

SENTENZA DEL TRIBUNALE (Prima Sezione)

10 marzo 1992 *

Indice

Gli antefatti	II-1409
Il procedimento	II-1426
Le conclusioni delle parti	II-1431
Le censure fatte valere dalla SIV circa la procedura e la motivazione della decisione	II-1434
A — Argomenti della SIV	II-1434
B — Argomenti della Commissione	II-1436
C — Valutazione del Tribunale	II-1438
Sul merito	II-1439
A — Sulla valutazione del mercato	II-1444
1. Atto impugnato	II-1444
a) Il prodotto	II-1445
b) L'offerta	II-1445
c) La domanda	II-1447
2. Argomenti delle ricorrenti	II-1448
a) L'argomento di principio	II-1448
b) Gli argomenti sul prodotto	II-1449
c) Gli argomenti sull'offerta	II-1453
d) Gli argomenti sulla domanda	II-1457
3. Gli argomenti della Commissione	II-1461
4. Valutazione del Tribunale	II-1463
a) Sull'evoluzione del mercato italiano	II-1464
b) Sulla capacità dell'offerta rispetto alla domanda	II-1465
c) Sulla quota del mercato non-auto dei tre produttori	II-1466

* Lingue processuali: T-68/89: l'italiano; T-77/89: il francese; T-78/89: l'inglese.

B —	Sulle constatazioni di fatto e le prove	II-1467
1.	Il comportamento delle imprese nel settore non-auto	II-1468
a)	L'uguaglianza dei listini prezzi	II-1468
b)	L'uguaglianza degli sconti	II-1476
c)	L'uguaglianza dei clienti più importanti classificati in categorie o livelli	II-1479
d)	Gli elementi di concertazione tra i produttori	II-1482
e)	I rapporti tra i produttori e i grossisti	II-1492
2.	Il comportamento delle imprese sul mercato del vetro per auto	II-1501
a)	Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il gruppo Fiat	II-1501
b)	Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il gruppo Piaggio	II-1521
3.	Gli scambi di vetro	II-1524
C —	Sulla valutazione giuridica	II-1533
1.	Sull'applicazione dell'art. 85 del Trattato	II-1533
a)	Quanto al mercato non-auto	II-1536
b)	Quanto al mercato auto	II-1540
i)	Quanto al gruppo Fiat	II-1540
ii)	Quanto al gruppo Piaggio	II-1541
c)	Quanto agli scambi di vetro	II-1541
2.	Sull'applicazione dell'art. 86 del Trattato	II-1542
a)	Argomenti delle parti	II-1542
b)	Valutazione del Tribunale	II-1547
	Sulle ammende	II-1551
	Sulle spese	II-1552

Nelle cause T-68/89,

Società Italiana Vetro SpA, società di diritto italiano con sede in San Salvo (Italia), con gli avv. ti Luigi Citarella, del foro di Roma, e Crisanto Mandrioli, del foro di Milano, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio dell'avv. Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse,

T-77/89,

Fabbrica Pisana SpA, società di diritto italiano con sede in Milano (Italia), con gli avv. ti Pierre van Ommeslaghe e Bernard van de Walle de Ghelcke, del foro di Bruxelles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio dell'avv. Jean-Claude Wolter, 8, rue Zithe,

e T-78/89,

PPG Vernante Pennitalia SpA (precedentemente Vernante Pennitalia SpA), società di diritto italiano con sede in Genova (Italia), con gli avv. ti Gianni Manca e A. J. Manca Graziadei, del foro di Roma, e Michel Waelbroeck e Alexandre Vandencasteele, del foro di Bruxelles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio dell'avv. Ernest Arendt, 34, rue Philippe II,

ricorrenti,

sostenute dal

Regno Unito di Gran Bretagna e d'Irlanda del Nord, rappresentato dal sig. J. E. Collins, membro del Treasury Solicitor's Department, in qualità di agente, assistito dall'avv. Stephen Richards, barrister of Gray's Inn, con domicilio eletto in Lussemburgo presso la sede dell'ambasciata del Regno Unito, 14, boulevard Roosevelt, per quanto riguarda le conclusioni delle ricorrenti relative all'applicazione dell'art. 86 del Trattato CEE,

interveniente,

contro

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dai sigg. Enrico Traversa, Julian Currall e, nella fase scritta del procedimento, Hendrik van Lier, membri del

servizio giuridico, in qualità di agenti, assistiti dall'avv. Alberto Dal Ferro, del foro di Vicenza, e dall'avv. Hervé Lehman, del foro di Parigi, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il sig. Roberto Hayder, rappresentante del servizio giuridico, Centre Wagner, Kirchberg,

convenuta,

sostenuta dal

Regno Unito di Gran Bretagna e d'Irlanda del Nord, rappresentato dal sig. J. E. Collins, membro del Treasury Solicitor's Department, in qualità di agente, assistito dall'avv. Stephen Richards, barrister of Gray's Inn, con domicilio eletto in Lussemburgo presso la sede dell'ambasciata del Regno Unito, 14, boulevard Roosevelt, per quanto riguarda le conclusioni della Commissione relative all'applicazione dell'art. 85 del Trattato CEE,

interveniante,

aventi ad oggetto l'annullamento della decisione della Commissione 7 dicembre 1988, 89/93/CEE (GU 1989, L 33, pag. 44), relativa ad un procedimento a norma degli artt. 85 e 86 del Trattato CEE (IV/31.906, vetro piano),

IL TRIBUNALE (Prima Sezione),

composto dai signori D. A. O. Edward, presidente, R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, H. Kirschner e R. Schintgen, giudici,

cancelliere: H. Jung

vista la fase scritta del procedimento e a seguito della trattazione orale del 12, 13, 14 e 15 novembre 1991,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Gli antefatti

- 1 La presente causa riguarda una decisione della convenuta, la Commissione delle Comunità europee (in prosiegua, rispettivamente, la « decisione » e la « Commissione »), con cui viene inflitta alle tre ricorrenti, produttori italiani di vetro piano, un'ammenda per aver violato l'art. 85, n. 1, del Trattato CEE e si constata una loro violazione dell'art. 86 di detto Trattato. Le tre società destinatarie della decisione sono, in primo luogo, la Società Italiana Vetro (in prosiegua: la « SIV »), il cui azionista di maggioranza è l'Ente Finanziamento Industria Manifatturiera (in prosiegua: l'« EFIM »); in secondo luogo, la Fabbrica Pisana SpA (in prosiegua: la « FP »), società del gruppo industriale Saint-Gobain (in prosiegua: la « SG »); e, in terzo luogo, la Vernante Pennitalia (in prosiegua: la « VP »), società del gruppo PPG-Industries Inc. di Pittsburg (in prosiegua: la « PPG »).

- 2 Nella decisione (punto 2), il prodotto in causa viene definito come « il vetro piano nelle sue diverse varietà ». Si distinguono tre tipi di vetro piano: il vetro stirato, il vetro greggio e, il più importante, il cristallo. Si precisa che ai nostri giorni il 90% del vetro piano viene fabbricato mediante un procedimento detto float, mezzo di produzione moderno che necessita, per ciascuna linea di produzione, di un investimento di un centinaio di milioni di ECU.

- 3 All'interno del settore del vetro piano in generale, la Commissione distingue due mercati (punto 5): il mercato del vetro destinato all'industria dei trasporti, ed in particolare quella dell'automobile (in prosiegua: « il mercato auto »); il mercato del vetro destinato alle altre industrie, in particolare quelle dell'edilizia e dell'arredamento (in prosiegua: « il mercato non-auto »). Nel mercato auto, i fabbricanti di automobili sono approvvigionati direttamente dai produttori di vetro che trasformano essi stessi il vetro piano in modo da rispondere ai bisogni dei fabbricanti. Nel mercato non-auto, il vetro piano può essere utilizzato senza trasformazione (ad esempio, come vetro per finestre) o trasformato. In quest'ultimo settore gli utilizzatori possono essere approvvigionati o direttamente dai produttori o indirettamente attraverso grossisti, grossisti-trasformatori o trasformatori indipendenti.

- 4 Il 28 settembre 1981, la Commissione ha indirizzato a FP, SIV e VP, ad un'associazione di imprese italiane specializzate nella vendita all'ingrosso di vetro piano nonché ai membri di due associazioni analoghe già disciolte, una decisione (81/881/CEE, GU L 326, pag. 32, in prosieguo: la « decisione del 1981 ») con cui si accertava una loro violazione delle disposizioni dell'art. 85, n. 1, soprammenzionato. Innanzitutto, la Commissione addebitava alle associazioni di grossisti di aver adottato, nei loro statuti, nei loro regolamenti di applicazione e nelle loro decisioni, talune clausole riguardanti:

— l'obbligo imposto ai membri di acquistare tramite le associazioni;

— il divieto per i membri di importare e l'obbligo di ripartire i prodotti eventualmente importati dai paesi a commercio di Stato, previa autorizzazione dell'associazione;

— l'adozione e l'osservanza di un listino prezzi comune.

In secondo luogo, la Commissione addebitava ai produttori ed ai grossisti di aver concluso accordi concernenti:

— la fissazione di quote di vendita;

— la concessione di un abbuono differenziale;

— il controllo dell'attività dei membri delle associazioni.

La decisione del 1981 è divenuta definitiva.

- 5 Nel marzo 1986, la società Industria Vetraria Alfonso Cobelli con sede a Reggio Calabria (in prosieguo: la « Cobelli »), che esercita il commercio all'ingrosso di vetro, conveniva dinanzi al Tribunale di tale circondario le società FP e SIV, addebitando loro di aver contribuito alla sua rovina con un comportamento che essa riteneva sleale e costitutivo di un abuso di posizione dominante. In particolare, la Cobelli addebitava loro « un tacito accordo », implicante anche la VP, « tendente a mantenere stabile il mercato attraverso l'adozione di listini per la vendita dei propri prodotti ». Il 25 giugno 1986, l'avvocato della VP indirizzava alla Cobelli una lettera per denunciare l'inesattezza di tale asserzione nella parte in cui riguardava la VP. Il 15 luglio 1986, l'avvocato della Cobelli rispondeva manifestando « il suo stupore, in quanto mai l'Industria Vetraria Alfonso Cobelli e, per essa, il suo titolare, ha messo in dubbio la correttezza e disponibilità che la Vernante Pennitalia ha mostrato nei suoi riguardi ».

- 6 Nei mesi di luglio e ottobre 1986, la Commissione, ai sensi dell'art. 14, n. 2, del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17, primo regolamento di applicazione degli artt. 85 e 86 del Trattato (GU 1962, 13, pag. 204, in prosieguo: il « regolamento n. 17 »), procedeva a verifiche, da una parte, presso la FP, la SIV e la VP e, dall'altra, presso un'impresa specializzata nella vendita all'ingrosso, la Socover SpA (in prosieguo: la « Socover »), la quale era stata tra i destinatari della decisione del 1981.

- 7 Con atto in data 31 ottobre 1986, registrato presso la Commissione il 6 novembre 1986, il sig. Alfonso Cobelli, titolare dell'impresa Cobelli, presentava alla Commissione una denuncia, ai sensi dell'art. 3, del regolamento n. 17, intesa a far constatare che la SIV, la FP e la VP avevano agito in violazione delle norme di concorrenza. Secondo Cobelli, esisteva da tempo un accordo tra i tre produttori « tendente a controllare e stabilizzare il mercato e ad eliminare ogni forma di concorrenza reciproca attraverso l'adozione di listini concordati per la vendita dei propri prodotti; tali listini, che prevedono non solo identici prezzi per categoria omogenea di merce, ma altresì identiche condizioni di vendita e modalità di pagamento, suddividono la clientela in gruppi distinti per importanza commerciale in base al giro di affari e alla zona di attività, facendo corrispondere ad ogni gruppo un diverso prezzo di vendita, attraverso l'adozione di una " scala sconti " con una differenza prevista, tra il primo gruppo e l'ultimo, attorno al 9% ». Successivamente, Cobelli addebitava alla FP e alla SIV (ma non alla VP) di aver posto in essere, all'incirca dal 1982, una « strategia commerciale tendente ad acquisire il pieno controllo non solo della produzione ma altresì della distribuzione del vetro, attraverso la estromissione dal mercato della gran parte degli attuali grossisti-distributori ».

- 8 Il 13, 14 e 15 gennaio 1987, la Commissione, ai sensi dell'art. 14, n. 3, del regolamento n. 17, procedeva di nuovo a verifiche presso la FP, la SIV e la VP.
- 9 Con lettera 20 febbraio 1987, la VP presentava alla direzione generale della concorrenza della Commissione (in prosieguo: la « DG IV ») le proprie osservazioni sulla denuncia di Cobelli, di cui essa aveva appena avuto conoscenza per la prima volta, facendo valere in particolare per la propria difesa la smentita ad essa indirizzata dall'avvocato di Cobelli il 15 luglio 1986.
- 10 Il 3 aprile 1987, Cobelli indirizzava alla DG IV una memoria, registrata presso la Commissione il 10 aprile 1987, in risposta alle osservazioni presentate dalla FP, dalla SIV e dalla VP a seguito della comunicazione della sua denuncia. In tale memoria, Cobelli sosteneva che la FP, la SIV e, « in talune occasioni anche », la VP avevano partecipato a riunioni periodiche con i grossisti, « talora sotto il formale patrocinio delle associazioni di categoria, talaltra per iniziativa diretta delle fabbriche », e che i tre produttori

« si presentavano costantemente su posizioni perfettamente allineate ed omogenee rispetto alle richieste dei distributori: i listini dei prodotti commercializzati, sempre assolutamente identici tra loro ed emanati contemporaneamente o quasi dalle tre fabbriche, venivano inviati ai distributori stessi ed illustrati in occasione delle suddette riunioni, senza che vi fosse tuttavia la benché minima disponibilità a discuterli (...): ogniqualvolta anzi che (gli altri partecipanti) tentavano di influire sulle decisioni delle fabbriche o di proporre accordi che tenessero presenti le loro specifiche esigenze commerciali, le fabbriche stesse facevano " fronte unico " (...).

