abbiano alcuna influenza sull'interdipendenza dei venditori.

Per accertare l'esistenza di un consapevole parallelismo di comportamenti, la dottrina e la giurisprudenza americana attribuiscono importanza capitale all'*omogeneità dei prodotti*. Secondo vari autori, in caso di eterogeneità dei prodotti, gli effetti di una modifica dei prezzi sono molto più ritardati e imprevedibili. Inoltre, il parallelismo non è automatico, né assoluto, anche nel caso di prodotti omogenei, allorché i prezzi praticati nelle singole occasioni si discostano in generale de quelli pubblicati.

Anche l'Alta Autorità della CECA (nell' infliggere ammende a talune acciaierie con la decisione 4 febbraio 1959, non impugnata dagli interessati) è partita dal concetto che l'omogeneità dei prodotti non esclude, di per se stessa, la presunzione che l'uniforme aumento dei prezzi di varie imprese costituisca una pratica concordata ai sensi dell'art. 65, n. 1, del trattato CECA.

Se si applicano i criteri elaborati dalla dottrina in materia di consapevole parallelismo d'azione, è impossibile accertare tale parallelismo nel settore dell'industria dei coloranti. Dal complesso dei documenti che costituiscono la relazione n.

100, presentata il 21 gennaio 1969 dal «National Board for Prices and Incomes» per l'industria dei coloranti (allegata al controricorso), come pure dal parere dei proff. Bombach e Hill (allegato al controricorso), prodotti in corso d'istruttoria dalle ditte ICI, Geigy e Sandoz, nonché dalle statistiche prodotte dalla Commissione (tabelle allegate al controricorso) risulta che la concorrenza esistente fra le imprese del mercato dei coloranti non riguarda affatto prodotti omogenei.

Il mercato in questione comprende circa 6 000 prodotti diversi; ognuna delle imprese interessate fabbrica dai 1 500 ai 3 500 prodotti presentati, almeno in parte, con caratteristiche qualitative diverse, in miscele e in stati fisici vari. Date le differenze d'intensità, di gradazione, di stabilità, di solubilità, dal confronto dei prodotti di varie fabbriche raramente risulta identità perfetta fra due coloranti. Il grado di omogeneità è molto variabile: si va da una discreta comparabilità dei coloranti di tipo standard alla costituzione di quasi-monopoli, protetti spesso da brevetti, per taluni prodotti aventi caratteristiche particolari. Inoltre, l'intercambiabilità e la concorrenzialità dei vari coloranti sono soggette a rapido e costante mutamento, in funzione del progresso tecnico. Il mercato dei prodotti in questione è caratterizzato da una *scarsa trasparenza,* derivante fra l'altro, dalla molteplicità dei prodotti, dalla loro eterogeneità e dalla varietà dei consumatori (industrie tessili, del cuoio, della carta, alimentari, della gomma, delle materie plastiche, dei colori, inchiostri, cosmetici, ecc.). A ciò si aggiunge che gli acquirenti fruiscono di servizi di assistenza tecnica, di entità variabile a seconda del cliente. Non esiste perciò un prezzo generalmente valido per ciascun colorante; i prezzi sono stabiliti individualmente per ciascun cliente, il che dà luogo a differenze notevoli da un acquirente all'altro. Il risultato di questa prassi è che, in generale, i prezzi praticati da ciascuna impresa per i singoli prodotti non sono noti alle altre imprese, né agli altri acquirenti, com'è stato ammesso dalla ICI. Di conseguenza, le modifiche apportate ai prezzi da ciascun produttore sono conosciute solo imperfettamente sul mercato o lo sono con grande ritardo.

Quanto al *tasso d'espansione del mercato,* che costituisce un altro criterio per determinare se esista eventualmente un comportamento parallelo consapevole, sembra che in generale l'industria dei coloranti abbia un tasso d'espansione elevato, che corrisponde approssimativamente a quello registrato dall'industria chimica nel suo complesso.

Per quanto riguarda la *mobilità della domanda,* secondo i proff. Bombach e Hill la concorrenza in materia di prezzi sul mercato in questione è particolarmente vivace, e gli acquirenti sono pronti a cambiare fornitore quando possano ottenere condizioni più vantaggiose.

Questa tendenza sembra essersi accentuata nel corso degli ultimi anni, secondo la relazione sopra ricordata del «National Board for Prices and Incomes» (pag. 5). La mobilità è favorita dalla circostanza che gli acquirenti detengono normalmente solo piccole scorte ed acquistano solo piccoli quantitativi.

Dato il modesto volume delle scorte esistenti presso gli acquirenti, i produttori sono costretti a disporre essi stessi di *rilevanti scorte* di magazzino, il che rende loro possibile l'adattamento alle modifiche della domanda. La forte concorrenza fra produttori e il desiderio di aumentare la propria partecipazione al mercato inducono le imprese a costituire le proprie scorte in modo da essere in grado di sfruttare ogni possibilità di collocamento dei prodotti. L'adeguamento a medio termine dell'offerta, mediante modifica del piano di produzione, è facilitato dal fatto che gli impianti possono essere usati per molteplici scopi.

Date le particolari caratteristiche di questo mercato, la situazione dei produttori varia da un'impresa all'altra. Di conseguenza, variano notevolmente le possibilità di spuntare effettivamente sul mercato i prezzi che i venditori cercano di ottenere per il loro prodotti.

I tassi d'espansione e le relative fluttuazioni sono diversi per le imprese dei vari Stati membri: il valore della produzione tedesca, ad esempio, è in costante espansione, secondo i dati forniti dalle ditte Cassella ed Hoechst, mentre l'ACNA sta attraversando una crisi (riduzioni di personale fra il 1964 e il 1967, chiusura di uno dei suoi stabilimenti).

Questa disparità fra imprese implica differenze notevoli nei *costi,* da cui derivano necessariamente delle *differenze nei profitti.* I maggiori profitti si realizzano sui coloranti speciali, finché questi conservano il carattere di specialità. I profitti variano anche in funzione del livello dei prezzi dei prodotti sui diversi mercati. Su di essi influisce inoltre il volume delle vendite: l'ACNA, ad esempio, è in grado di raggiungere il livello di redditività nella produzione di coloranti speciali soltanto quando i quantitativi prodotti raggiungono un volume superiore a quello della domanda attuale in Italia.

Tenuto conto delle suddette caratteristiche del mercato dei coloranti, nonché dei criteri elaborati dalla teoria dell'oligopolio, si deve necessariamente concludere che un comportamento parallelo consapevole è inconcepibile sul mercato di cui trattasi.

Molti dei prodotti in questione non sono intercambiabili o lo sono soltanto in parte; l'impresa che effettua un aumento dei prezzi non può quindi contare su un comportamento parallelo dei suoi concorrenti, almeno per quanto riguarda detti prodotti. Ora, gli aumenti in esame sono stati applicati indistintamente a tutti i prodotti e ciò non si spiega con le *esigenze del mercato* nè con la logica dell'oligopolio.

La convenuta sostiene, d'altra parte, che, analizzando le condizioni esistenti sul mercato dei coloranti, si è potuto dimostrare che su tale mercato, caratterizzato da una forte espansione e da un rapido progresso tecnico, un allineamento generale sugli aumenti di prezzo annunciati senza concertazione preventiva non è possibile, neppure per i *prodotti intercambiabili.* La convenuta cita l'esempio dell'ACNA, che fabbrica soprattutto prodotti standard e che, dopo l'annuncio di un aumento generale dei prezzi dei pigmenti da parte di otto delle dieci imprese in causa, aumento che esse incominciavano ad applicare dal 1° gennaio 1965, non si adeguava al comportamento delle altre imprese, le quali dovevano perciò rinunciare al rialzo. Ciò dimostra, secondo la Commissione, che anche per i prodotti nei cui confronti i venditori reagiscono vivacemente, gl'interessi sono tanto diversi, sul mercato dei coloranti, che azioni parallele non hanno luogo automaticamente.

Stando così le cose, è inconcepibile che un'impresa decida unilateralmente, senza essersi concertata in precedenza coi suoi concorrenti, di effettuare un aumento generale e rilevante dei prezzi. Ammesso che vi fossero stati aumenti unilaterali ed autonomi da parte di talune imprese, ciascuna delle altre avrebbe potuto mirare a migliori risultati mediante una differenziazione dei propri prezzi che tenesse conto della posizione occupata sul mercato dai vari prodotti della sua gamma produttiva. Al fine di evitare che i concorrenti rinunciassero subito all'aumento, ogni impresa avrebbe dovuto al massimo, per i prodotti *assolutamente intercambiabili,* comunicare subito agli acquirenti la sua intenzione di seguire l'aumento; ciò non sarebbe stato necessario per tutti gli altri prodotti in quanto, data la scarsa trasparenza del mercato di questi ultimi, gli acquirenti non avrebbero avuto la possibilità di reagire immediatamente ai nuovi prezzi.

La *ricorrente* critica anzitutto il modo in cui è stato redatto il controricorso, modo che non tieue conto di quanto la Corte aveva ingiunto nel provvedimento che respingeva la prima versione di questa memoria. La decisione della Corte si basava infatti sulla circostanza che, a causa dei riferimenti al contenuto di altri fascicoli, era difficile per la ricorrente opporsi con piena cognizione di causa a taluni argomenti svolti dalla Commissione. Ora, nella nuova versione, questa ha semplicemente eliminato i nomi delle

parti, lasciando invariato il testo, nel quale sono anche conservati, in parte, estratti delle memorie di altre imprese che non vengono nominate. La Corte inoltre non può ammettere che venga prodotta col controricorso la relazione n. 100 del «British National Board for Prices and Incomes», in quanto essa è redatta in inglese. Infine, le statistiche che figurano nei documenti VII, VIII e IX del controricorso non hanno valore di prova, poiché non rispondono ai requisiti necessari per consentire un controllo giurisdizionale atto a garantire il principio del contraddittorio: la convenuta, infatti, non fornisce i dati necessari per il controllo dei calcoli statistici in questione.

Per quanto attiene al merito, la ricorrente replica che qualora, accogliendo la tesi della Commissione, si dovesse negare il carattere oligopolistico del mercato considerato, ciò potrebbe al massimo significare che la ricorrente ha adottato una decisione errata in base ad un'inesatta valutazione della situazione del mercato. Da questo non si può tuttavia inferire che esistesse una concertazione.

Nel negare l'omogeneità dei prodotti in questione, la convenuta è in flagrante contraddizione con se stessa, dal momento ch'essa ammette l'esistenza di una «vivace ed intensa» concorrenza in materia di prezzi dei coloranti, il che necessariamente presuppone che detti prodotti siano analoghi o intercambiabili. La ricorrente sottolinea poi che la percentuale di coloranti speciali sulla sua produzione globale è inferiore al 5 %, e non è quindi pari a un terzo, come sostiene la Commissione.

Quanto alla non trasparenza del mercato, la ricorrente non nega che detta trasparenza esista, per quanto riguarda l'aumento dei prezzi, quando esso sia generale, e quindi necessariamente noto a tutti. Circa l'entità delle scorte, la Commissione ha interpretato in modo inesatto le indicazioni fornitele in proposito: il dato del 95 % dei prodotti, cui essa si riferisce, indica in realtà che l'impresa considerata tiene scorte del 95 % dei vari tipi di prodotti del suo assortimento, ma in quantità minime. Quest'affermazione, d'altra parte, non riguarda affatto la questione del se ed in qual misura un produttore possa soddisfare la domanda supplementare determinata dal fatto ch'egli non segua, o segua solo in parte, l'aumento di prezzi praticato da altre imprese. La ricorrente sotiene che, se la maggior parte dei concorrenti mettesse in atto un aumento dei prezzi, nessun produttore sarebbe in grado di soddisfare per più di una settimana, con le sue scorte, una domanda notevolmente aumentata. D'altra parte, l'interdipendenza delle reazioni fra produttori è dimostrata dal fatto che otto delle dieci imprese che nel 1965 avevano annunziato un aumento generale dei prezzi in Italia, abbiano dovuto rinunciarvi perché l'ACNA non l'aveva seguito. La Commissione non ha prospettato alcuna ragione che consenta di ritenere che questa interdipendenza, accertata sul mercato italiano, non esista negli altri Stati membri.

Quanto alla redazione del controricorso, la *convenuta* osserva che, poiché l'infrazione constatata non è stata commessa isolatamente da ciascuno degli interessati, ma deriva dalla loro azione collettiva, dalla reciproca collaborazione, la Commissione ha il diritto di esprimere un giudizio globale sulle circostanze di fatto e sugli aspetti giuridici della questione. In particolare, non le si può vietare di riferirsi ai documenti relativi a cause aventi oggetto analogo, per trarne argomenti a sostegno della propria tesi.

Sul fatto che la relazione del «British National Board for Prices and Incomes» è redatta in lingua inglese, la convenuta osserva che, accogliendo la sua richiesta, la Corte l'ha dispensata dal far tradurre il documento in una delle lingue processuali.

Sempre secondo la convenuta, mentre in un oligopolio ristretto le imprese, lasciandosi guidare da criteri economici razionali attueranno politiche di prezzo parallele, per i produttori di coloranti quetsa necessità non esiste, a causa dell' ampia struttura del mercato e degli interessi divergenti delle varie imprese.

Stando così le cose, l'ammettere la possibilità puramente teorica di un comportamento parallelo sul mercato dei coloranti non basta a giustificare i tre aumenti di prezzo di cui trattasi, in quanto detto parallelismo costituisce un comportamento irrazionale sul piano economico.
La convenuta sostiene che rispondeva agli obiettivi e agl'interessi delle imprese in questione l'adottare atteggiamenti diversi, ed è così ch'esse si sono comportate in altri casi, come risulta dalle tabelle VIII e IX del documento I del controricorso. Come prova dell'esattezza dei dati contenuti in queste tabelle, la convenuta offre di produrre i documenti originali e le copie delle fatture, su cui si basano le tabelle stesse.
Circa la critica mossale dalla ricorrente nel senso che, invece di fornire delle prove, la Commissione ha esposto una tesi teorica, sostituendo l'indagine su fatti concreti con teorie economiche astratte, la convenuta dichiara di aver effettuato una minuziosa analisi dei mercati e di aver provato fra l'altro, in base a dati empirici, che le imprese, qualora agiscano senza essersi concertate, si comportano esattamente nel modo che la Commissione ritiene corrispondente alla situazione del mercato. Del resto, la ricorrente non ha contestato il punto di vista della Commissione in merito al manifestarsi di un comportamento parallelo, né l'esattezza della sua tesi circa le condizioni che in proposito devono essere soddisfatte, condizioni elencate nel controricorso.
Quanto agli elementi strutturali del mercato in questione, la convenuta osserva che poco importano il numero ristretto degli offerenti, l'esistenza di spese fisse e l'entità rilevante dei costi di entrata e di uscita. Elemento decisivo è l'esistenza d'interessi divergenti e di un margine di autonomia per ciascuna impresa in materia di prezzi.
Secondo la convenuta, è difficile fornire indicazioni esatte sull'entità delle spese fisse, che a detta della ricorrente ragiungono un livello elevato; d'altra parte, l'influenza delle spese fisse sui comportamenti paralleli è variabile.
La convenuta dichiara di non disporre di dati relativi al livello dei costi di entrata o di uscita dal mercato; si tratta del resto di una questione irrilevante nella fattispecie, tenuto conto della potenza finanziaria dei grandi produttori di coloranti.
L'elasticità incrociata dei prezzi, cui si riferisce la ricorrente, è un semplice strumento di misura dell'intensità della concorrenza. Nel caso in esame si tratta di stabilire quali siano gli elementi del mercato che determinano il grado di elasticità. Essi sono fra l'altro, secondo Shubik, il grado di omogeneità dei prodotti, la trasparenza del mercato e la mobilità della domanda.
Alla tesi dell'equazione fra concorrenza in materia di prezzi e omogeneità dei prodotti, sostenuta dalla ricorrente, la convenuta oppone che, anche se il coefficiente di surrogabilità è relativamente elevato per i prodotti standard, questi subiscono tuttavia costanti modifiche, e ciò determina la loro eterogeneità sul mercato. Contrariamente a quanto sostiene la ricorrente, l'eterogeneità dei coloranti non porta all'eliminazione della concorrenza. I concorrenti reagiscono alla modifica dei prezzi da parte di un produttore, ma lo fanno con un certo ritardo, il che permette alle imprese di attuare una politica individuale in materia di prezzi, che sarebbe impossibile in un regime rigidamente oligopolistico.
Quanto all'incidenza dei coloranti speciali sulla produzione globale, la convenuta osserva che le varie percentuali dipendono dai coloranti che si vogliono considerare speciali. Ora, la nozione di specialità sembra avere carattere relativo. La percentuale di un terzo, da lei citata, è stata ripresa dalla relazione inglese prodotta col controricorso.
La convenuta sostiene che gli argomenti svolti in proposito dalla ricorrente tendono ad escludere qualsiasi indagine sulla situazione del mercato, in caso di comportamenti paralleli, sottovalutando l'importanza di circostanze quali il carattere omogeneo o eterogeneo dei prodot-