A mero titolo di esempio, possono essere citate alcune delle tante riunioni, tenutesi negli anni dal 1984 al 1986, alla maggior parte delle quali anche il sottoscritto prese parte: il 19 marzo 1984 a Napoli, su iniziativa della SIV, presso Barbato; il 10 ottobre e il 31 ottobre 1984 a Roma, hôtel Sheraton; il 19 ottobre 1984 a Caserta, presso la Fontana; il 31 ottobre 1984, altra riunione a Bologna, presso la VIC SpA; il 28 febbraio e il 2 marzo 1985 si ebbe notizia di importanti riunioni tra i direttori commerciali delle tre fabbriche; il 2 maggio 1985 a Roma, hôtel Shera-

ton; il 18 febbraio 1986 a Catania, tra i soli Tortorici, Donato, Fontana, Milletti (FP), Baldi (SIV) e Bilotta della Callipo Vetro. Naturalmente le riunioni furono assai più numerose di quelle citate e direttamente rammentate dal sottoscritto e continuano peraltro ad essere tenute tutt'oggi, solo che il sottoscritto ne viene rigorosamente escluso avendo osato assumere iniziative nei confronti delle fabbriche!

A riprova di quanto sopra e della vigenza tra le fabbriche di precisi accordi destinati ad unificare prezzi e condizioni di vendita, è sufficiente esaminare le allegate fatture che presentano, a parità di date e di prodotti, prezzi assolutamente identici; (...)».

Dopo aver a lungo commentato il comportamento della FP e della SIV, Cobelli faceva quindi una riserva esplicita relativamente alla VP

« che certamente ebbe parte negli accordi con le altre fabbriche per i listini e gli sconti concordati, ma altrettanto pacificamente mantenne sempre, in particolare nei confronti del sottoscritto, un comportamento commerciale improntato ad assoluta correttezza, né si è mai resa responsabile di atti di abuso o di accordi sotto banco tesi a favorire taluno a danno di altri (...)».

- 11 Il 15 ottobre 1987, la Commissione decideva di avviare la procedura di cui all'art. 3, n. 1, del regolamento n. 17. Il 28 ottobre 1987, essa inviava alla FP, alla SIV e alla VP la comunicazione scritta degli addebiti di cui all'art. 19, n. 1, di detto regolamento e all'art. 2, n. 1, del regolamento della Commissione 25 luglio 1963, n. 99, relativo alle audizioni previste all'art. 19, nn. 1 e 2, del regolamento del Consiglio n. 17 (GU 1963, 127, pag. 2268, in prosieguo: il « regolamento n. 99/63 »). Tale comunicazione degli addebiti faceva carico alle imprese destinatarie di aver agito in violazione degli artt. 85 e 86 del Trattato CEE sia nel settore auto, relativamente alle imprese italiane Fiat e Piaggio, sia nel settore non-auto. La FP, la SIV e la VP rispondevano per iscritto a tale comunicazione.

- 12 Il 9 e 10 marzo 1988, si sono svolte le audizioni previste all'art. 19, nn. 1 e 2, del regolamento n. 17, e agli artt. 7, 8 e 9 del regolamento n. 99/63. Sono stati rappresentati e sentiti la FP, la SIV, la VP e Cobelli. Il progetto di verbale delle audizioni, accompagnato dalla documentazione necessaria, veniva trasmesso ai membri del comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti. Esso veniva inviato alle imprese il 25 agosto 1988. Il verbale definitivo contenente le correzioni, aggiunte e soppressioni di testi richieste dalle imprese, veniva loro inviato successivamente.
- 13 Dal verbale soprammenzionato risulta che uno dei funzionari della DG IV, invitato dal rappresentante della Repubblica portoghese a precisare se la Commissione avesse preso contatto con la Fiat, ha risposto:

« La Commissione si riserva di rispondere a tale quesito successivamente ».

Avendo il rappresentante della Repubblica italiana insistito per sapere se la Commissione avesse effettuato verifiche presso la Fiat, questo stesso funzionario ha risposto:

« Non ho niente da aggiungere a quanto ho detto precedentemente ».

Dal verbale risulta anche che il sig. Cobelli, invitato a precisare le riunioni alle quali a suo parere la VP aveva partecipato, ha fatto menzione di una sola riunione a Tropea nel 1986, aggiungendo che si trattava di una festa di vetrai alla quale avevano partecipato cinquecento persone, famiglie incluse.

- 14 Al termine di tale procedura, la Commissione, in data 7 dicembre 1988, ha adottato la decisione controversa. La decisione si articola in due parti dedicate rispettivamente all'esposizione dei fatti (punti da 1 a 58, in prosieguo: la « parte in fatto ») e alla valutazione giuridica (punti da 59 a 84, in prosieguo: la « parte in diritto »), seguite dal dispositivo. La decisione riporta essenzialmente il contenuto della comunicazione degli addebiti.

15 Nella parte in fatto, la decisione esamina anzitutto il mercato del vetro piano dal punto di vista, successivamente, del prodotto, dell'offerta e della domanda. Essa esamina quindi il comportamento reciproco delle imprese relativamente innanzitutto al settore non-auto, in secondo luogo, al settore auto, e in terzo luogo, agli scambi di vetro tra di loro.

16 Per quanto riguarda il settore non-auto, la decisione studia il comportamento addebitato alle imprese sotto cinque rubriche concernenti rispettivamente:

- l'uguaglianza dei listini prezzi,
- l'uguaglianza degli sconti,
- la classificazione identica dei clienti più importanti,
- gli elementi di concertazione tra i produttori, e
- i rapporti tra i produttori e i grossisti.

17 Nella decisione si constata che « i tre produttori italiani hanno spedito, in date ravvicinate e qualche volta lo stesso giorno (...) dei listini prezzi identici alla loro clientela italiana » (punto 18), che « ai listini prezzi sono stati applicati degli sconti identici in funzione delle categorie o dei livelli in cui sono stati classificati i clienti » (punto 20), e che « i clienti più importanti (...) sono stati classificati nella stessa categoria o livello quando si sono approvvigionati presso l'uno o l'altro produttore (e ciò in funzione) delle quantità complessive trattate dal singolo cliente » (punto 22). Successivamente nella decisione si fa presente che « l'uguaglianza dei listini prezzi e delle scale di sconti e l'uniformità della classificazione dei clienti più importanti in categorie o livelli è il frutto di intese tra i produttori convenute direttamente nel corso di incontri, riunioni o contratti o per il tramite del portavoce dei

clienti più importanti (Socover)» (punto 24). Seguono « le prove documentali di queste intese » (punti da 25 a 32). Nella decisione si constata poi che « gli scambi di prodotti fra i tre produttori sono anche l'occasione per conoscere i listini ed i prezzi praticati dai concorrenti o per concordare i comportamenti da tenere sul mercato (...) I prezzi dei prodotti ceduti sono stati sempre fissati e successivamente adeguati sulla base delle variazioni dei listini dei produttori cedenti » (punto 33). Infine, nella decisione si constata che « i listini prezzi e gli sconti concordati hanno trovato puntuale applicazione. Infatti, dall'esame di alcune fatture risulta che ad uno stesso cliente, che ha acquistato quantità notevolmente differenti dall'uno e dall'altro produttore, i tre produttori hanno fatturato prezzi e sconti identici ». Segue un elenco delle fatture esaminate (punto 34).

- 18 Relativamente ai rapporti tra i produttori e i grossisti, nella decisione si fa presente che « i tre produttori hanno vigilato affinché i loro listini prezzi con i relativi sconti trovassero puntuale applicazione anche a valle ». La Commissione ammette di non disporre di prove dirette delle riunioni asserite dal denunciante Cobelli « con dei grossisti allo scopo di far loro accettare e ripercuotere a valle gli aumenti di prezzi », ma insiste sul fatto che « alcuni documenti tuttavia dimostrano da un lato che talune riunioni tra i grossisti sono state promosse dai produttori e che i produttori sono riusciti ad orientare, tenuto conto oltretutto dell'identità dei loro listini prezzi e degli sconti, le scelte commerciali dei grossisti, e dall'altro confermano l'attesa dei clienti sull'identità dei prezzi dei produttori » (punto 35). Segue una discussione relativa a taluni documenti (punti da 36 a 42). La decisione constatata in particolare sulla base di uno di questi documenti che « Socover fa da tramite per la trasmissione dei messaggi dai grossisti ai produttori e dai produttori ai grossisti » (punto 36).
- 19 Per quanto riguarda il settore auto, la decisione fa presente che « secondo i documenti delle imprese, menzionati nel corso dell'esposizione che segue, SIV e FP hanno concordato quote e prezzi almeno a partire dal 1982. La VP ha partecipato anch'essa a queste intese, quanto meno a partire dal 1983, anche se in maniera meno rigorosa delle altre due imprese » (punto 43). La decisione esamina poi gli elementi presi in considerazione dalla Commissione come prove degli accordi e delle pratiche concordate riguardanti rispettivamente il gruppo Fiat (punti da 44 a 51) e il gruppo Piaggio (punto 52). Nel caso del gruppo Fiat, dopo aver esaminato la questione dei prezzi e delle quote, essa constata che « i tre produttori hanno proceduto a delle cessioni reciproche di prodotti (...) con l'obiettivo di conservare,

ciascuno, le proprie quote di penetrazione o di raggiungere le quote pattuite con i concorrenti » (punto 48) e, facendo riferimento all'argomento dei produttori secondo cui la Fiat era un « acquirente in posizione dominante », che « in ogni caso, quale che sia il tipo di relazioni che si instaurano tra un acquirente in posizione dominante ed i suoi fornitori, è provato che SIV, FP e VP si sono concertati per decidere il comportamento da tenere nei confronti del gruppo Fiat » [punto 51, iii), secondo paragrafo]. Nel caso del gruppo Piaggio, la decisione constata che « SIV e FP si sono accordati, almeno a partire dal 1983, per la ripartizione delle forniture e i prezzi da praticare a Piaggio » (punto 52). Nessuna censura è stata presa in considerazione nei confronti della VP nei suoi rapporti con il gruppo Piaggio.

- 20 Per quanto riguarda gli scambi di vetro tra i produttori, dalla decisione risulta che « delle grandi quantità di vetro sono scambiate contrattualmente fra i tre produttori. Questi scambi hanno lo scopo di consentire ad ogni produttore di disporre di tutta la gamma di prodotti, anche di quei prodotti da esso non fabbricati. Essi sono spesso anche il mezzo per ripartirsi mercati e clienti e per conoscere i listini prezzi e i prezzi praticati dai concorrenti (...) » (punto 53). Segue un esame dei documenti (punti da 54 a 56) e degli argomenti dei produttori (punti da 57 a 58). Nella decisione la Commissione precisa che essa « non intende mettere in causa le cessioni reciproche di prodotti in occasione di rinnovi (rifacimenti e riparazioni delle attrezzature industriali, soddisfacimento di bisogni puntuali), ma (...) gli scambi sistematici di prodotti convenuti su lunghi periodi e che sono una conseguenza delle scelte di politica industriale e commerciale operate dai produttori nel quadro di altre intese e/o di altri accordi restrittivi della concorrenza » [punto 58, sub 1), primo comma]. Dal punto di vista economico la decisione constata che « le cessioni annullano il vantaggio della specializzazione ed hanno per effetto di porre artificialmente tutti i produttori su un piede di parità, impedendo così che la clientela possa beneficiare, in termini economici, della situazione di privilegio in cui ciascun produttore si trova dal punto di vista produttivo e commerciale. Le cessioni reciproche determinano perciò come lo dimostra l'uguaglianza dei listini prezzi e degli sconti dei tre produttori, un mercato piatto ed uniforme » [punto 58, sub 1), terzo comma]. Infine, la decisione insiste sul fatto che gli scambi sono « sistematici » e « non riguardano quantità marginali ma un numero rilevante di tonnellate » [punto 58, iii)].

- 21 Passando alla parte in diritto, la decisione esamina il comportamento delle imprese dal punto di vista dell'art. 85 del Trattato (punti da 59 a 73) e dell'art. 86 (punti da 74 a 82).

22 Nel settore non-auto, la decisione constata che « la pubblicazione di listini prezzi identici in breve lasso di tempo, se non lo stesso giorno, l'esistenza di scale sconti identiche e di elenchi e di categorie identici di clienti beneficianti di queste condizioni sono il risultato di intese e di pratiche concordate tra i produttori in causa. In effetti, i documenti e le note (...) dimostrano che FP, SIV e VP si sono messi d'accordo o quanto meno concertati, almeno a partire dal 1983 e fino al 1986, per applicare prezzi e condizioni di vendita uniformi » (punto 61). Dopo aver esaminato gli argomenti delle imprese relativi alla nozione di accordo, nella decisione si ritiene che « anche se non si vuole definire come intese il contenuto delle note e dei documenti (...), non vi è dubbio che queste note e questi documenti tengono conto della collusione fra i tre produttori, quale che sia la forma esatta che ha assunto nei casi concreti il comportamento collusivo (...) » (punto 63, quinto comma). Per quanto riguarda i rapporti tra produttori e grossisti, nella decisione si ritiene che « le riunioni tra i grossisti più importanti, promosse e/o organizzate dai produttori, sono (...) il risultato di intese o di pratiche concordate fra FP, SIV e VP, aventi lo scopo di orientare, in senso conforme ai loro interessi collusivi, le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti, i quali, a causa della loro dipendenza economica, non riescono a sottrarsi al potere ed alle azioni penetranti dei produttori » (punto 63).