ti, il verificarsi di rapidi progressi tecnici, il fatto che il mercato si trovi in fase di espansione o di stagnazione, la trasparenza dei prezzi, ecc.

Circa la capacità di adattamento alle modifiche della domanda, l'entità delle scorte deriva in primo luogo dal fatto che, per ragioni di costo, i prodotti si fabbricano soltanto quattro volte l'anno e inoltre dal fatto che le scorte dei consumatori di coloranti sono molto ridotte (fatta eccezione per i coloranti standard), cosicché il fornitore è costretto a tenere scorte rilevanti in prossimità dei vari centri di consumo.

La convenuta ricorda che, nel controricorso, essa ha sottolineato la differenza fra il mercato italiano e gli altri mercati, facendo notare che in Italia la domanda di coloranti speciali è relativamente modesta, com'è stato dichiarato dall'ACNA nella risposta del 28 febbraio 1968 alla comunicazione degli addebiti, e come risulta da una tabella prodotta in allegato. Tuttavia, nonostante la situazione particolare, detto mercato non è soggetto ad alcuna costrizione, come dimostra l'esempio dell'aumento di prezzi effettuato in Italia nel gennaio 1965. Da ciò emerge inoltre che l'interdipendenza non è il solo fattore che determini il comportamento dei produttori sul mercato dei coloranti. Le molteplici differenze che esistono fra le varie imprese del ramo, per quanto riguarda il tasso di accrescimento, il grado di sfruttamento delle capacità, l'incidenza dei vari prodotti sul piano di produzione, i rapporti tra fornitori ed acquirenti, l'entità e la struttura dei costi, i prezzi e l'andamento della domanda sui singoli mercati, escludono nella fattispecie la possibilità di un consapevole parallelismo d'azione.

Nonostante l'interdipendenza che regna sul mercato dei coloranti, a causa della scarsa trasparenza del mercato le modifiche dei prezzi di un'impresa vengono a conoscenza delle imprese concorrenti con un ritardo piuttosto rilevante. Questa circostanza, come pure la posizione di forza in cui si trovano determinate imprese sul mercato di vari prodotti, determina un certo margine di autonomia nella politica dei prezzi. Di conseguenza, tenuto conto anche del numero abbastanza elevato di produttori, l'interdipendenza risulta limitata in modo da consentire una normale concorrenza.

Quest'ultima ha portato, nei paesi della CEE e negli anni dal 1965 al 1967, a variazioni fino al 40 % fra i prezzi medi delle imprese dei singoli paesi, per i principali prodotti. Ora, se si considerano i tre aumenti di prezzi, ammettendo ch'essi hanno avuto luogo in un normale regime di concorrenza e tenendo conto della particolare situazione in cui si trova ciascuna impresa, si giunge alla conclusione (confermata dalla relazione del prof. Kantzenbach) che un comportamento del genere si spiega unicamente col fatto che venivano perseguiti obiettivi del tutto nuovi.

Per quanto riguarda i problemi relativi alla struttura del mercato dei coloranti ed alla relazione esistente fra oligopolio eterogeneo, intensità della concorrenza effettiva e comportamento parallelo, la convenuta offre di provare la fondatezza della sua tesi, designando a tal fine come perito il prof. Kantzenbach.

3. Sugli indizi di fatto

Per quanto riguarda le circostanze in cui sono stati effetuati gli aumenti di prezzo e alle quali si riferisce la decisione, la *ricorrente* sostiene che non se ne può desumere l'esistenza di una pratica concordata.

In particolare, riguardo all'identità delle percentuali di aumento e dei prodotti che ne costituivano oggetto, la ricorrente osserva che la Commissione si contraddice e agisce in modo incoerente in quanto non ha posto gli stessi fatti a carico di altri produttori di coloranti che hanno adeguato i loro prezzi a quelli delle imprese perseguite.

Quanto alla pretesa simultaneità degli annunci di aumento, la ricorrente rileva innanzitutto che la Commissione non fornisce precise indicazioni in merito, se non per quanto riguarda l'aumento del 1964, il che non consente di trarre illa-

zioni relative agli aumenti successivi. Circa l'aumento del 1964, la decisione è muta per quanto riguarda la ricorrente. L'invio quasi simultaneo di telex ad un certo numero d'imprese nel pomeriggio del 9 gennaio prova una sola cosa, e cioè che dette imprese hanno avuto notizia degli aumenti previsti contemporaneamente alla ricorrente; dato che la Ciba aveva annunciato il proprio aumento il 7 gennaio, con effetto immediato, era urgente per gli altri produttori il mettere in atto la decisione di allinearsi all'aumento stesso, ed è ciò ch'essi hanno fatto non appena sono venuti a conoscenza della decisione della Ciba, pubblicamente resa nota sul mercato. Quanto al prezzo di vendita praticato nel Belgio, la ricorrente si è decisa ad aumentarlo il 13 gennaio, dopo aver saputo, il 10 dello stesso mese, che varie imprese avevano già annunziato un aumento. Dal modo in cui si sono svolte le cose, risulta che la ricorrente ha deciso di seguire l'aumento solo in quanto i suoi concorrenti lo avevano già annunziato alcuni giorni prima, ed il fatto era noto sul mercato.

L'aumento progettato per il 1° gennaio 1965 è stato annunziato dalla ricorrente il 5 novembre 1964, dopo che parecchie settimane prima, e più precisamente fin dal 14 ottobre, la sua clientela l'aveva messa sull'avviso circa l'intenzione dei concorrenti di adottare misure analoghe. L'aumento imminente era stato già segnalato anche dalla stampa. La coincidenza della data di attuazione dell'aumento è stata determinata dal carattere oligopolistico del mercato. Lo stesso può dirsi per l'aumento del 1967; in proposito, d'altra parte, la stessa Commissione ha ammesso che la data di applicazione dell'aumento differiva da un produttore all'altro.

Circa la pretesa analogia di contenuto fra i vari ordini di aumento, la ricorrente osserva che la decisione impugnata non consente di determinare quali siano gli ordini fra i quali la Commissione sostiene che esistano delle analogie. Gl'interessati non sono stati messi al corrente, neppure nel corso del procedimento dinanzi alla Commissione, dei testi nei quali questa rileva tali pretese analogie. Di consequenza, mancando qualisiasi motivazione, la ricorrente non può far altro che invocare la violazione del suo diritto alla difesa.

La ricorrente contesta l'affermazione della Commissione, secondo cui le parti avrebbero dichiarato di esserzi reciprocamente allineate per ragioni di semplicità. Essa contesta inoltre l'esattezza di quanto viene affermato nella decisione, nel senso ch'essa avrebbe aumentato i propri prezzi franco stabilimento di una percentuale inferiore a quella dell'aumento applicato ai prezzi di vendita ai consumatori. È altresì inesatto ch'essa abbia obbligato il suo rappresentante italiano a rifiutare il rilascio di fatture retrodatate e ad annullare tutte le offerte in sospeso. Per quanto riguarda, infine, i contatti a scopo informativo fra produttori di coloranti (contatti cui la Commissione si riferisce nella parte in fatto della decisione), la ricorrente sostiene che lo scambio d'informazioni e di esperienze su problemi di politica economica d'interesse generale risponde ad una legittima esigenza, com'è d'altronde confermato nella già ricordata ordinanza del Kammergericht di Berlino.

Dal fatto che un'impresa abbia annunciato un aumento in occasione di una di tali riunioni non si può assolutamente desumere l'esistenza di una concertazione, in particolare se si tiene conto del fatto che, nella stessa riunione, la ricorrente non si è pronunziata in merito all' annunziato aumento, né la sua decisione in proposito ha seguito immediatamente detta riunione. In effetti, la ricorrente ha deciso di aumentare i propri prezzi solo un mese dopo, nella seduta del 16 settembre 1967 del suo consiglio di amministrazione.

La *convenuta* produce il testo degli ordini di aumento inviati in Italia e nel Belgio, nel 1964, dalle imprese destinatarie della decisione impugnata, e sottolinea la coincidenza quasi letterale di taluni passi.

Quanto agli aumenti del 1965 e del 1967, essa afferma che le imprese hanno avuto cura di evitare concordanze troppo evidenti.

Essa rinvia inoltre alle considerazioni svolte sub 1, da cui risulta che, data la struttura e le condizioni del mercato, la coincidenza degli aumenti dei prezzi si può spiegare solo con una previa concertazione.

La *ricorrente* replica che gli indizi su cui si basa la Commissione non si conciliano col fatto ch'essa non ha contestato alcuna infrazione a varie altre imprese, di cui pure aveva constatato l'identico comportamento nella decisione impugnata, e alcune delle quali hanno seguito gli aumenti annunziati anche prima della ricorrente. Se la decisione impugnata è basata sul concetto che il comportamento uniforme dei produttori di coloranti è inconcepibile senza una preventiva concertazione, ci si può chiedere per quale motivo la Commissione abbia riservato un trattamento diverso ad imprese che si sono comportate nello stesso modo.

Per quanto riguarda le analogie degli ordini di aumento impartiti dai produttori alle loro affiliate o ai loro rappresentanti nel 1964, la *convenuta* oppone che l'ordine di applicare immediatamente l'aumento figura in 13 delle 14 lettere d'istruzioni, l'ordine di annullare le offerte in sospeso figura in 12 di queste lettere, e il divieto di rilasciare fatture retrodatate figura in 8 delle suddette lettere (quest'ultima differenza si spiega col fatto che il divieto era già implicito nell'ordine di attuare un aumento immediato e generale).

La convenuta cita inoltre alcuni esempi che dimostrano la coincidenza di contenuto fra queste lettere. Essa osserva infine che, in molti casi, le lettere costituivano la semplice conferma d'istruzioni già impartite telefonicamente, mentre in altri casi venivano completate da spiegazioni orali. In proposito la convenuta si riferisce alla testimonianza di un impiegato della Geigy di Basilea.

4. *Sull'ammenda*

La *ricorrente* lamenta che la decisione impugnata non abbia tenuto conto delle ammende inflittele dal Bundeskartellamt con decisione 28 novembre 1967.

La *convenuta* eccepisce che il rischio di cumulo, che giustificherebbe il fatto di tener conto delle ammende inflitte in precedenza, non esisteva nella fattispecie, dato che la decisione del Bundeskartellamt non era definitiva quando venne adottata la decisione impugnata ed è stata del resto annullata in seguito.

IV — Il procedimento

Le varie fasi del procedimento si possono riassumere come segue:

Con ordinanza 11 dicembre 1969, la Corte ha deciso che la convenuta doveva presentare memorie separate, senza riferimento alle restanti cause pendenti relative ai coloranti.

Con ordinanza 8 luglio 1970, su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte ha deciso quanto segue:

1. Viene disposta una perizia relativamente alle seguenti questioni:
   a) Tenuto conto delle caratteristiche del mercato delle materie coloranti nella Comunità economica europea, specie durante il periodo 1964-1967 se, secondo i normali criteri commerciali, un produttore indipendente e che aveva interesse ad aumentare i propri prezzi poteva praticamente operare l'aumento senza ricorrere ad un aumento generale, uniforme e pubblico, stabilendo prezzi diversi, a seconda dei rapporti con gli acquirenti e a seconda dei prodotti.
   b) Quali vantaggi e svantaggi presenti per un produttore un aumento generale ed allineato dei prezzi rispetto ad aumenti differenziati a seconda dei clienti, a seconda dei prodotti e a seconda dei mercati. La risposta a detta questione dovrà essere data prospettando

l'ipotesi di un produttore che opera il rialzo e l'ipotesi di un produttore che debba fronteggiare un rialzo generale ed uniforme operato da un concorrente.

c) Tenuto conto in modo particolare del grado di trasparenza di un mercato, se i coloranti diversi da quelli speciali siano in pratica intercambiabili e, in caso positivo, fino a qual punto. Qual è la percentuale approssimativa di coloranti speciali rispetto alla produzione totale di coloranti di ciascuna delle imprese in questione.

2. Le parti potranno designare di conserva un perito e proporlo alla Corte entro il 1° ottobre 1970.

Con ordinanza dello stesso giorno, la Corte ha riunito le cause 48-69, 49-69, 51-69, 52-69, 53-69, 54-69, 55-69, 56-69 e 57-69 ai fini della perizia.

Vista la proposta fatta di comune accordo dalle parti circa i nomi di due periti, con ordinanza 13 novembre 1970, la Corte ha affidato la perizia congiuntamente al prof. Horst Albach, ordinario di gestione delle imprese nell'università di Bonn, e al prof. Wilhelm Norbert Kloten, ordinario di economia politica nell'università di Tubinga.

La relazione congiunta dei periti è stata depositata in cancelleria il 23 aprile 1971. I periti hanno riassunto i risultati della perizia nei seguenti termini:

— Il quesito sub a) va risolto positivamente, nel senso che, secondo i normali criteri commerciali, un produttore indipendente di sostanze coloranti avrebbe avuto *in linea di principio* la possibilità die effettuare l'aumento praticando prezzi diversi a seconda degli acquirenti e dei prodotti.

— La questione del se, *in pratica,* detto produttore avrebbe potuto far ciò, può essere risolta positivamente, con la riserva che l'aumento medio spuntabile dal produttore indipendente mediante una politica di prezzi differenziata entro determinati limiti è probabilmente inferiore al rialzo medio ottenibile in caso di aumento dei prezzi generale ed uniforme.

— L'aumento generale ed uniforme dei prezzi presenta vantaggi e svantaggi sia per il produttore che effettua il rialzo, sia per quello che debba fronteggiare un rialzo generale ed uniforme effettuato da un concorrente. Sia nell'ipotesi del produttore che prende l'iniziativa dell'aumento, sia in quella del produttore costretto a seguirlo, si giunge alla conclusione che i vantaggi di un aumento dei prezzi generale ed uniforme sono stati, nel periodo in questione, maggiori degli svantaggi.

— La questione sub c) va risolta nel senso che il grado di surrogabilità dei coloranti varia secondo una gamma che va dai prodotti assolutamente intercambiabili a quelli che praticamente non lo sono affatto. Se per «coloranti speciali», secondo il testo del quesito, s'intendono le sostanze coloranti praticamente insostituibili, la percentuale delle stesse rispetto alla produzione totale di coloranti di ciascuna delle imprese in questione dovrebbe essere molto modesta. La distinzione, tuttavia, secondo i risultati dell'indagine, si rivela di scarso ausilio.

Sulla relazione periziale hanno depositato osservazioni nella cancelleria della Corte la ricorrente, il 3 luglio 1971, e la convenuta, il 21 giugno 1971.

I periti nominati dalla Corte hanno prestato giuramento, a norma dell'art 49, § 6, del regolamento di procedura, il 28 settembre 1971.

Le parti hanno svolto le loro difese orali all'udienza dei giorni 28, 29 e 30 settembre 1971 e 2 maggio 1972.