23 Infine, sul settore non-auto, la decisione conclude come segue:

« Le intese e le pratiche concordate summenzionate fra imprese fabbricanti prodotti identici costituiscono delle gravi restrizioni della concorrenza ai sensi dell'art. 85, n. 1. Tramite tali intese e pratiche concordate le imprese in questione si sono infatti impegnate a limitare sostanzialmente la loro autonomia di comportamento nei confronti della clientela e si sono adoperate perché i clienti più importanti si allineassero sulle loro decisioni e non avessero la possibilità di adottare in modo autonomo decisioni in materia commerciale. Gli effetti di queste restrizioni sono tanto più sensibili in quanto FP, SIV e VP provvedono al 79% circa dei consumi interni italiani. Con il comportamento contestato le imprese hanno ridotto la possibilità degli utilizzatori di beneficiare di una concorrenza tra i produttori locali, data la preponderanza della loro parte complessiva di mercato, nonostante le importazioni. Inoltre, ben difficilmente gli acquirenti di maggiore importanza, grossisti e trasformatori, possono fare a meno delle forniture dei produttori stabiliti in Italia, dati i possibili rischi sulla regolarità degli approvvigionamenti » (punto 66).

24 Nel settore auto, per quanto riguarda i rapporti con il gruppo Fiat, la decisione constata che « FP e SIV, dal 1982 al 1986, e FP, SIV e VP, dal 1983 al 1986, si sono messi d'accordo o quanto meno concertati sui prezzi da praticare al gruppo Fiat, e, dal 1982 al 1987, sulla ripartizione del mercato, eliminando così qualunque incertezza quanto al loro comportamento reciproco. Gli accordi e le pratiche concordate tra FP e SIV (...) costituiscono delle infrazioni molto più gravi di quelle messe in opera con la cooperazione di VP. (Ma) anche il comportamento di VP costituisce (...) un'infrazione (nel senso che) VP ha partecipato alle intese o alle pratiche concordate sui prezzi, (...) ha puntualmente applicato le modifiche tariffarie, (...) VP ha partecipato alle intese relative alle ripartizioni delle forniture (...) e (...) ha attivamente lavorato dei prodotti non trasformati e trasformati per conto dei suoi concorrenti » (punto 67).

25 Per quanto riguarda i rapporti con il gruppo Piaggio, la decisione constata che « FP e SIV si sono messi d'accordo o concertati, dalla fine del 1982 al 1986, sui prezzi da praticare a Piaggio e sulle quantità e sui particolari che ciascuno di loro avrebbe fornito. Con questi accordi e pratiche, che costituiscono delle infrazioni specifiche, i due produttori hanno messo a punto una strategia di lungo periodo tendente ad indurre il cliente in questione a ripartire gli ordini in funzione delle loro deliberazioni, togliendo così a Piaggio, attraverso il sistema dei prezzi differenziati, ogni possibilità economica di scelta delle sue fonti di approvvigionamento. Tale comportamento è tanto più grave in quanto FP e SIV hanno effettivamente messo in pratica i loro accordi, li hanno adattati, in corso di esecuzione, alle circostanze del momento e li hanno estesi ben oltre il periodo di validità inizialmente previsto » (punto 68).

26 Sul settore auto in generale, la decisione conclude come segue:

« Gli accordi e pratiche concordate summenzionati costituiscono restrizioni limitative della concorrenza ai sensi dell'art. 85, n. 1. Tramite tali accordi e pratiche i produttori in causa hanno creato una situazione di mercato tale da escludere o, quanto meno, da ridurre al minimo ogni forma di concorrenza fra di loro. Tali accordi e pratiche, infatti, hanno permesso agli interessati la ricerca ed il raggiungimento di un equilibrio di prezzi e di sbocchi ad un livello diverso da quello che sarebbe risultato da una situazione normale di concorrenza e di cristallizzare le posizioni di mercato acquisite. Gli effetti delle restrizioni messe in opera dai produttori in causa sono sensibili, per il fatto che FP e SIV controllano più dell'80%

del mercato italiano del vetro per auto e che FP, SIV e VP controllano il 95% di tale mercato. A causa dei comportamenti contestati, gli utilizzatori si sono visti privati della possibilità di beneficiare della concorrenza fra i produttori locali, data la preponderanza delle vendite di questi ultimi sul mercato considerato, nonostante le importazioni. Inoltre, è da tenere in considerazione che, per assicurarsi la regolarità degli approvvigionamenti, gli utilizzatori non possono fare a meno delle forniture dei produttori stabiliti in Italia » (punto 69).

27 Sugli scambi di vetro, la decisione conclude come segue:

« Gli accordi e contratti (...) relativi agli scambi sistematici di vetro fra i tre produttori, costituiscono delle sensibili restrizioni di concorrenza ai sensi dell'art. 85, n. 1, in quanto privano le parti della loro autonomia di comportamento e della loro facoltà di adattarsi individualmente alle circostanze. In effetti, con questi accordi e contratti ciascun produttore rinuncia a trarre profitto, incrementando le vendite dirette alla propria clientela, della mancanza di prodotto degli altri produttori, della propria capacità produttiva, della propria specializzazione e capacità tecnica di trasformazione, mettendosi a sua volta al riparo da analogo rischio nell'ipotesi opposta (...). (Questi) accordi e contratti mirano in definitiva (...) alla ripartizione degli sbocchi e della clientela fra i produttori in causa e ad evitare qualsiasi modifica delle rispettive posizioni nei vari segmenti del mercato e le eventuali pressioni degli utilizzatori. Nel settore del vetro auto, la ripartizione del mercato e della clientela è veramente spinta al dettaglio: alcuni produttori si prestano a lavorare in subappalto per i concorrenti, che possiedono la tecnica e le unità di trasformazione, al solo scopo di pervenire ad una ripartizione delle quote di fornitura presso il singolo cliente » (punto 70).

28 La decisione constata poi che le restrizioni di concorrenza di cui trattasi sono idonee a pregiudicare in maniera sensibile l'interscambio comunitario in quanto « le intese sui prezzi riguardano anche i prodotti importati da SIV da altri Stati membri, da FP da altre società del gruppo Saint-Gobain, da VP dalla consociata francese Boussois »; in quanto « gli accordi relativi agli scambi di vetro riguardano anche i prodotti delle tre imprese (...) destinati all'esportazione »; in quanto questi accordi « influiscono sulle vendite realizzabili in Italia grazie alle importazioni di articoli prodotti nei paesi limitrofi »; in quanto « queste pratiche determinano una struttura di condizioni commerciali uniforme diversa dalla struttura di condizioni

differenziate che si sarebbe normalmente avuta se la concorrenza non fosse stata limitata, e, dunque, hanno per effetto di deviare i flussi commerciali interstatali dal corso che avrebbero seguito in loro assenza»; e in quanto « gli accordi e le intese predetti incidono, in maniera sensibile, sugli scambi interstatali consolidando compartimentazioni di carattere nazionale che ostacolano l'interpenetrazione economica voluta dal Trattato » (punto 71).

- 29 Dopo aver escluso l'applicabilità nella fattispecie dell'art. 85, n. 3, del Trattato (punti da 72 a 73), la decisione passa ad esaminare le condizioni di applicazione dell'art. 86 procedendo innanzitutto alla definizione del mercato rilevante. In essa si constata, dal punto di vista del prodotto, che il vetro piano deve essere considerato come un mercato specifico e, dal punto di vista geografico, che l'Italia deve essere considerata come il mercato appropriato nel quale occorre misurare la concorrenza. Nella decisione si ritiene che « la localizzazione geografica degli impianti di produzione è un fattore vitale per l'industria vetraria »; che il costo del trasporto « è senz'altro un fattore molto importante »; che « se si vuol garantire la redditività dell'azienda, non si possono destinare oltre frontiera che le quantità prodotte a costi marginali »; e che « i produttori locali sono (...) padroni della maggior parte del mercato interno » (punto 77, primo comma). Ne deriva, secondo la decisione, che « l'importanza logistica ed economica della localizzazione geografica degli impianti di produzione fa sì che gli utilizzatori non possono contare, per la regolarità delle forniture, che essenzialmente sui produttori locali » (punto 77, secondo comma).
- 30 La decisione prosegue poi esaminando la presenza di una « posizione dominante collettiva ». In essa si fa presente che « FP, SIV e VP, in quanto membri di un oligopolio ristretto, si trovano, nei confronti delle pressioni della concorrenza, in una posizione di indipendenza che dà loro la possibilità di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva, non dovendo tener notevolmente conto dei comportamenti degli altri partecipanti al mercato » (punto 78).
- 31 Nella decisione si constata poi che « la posizione dominante collettiva di FP, SIV e VP » risulta dal fatto che « le parti di mercato del 79% circa (per il vetro non-auto) e del 95% circa (per il vetro auto) (...) bastano da sole a conferire a FP, SIV e VP una posizione dominante sul mercato italiano del vetro piano »; che « il con-

trollo diretto dell'offerta interna ed il controllo indiretto dell'offerta esterna danno a queste tre imprese la possibilità di praticare una politica commerciale non dipendente dall'evoluzione del mercato e dalle condizioni di concorrenza»; che « nonostante i loro sforzi le imprese concorrenti non sono riuscite ad indebolire la posizione delle tre imprese sul mercato italiano»; che « queste imprese si presentano sul mercato come una sola entità e non con la loro individualità»; che « i tre produttori mantengono in comune dei legami particolari con un gruppo di grossisti che sono i più importanti distributori di vetro in Italia, ne provocano le riunioni, si adoperano per far loro accettare le modifiche tariffarie perché queste modifiche siano ritrasmesse a valle»; che « le decisioni economiche dei tre produttori rivelano un grado elevato di interdipendenza in materia di prezzi e di condizioni di vendita, di rapporti con la clientela e di strategie commerciali»; e del fatto che « le tre imprese, inoltre, hanno costituito, a livello della produzione, dei legami strutturali tra di loro, attraverso gli scambi sistematici di prodotti » (punto 79).

32 La decisione conclude nel senso che il comportamento delle imprese, quale è stato analizzato, costituisce uno sfruttamento abusivo di posizione dominante collettiva da un lato « poiché restringe, in capo agli utilizzatori, la possibilità di scelta delle fonti di approvvigionamento e limita gli sbocchi agli altri produttori comunitari di vetro piano » (punto 80) e, d'altra parte, « poiché è incompatibile con l'obiettivo di cui all'art. 3, lett. f), del Trattato che prevede un regime di concorrenza non falsata all'interno del mercato comune » (punto 81, primo comma). La decisione constata, in particolare, che « i tre produttori hanno privato i clienti della possibilità di mettere in concorrenza i fornitori in materia di prezzi e di condizioni di vendita ed hanno limitato gli sbocchi attraverso la fissazione delle quote di vendita per il vetro auto, cristallizzando così le posizioni di mercato acquisite e limitando l'accesso al mercato ai produttori concorrenti » (punto 81, secondo comma).

33 Infine, la decisione enuncia le considerazioni che sono state tenute in conto per la fissazione delle ammende. In essa si afferma che non debbono essere inflitte ammende a titolo dell'art. 86, sia perché « debbono essere inflitte alle imprese soltanto le ammende per l'infrazione più grave » sia perché « la nozione di posizione dominante collettiva viene utilizzata per la prima volta » [punto 84, sub a)]. Nella decisione si constata che « le infrazioni hanno avuto una durata relativamente lunga » [punto 84, sub b)], che esse « sono di tipo tradizionale e sulla cui qualificazione,

alla luce dell'art. 85, non vi sono dubbi» e che sono « particolarmente gravi » [punto 84, sub c)]. Tuttavia, « per moderare l'ammontare delle ammende, la Commissione ha tenuto conto del fatto che (...) vi sono stati dei periodi caratterizzati da una caduta della domanda e che, di conseguenza, le imprese hanno subito delle perdite » [punto 84, sub d)]. Infine, la decisione constata che « il ruolo svolto dalla VP è stato molto meno importante di quello della FP e della SIV » (punto 85).

- 34 Alla luce di tutte queste considerazioni, la Commissione ha adottato la decisione seguente:

« *Articolo 1*

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA, Vernante Pennitalia SpA hanno violato le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del Trattato CEE, partecipando:

- a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° giugno 1983 al 10 aprile 1986, a delle intese e pratiche concordate sui prezzi e sulle condizioni di vendita e a delle intese e pratiche concordate aventi per scopo di orientare le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti più importanti nel settore del vetro piano non destinato al settore auto;
- b) Fabbrica Pisana SpA e Società Italiana Vetro-SIV SpA dal 26 ottobre 1982 al 1° dicembre 1986, Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dall'11 maggio 1983 al 1° dicembre 1986, a degli accordi e pratiche concordate sui prezzi da praticare al gruppo Fiat nel settore del vetro piano destinato al settore auto;
- c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° gennaio 1982 al 30 giugno 1987, a degli accordi e pratiche concordate relativi alla ripartizione delle quote di forniture al gruppo Fiat nel settore del vetro piano destinato al settore auto;

- d) Fabbrica Pisana SpA e Società Italiana Vetro-SIV SpA, dal 1° gennaio 1983 al 1° maggio 1986, a degli accordi e pratiche concordate relativi ai prezzi ed alle quote di forniture da praticare al gruppo Piaggio nel settore del vetro piano destinato al settore auto;

- e) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° gennaio 1982 al 31 dicembre 1986, a degli accordi di scambi di prodotti nel settore del vetro piano con lo scopo di pervenire alla ripartizione del mercato.

Articolo 2

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV e Vernante Pennitalia SpA hanno violato le disposizioni dell'articolo 86 del Trattato CEE abusando della loro posizione dominante collettiva con i loro comportamenti consistenti nel privare i clienti della possibilità di mettere in concorrenza i fornitori in materia di prezzi e di condizioni di vendita e, attraverso la fissazione di quote per il vetro auto, nel limitare gli sbocchi:

- a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° giugno 1983 al 10 aprile 1986, per il vetro piano non destinato al settore auto;

- b) Fabbrica Pisana SpA e Società Italiana Vetro-SIV SpA, dal 26 ottobre 1982 al 1° dicembre 1986, Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dall'11 maggio 1983 al 1° dicembre 1986, per i prezzi del vetro piano per auto destinato al gruppo Fiat;

- c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° gennaio 1982 al 30 giugno 1987, per le quote di fornitura del vetro piano per auto destinato al gruppo Fiat;

- d) Fabbrica Pisana SpA e Società Italiana Vetro-SIV SpA, dal 1° gennaio 1983 al 1° maggio 1986, per i prezzi e le quote di fornitura del vetro piano per auto destinato al gruppo Piaggio.

Articolo 3

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA pongono immediatamente fine alle infrazioni descritte agli articoli 1 e 2 (nella misura in cui non vi abbiano già provveduto) e si astengono in avvenire, per quanto riguarda le attività che esse svolgono nel settore del vetro piano, da ogni accordo o pratica concordata che possa avere oggetto o effetto identico o analogo, compreso ogni scambio di informazioni normalmente coperte dal segreto aziendale che potrebbe permettere loro di controllare l'esecuzione di accordi espressi o taciti o di pratiche concordate riguardanti i prezzi o la ripartizione di mercato.

Articolo 4

Le ammende seguenti sono inflitte alle imprese destinatarie della presente decisione per le infrazioni descritte all'articolo 1:

- a Fabbrica Pisana SpA un'ammenda di 7 000 000 di ECU

- a Società Italiana Vetro-SIV SpA un'ammenda di 4 700 000 ECU;

- a Vernante Pennitalia SpA un'ammenda di 1 700 000 ECU.

Articoli 5 e 6

(omissis) ».

Il procedimento

- 35 In tali circostanze, con atti depositati rispettivamente il 10 marzo 1989 (SIV), il 22 marzo 1989 (FP) e il 23 marzo 1989 (VP), le ricorrenti hanno presentato dinanzi alla Corte di giustizia i presenti ricorsi intesi all'annullamento della decisione. I ricorsi sono stati registrati in cancelleria rispettivamente ai nn. 75/89 (SIV), 97/89 (FP) e 98/89 (VP).
- 36 Con atto depositato in cancelleria l'8 settembre 1989, il Regno Unito ha chiesto di intervenire nella presente causa a sostegno delle conclusioni della Commissione, nella parte in cui riguardano l'applicazione dell'art. 85 del Trattato CEE e a sostegno delle conclusioni delle ricorrenti laddove esse riguardano l'applicazione dell'art. 86 del Trattato CEE.
- 37 Con ordinanza 4 ottobre 1989, la Corte ha ammesso il Regno Unito ad intervenire nelle tre cause 75/89, 97/89 e 98/89. La Corte non ha posto alcun limite a tale intervento.
- 38 Quando la fase scritta del procedimento non si era ancora conclusa, la Corte, con ordinanza 15 novembre 1989, ai sensi dell'art. 3, n. 1, della decisione del Consiglio 24 ottobre 1988, che istituisce un Tribunale di primo grado delle Comunità europee, ha rimesso le tre cause dinanzi al Tribunale, presso cui sono state messe a ruolo con i nn. T-68/89 (SIV), T-77/89 (FP) e T-78/89 (VP). La fase scritta del procedimento si è quindi svolta dinanzi al Tribunale.
- 39 In una memoria depositata nella cancelleria del Tribunale il 4 febbraio 1990, la parte interveniente ha presentato le sue osservazioni scritte identiche in ciascuna delle tre cause, poiché gli argomenti che essa intendeva sollevare riguardavano, a

suo parere, questioni di principio che non cambiano a seconda delle circostanze particolari a ciascuna fattispecie o degli argomenti di ciascuna delle ricorrenti. Essa ha inoltre precisato che:

« Per quanto riguarda l'art. 85, il Regno Unito è intervenuto al fine esclusivo di precisare che il suo intervento a sostegno delle conclusioni delle ricorrenti, per quanto riguarda l'art. 86, non deve in alcun caso passare per l'espressione di un sostegno alle ricorrenti per quanto riguarda l'art. 85. Il Regno Unito condivide le conclusioni alle quali la Commissione è pervenuta nella sua decisione circa l'applicazione dell'art. 85. Esso riconosce inoltre il carattere appropriato del livello delle ammende inflitte. Esso non intende presentare alcuna osservazione complementare circa l'una o l'altra di tali questioni ».

Nella controplica in ciascuna delle tre cause, la Commissione ha invitato il Tribunale ad ingiungere al Regno Unito di scegliere a sostegno di quale delle due parti esso intende mantenere le proprie conclusioni.

- 40 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale, con ordinanza 7 maggio 1991, ha deciso di assumere mezzi istruttori e di organizzazione del procedimento e di incaricare il giudice relatore. Quest'ultimo ha partecipato ad una riunione informale con le parti il 29 e il 30 maggio 1991.
- 41 In tale riunione, il giudice relatore ha spiegato alle parti che egli, al fine di facilitare lo studio dei fascicoli e lo svolgimento dell'udienza, intendeva presentare al collegio giudicante, a seguito di detta riunione, relazioni d'udienza il cui contenuto potesse essere accettato, per ciascuna delle parti, come una sintesi completa e dettagliata della sua posizione, nonché un unico fascicolo comune di documenti per tutte le cause, contenente tutti i documenti che le parti ritenevano importanti per la decisione della causa. Egli ha invitato le parti a fargli pervenire le loro osservazioni sul progetto di relazione d'udienza che è stato loro comunicato, nonché sull'elenco di documenti da inserire nel fascicolo comune. Egli ha anche invitato la Commissione a presentare gli originali in suo possesso delle prove documentali sulle quali si è basata per adottare la decisione.

- 42 Per quanto riguarda l'intervento del Regno Unito, il rappresentante di detta parte ha confermato la posizione assunta nella memoria del 4 febbraio 1990, come è stata esposta sopra al punto 37, precisando che si sarebbe perciò limitato, nelle osservazioni orali, ad esporre il suo punto di vista a sostegno delle conclusioni delle ricorrenti sull'applicazione dell'art. 86 CEE. La Commissione ha dichiarato che, stando così le cose, essa non aveva più obiezioni circa la ricevibilità di tale intervento.
- 43 Per quanto riguarda l'esame del mercato, le parti hanno di comune accordo consentito a versare al fascicolo comune tutte le statistiche necessarie per valutare il funzionamento dei mercati italiano ed europeo del vetro piano. Esse hanno espresso il loro accordo sul fatto che non è di conseguenza necessario disporre una perizia al riguardo.
- 44 Per quanto riguarda le verifiche operate dalla Commissione, quest'ultima ha dichiarato che le sole indagini che erano state condotte, per quanto riguarda i grossisti, erano quelle effettuate presso Socover e che tutti i documenti trovati in tale occasione erano stati identificati. Essa ha dichiarato inoltre che per quanto riguarda il settore auto, non aveva proceduto ad alcuna verifica o ad altra indagine presso la Fiat o la Piaggio e che non aveva inviato loro alcuna richiesta di informazioni.
- 45 Per quanto riguarda l'obiezione sollevata dalla Commissione nei confronti di taluni documenti depositati dalle parti, la Commissione ha dichiarato che essa manteneva la sua obiezione alla presentazione del progetto di costituzione di un consorzio di grossisti, ma ha accettato che il Tribunale potesse statuire su tale questione nella sentenza per quanto necessario.
- 46 Per quanto riguarda la domanda della VP, in data 19 novembre 1990, di poter depositare una comunicazione interna ai suoi servizi del 25 febbraio 1985 nonché l'elenco ad essa allegato, la Commissione e la VP si sono messe d'accordo sul fatto che questi documenti potevano figurare nel fascicolo con la menzione che erano stati depositati tardivamente e che sarebbe spettato al Tribunale decidere, per

quanto necessario, nella sentenza se questi documenti potevano essere presi in considerazione. Questi documenti sono stati notificati successivamente alla Commissione, che ha presentato osservazioni scritte al riguardo. Il progetto di costituzione di un consorzio di grossisti, i due documenti depositati dalla VP nonché le relative osservazioni della Commissione sono stati inclusi nel fascicolo comune, con riserva dell'esame della loro ricevibilità da parte del Tribunale.

- 47 Inoltre, la Commissione ha confermato che le pagine 47 e 50 della memoria di risposta della FP alla comunicazione degli addebiti, che era stata ad essa indirizzata, non erano state comunicate alla VP e alla SIV nel corso del procedimento amministrativo e non potevano quindi essere utilizzate nei loro confronti.
- 48 Per quanto riguarda le domande di citazione e di audizione dei testimoni, la VP ha rinunciato alla sua domanda intesa a che il sig. Borgonovo, dipendente della Socover, sia sentito come testimone sulla notifica delle note che egli ha redatto e che sono state richiamate nella decisione come elementi di prova a carico della VP. Essa si è limitata a riferirsi ad una dichiarazione scritta del sig. Borgonovo che essa ha depositato. La VP rinuncia anche alla sua domanda intesa a che sia disposta l'audizione, come testimone, di un rappresentante competente della Fiat al fine di essere sentito sul comportamento della VP nei confronti della Fiat.
- 49 La Commissione ha presentato la totalità delle note manoscritte del sig. Benvenuti, dipendente della FP, di cui diversi estratti figuravano già nel fascicolo. Successivamente, la FP si è accordata con la Commissione al fine di renderne le pagine pertinenti accessibili al Tribunale e alle altre parti. Le parti non hanno trovato un accordo sulla trascrizione di queste note.
- 50 Su domanda del giudice relatore, la Commissione ha dichiarato che la frase che figura al punto 79, sesto comma, della decisione, « queste imprese si presentano sul mercato come una sola entità e non con la loro individualità », costituiva un elemento essenziale della sua posizione circa l'applicazione dell'art. 86 del Trattato, di cui le incombeva provare la fondatezza.

- 51 Le parti hanno manifestato il loro accordo per una eventuale riunione delle tre cause ai fini della fase orale del procedimento.
- 52 A seguito di tale riunione, le parti hanno prodotto documenti complementari ed hanno presentato le loro osservazioni sui progetti di relazione d'udienza. Su richiesta del giudice relatore, la Commissione ha comunicato un elenco, depositato nella cancelleria del Tribunale il 14 giugno 1991, in cui erano indicati i documenti che, a suo parere, contenevano un riferimento esplicito o implicito alla VP. Il giudice relatore ha redatto una relazione d'udienza definitiva per ogni causa ed un fascicolo comune contenente i documenti — ivi comprese eventualmente le trascrizioni e traduzioni convenute tra le parti — in base ai quali le parti erano d'accordo per procedere all'udienza delle osservazioni orali *.
- 53 Con ordinanza del Tribunale 4 giugno 1991, le cause T-68/89, T-77/89 e T-78/89 sono state riunite ai fini della fase orale del procedimento.
- 54 Le parti hanno svolto le loro osservazioni orali e hanno presentato le loro risposte ai quesiti del Tribunale all'udienza che si è tenuta nei giorni dal 12 al 15 novembre 1991.
- 55 Nel corso della fase orale del procedimento, il Tribunale ha invitato le parti a presentare le loro osservazioni su un'eventuale riunione delle cause T-68/89, T-77/89 e T-78/89 ai fini della sentenza. Le parti non hanno sollevato obiezioni nei confronti di una tale riunione.
- 56 Essendo le cause T-68/89, T-77/89 e T-78/89 riunite per quanto riguarda l'oggetto, occorre ai sensi dell'art. 50 del regolamento di procedura del Tribunale, riunirle ai fini della sentenza.

* I documenti del fascicolo comune sono menzionati qui di seguito con il segno seguito dal numero di pagina.

Le conclusioni delle parti

- 57 La ricorrente SIV conclude che il Tribunale voglia:
- 1) annullare la decisione della Commissione 7 dicembre 1988, relativa ad un procedimento a norma degli artt. 85 e 86 del Trattato CEE (IV/31906-Vetro piano), per inosservanza delle regole procedurali ed in ogni caso del principio generale del diritto al contraddittorio ed in particolare dei diritti della difesa;
 - 2) annullare la decisione della Commissione per violazione e falsa applicazione dell'art. 85, n. 1, anche in relazione all'art. 2 del Trattato, nonché al disposto di cui alla lett. f) dell'art. 3 del Trattato;
 - 3) in via subordinata, annullare la decisione relativamente all'asserita violazione dell'art. 86 del Trattato CEE, per i motivi esposti;
 - 4) in via subordinata, annullare l'art. 4 del dispositivo della decisione, relativo alle ammende inflitte alla SIV per mancata motivazione dei criteri utilizzati per la determinazione del loro ammontare, e/o in considerazione degli effetti indotti che il pagamento di tali ammende potrebbe provocare;
 - 5) in via ancora più subordinata, ridurre secondo equità l'ammontare delle ammende inflitte alla SIV.
- 58 In risposta alla ricorrente SIV, la Commissione conclude che il Tribunale voglia:
- 1) respingere il ricorso come non fondato;
 - 2) condannare la ricorrente alle spese di causa.

59 La ricorrente FP conclude che il Tribunale voglia:

- 1) annullare gli artt. 1, 2 e 3 della decisione impugnata in quanto essi riguardano la ricorrente;
- 2) annullare l'art. 4 della decisione impugnata, in quanto infligge un'ammenda alla ricorrente; in subordine, ridurre sostanzialmente l'importo di tale ammenda;
- 3) condannare la convenuta alle spese.

60 In risposta alla ricorrente FP, la Commissione conclude che il Tribunale voglia:

- 1) respingere il ricorso in quanto non fondato;
- 2) condannare la ricorrente alle spese di causa.

61 La ricorrente VP conclude che il Tribunale voglia:

- 1) annullare la decisione della Commissione 7 dicembre 1988, relativa ad un procedimento a norma degli artt. 85 e 86 del Trattato CEE (IV/31.906-Vetro piano) laddove in tale decisione si constata che:
 - a) VP ha partecipato dal 1° gennaio 1983 al 10 aprile 1986 a intese e pratiche concordate sui prezzi e le condizioni di vendita e ad intese e pratiche con-

cordate aventi ad oggetto di orientare le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti più importanti nel settore del vetro piano non destinato al settore auto;

- b) VP ha partecipato dall'11 maggio 1983 al 1° dicembre 1986 ad accordi e pratiche concordate sui prezzi da praticare al gruppo Fiat nel settore del vetro piano destinato al settore auto;
- c) VP ha partecipato dal 1° gennaio 1982 al 30 giugno 1987 ad accordi e pratiche concordate relative alla ripartizione delle quote per le forniture del gruppo Fiat nel settore del vetro piano destinato al settore auto;
- d) VP ha partecipato dal 1° gennaio 1982 al 31 dicembre 1986 ad accordi di scambi di prodotti nel settore del vetro piano al fine di pervenire ad una ripartizione del mercato;

e si infligge per questi motivi un'ammenda alla VP;

2) condannare la Commissione alle spese.