Nel corso del procedimento, l'avvocato generale Dutheillet de Lamothe, deceduto, è stato sostituito dall'avvocato generale Mayras, il quale ha presentato le sue conclusioni all'udienza del 2 maggio 1972.

In diritto

1 Nel periodo gennaio 1964 — ottobre 1967, avevano luogo nella Comunità tre aumenti generali e uniformi dei prezzi dei coloranti.

Fra il 7 e il 20 gennaio 1964, veniva attuato in Italia, nei Paesi Bassi, nel Belgio e nel Lussemburgo, nonché in taluni paesi terzi, un aumento uniforme del 15 % su quasi tutti i coloranti a base di anilina, escluse determinate categorie.

Il 1º gennaio 1965, un aumento della stessa entità avveniva in Germania. Lo stesso giorno quasi tutti i produttori, in tutti i paesi del mercato comune, eccetto la Francia, praticavano un aumento uniforme del 10 % sul prezzo dei coloranti e dei pigmenti esclusi dall'aumento del 1964. Sul mercato italiano, in seguito alla mancata partecipazione dell'ACNA, le altre imprese rinunciavano ad attuare, nel 1965, l'aumento dei prezzi ch'esse avevano già annunciato.

Verso la metà dell'ottobre 1967, sui mercati di tutti gli Stati membri, eccettuato quello italiano, quasi tutti i produttori aumentavano i prezzi di tutti i coloranti, e precisamente nella misura dell'8 % in Germania, nei Paesi Bassi, nel Belgio e nel Lussemburgo, e del 12 % in Francia.

2 Di fronte a questi aumenti, il 31 maggio 1967 la Commissione decideva di applicare d'ufficio l'art. 3 del regolamento n. 17/62 (per violazione dell'art. 85, n. 1, del trattato CEE) a diciassette imprese produttrici di coloranti, con sede sia nella Comunità sia al di fuori del mercato comune, nonché a molte delle loro affiliate e rappresentanti.

Nella decisione 24 luglio 1969, la Commissione dichiarava che gli aumenti erano connessi a pratiche concordate, in contrasto con l'art. 85, n. 1, del trattato, alle quali avevano partecipato le seguenti ditte:

— Badische Anilin- und Soda-Fabrik SA (BASF), Ludwigshafen,

— Cassella Farbwerke Mainkur AG, Francofore sul Meno,

— Farbenfabriken Bayer AG, Leverkusen,

— Farbwerke Hoechst AG, Francoforte sul Meno,

— Française des matières colorantes SA, Parigi,

— Azienda colori nazionali affini Spa (ACNA), Milano,

— Ciba SA, Basilea,

— J. R. Geigy SA, Basilea,

— Sandoz SA, Basilea,

— Imperial Chemical Industries Ltd (ICI), Manchester.

A ciascuna impresa veniva perciò inflitta un'ammenda di 50 000 unità di conto; solo per l'ACNA l'importo dell'ammenda era fissato in 40 000 unità di conto.

3 La suddetta decisione è stata impugnata dalla Cassella Farbwerke Mainkur AG con atto pervenuto in cancelleria il 4 ottobre 1969.

Mezzi procedurali e formali

Sui mezzi relativi al procedimento amministrativo

a) Censura relativa al fatto che la «comunicazione degli addebiti» è stata firmata da un dipendente della Commissione

4 La ricorrente sostiene che la comunicazione degli addebiti, prescritta dall'art. 2 del regolamento della Commissione n. 99/63, è irregolare, in quanto firmata solamente dal direttore generale della concorrenza.

5 É assodato che la comunicazione degli addebiti firmata dal direttore generale della concorrenza era stata precedentemente approvata dal commissario competente per i problemi della concorrenza, nell'esercizio dei poteri delegatigli dalla Commissione.

Il direttore generale della concorrenza non ha quindi agito in base ad una delega di poteri, ma è stato semplicemente autorizzato a firmare per conto del commissario competente.

Questa autorizzazione rientra fra gli atti di organizzazione dei propri uffici, che la Commissione può compiere in forza dell'art. 27 del suo regolamento interno provvisorio, adottato a norma dell'art. 7 del trattato 8 aprile 1965 che istituisce un Consiglio unico ed una Commissione unica.

6 La suddetta censura è perciò infondata.

b) Censura relativa alle disparità esistenti fra la «comunicazione degli addebiti» e la decisione con cui veniva instaurato il procedimento amministrativo

7 La ricorrente sostiene che la comunicazione degli addebiti si riferisce all'eventualità dell'irrogazione di ammende, mentre la decisione in parola riguarda solo l'accertamento delle infrazioni.

8 L'atto vincolante per la Commissione, nei rapporti con le imprese nei cui confronti è stato instaurato un procedimento per violazione delle norme sulla concorrenza, non è la decisione relativa all'instaurazione del procedimento, bensì unicamente la comunicazione degli addebiti.

La decisione con cui veniva instaurato il procedimento, anche se si riferisce «in particolare» agli artt. 3 e 9, 2° e 3° comma, è stata adottata a norma del regolamento n. 17 nel suo complesso, quindi anche dell'art. 15 relativo alle ammende.

9 La presente censura è perciò infondata.

c) Censure relative agli accertamenti compiuti dopo la comunicazione degli addebiti

10 La ricorrente sostiene che la Commissione, col procedere a taluni accertamenti dopo la comunicazione degli addebiti, ha violato il carattere della comunicazione stessa che, come risulta dai regolamenti 17 e 99, costituisce l'atto finale della fase istruttoria.

11 La Commissione ha il potere ed eventualmente il dovere di effettuare nuove indagini, durante il procedimento amministrativo, qualora da questo risulti la necessità di ulteriori accertamenti.

Un'ulteriore comunicazione degli addebiti agl'interessati dev'essere effettuata solo qualora il risultato degli accertamenti induca la Commissione a porre dei fatti nuovi a carico delle imprese, o ad assumere fatti notevolmente diversi come prova delle infrazioni contestate, il che non è avvenuto nella fattispecie.

12 Il mezzo è perciò infondato.

d) Censura relativa all'audizione degl'interessati

13 La ricorrente sostiene che il termine di 12 giorni impartitole per comparire dinanzi alla Commissione era inadeguato: infatti, tenuto conto della circostanza che in quel momento sia il competente direttore delle vendite sia l'avvocato dell'impresa erano assenti, esso non le consentiva di illustrare verbalmente il proprio punto di vista.

14 Considerato il tempo trascorso dalla comunicazione degli addebiti, non sembra che il suddetto termine potesse impedire la difesa degli interessati.

Se è possibile che la ricorrente abbia avuto delle difficoltà a farsi rappresentare dinanzi alla Commissione alla data da questa stabilita, il gran numero di persone convocate per lo stesso scopo rendeva difficile alla Commissione il fissare diverse date per l'audizione, a seconda delle particolari esigenze di ciascuno degli interessati.

Nulla vietava, d'altra parte, alla ricorrente di esporre in seguito il suo punto di vista per iscritto e di comunicarlo alla Commissione.

15 Il presente mezzo è quindi infondato.

e) Censure relative ad altre violazioni del principio del contraddittorio

16 La ricorrente fa carico alla convenuta di aver violato l'art. 19, n. 1, del regolamento n. 17/62 e il regolamento n. 99/63, in quanto, nella comunicazione degli addebiti, la Commissione si è limitata a render note le conclusioni ch'essa stessa aveva tratto da certi fatti dati come scontati, senza precisarli affatto.

Inoltre, la decisione impugnata sarebbe basata su una motivazione del tutto nuova per quanto riguarda le circostanze che hanno accompagnata gli aumenti di prezzo.

17 Per tutelare il diritto al contraddittorio, nel procedimento amministrativo, è sufficiente che agl'interessati vengano comunicati i principali dati di fatto su cui sono fondati gli addebiti.

Dal testo della comunicazione degli addebiti risultano chiaramente i fatti posti a carico della ricorrente.

La suddetta comunicazione contiene tutti gli elementi necessari per poter stabilire quali siano gli addebiti mossi alla ricorrente, e precisa fra l'altro le circostanze in cui sono stati annunciati ed attuati gli aumenti degli anni 1964, 1965 e 1967.