62 In risposta alla ricorrente VP, la Commissione conclude che il Tribunale voglia:

- 1) respingere il ricorso come non fondato;
- 2) condannare la ricorrente alle spese di causa.

- 63 In ciascuna causa, la parte interveniente conclude che il Tribunale voglia:
- 1) annullare l'art. 2 della decisione impugnata, nonché l'art. 3 in quanto esso si riferisce all'art. 2;
 - 2) respingere per il resto il ricorso in quanto non fondato, nella parte in cui riguarda l'applicazione dell'art. 85 del Trattato ed il livello delle ammende imposte.

Sulle censure fatte valere dalla SIV circa la procedura e la motivazione della decisione

A — Argomenti della SIV

- 64 Prima di esporre i suoi mezzi sul merito, la SIV solleva diverse censure relative al rispetto delle regole di procedura, in particolare al rispetto del principio del contraddittorio e, più in generale, dei diritti della difesa.
- 65 La SIV critica il fatto che la Commissione le ha concesso, per esporre il suo punto di vista, dei termini molto brevi, mentre l'attività della Commissione si è estesa su un periodo di tempo molto lungo. Essa invoca a tal riguardo le sentenze 7 giugno 1983, *Musique Diffusion Française/Commissione* (cause riunite 100-103/80, Racc. pag. 1825) e 13 febbraio 1979, *Hoffmann-La Roche/Commissione* (causa 85/76, Racc. pag. 461), nelle quali la Corte ha sottolineato l'importanza per la difesa del diritto di far conoscere utilmente il suo punto di vista sulla effettività e la pertinenza dei fatti e delle circostanze dedotte nonché sui documenti presi in considerazione dalla Commissione a sostegno della sua affermazione dell'esistenza di una violazione del Trattato.
- 66 La SIV, sottolineando l'influenza attiva e determinante che Cobelli potrebbe aver avuto sul comportamento della Commissione, allega che la Commissione ha tenuto segreta la documentazione relativa a Cobelli. Di conseguenza, essa chiede che il Tribunale ingiunga alla Commissione di produrre, nel corso del procedimento, tutte le note, la corrispondenza e gli atti relativi ai rapporti fra il sig. Alfonso Cobelli e/o la sua impresa e i suoi avvocati, da un lato, e la Commissione, dall'altro, con riguardo al procedimento che si è svolto dinanzi alla Commissione.

La SIV critica anche la regolarità del procedimento che si è svolto dinanzi alla Commissione, in quanto sarebbe viziato da una violazione dei diritti della difesa, derivante in particolare dalla circostanza che la Commissione avrebbe fatto ricorso a fonti d'informazione che sarebbero state divulgate solo successivamente.

- 67 Secondo la SIV, la Commissione ha raccolto informazioni presso la Fiat circa i rapporti commerciali esistenti tra tale gruppo e i produttori di vetro, che essa non ha comunicato né alle parti interessate né ai membri del comitato consultivo. La SIV chiede che il Tribunale disponga la presentazione del verbale relativo al parere espresso dal comitato consultivo, nonché tutti i documenti e la corrispondenza scambiati fra questo comitato o i suoi membri e la Commissione.
- 68 Per quanto riguarda la motivazione, la SIV ritiene che la decisione sia viziata da gravi lacune di ragionamento a livello dei motivi che sottostanno alle conclusioni. Ad esempio, la Commissione avrebbe affermato che i produttori italiani di vetro hanno applicato ai grossisti sconti identici, dopo aver selezionato in maniera puntuale quelle (rare) prove che potessero giustificare una tale tesi, e senza aver esaminato la pertinenza generale e l'obiettività della tesi proposta. Tale tendenza a forzare il ragionamento a favore di talune conclusioni non sarebbe nient'altro che il risultato di un'accettazione passiva delle tesi adottate e suggerite da terzi.
- 69 Infine, la SIV sostiene che la Commissione ha praticamente ignorato gli argomenti dedotti e i documenti presentati dai tre produttori interessati trasferendo nella decisione l'essenziale del contenuto della comunicazione degli addebiti.
- 70 Nella replica, la SIV ha inoltre addebitato alla Commissione di essere contemporaneamente giudice e parte. Benché la Corte abbia già avuto l'occasione di respingere una tale censura (sentenze 29 ottobre 1980, van Landewyck/Commissione, detta « Fedetab », cause riunite 209-215 e 218/78, Racc. pag. 3125, e 7 giugno 1983, Musique Diffusion Française, soprammenzionata), la ricorrente invita il Tribunale a rivedere tale giurisprudenza tenendo conto dell'art. 6, n. 1, della Convenzione europea di salvaguardia dei diritti dell'uomo e dell'art. 14, n. 1, del Patto internazionale delle Nazioni Unite, relativo ai diritti civili e politici. Secondo la

SIV, i motivi su cui la Corte si era basata non sono più sufficienti; la riforma di tutte le procedure nazionali, ivi compresa quella del funzionamento dei tribunali amministrativi, che è stata dettata dall'obbligo di adeguare i sistemi interni ai principi consacrati dalle convenzioni internazionali, dovrebbe necessariamente riguardare anche il sistema comunitario.

- 71 In ogni caso, la SIV ritiene che lo sdoppiamento funzionale che caratterizza l'azione della Commissione, la quale somma al potere di indagine e di istruzione un potere di decisione, impone a quest'ultima un obbligo ancora più rigoroso di rispettare i diritti della difesa (sentenza 7 giugno 1983, *Musique Diffusion Française*, soprammenzionata). In particolare, la Commissione non dovrebbe avere il diritto di impedire alla difesa di avere accesso a documenti o ad informazioni che essa ha raccolto.

B — *Argomenti della Commissione*

- 72 La Commissione constata innanzitutto di aver concesso alla SIV un periodo di tre mesi (dal 6 novembre 1987, data in cui è stata notificata alla SIV la comunicazione degli addebiti, al 2 febbraio 1988, data del deposito da parte della SIV della risposta alla comunicazione degli addebiti) per far conoscere il suo punto di vista, il che costituirebbe un termine più che sufficiente per preparare osservazioni complete in risposta alla comunicazione degli addebiti. Inoltre una gran parte della documentazione raccolta proverrebbe dalla SIV stessa o sarebbe ad essa già ben conosciuta. Infine la Commissione fa presente che su domanda della SIV essa ha prorogato il termine di presentazione della risposta.
- 73 La Commissione non ammette di aver dato un peso esorbitante alla denuncia del sig. Cobelli. Le indagini sulle quali si basa la decisione sarebbero state condotte in parte precedentemente alla denuncia e, in ogni modo, indipendentemente dalla presentazione di quest'ultima.
- 74 Per quanto riguarda le comunicazioni di Cobelli e/o dei suoi difensori con la Commissione, di cui la SIV ha chiesto la presentazione, la Commissione ritiene

che questi documenti siano interamente estranei alla decisione controversa. Ogni volta che dichiarazioni e/o elementi di prova forniti da Cobelli sono stati presi, anche indirettamente, in considerazione dalla Commissione, la decisione preciserebbe puntualmente tale circostanza. Per le stesse ragioni, la Commissione respinge la censura secondo cui essa avrebbe « raccolto dalla Fiat » informazioni diverse da quelle menzionate nella decisione.

- 75 La Commissione respinge l'affermazione secondo cui le osservazioni dei produttori interessati non sarebbero state prese in considerazione. Essa afferma di averle valutate e soppesate, confrontandole con le prove dedotte a loro sostegno nonché con i fatti che sono alla base della decisione impugnata.
- 76 Secondo la Commissione, tutta la documentazione relativa alla procedura che ha portato alla decisione impugnata è stata allegata alla comunicazione degli addebiti e spedita alla SIV. Nessuna limitazione sarebbe stata ad essa opposta circa il suo diritto di accesso agli elementi di prova sui quali è basata la decisione.
- 77 Per quanto riguarda la domanda con cui la SIV ha chiesto che si ordini la produzione dei documenti relativi al comitato consultivo, la Commissione ritiene che questi documenti non abbiano alcun nesso con la presente fattispecie.
- 78 Infine la Commissione respinge l'affermazione secondo cui non avrebbe fornito prove sufficienti a sostegno della propria decisione.
- 79 Per quanto riguarda il mezzo aggiuntivo presentato dalla ricorrente nella replica, relativo all'asserita violazione della Convenzione europea di salvaguardia dei diritti dell'uomo e del Patto internazionale delle Nazioni Unite sui diritti civili e politici, la Commissione afferma che, alla luce della giurisprudenza della Corte quale risulta dalle sentenze 18 ottobre 1989 (Orkem/Commissione, causa 374/87, Racc. pag. 3283), 17 ottobre 1989 (Dow Chemical Iberica/Commissione, causa 85/87,

Racc. pag. 3165), 29 ottobre 1980 (Fedetab, soprammenzionata) e 7 giugno 1983 (Musique Diffusion Française, soprammenzionata), il suo comportamento, nel corso di tutta la procedura nei confronti della SIV, si è situato ad un livello di garanzia dei diritti della difesa ben superiore al minimo richiesto dalla Corte.

- 80 Nel ricorso, la SIV ha anche dedotto un mezzo basato sugli artt. 2 e 3, lett. f), del Trattato CEE. La SIV ritiene che se si dovessero seguire tutti i principi affermati nella decisione, ciò si tradurrebbe, al livello industriale e sul piano degli scambi commerciali, in risultati obiettivamente disastrosi, in particolare in un'eliminazione radicale di qualsiasi forma di concorrenza — in considerazione dell'ordine di grandezza degli investimenti necessari e della loro pianificazione a lungo termine —, in un incoraggiamento a creare un sistema produttivo e commerciale su basi monopolistiche, in un incentivo ad aumentare i prezzi nelle differenti fasi della distribuzione e della vendita, e in una crisi nell'approvvigionamento.
- 81 La Commissione respinge queste affermazioni come generiche, contraddittorie e confuse. A suo parere la decisione è basata su una serie di fatti inconfutabili e di note esplicative di questi ultimi, il cui valore probatorio non può essere messo in dubbio da ipotesi della SIV sul funzionamento del mercato.

C — *Valutazione del Tribunale*

- 82 Il Tribunale fa presente che l'art. 48, n. 2, primo comma, del regolamento di procedura del Tribunale, così come l'art. 42, n. 2, primo comma, del regolamento di procedura della Corte che si applica alla procedura dinanzi alla Corte e, dopo il rinvio delle cause, mutatis mutandis, alla procedura dinanzi al Tribunale, vietano la presentazione di nuovi mezzi in corso di causa a meno che questi mezzi non si basino su elementi di diritto e di fatto emersi durante la fase scritta del procedimento. Per quanto riguarda il mezzo relativo alla violazione dell'art. 6 della Convenzione europea di salvaguardia dei diritti dell'uomo ed all'art. 14 del Patto internazionale delle Nazioni Unite relativo ai diritti civili e politici occorre rilevare che esso è stato invocato per la prima volta dalla ricorrente solo nella fase della replica e che non è fondato su elementi di diritto o di fatto emersi durante la fase scritta del procedimento; pertanto, questo mezzo non può essere accolto.

83 D'altra parte, il Tribunale constata che la ricorrente non fornisce alcuna prova in relazione al modo in cui il principio del contraddittorio ed i diritti della difesa sarebbero stati effettivamente violati dalla Commissione. Di conseguenza, i mezzi tratti dalla violazione del principio del contraddittorio e dei diritti della difesa non possono essere accolti come mezzi di annullamento dell'intera decisione. Qualora non siano stati ancora esaminati e nella misura in cui riguardino aspetti specifici della decisione, saranno trattati quando si procederà all'esame del merito dei suddetti aspetti.

Per quanto riguarda gli altri mezzi sopra esposti, relativi al rispetto del principio del contraddittorio e dei diritti della difesa, il Tribunale constata che la ricorrente non ha in alcun caso precisato la natura del pregiudizio che essa asserisce di aver subito in conseguenza del comportamento della Commissione di cui si lamenta. Stando così le cose, questi mezzi non possono essere fatti valere come mezzo di annullamento di tutta la decisione. In quanto essi sono giuridicamente pertinenti, possono essere sufficientemente presi in considerazione dal Tribunale, con gli argomenti presentati in difesa dalla Commissione, all'atto dell'esame del merito della causa.

84 Per quanto riguarda il mezzo relativo agli artt. 2 e 3, lett. f), del Trattato, il Tribunale ritiene che tale mezzo presentato in termini assai generici, e senza base di fatto dettagliata, è privo di fondamento giuridico e non può pertanto essere dedotto come mezzo di annullamento della decisione.

Sul merito

85 A sostegno delle sue conclusioni, la ricorrente SIV deduce i mezzi seguenti:

- violazione ed erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, per quanto riguarda la valutazione e l'eventuale esistenza di accordi o di pratiche concordate tra i produttori italiani di vetro,
- violazione ed erronea applicazione dell'art. 85, n. 1, per quanto riguarda le condizioni della sua applicabilità,
- violazione ed erronea applicazione dell'art. 86 del Trattato,
- violazione ed erronea applicazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17 per quanto riguarda le ammende inflitte.

86 A sostegno delle sue conclusioni la ricorrente FP deduce i mezzi seguenti:

Per quanto riguarda l'applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato:

- relativamente al mercato del vetro non-auto:
 - valutazioni inesatte in fatto e mancanza di prove;
 - applicazione erronea della nozione di pratica concordata;
- relativamente al mercato del vetro auto:
 - valutazioni inesatte in fatto e mancanza di prove;
 - valutazione inesatta del contesto economico e giuridico;
- relativamente alle cessioni di vetro tra produttori:
 - valutazioni inesatte in fatto e mancanza di prove;
 - mancanza di oggetto ed effetti restrittivi della concorrenza.

Per quanto riguarda l'art. 86 del Trattato:

- violazione della nozione di posizione collettiva dominante;

- inesatta valutazione in fatto;
- applicazione cumulativa illegale degli artt. 85 e 86.

Per quanto riguarda le ammende:

- violazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17.

87 A sostegno delle sue conclusioni, la ricorrente VP deduce i mezzi seguenti:

- mancanza di prove credibili tali da dimostrare la partecipazione della VP ad un'intesa illecita;
- omessa ricerca degli elementi di prova presso fonti indipendenti;
- erronea valutazione del prodotto, del mercato e del comportamento della VP sul mercato.

88 In fin dei conti, le censure fatte valere dalle tre ricorrenti si possono raggruppare in tre mezzi: a) la valutazione del mercato, b) le constatazioni di fatto e le prove, c) la valutazione giuridica. Secondo le ricorrenti, la decisione non contiene alcuna analisi economica del mercato e tale mancanza di analisi vizia la decisione nella sua totalità. Per quanto riguarda le prove, le ricorrenti sostengono che le prove accolte consistono, per la maggior parte, in una selezione molto parziale di citazioni che avrebbero dovuto essere lette nel contesto sia del documento da cui sono

state estratte, sia delle realtà del mercato. Di conseguenza, la valutazione giuridica relativa ai fatti assertivamente constatati sarebbe viziata, sia per quanto riguarda l'applicazione dell'art. 85 che quella dell'art. 86.

- 89 Per quanto riguarda il secondo mezzo — le constatazioni di fatto e le prove — occorre mettere in evidenza, fin dalla presente fase, un elemento che è stato svelato solo quando la Commissione, come è stato sopra ricordato (punto 41), è stata invitata a produrre gli originali in suo possesso dei documenti sui quali si è basata per adottare la sua decisione.
- 90 Ai sensi dell'art. 14, n. 1, lett. b), del regolamento n. 17, la Commissione, nel corso delle verifiche alle quali procede presso le imprese, è autorizzata solo a prendere copie o estratti dei libri e degli altri documenti aziendali. Nella presente fattispecie, un gran numero di documenti ai quali la Commissione ha fatto riferimento nelle sue comunicazioni degli addebiti, e che essa ha comunicato sotto forma di fotocopia alle imprese, sono note manoscritte, talvolta appena leggibili, in lingua italiana. In taluni casi, era evidente, data la forma del documento comunicato dalla Commissione alle imprese, che si trattava solo di una parte del documento originale. Altri documenti erano dei memorandum interni delle imprese o di loro consociate. Anche in questi casi, era talvolta evidente, data la forma del documento, che si trattava solo di una parte dell'originale; talaltra, il carattere di estratto non risultava in maniera evidente dal documento comunicato.
- 91 Dall'istruzione alla quale ha proceduto il Tribunale risulta che nel corso della preparazione dei documenti di prova nell'ambito dei servizi della Commissione al fine della loro comunicazione alle imprese, taluni punti rilevanti sono stati deliberatamente cancellati o omessi, senza che ciò fosse necessario per rispettare i segreti commerciali. Si fa qui riferimento in particolare al fatto di aver cancellato, senza lasciarne traccia, nove parole in una nota manoscritta della SIV in data 30 gennaio 1985 (374).

- 92 La decisione si richiama a tale nota del 30 gennaio 1985 quattro volte, menzionandola, da un lato, come prova dell'« esistenza di intese fra i tre produttori riguardanti i listini prezzi e le condizioni di vendita » nel settore non-auto (punto 62 della parte in diritto, che riprende i punti 27 e 32 della parte in fatto) e, d'altra parte, come prova « delle discussioni (...) avviate su come far passare gli aumenti presso il gruppo Fiat » (punto 47 della parte in fatto). Al punto 24, secondo comma, della decisione si afferma esplicitamente che questo documento è stato comunicato alle imprese con la comunicazione degli addebiti, ed esso viene menzionato al paragrafo 23 (pag. 17) della comunicazione degli addebiti. Il punto pertinente nell'originale così recita:

« — Problema Fiat

— Scaroni (FP) pensa di non potersi battere per fermare PPG

— aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi ».

Nella fotocopia trasmessa con la comunicazione degli addebiti, l'espressione « Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG » era stata cancellata. Nella comunicazione degli addebiti stessa, il passaggio è menzionato come segue: « Problema FIAT — aumento fori e staffette come cavallo di Troia in FIAT per aumento prezzi », senza alcuna indicazione dell'omissione di talune parole.

- 93 Il Tribunale ritiene evidente e incontestabile che il contenuto della nota è interamente modificato dall'omissione delle nove parole di cui trattasi. In presenza di queste nove parole, la nota potrebbe essere considerata come una prova di una lotta concorrenziale tra la SIV e la FP, da un lato, e la VP, dall'altro. Inutilmente

la Commissione all'udienza ha cercato di fornire una spiegazione obiettivamente giustificata della cancellatura di queste parole.

- 94 Il Tribunale deve constatare che non si tratta del solo caso di utilizzo di un tale procedimento, di cui altri esempi saranno commentati qui di seguito (v., in particolare, infra, i punti 214, 215, 224, 236 e 246). Il Tribunale osserva, inoltre, che la nota della SIV in data 30 gennaio 1985, soprammenzionata, e un'altra nota della SIV in data 24 giugno 1985 (715) sono menzionate, nell'elenco fornito al Tribunale dalla Commissione dei documenti che fanno esplicitamente o implicitamente riferimento alla VP, come contenenti un riferimento implicito alla VP, mentre risulta dalla versione integrale di queste note che esse fanno esplicitamente menzione della VP. Tale circostanza sembra indicare che non tutti i servizi della Commissione disponevano della versione integrale di questi documenti.
- 95 Stando così le cose, il Tribunale ritiene che sia suo compito, per quanto riguarda la valutazione del secondo mezzo dedotto dalle ricorrenti, verificare minuziosamente la natura e la portata delle prove accolte dalla Commissione nella decisione. Tuttavia, tenuto conto del fatto che la natura e la portata delle prove sono intimamente collegate all'analisi che è stata fatta nella decisione della natura del funzionamento del mercato di cui trattasi nonché del fatto che le parti hanno essenzialmente concentrato i loro argomenti sull'analisi di detto mercato, occorrerà innanzitutto esaminare in considerazione di questi argomenti la valutazione del mercato alla quale si è proceduto nella decisione. Successivamente, saranno esaminate le prove considerate e le constatazioni di fatto che ne sono state dedotte nella decisione. Infine, sarà esaminata la valutazione giuridica che è stata fornita relativamente agli artt. 85 e 86 del Trattato.

A — *Sulla valutazione del mercato*

1. Atto impugnato

- 96 Tale parte della decisione (punti da 2 a 17) si articola in tre rubriche: il prodotto, l'offerta e la domanda. Occorre tuttavia subito rilevare che la Commissione, all'udienza, ha affermato che, essendo le prove scritte delle intese tra i tre produttori chiare ed esplicite, ciò rende del tutto superflua qualsiasi indagine sulla struttura

del mercato. Questa parte della decisione deve essere considerata descrittiva piuttosto che analitica.

a) Il prodotto

- 97 La parte essenziale della descrizione del prodotto effettuata ai punti da 2 a 5 della decisione è stata qui riportata ai punti da 1 a 3 della motivazione. Nella decisione si enuncia che il mercato italiano « rappresenta infatti circa il 20% del mercato europeo per auto e circa la stessa percentuale del mercato europeo non-auto » (punto 6). L'evoluzione del mercato italiano del vetro piano è esposta nelle tabelle di cui all'allegato 1 della decisione.

b) L'offerta

- 98 Nella decisione si constata che « in media il 79% della domanda italiana di vetro non destinato al settore auto e in media il 95% della domanda italiana di vetro destinato al settore auto sono stati soddisfatti » dai tre produttori (punto 7 e allegato 2). Segue (ai punti da 8 a 10) una descrizione dei tre produttori.
- 99 La FP è una « filiale » della SG, che possiede in Italia, attraverso la FP o altre società del gruppo, diverse società, tra cui Luigi Fontana SpA è il più grande grossista-trasformatore del mercato italiano. La FP possiede un float a Pisa e un float, in comune con la SIV, a San Salvo, gestito da Flovetto, « filiale » della SG. La FP è l'unico produttore di vetro greggio in Italia (punto 8).
- 100 La SIV, controllata dalla holding di Stato EFIM, possiede due float di cui uno gestito da Flovetto. La SIV possiede inoltre una società in Italia ed una in Spagna che producono vetri per auto, un'altra società a San Salvo che produce vetri riflettenti e due società di commercializzazione di vetro a Francoforte e, rispettivamente, a Parigi. Nel 1986 la SIV ha assunto il controllo di Veneziana Vetro e Splintex SpA e ha ceduto a Glaverbel il controllo della società Ilved (punto 9).

- 101 La VP, « filiale » della PPG, possiede due float a Cuneo e rispettivamente a Salerno e controlla la società Pennitalia Securglass che produce vetri per auto. Nel 1982, PPG ha acquistato Boussois, società « di antica tradizione nel settore del vetro » e con « una solida posizione nel mercato francese dell'auto e dell'edilizia » (punto 10).
- 102 Il punto 11 contiene due tabelle in cui sono indicate rispettivamente le parti di mercato (scilicet il mercato italiano) delle tre società, sulla base dei dati che figurano all'allegato 2, e le loro parti di mercato europeo. Il mercato del vetro piano europeo è dominato da un oligopolio ristretto che comprende SG, SIV, PPG, Pilkington, Glaverbel (del gruppo Asahi) e Guardian. Si tratta di gruppi integrati a monte ed a valle (punto 12).
- 103 Per quanto riguarda la capacità di questo mercato, la decisione si basa sulle previsioni formulate dall'Associazione europea dei produttori di vetro piano (in prosieguo: il « GEPVP ») nel giugno 1986 (Comunità a 10, valide fino al 1996) e nel giugno 1987 (Comunità a 12, valide fino al 1989). La produzione comunitaria è stata ampiamente sufficiente a soddisfare la domanda degli anni 1980-1987, dal momento che le esportazioni verso i paesi terzi sono state sempre superiori alle importazioni dai paesi terzi. Inoltre, la domanda comunitaria di vetro dovrebbe aumentare, nella migliore delle ipotesi, solo dall'1 al 3% all'anno. Il GEPVP ha previsto perciò che la situazione di sovraccapacità produttiva, elevata all'inizio degli anni 80, persisterebbe, benché attenuata, negli anni a venire.
- 104 Secondo i dati forniti dalla FP, la costruzione di un float di 150 000 t all'anno su sito esistente richiede un investimento da 70,5 a 86 milioni di ECU e il doppio di questi importi la costruzione su nuovo sito. Stando così le cose, è da escludere che i nuovi produttori entrino, in un futuro prevedibile, nel mercato (punto 12).

105 Per quanto riguarda il mercato auto, l'attività di trasformazione richiede delle linee di produzione specifiche per ogni tipo di prodotto, in quanto ogni linea è specificamente costruita in funzione dei disegni e delle caratteristiche tecniche. Ne deriva una obsolescenza tecnica molto rapida, che sopravviene nel giro di sette-otto anni in relazione all'evoluzione tecnica della fabbricazione delle auto. Secondo la FP, una linea di trasformazione per la fabbricazione di 650 000 pezzi auto per anno può essere indicativamente valutata in 40 milioni di ECU. « Ne consegue che sono poche le imprese in grado di sostenere il costo e di assumere il rischio della trasformazione del vetro auto » (punto 13).

c) La domanda

106 La clientela dei produttori di vetro piano non destinato al settore auto è costituita dai grossisti e dai trasformatori. Circa il 40% della domanda proviene direttamente dai trasformatori, l'altro 60% proviene dai grossisti. Questi ultimi trasformano loro stessi almeno la metà del vetro che acquistano, mentre l'altra metà è venduta, in minore quantità, ai piccoli trasformatori, e, per la maggior parte, direttamente agli utilizzatori finali (punto 14, primo comma). I trasformatori sono spesso in concorrenza con i produttori di vetro piano che possiedono un'attività di trasformazione. Talvolta questi trasformatori sono beneficiari del trasferimento di tecnologie da parte dei produttori di vetro piano e fabbricano, perciò, i prodotti trasformati su licenza concessa dai loro fornitori (punto 14, secondo comma).

107 La clientela dei produttori di vetro piano destinato al settore auto è costituita dai costruttori di automobili. La decisione descrive le due fasi di evoluzione di un prodotto: la fase del prototipo che comporta solo uno o due produttori e quella della commercializzazione in cui il costruttore fa appello ad un maggior numero di produttori (punto 15).

108 Nella decisione si constata (punto 16) che il mercato del vetro non destinato al settore auto « è stato caratterizzato, negli anni dal 1979-1983, da una caduta della domanda in concomitanza con la fase di recessione dell'economia europea. Gli anni a partire dal 1984 sono stati contraddistinti da una ripresa della domanda che ha consentito ai produttori di realizzare, soprattutto a partire dal secondo semestre 1985, notevoli aumenti di prezzi. La domanda di vetro dovrebbe, secondo le previ-

sioni della professione, aumentare nel prossimo decennio, dall'1% al 3% all'anno ».

- 109 Il mercato delle vetture per auto « dipende strettamente dall'andamento della produzione autoveicoli, che ha conosciuto in Europa ed in Italia, dopo il secondo rialzo del prezzo del petrolio, una fase recessiva protrattasi fino al 1984. Solo a partire dal 1985 si è manifestato un fenomeno di ripresa che è andato intensificandosi nel 1986 e nel 1987. Secondo le previsioni, l'aumento della domanda del vetro per auto, per il prossimo decennio, dovrebbe collocarsi un po' al di sotto di quello della domanda del vetro non destinato al settore auto » (punto 17).