A sostegno di questo mezzo non possono essere addotte le rettifiche che, nella decisione impugnata, vengono apportate alla descrizione dello svolgimento dei fatti, in base ad elementi forniti alla Commissione dagl'interessati nel corso del procedimento amministrativo.

18 La ricorrente lamenta infine che nella decisione impugnata la Commissione abbia fatto riferimento alla decisione del Bundeskartellamt 28 novembre 1967, benché non potesse basarsi sul risultato di accertamenti che non aveva effettuato direttamente.

19 Gl'interessati hanno sempre la facoltà di contestare i fatti addotti dalla Commissione a sostegno degli addebiti. Nulla vieta tuttavia all'istituzione di valersi, nell'applicare le norme comunitarie sulla concorrenza, dei risultati di accertamenti svolti dalle autorità nazionali.

20 Le presenti censure sono perciò infondate.

Sul mezzo relativo alla motivazione della decisione impugnata

21 La ricorrente sostiene che la decisione non è adeguatamente motivata, in particolare perché non precisa i fatti sui quali è basata l'esistenza delle infrazioni contestate alle imprese, fa ricorso a formule molto generiche e omette di segnalare circostanze che deporrebbero a favore dell'interessata.

22 Considerata nel suo complesso, la decisione indica in modo chiaro e coerente le principali circostanze di fatto e di diritto sulle quali essa è basata.

É poi una questione di merito quella del se le circostanze di fatto e gli argomenti svolti per giustificare la contestazione delle infrazioni siano atti a provare l'esistenza di queste ultime.

Nella motivazione delle sue decisioni, la Commissione non è tenuta a prendere posizione su tutti gli argomenti che gl'interessati potrebbero invocare a proprio favore. É sufficiente ch'essa esponga i fatti e le considerazioni di

carattere giuridico che presentano sostanziale interesse nell'economia delle decisioni stesse.

23 Il presente mezzo è perciò infondato.

Sul mezzo relativo alla prescrizione

24 La ricorrente sostiene che la decisione impugnata è in contrasto col trattato e con le relative norme d'attuazione, poiché la Commissione, nell'instaurare — il 31 maggio 1967 — un procedimento relativo all'aumento dei prezzi del gennaio 1964, ha superato ogni ragionevole limite di tempo.

25 I testi che attribuiscono alla Commissione il potere d'infliggere ammende in caso d'infrazione delle norme sulla concorrenza non prevedono la prescrizione.

Per adempiere la sua funzione, il termine di prescrizione deve essere preordinato. Spetta al legislatore comunitario il fissarne la durata e le modalità d'applicazione.

Se è vero che, nel silenzio dei testi, la fondamentale esigenza di certezza del diritto osta a che la Commissione possa ritardare indefinitamente l'esercizio del suo potere d'infliggere ammende, nella fattispecie non si può ritenere che il comportamento dell'istituzione avesse precluso alla stessa l'esercizio del suddetto potere in relazione alle pratiche concordate del 1964 e del 1965.

26 Il presente mezzo è perciò infondato.

Mezzi nel merito

Sull'esistenza di pratiche concordate

Tesi delle parti

27 La ricorrente fa carico alla Commissione di non aver provato, per nessuno dei tre aumenti considerati dalla decisione impugnata, ch'essi dipendessero da pratiche concordate ai sensi dell'art. 85, n. 1, del trattato CEE.

28 La prova del carattere concordato degli aumenti di prezzo degli anni 1964, 1965 e 1967 consiste, secondo la decisione, nell'identità delle percentuali d'aumento applicate dai vari produttori nei singoli paesi, nell'identità — salvo rarissime eccezioni — dei coloranti per i quali erano avvenuti gli aumenti, nel fatto che le date di attuazione di questi erano molto ravvicinate, o addirittura coincidenti. Gli aumenti di cui trattasi non si possono spiegare solo con la circostanza che il mercato ha struttura oligopolistica. Non è plausibile che, senza previa concertazione, i principali fornitori del mercato comune abbiano aumentato più volte, nella stessa misura e praticamente nello stesso momento, i prezzi di numerosi e importanti prodotti, compresi quelli speciali, per i quali il grado di surrogabilità è molto basso o quasi nullo, e ciò in vari paesi i cui mercati dei coloranti presentano caratteristiche diverse.

Dinanzi a questa Corte, la Commissione ha sostenuto che la concertazione non implica necessariamente che gl'interessati stabiliscano un piano comune per adottare un determinato comportamento; è sufficiente ch'essi si mettano reciprocamente al corrente dell'atteggiamento che intendono assumere, di guisa che ciascuno possa agire nella convinzione che i suoi concorrenti adotteranno un comportamento analogo.

29 La ricorrente sostiene che:

— La decisione impugnata è fondata sull'inadeguata conoscenza del mercato dei prodotti in questione, nonché sull'errata interpretazione della nozione di pratica concordata, che identifica quest'ultima col consapevole comportamento parallelo dei partecipanti all'oligopolio.

— In realtà, questo comportamento dipende nella fattispecie da unilaterali decisioni di ciascuna impresa, suggerite da imperativi economici di carattere obiettivo, e in particolare dalla necessità di migliorare la scarsa redditività della produzione di coloranti. I prezzi dei prodotti in questione manifestano infatti una costante tendenza al ribasso, in quanto il relativo mercato è caratterizzato da una vivace concorrenza fra produttori, concorrenza che agisce non solo sulla qualità dei prodotti e sull'assistenza tecnica alla clientela, ma anche sui prezzi, attraverso forti riduzioni concesse di volta in volta ai principali acquirenti.

— L'identità delle percentuali d'aumento dipende dall'affermarsi della « price-leadership » di un'impresa.

— D'altra parte, nel caso di prodotti intercambiabili, aumenti di prezzo differenziati non potrebbero avere conseguenze economicamente rilevanti,

data la scarsa entità delle scorte e il tempo necessario per adeguare la capacità degl'impianti ad un forte aumento della domanda, ovvero porterebbero ad una rovinosa guerra dei prezzi.

— I coloranti non intercambiabili rappresentano solo una piccola parte del fatturato delle imprese produttrici.

— Tenuto conto di queste caratteristiche del mercato e del fenomeno generale della costante erosione dei prezzi, ciascun partecipante all'oligopolio che avesse deciso di attuare un aumento poteva logicamente contare di essere seguito dai concorrenti, i quali si trovano di fronte agli stessi problemi di redditività.

— Infine, la tesi fondamentale della decisione impugnata, secondo la quale gli aumenti di prezzo di cui è causa non trovano spiegazione nella struttura oligopolistica del mercato, non sarebbe motivata in alcun punto della decisione stessa.

Sulla nozione di pratica concordata

30 Il fatto che l'art. 85 distingua la nozione di «pratica concordata» da quelle di «accordi tra imprese» o di «decisioni di associazioni d'imprese» è dovuto all'intenzione di comprendere fra i comportamenti vietati da questo articolo una forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza esser stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisce in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese stesse, a danno della concorrenza.

Per natura, la pratica concordata non presenta tutte le caratteristiche di un accordo; la sua esistenza si può desumere dal coordinamento che si concreta nella condotta dei partecipanti.

Il parallelismo di comportamenti, benché non possa da solo identificarsi con la pratica concordata, può costituirne tuttavia un serio indizio, qualora porti a condizioni di concorrenza che non corrispondono a quelle normali del mercato, tenuto conto della natura dei prodotto, dell'entità e del numero delle imprese e del volume del mercato stesso.

Ciò si verifica quando il comportamento parallelo permette agl'interessati di trovare l'equilibrio dei prezzi ad un livello diverso da quello che si sarebbe determinato in regime di concorrenza, nonché di cristallizzare le posizioni acquisite, a detrimento dell'effettiva libertà di circolazione delle merci nel mercato comune e della libera scelta dei fornitori da parte dei consumatori.

31 Di conseguenza, nella fattispecie il problema dell'esistenza di una concertazione può essere correttamente risolto solo prendendo in considerazione, non tanto singolarmente quanto simultaneamente, i vari indizi cui si riferisce la decisione impugnata, e tenendo conto delle caratteristiche del mercato di cui trattasi.

Sulle caratteristiche del mercato dei coloranti

32 Il mercato dei coloranti è caratterizzato dal fatto che l'80 % dell'offerta proviene da una decina di imprese produttrici, in genere di notevoli dimensioni, le quali spesso, oltre a questi prodotti, fabbricano altri prodotti chimici o specialità farmaceutiche.

Le imprese del settore hanno strutture produttive, e quindi strutture di costi, molto diverse fra loro, il che rende difficile conoscere i costi della concorrenza.

Il numero totale dei coloranti è molto elevato, dato che ciascuna impresa ne produce oltre un migliaio.

In media, il grado di surrogabilità dei prodotti in questione è relativamente elevato per i coloranti comuni, mentre può essere molto basso o addirittura nullo per i coloranti speciali.

Per quanto rigurda questi ultimi, il mercato tende in taluni casi ad una situazione di oligopolio.

Data la relativamente scarsa incidenza del prezzo dei coloranti sul prezzo del prodotto finito, il grado di elasticità della domanda di coloranti è in complesso limitato, e costituisce perciò, a breve termine, un incentivo al rialzo.

D'altra parte, la domanda globale di coloranti è in costante aumento, e questa tendenza incoraggia i produttori ad attuare una politica che consenta loro di partecipare all'aumento stesso.

33 Nell'ambito della Comunità, il mercato dei coloranti è caratterizzato dal fatto che esistono cinque mercati nazionali isolati, con diversi livelli di prezzi, senza che queste differenze si possano spiegare in base ai costi ed oneri gravanti sui vari produttori.

La creazione del mercato comune non sembra quindi aver influito affatto sulla situazione, poiché le differenze fra i prezzi praticati nei vari paesi non sono punto diminuite.

Risulta invece che ciascuno dei mercati nazionali presenta caratteristiche di un oligopolio e che quasi sempre i prezzi si formano sotto l'influenza di un «price-leader», che in taluni casi è il più forte produttore nazionale, in altri casi un produttore di un altro Stato membro o di un paese terzo, il quale agisce tramite un'affiliata.

L'isolamento dei mercati nazionali dipende, secondo gli esperti, dalla necessità di fornire in loco ai clienti la necessaria assistenza tecnica e di garantire la rapidità delle consegne (in generale, di modesti quantitativi): quasi sempre, infatti, i produttori vendono alle loro affiliate con sede nei vari Stati membri e garantiscono, mediante una rete di agenzie e depositi, il rifornimento e l'assistenza specificamente necessari alle imprese consumatrici.

Da dati forniti in corso di causa risulta che, anche qualora il produttore sia direttamente in contatto con un cliente importante di un altro Stato membro, i prezzi si formano in generale in funzione dell'ubicazione dell'impresa consumatrice, adeguandosi al livello dei prezzi del mercato nazionale.

Questo modo di comportarsi dei produttori corrisponde senz'altro alle caratteristiche del mercato dei coloranti e alle esigenze della clientela; tuttavia, la scompartimentazione del mercato da esso derivante è atta, mediante il frazionamento del gioco della concorrenza, ad isolare i consumatori nei loro mercati nazionali e ad impedire un generale confronto dei produttori su tutta l'area del mercato comune.

I fatti litigiosi vanno considerati in questo contesto, proprio del mercato dei coloranti.

Sugli aumenti degli anni 1964, 1965 e 1967

34 I tre aumenti, degli anni 1964, 1965 e 1967, di cui alla decisione impugnata erano collegati fra loro.

L'aumento del 15 %, praticato il 1° gennaio 1965 in Germania sui prezzi di quasi tutti i coloranti a base di anilina, non era infatti altro che l'estensione ad un mercato nazionale del rialzo attuato nel gennaio 1964 in Italia, nei Paesi Bassi, nel Belgio e nel Lussemburgo.

L'aumento dei prezzi di taluni coloranti e pigmenti, attuato il 1° gennaio 1965 in tutti gli Stati membri eccettuata la Francia, riguardava tutti i prodotti esclusi dal primo rialzo.

Per quanto riguarda l'aumento dell'autunno 1967, la differenza fra la percentuale dell'8 % e quella del 12 % applicata in Francia era destinata a compensare il fatto che il mercato francese, a causa del regime di prezzi controllati, non aveva partecipato agli aumenti del 1964 e del 1965.

Di conseguenza, questi tre rialzi non si possono considerare separatamente, anche se non hanno avuto luogo in condizioni identiche.

35 Nel 1964, tutte le imprese in causa hanno annunciato e immediatamente attuato l'aumento; l'iniziativa era stata presa dalla Ciba-Italia che, il 7 gennaio 1964, eseguendo l'ordine della Ciba-Svizzera, annunciava e attuava immediatamente un rialzo dei prezzi del 15 %; sul mercato italiano, quest'iniziativa veniva seguita dagli altri produttori nei 2 o 3 giorni successivi.

Il 9 gennaio, la ICI-Olanda prendeva l'iniziativa di un aumento della stessa entità nei Paesi Bassi, e lo stesso faceva la Bayer, alla medesima data, per quanto riguarda il mercato belgo-lussemburghese.

Nonostante qualche divergenza di lieve entità, in particolare fra gli aumenti delle imprese tedesche e quelli delle imprese svizzere ed inglesi, il rialzo interessava, per i vari produttori e sui vari mercati, la stessa gamma di prodotti, ossia la maggior parte dei coloranti a base di anilina, esclusi i pigmenti, i coloranti alimentari e quelli cosmetici.

36 Nel 1965, talune imprese preannunciavano che, sul mercato tedesco, i prezzi sarebbero stati aumentati del 15 % per i prodotti che già avevano costituito oggetto di un analogo rialzo sugli altri mercati, e del 10 % per i prodotti il cui prezzo non era stato ancora aumentato. I vari annunci venivano dati, uno dopo l'altro, fra il 14 ottobre 1964 e il 28 dicembre 1964. Il primo era quello della BASF, il 14 ottobre 1964; seguivano quelli della Bayer, il 30 ottobre, e della Cassella, il 5 novembre.

Questi aumenti venivano simultaneamente attuati, il 1° gennaio 1965, su tutti i mercati, tranne quello francese, a causa del blocco dei prezzi vigente in Francia, e quello italiano in quanto, avendo l'ACNA (cioè il maggior produttore italiano) rifiutato di rialzare i prezzi su detto mercato, i restanti produttori rinunziavano del pari all'aumento.

L'ACNA si asteneva pure dall'aumentare i prezzi del 10 % sul mercato tedesco. Per il resto l'aumento era generale, simultaneamente attuato da tutti i produttori di cui alla decisione impugnata e uniforme per quanto riguarda i prodotti.

37 Nel 1967, la Geigy annunciava — durante una riunione tenutasi a Basilea il 18 agosto, e alla quale partecipavano tutte le imprese di cui alla decisione impugnata, eccetto l'ACNA — ch'essa intendeva aumentare dell'8 % i propri prezzi di vendita, a partire dal 16 ottobre successivo.

Nella stessa occasione, i delegati della Bayer e della Francolor annunciavano che le rispettive imprese prendevano anch'esse in considerazione un aumento.

Alla metà di settembre, tutte le imprese colpite dalla decisione impugnata avevano annunciato un aumento dei prezzi dell'ordine dell'8 % (12 % in Francia), aumento che doveva essere attuato dal 16 ottobre in tutti i paesi, eccettuata l'italia, dove l'ACNA si era nuovamente rifiutata di effettuare un rialzo dei prezzi, benché fosse disposta a seguire il movimento di rialzo su altri due mercati, sia pure a decorrere da una data diversa dal 16 ottobre.

38 Considerati complessivamente, i tre aumenti consecutivi denunciano l'attuarsi di una graduale cooperazione fra le imprese interessate.

Dopo l'esperimento del 1964, infatti, per il quale l'annuncio e l'attuazione degli aumenti coincidevano, nonostante lievi divergenze relative alla gamma dei prodotti i cui prezzi venivano aumentati, i rialzi del 1965 e del 1967 rivelano un'altra linea di condotta: annunciando con un certo anticipo la loro intenzione di aumentare i prezzi, le imprese che prendevano l'iniziativa, BASF e Geigy, permettevano alle altre imprese di osservare le reciproche reazioni sui vari mercati, e di adattarvisi.