2. Argomenti delle ricorrenti

- 110 Nel corso del procedimento dinanzi alla Commissione e dinanzi al Tribunale, le ricorrenti hanno insistito sul fatto che la mancanza di un'analisi economica del mercato vizia interamente la decisione. All'udienza, esse hanno illustrato in comune la loro analisi del mercato. Occorre riportare la parte essenziale di tale esposizione aggiungendovi alcuni elementi risultanti dai punti di vista individuali.

a) L'argomento di principio

- 111 Le ricorrenti sostengono che, malgrado la presentazione dei due mercati, non-auto e auto, in essa contenuta, la decisione non ne trae le conseguenze che si impongono quando analizza i comportamenti delle parti ed i fenomeni economici che essa constata. La Commissione avrebbe l'obbligo di prendere in considerazione tutte le circostanze, ivi comprese le caratteristiche particolari del mercato di cui trattasi, che costituiscono il contesto economico e giuridico in cui si colloca l'intesa o la pratica incriminata (sentenza 16 dicembre 1975, Suiker Unie/Commissione, cause riunite da 40 a 48, 50, da 54 a 56, 111, da 113 a 114/75, Racc. pag. 1663). Per quanto riguarda le pratiche concordate la cui esistenza è formalmente contestata, l'analisi del mercato avrebbe dovuto servire non solo a dimostrare che il comportamento delle imprese aveva un effetto restrittivo della concorrenza ma anche, ed anzitutto, a dimostrare che il comportamento delle imprese poteva spiegarsi solo con l'esistenza di una concertazione vietata, e non con il semplice gioco

del mercato. L'analisi di mercato sarebbe stata quindi doppiamente indispensabile: da un lato, in mancanza di prove scritte, per provare l'eventuale esistenza delle pratiche concordate fatte valere, dall'altro, per dimostrarne gli effetti restrittivi.

b) Gli argomenti sul prodotto

- 112 Pur ammettendo che il vetro piano si divide in tre tipi — cioè il vetro stirato (o vetro per finestre), il vetro greggio ed il cristallo (una volta prodotto mediante colata continua, attualmente quasi esclusivamente mediante il float) — le ricorrenti richiamano l'attenzione sul fatto che le percentuali del mercato italiano che questi tipi di vetro rappresentano sarebbe rispettivamente lo 0,5%, il 4,5% e il 95% (dati Assovetro, 227). Nella parte in cui riguarda il vetro piano in generale, la decisione si riferirebbe quindi quasi esclusivamente a comportamenti relativi al vetro float.
- 113 Il vetro greggio si differenzierebbe totalmente dai due altri tipi di vetro piano, sia per le sue caratteristiche (traslucido, ma non trasparente) sia per i suoi impieghi. Unicamente destinato a taluni applicazioni per l'edilizia e la decorazione, questo prodotto sarebbe in declino (188). La fabbricazione di tale tipo di vetro con un valore aggiunto molto scarso non sarebbe più redditizia a causa delle importazioni massicce, e a prezzo basso, dai paesi dell'Est e dalla Turchia (188, 235). In Italia solo la FP disporrebbe ancora dal 1983 di una linea di produzione di vetro greggio (229, 235). La Commissione avrebbe trascurato la distinzione tra il vetro greggio e il vetro float destinato all'edilizia e avrebbe utilizzato documenti relativi al vetro greggio per impugnare comportamenti della FP e della SIV relativi al vetro float.
- 114 Per quanto riguarda il vetro float di base, questo sarebbe divenuto un prodotto omogeneo banale. La stessa tecnologia verrebbe impiegata da tutti i produttori per la costruzione dei float; le tecniche di produzione del vetro float sarebbero più o meno identiche in tutta l'Europa e anche nel mondo; e le norme e criteri di qualità, l'organizzazione del lavoro, il livello di qualificazione, sarebbero tutti largamente equivalenti in tutte le fabbriche europee. Ne deriva che allo stadio dei prodotti di base, sarebbe estremamente difficile per gli utilizzatori distinguere i prodotti dei vari produttori. In realtà il vetro piano di base sarebbe divenuto una vera e propria materia prima, una « commodity » come l'oro, l'alluminio. Per tale mo-

tivo il prezzo del vetro sarebbe pressapoco lo stesso in tutti i paesi in cui si trovano i produttori di vetro più importanti. Le variazioni di prezzo, quando esistono, sarebbero in funzione dei costi complementari come, ad esempio, i costi di trasporto. Tale constatazione sarebbe un elemento capitale per la comprensione dell'organizzazione del mercato, nonché per la valutazione esatta di talune pratiche e di taluni comportamenti delle imprese.

- 115 Il vetro float sarebbe prodotto in una grande varietà di colori e di spessori. A parte il vetro chiaro, esisterebbero sul mercato europeo, nel settore non-auto, sei colori e, nel settore auto, quattro colori. La produzione del vetro colorato sarebbe più difficile e più costosa della produzione del vetro chiaro a causa degli ingredienti minerali e chimici aggiuntivi. Esisterebbero del resto una quindicina di spessori differenti, da 2 mm a più di 20 mm.
- 116 La Commissione stessa, nella decisione del 1981, avrebbe riconosciuto l'omogeneità del prodotto (punto II. A. 3. a.1, alla pag. 39), mentre, nella presente decisione, essa avrebbe rifiutato o trascurato di prenderla in considerazione come spiegazione di taluni fenomeni che essa constata sul mercato.
- 117 L'industria del vetro piano comprenderebbe diverse attività e mestieri, tra cui essenzialmente: la produzione del vetro di base (già vista precedentemente), la trasformazione e la fabbricazione di prodotti speciali.
- 118 La decisione avrebbe trascurato l'importanza dell'attività di trasformazione. Circa il 78% della produzione totale sarebbe trasformata (vetri isolanti, vetri per l'edilizia e riflettenti, vetri di sicurezza per l'edilizia, vetri per gli elettrodomestici, argentatura), in quanto i procedimenti di trasformazione comportano laminatura, macerazione, rinforzo, doppia vetratura, vetratura isolante, sfogliatura, ecc. In Italia la maggior parte di questa attività sarebbe esercitata da imprese indipendenti: taluni trasformatori si dedicherebbero esclusivamente a tale attività, mentre altri avrebbero un'attività mista di grossista, di negoziante e di trasformatore. Quelli che esercitano esclusivamente l'attività di trasformatori avrebbero una loro propria

dinamica, con priorità diverse da quelle dei grossisti, poiché sarebbero meno sensibili alle fluttuazioni dei prezzi e non farebbero acquisti speculativi, in quanto la loro redditività proviene dal valore aggiunto della trasformazione e non semplicemente dall'acquisto e dalla rivendita dei prodotti.

119 Infatti, i comportamenti incriminati nella decisione (uguaglianza dei listini di prezzi e degli sconti, simultaneità delle date di emissione, classificazione dei grossisti, riunioni, ecc.) riguarderebbero esclusivamente i prodotti float di base distribuiti mediante grossisti. Un tale comportamento riguarderebbe solo il 30% del consumo totale di vetro piano in Italia e non il 76-80%, come asserisce la decisione, falsando così il giudizio sui suoi effetti e sulla sua gravità.

120 I prodotti speciali, anch'essi ignorati nella decisione, sarebbero prodotti di alta tecnologia, che rispondono a prestazioni e/o modelli specifici particolarmente elevati (ad esempio, vetri riflettenti, vetri sfogliati, vetri poco riflettenti, argentatura). Questi prodotti sarebbero molto differenziati in funzione dei produttori, che ingaggiano una vera e propria battaglia tecnologica, per sviluppare senza interruzione nuovi prodotti, strategici per la loro posizione sul mercato. Questi prodotti altamente concorrenziali rappresenterebbero più di un terzo del fatturato delle imprese incriminate. Essi costituirebbero inoltre uno strumento di concorrenza per gli altri prodotti, in quanto consentono a ciascun produttore di rafforzare la sua immagine di marca, di penetrare nuovi mercati e di accrescere così la sua posizione sul mercato del vetro piano di base e del vetro trasformato. I prodotti speciali sarebbero del resto alla base della rivitalizzazione del settore non-auto.

121 I mercati auto e non-auto sarebbero organizzati e funzionerebbero in maniera del tutto differente, in quanto il mercato non-auto sarebbe essenzialmente approvvigionato mediante il canale dei grossisti e trasformatori, ai quali i produttori venderebbero i loro prodotti allo stato grezzo o trasformato su linee di trasformazione, mentre il mercato auto sarebbe esclusivamente quello del vetro trasformato secondo le specificazioni dei costruttori automobilistici e fornito direttamente dai produttori ai costruttori automobilistici. La mancanza di intermediari sul mercato auto sarebbe spiegata dall'importanza e dalla complessità dell'attività di trasformazione per questo mercato, dal suo costo rilevante, dall'esigenza di rapporti stretti e

continuati con i costruttori automobilistici per lo sviluppo e la messa a punto dei modelli, dal principio del « just in time » (consegna sulla catena di montaggio, senza immagazzinaggio presso il costruttore auto).

- 122 Anche se la Commissione ha riconosciuto la distinzione tra questi due mercati nell'ambito dell'art. 85, essa l'avrebbe rifiutata nell'ambito dell'applicazione dell'art. 86. Senza offrirne la minima spiegazione, essa avrebbe affermato che il mercato da prendere in considerazione sarebbe quello del vetro piano in generale.
- 123 Quanto alle caratteristiche della produzione industriale del vetro float, le ricorrenti sottolineano che i forni float sono strumenti di produzione molto pesanti e poco flessibili. Per essere redditizi, essi dovrebbero disporre di capacità elevate (dell'ordine di 500 t/g) ed essere utilizzati in maniera massimale (24h/24) e razionale. La costruzione di un float costituirebbe una decisione di investimento di grande rilevanza (+/- 100 milioni di ECU) di modo che l'industria non potrebbe adattarsi né rapidamente né flessibilmente alle variazioni della domanda. Una volta installato, il float dovrebbe funzionare in continuazione, il che comporta necessariamente un aumento della produzione e dei rischi di sovraccapacità.
- 124 I float mancherebbero anche di flessibilità in termini di operatività, nel senso che un forno float non può produrre che un solo colore e un solo spessore alla volta. Ciascun passaggio da un colore all'altro richiederebbe tempo (più o meno 14 giorni) e comporterebbe una perdita di produzione rilevante (7 000 t di prodotto vendibile, per un forno di 500 t al giorno). La durata delle campagne di produzione dovrebbe imperativamente essere lunga, corrispondente a necessità elevate, per essere economicamente utile, allorché la varietà dei prodotti richiesti dal mercato è invece molto grande. Inoltre, in ragione del suo volume, non sarebbe economico immagazzinare il vetro piano né in grande quantità né per lunghi periodi.
- 125 Infine, le riparazioni e manutenzioni, periodicamente indispensabili, dovrebbero effettuarsi a freddo, e comporterebbero interruzioni di produzione dopo cinque o sei anni. Occorrerebbe per diversi mesi fermare i float per queste riparazioni e

manutenzioni, nonché per i miglioramenti tecnologici e gli eventuali miglioramenti di capacità.

126 Tutti questi fattori contribuirebbero all'estrema difficoltà di adattare l'offerta alla domanda, ed all'impossibilità tanto tecnica quanto economica per ogni produttore di disporre, in ogni momento, dell'intera gamma di prodotti. Questi obblighi tecnici e gli imperativi economici che obbligano a conciliare l'impiego più razionale delle capacità con la necessità di rimanere presenti sul mercato spiegherebbero perché i produttori abbiano un interesse obiettivo, a seconda delle circostanze, ad acquistare o a vendere ai loro concorrenti.

127 Se è vero che « sono poche le imprese in grado di sostenere il costo e di assumere il rischio della trasformazione del vetro auto » (punto 13), le parti sottolineano che ciò sarebbe dovuto alle considerazioni esposte al precedente punto 121.

c) Gli argomenti sull'offerta

128 La capacità totale di produzione europea (vendibile) nel 1989 dovrebbe essere valutata circa a 5 100 000 t nel 1989, secondo le ricorrenti, mentre era di 4 444 000 t nel 1986 e di 4 176 000 t nel 1982 (fonte GEPVP, 175). La produzione italiana di float sarebbe stata nel 1985 di 700 000 t e nel 1986 di 673 000 t, prodotte su cinque float, di cui uno apparteneva alla FP, uno alla SIV, uno era in comune tra la FP e la SIV e due appartenevano alla VP (fonte Assovetro Istat, 187). Alla fine del 1987, la SIV avrebbe messo in produzione un nuovo float a Porto Marghera (Veneziana Vetro).

129 Sul mercato europeo del vetro piano, che comprende il Regno Unito, l'Italia sarebbe il terzo — o il quarto (secondo l'anno) — mercato in ordine d'importanza, in quanto la sua parte di consumo totale del vetro piano in Europa era nel 1986 del 14,1%, e non è stata mai superiore al 16,3% precedentemente (189).