Con questi annunci anticipati, era eliminata per le varie imprese la reciproca incertezza circa il loro comportamento futuro, e quindi gran parte del rischio normalmente inerente a qualsiasi modifica unilaterale del comportamento delle imprese su uno o più mercati.

Ciò è tanto più vero in quanto detti annunci, coi quali si giungeva alla decisione di aumenti globali ed uniformi per i mercati dei coloranti, rendevano trasparenti questi ultimi per quanto riguarda le percentuali di aumento.

Il comportamento delle imprese era quindi diretto ad eliminare temporaneamente dal mercato talune condizioni di concorrenza, in materia di prezzi, che ostacolavano l'attuazione di un comportamento parallelo.

39 L'assenza di spontaneità nel comportamento delle imprese è confermata da altri dati che emergono dall'analisi del mercato.

Il numero dei produttori non consente di considerare il mercato europeo delle sostanze coloranti come un oligopolio in senso stretto, nel quale la concorrenza in materia di prezzi sia praticamente esclusa.

I produttori di questo settore sono abbastanza forti e abbastanza numerosi perché esista un rischio non trascurabile di vedere alcuni di essi, in occasione di un aumento, rifiutarsi di seguirlo, e cercare invece di allargare la loro partecipazione al mercato adottando un comportamento autonomo.

Inoltre, il fatto che il mercato comune si suddivide in cinque mercati nazionali, con livelli di prezzi e strutture differenti, fa apparire improbabile un aumento spontaneo e uniforme dei prezzi nell'intera Comunità.

Se un aumento dei prezzi globale e spontaneo è concepibile, al limite, su ciascun mercato nazionale, è tuttavia logico pensare che gli aumenti saranno diversi a seconda dei dati specifici dei singoli mercati nazionali.

Di conseguenza, mentre un comportamento parallelo in materia di prezzi poteva in effetti rappresentare per le imprese considerate un obiettivo interessante e privo di rischi, è difficile concepire la realizzazione spontanea di un parallelismo del genere, se si tiene conto del momento, delle caratteristiche dei mercati nazionali e della gamma dei prodotti per i quali esso è stato riscontrato.

40 Neppure è plausibile il fatto che gli aumenti del gennaio 1964, inizialmente praticati sul mercato italiano ed estesi poi al mercato olandese e a quello belgo-lussemburghese — mercati fra i quali l'interdipendenza è minima sia per quanto riguarda il livello dei prezzi, sia dal punto di vista della struttura della concorrenza — abbiano potuto essere attuati, entro un termine variabile da 48 ore a 3 giorni, senza previa concertazione.

Nel 1965 e nel 1967, la concertazione ha avuto luogo palesemente: il fatto che tutti i produttori abbiano annunciato la loro intenzione di aumentare i prezzi a decorrere da una data prestabilita e per una determinata gamma di prodotti ha permesso loro di decidere quale sarebbe stato il loro comportamento nei casi particolari della Francia e dell'Italia.

Agendo in tal modo, le imprese hanno eliminato fin dall'inizio l'incertezza relativa al loro reciproco comportamento sui vari mercati, e quindi gran parte del rischio inerente ad ogni modifica unilaterale di tale comportamento.

L'aumento generale e uniforme sui vari mercati in questione si spiega solo con la convergente intenzione delle imprese di correggere il livello dei prezzi, e la situazione determinata dalla concorrenza che si esercita sotto forma di riduzioni individuali, come pure col loro desiderio di evitare al tempo stesso il rischio, inerente a qualsiasi aumento dei prezzi, di modificare la situazione concorrenziale.

La circostanza che, per l'Italia, gli aumenti annunciati non sono stati attuati, e che l'ACNA ha seguito solo in parte l'aumento del 1967 sugli altri mercati, lungi dall'infirmare la precedente conclusione viene a confermarla.

41 La funzione della concorrenza in materia di prezzi è infatti quella di far sì che il livello di questi resti il più basso possibile, nonché di favorire la circolazione dei prodotti fra gli Stati membri, al fine di giungere così ad una distribuzione ottimale delle attività, in funzione della produttività e della capacità di adattamento delle imprese.

Le differenze di prezzo facilitano il raggiungimento di uno degli scopi essenziali del trattato, quello della fusione dei mercati nazionali, per rendere possibile l'accesso diretto dei consumatori alle fonti di produzione dell'intera Comunità.

Data la limitata flessibilità del mercato dei coloranti — connessa a fattori quali: la scarsa trasparenza in materia dei prezzi; l'interdipendenza dei vari coloranti fabbricati da ciascuna impresa, determinata dalla necessità di disporre dell'intera gamma dei prodotti utilizzati da ciascun cliente; l'incidenza relativamente modesta del prezzo dei coloranti sul costo del prodotto finito; il fatto che per questo è interessante poter avere un fornitore locale — la necessità di evitare qualsiasi azione che possa artificialmente menomare le possibilità di compenetrazione dei vari mercati nazionali al livello del consumo acquista particolare importanza per i prodotti di cui trattasi.

Ogni produttore è libero di modificare come vuole i propri prezzi e può tener conto, a tal fine, del comportamento attuale o prevedibile dei suoi concorrenti; è però in contrasto con le norme del trattato il fatto che un produttore collabori in un modo qualsiasi coi suoi concorrenti per stabilire di comune accordo la linea d'azione relativa ad un aumento di prezzi, e per garantirne l'attuazione, eliminando in anticipo qualsiasi incertezza circa il reciproco comportamento in merito agli elementi essenziali dell'azione stessa, come, ad esempio, percentuali, oggetto, data e luogo degli aumenti.

Stando così le cose, e tenuto conto delle caratteristiche del mercato dei prodotti in questione, il comportamento tenuto dalla ricorrente, e dalle altre

imprese in causa, mirava a sostituire ai rischi della concorrenza e all'alea delle reciproche reazioni spontanee delle imprese una collaborazione che costituisce una pratica concordata, vietata dall'art. 85, n. 1, del trattato.

Sull'ammenda

42 La ricorrente lamenta il fatto che la decisione impugnata non abbia tenuto conto delle ammende inflittele dal Bundeskartellamt con decisione 28 novembre 1967.

43 Poiché questa decisione è stata annullata, il presente mezzo è divenuto inconferente ed è quindi inutile esaminarne la fondatezza.

44 Tenuto conto della frequenza e dell'importanza degli atti con cui la ricorrente ha partecipato alle pratiche illecite, nonché delle conseguenze di queste riguardo all'attuazione del mercato comune dei prodotti in questione, l'importo dell'ammenda è proporzionato alla gravità dell'infrazione commessa contro le norme comunitarie sulla concorrenza.

Sulle spese

45 A norma dell'art. 69, § 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese. La ricorrente è rimasta soccombente. Le spese del giudizio vanno quindi poste a suo carico.

Per questi motivi,

letti gli atti di causa,
sentita la relazione del giudice relatore,
sentite le difese orali delle parti,
sentite le conclusioni dell'avvocato generale,
visto il trattato istitutivo della Comunità economica europea, in ispecie gli articoli 85 e 173,
visto il regolamento del Consiglio del 6 febbraio 1962, n. 17,
visto il regolamento della Commissione del 25 luglio 1963, n. 99,
visto il protocollo sullo statuto della Corte di giustizia delle Comunità europee,
visto il regolamento di procedura della Corte di giustizia delle Comunità europee,

LA CORTE,

respinta ogni altra conclusione più ampia o contraria, dichiara e statuisce:

1° Il ricorso è respinto.

2° La ricorrente è condannata alle spese.

Lecourt Mertens de Wilmars Kutscher

Donner Trabucchi Monaco Pescatore

Così deciso e pronunziato a Lussemburgo, il 14 luglio 1972.

Il cancelliere
A. Van Houtte

Il presidente
R. Lecourt

CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE HENRI MAYRAS
(vedasi causa 48-69, pag. 667)