130 Nella decisione si afferma che i tre produttori italiani detengono il 79% del mercato non-auto italiano. Le ricorrenti sostengono che la loro parte di mercato non-auto italiano durante il periodo considerato raggiungeva, al suo più alto livello, solo il 63,7% nel 1986 quando la SIV ha assunto il controllo della Vetrocoker. In media la loro parte di mercato sarebbe stata dell'ordine del 56,2% fra il 1982 e il 1986. Ciò si spiegherebbe con il fatto che, secondo la Commissione, le importazioni dalla Francia non potevano essere considerate come importazioni indipendenti se il venditore era una società collegata ad un produttore italiano. Tale posizione non sarebbe stata giustificata. Boussois, consorella della VP, avrebbe avuto un azionista esterno che deteneva il 30% del capitale ed obbligava la società ad agire al meglio dei suoi propri interessi, indipendentemente dalla VP, che non era, nemmeno essa, interamente controllata dalla PPG, in quanto il 20% del suo capitale era detenuto da azionisti indipendenti. Le importazioni verso l'Italia provenienti dalla Boussois sarebbero state importazioni indipendenti (sentenza 22 ottobre 1986, Metro-SABA/Commissione, causa 75/84, Racc. pag. 3021). In ogni caso, le importazioni nel 1986 sarebbero ammontate a circa un terzo del mercato italiano del vetro piano non-auto. Anche se tale struttura del mercato si è un po' modificata dopo che la Boussois è stata rilevata dalla PPG nel 1982, ciò non toglierebbe che il flusso delle importazioni, anche a partire da società consorelle, dimostra che le importazioni sono economicamente redditizie. Le esportazioni costituirebbero anche flussi non trascurabili (30%).

131 Stando così le cose, non sarebbe corretto affermare, come fa la decisione, che l'Italia è il mercato geografico rilevante, poiché le imprese possono destinare, al di là delle frontiere, solo i quantitativi prodotti a costi marginali. Tale affermazione non sarebbe sostenuta da alcun elemento del fascicolo. Nella decisione del 1981, nonché nella decisione del 1984 relativa al Benelux (84/388/CEE, GU 1984, L 212, pag. 13), la Commissione avrebbe sottolineato l'importanza del commercio intracomunitario. Così, nella sua decisione del 1981 (pag. 36, punto 6), si è dichiarato, da un lato, che le quote di mercato dei produttori italiani per tutto il vetro piano in Italia erano per la FP il 20%, per la SIV il 14%, per la VP il 14%, per la Fabbrica Sciarra il 3%, e per la Vetro Coke il 3%, mentre il resto del mercato, cioè il 46%, consisteva in importazioni; e d'altra parte, che la SIV e la VP, per gli anni 1976-1977, avevano venduto sugli altri mercati della CEE circa il 55% delle loro rispettive produzioni.

132 Se è vero, come rileva la decisione, che il settore del vetro piano ha conosciuto, all'inizio degli anni 80, un difficile periodo di crisi, caratterizzato da sovraccapacità rilevanti, costi di produzione sempre crescenti, crisi dei settori dell'edilizia e dell'automobile, aumento del costo dell'energia, che comportavano pesanti perdite per i produttori, questi stessi produttori avrebbero tuttavia proceduto alle misure di ristrutturazione necessarie (chiusura degli impianti non redditizi o desueti, riduzione degli effettivi, ricapitalizzazioni, nuovi investimenti in impianti più efficienti, ricerca e sviluppo di prodotti speciali, ecc.). L'industria del vetro piano, in contrasto con le altre industrie pesanti della Comunità (la siderurgia, ad esempio), avrebbe potuto superare tale crisi senza interventi di rilievo né misure settoriali specifiche da parte delle autorità nazionali o comunitarie. Si sarebbe quindi trattato, durante il periodo 1982-1986, che costituisce oggetto della decisione impugnata, di una industria dinamica che, lungi dall'aver tentato di attraversare la crisi ricorrendo a ripartizioni di mercato e ad altri accordi vietati, si è comportata in maniera positiva, adottando misure economiche sane.

133 La Commissione avrebbe errato nel constatare che il mercato è stagnante, sempre in situazione di sovraccapacità e senza possibilità di entrata per nuovi produttori. Ben al contrario, il mercato avrebbe conosciuto — e conoscerebbe tuttora — frequenti e profondi cambiamenti: Glaverbel rilevata da Asahi, Boussois rilevata da PPG, Flachglas rilevata da Pilkington; l'insediamento di Guardian a Lussemburgo nel pieno della crisi; la messa in funzione di nove nuove linee dal 1981, che fanno passare la capacità di produzione da 3,8 milioni di tonnellate nel 1981 a più di 5,1 milioni di tonnellate nel 1989: altrettanti fatti che dimostrano l'intensità della concorrenza esistente tra i produttori, sempre in lotta tra di loro a colpi di nuovi investimenti e di nuovi prodotti.

134 Infatti, sebbene il contesto generale in Europa fosse caratterizzato da una sovraccapacità, vi sarebbe stata, sul mercato italiano, una mancanza di offerta, che lo rendeva particolarmente interessante per i produttori stranieri. Ciò sarebbe stato confermato dall'andamento delle importazioni e delle esportazioni in Italia (253A).

- 135 Inoltre, la SIV e la VP fanno presente che nel periodo considerato l'inflazione in Italia era molto elevata e oscillava tra il 12% e il 20% a seconda degli anni, con la conseguenza che l'aumento dei prezzi era più apparente che reale e che gli aumenti in parallelo non avevano necessariamente un carattere illecito (215).
- 136 Un altro elemento importante sarebbe il fatto che la nozione di « produttore » comprenderebbe, in effetti, diversi mestieri: produttore di vetro piano di base, trasformatore di vetro per l'edilizia, trasformatore di vetro auto, produttore di prodotti speciali. Se è vero che tutte queste attività riguardano il vetro piano, esse si riferirebbero a mercati differenti, ciascuno con una sua propria logica. Le cessioni di vetro piano di base non avrebbero necessariamente un'influenza sul mercato del vetro auto trasformato che obbedisce ad altre leggi.
- 137 Ciascuno dei tre produttori seguirebbe le sue proprie strategie, che mettono un accento differente sui diversi mestieri:
- la Fabbrica Pisana, nell'ambito di una ripartizione dei compiti in seno al gruppo Saint-Gobain, si concentra sul mercato italiano e ha un'importante attività di trasformazione nel settore non-auto;
 - la SIV trova il suo vantaggio concorrenziale concentrandosi piuttosto sulla trasformazione automobilistica e spande le sue capacità di trasformazione e le sue vendite attraverso l'Europa, esportando il 50% della sua capacità nel 1986, con un'attività più ridotta (almeno all'epoca considerata dalla decisione) come produttore di vetro di base;
 - la VP pone l'accento sulla produzione di vetro di base con un debole tasso d'integrazione delle attività di trasformazione; nel 1986 essa ha esportato il 40% dei prodotti.

- 138 Le tre imprese sarebbero diverse anche nella loro struttura, in quanto la SIV non fa parte di un gruppo multinazionale, ma è controllata dalla holding di Stato italiana EFIM, partner pubblico non industriale, che non ha gli stessi obiettivi e gli stessi interessi né gli stessi mezzi di azione dei gruppi privati.
- 139 Inoltre, le rispettive quote di mercato di ciascuna delle imprese avrebbero subito modifiche rilevanti: tra il 1982 e il 1986, per il vetro non-auto, la FP avrebbe accresciuto la sua quota di mercato del 22%, mentre quelle della SIV e della VP sarebbero diminuite rispettivamente dell'8% e del 12%.

d) Gli argomenti sulla domanda

- 140 Per quanto riguarda il settore non-auto, le parti sottolineano, da un lato, che i trasformatori si trovano in una situazione concorrenziale del tutto diversa a causa del valore aggiunto generato dalla loro attività di trasformazione e, d'altra parte, che il comportamento dei grossisti è stato disconosciuto dalla Commissione.
- 141 Per quanto riguarda i grossisti, la domanda sarebbe molto concentrata, in quanto i 20 grossisti più importanti assorbono più dell'80% dei prodotti distribuiti mediante questo canale. Tale settore avrebbe conosciuto difficoltà molto serie dovute a modalità e principi di gestione superati ed a risorse pecuniarie inadeguate all'attività svolta, da cui sono scaturiti oneri finanziari anormalmente elevati, nonché alla concorrenza dei produttori che hanno un'attività di distribuzione integrata. Per tentare di far fronte a tale difficoltà, i grossisti avrebbero cercato di raggrupparsi nell'ambito di associazioni. Fin dalla metà degli anni 70, le più importanti imprese specializzate nella vendita all'ingrosso di vetro piano in Italia avrebbero creato associazioni intese ad imporre una politica commerciale comune a tutti, sia per l'acquisto, sia per la rivendita. La decisione del 1981 ha condannato questi accordi di associazione tra grossisti, che miravano a restringere la concorrenza reciproca. Tale organizzazione molto avanzata dei grossisti, nel doppio intento di ottenere migliori condizioni e di restringere la concorrenza reciproca, costituirebbe una caratteristica essenziale del mercato del vetro piano per l'edilizia in Italia.

- 142 L'attenta lettura della denuncia presentata da Cobelli dimostrerebbe molto chiaramente che costui si lamentava del fatto che non tutti i grossisti beneficiassero delle stesse condizioni e sosteneva che le condizioni più vantaggiose offerte a taluni avrebbero portato al fallimento ed alla chiusura di numerose imprese, tra cui la sua. Ciò si collega alle conclusioni della relazione presentata da Battelle (276) alla riunione di Tropea sullo sviluppo della distribuzione del vetro piano in Italia, nel settore non-auto, che avevano messo in evidenza le difficoltà del settore della distribuzione del vetro piano in Italia. Si tratterebbe allora di una censura del tutto diversa dalle accuse di intesa tra i produttori per aumentare i prezzi. Occorrerebbe del resto notare che, secondo Cobelli, la situazione è divenuta intollerabile a decorrere dal 1982, cioè subito dopo la decisione con cui la Commissione, nel settembre 1981, ha condannato gli accordi di associazione tra i grossisti e l'impegno che questi ultimi avevano chiesto ai produttori di concedere sconti diversificati ai membri delle associazioni secondo gli elenchi di clienti. Il denunciante deplorerebbe in realtà una situazione divenuta intollerabile poiché i produttori non hanno più dato seguito alle richieste dei grossisti di fissare, in comune e per tutti, i prezzi e le condizioni.
- 143 Per quanto riguarda il mercato auto, le parti sostengono che anche se la decisione enuncia abbastanza correttamente le principali caratteristiche del mercato del vetro per il settore auto, la Commissione non ne trae le necessarie conseguenze. Il costruttore automobilistico sarebbe contemporaneamente il compositore della musica e il direttore d'orchestra, ed i fornitori del vetro per il settore auto dipenderebbero da lui in assai larga misura. Il mercato sarebbe interamente definito dalla domanda. Il solo limite del potere del costruttore automobilistico di fronte ai fornitori di vetro consisterebbe nelle possibilità tecniche di fabbricazione e di modellatura dei pezzi di vetro dell'autovettura, aspetti in cui è rilevante la tecnologia del vetro. Ma una volta che il modello è definito, è il costruttore automobilistico che deciderà interamente circa la sorte delle forniture.
- 144 Le ricorrenti insistono sul fatto, riconosciuto del resto nella decisione, che le linee di trasformazione diventano abbastanza rapidamente obsolete sotto l'aspetto tecnico e devono essere mantenute al massimo della loro capacità se si vuole ammortizzarle. Il produttore cercherebbe quindi di ottenere ordinativi della maggiore ampiezza possibile da parte del costruttore automobilistico, e non avrebbe normal-

mente interesse a dividere con altri la quota che gli è attribuita. D'altra parte, il produttore dovrebbe anticipare le necessità future dei costruttori automobilistici per quanto riguarda i modelli, le esigenze tecniche ed i volumi probabili, per essere in grado di soddisfare la domanda quando questa si presenterà. Vista la sua specificità, una volta installato, l'impianto di produzione per il vetro auto sarebbe troppo poco flessibile e dovrebbe funzionare al massimo per essere redditizio.

- 145 Per quanto riguarda il processo di sviluppo dei modelli, sarebbe evidente che, se avesse la possibilità di scelta, il « produttore/sviluppatore » del prototipo conserverebbe per sé l'intero mercato, realizzando così sostanziali economie di scala. Egli non avrebbe alcun interesse a dividere il mercato con i produttori concorrenti. Ma tale non sarebbe la politica dei costruttori automobilistici ed il fascicolo conterrebbe prove evidenti della forza di cui dispone la Fiat quando si discute un contratto (721 e seguenti).
- 146 Per quanto riguarda la ripartizione delle fonti di approvvigionamento e le « quote » attribuite dal costruttore automobilistico, se i costruttori automobilistici rifiutano di dipendere da un solo fornitore, il numero di fornitori sarebbe tuttavia limitato a due o tre per modello, considerazione pratica da cui deriva il sistema dell'attribuzione delle « quote ». Queste quote parti sarebbero fissate in termini di percentuale e non in pezzi o quantità. Il volume che rappresenterebbe tale quota dipenderebbe dal successo commerciale del modello di autovettura di cui si tratta. Tale sistema verrebbe applicato da tutti i costruttori automobilistici in Europa e, nel caso di specie, sarebbe stato applicato dalla Fiat. Stando così le cose, il fornitore corre un rischio poiché, se le vendite di un modello superano le previsioni, può avere difficoltà a consegnare il volume di pezzi cui corrisponde la sua quota parte in percentuale e, se non riesce a fornire ciò che la Fiat gli ordina in conformità alla quota, rischia di vedersi attribuire una quota inferiore nella trattativa successiva. Per contro, se il fornitore si accorge, in base agli ordinativi, che non raggiunge la sua quota, può reclamare presso la direzione centrale degli acquisti della Fiat. La trattativa di quote andrebbe quindi di pari passo con quella sui prezzi: una quota maggiore si otterrebbe mediante una concessione sui prezzi, donde l'interesse del fornitore di controllare costantemente che la sua quota parte di fornitura sia rispettata.

- 147 I costruttori di automobili non si limiterebbero ad imporre ai vetrai le specificazioni tecniche ed i quantitativi richiesti modello per modello, ma determinerebbero anche il ritmo delle forniture. Il requisito della fornitura « just in time » significherebbe che le forniture devono inserirsi al momento voluto nella trafila di fabbricazione dei veicoli e non, come sembra aver compreso la Commissione, che il costruttore può contare solo sui produttori locali.
- 148 All'analisi del mercato presentata in comune dalle parti, la VP aggiunge che la Commissione ha mal valutato la sua posizione specifica sul mercato non-auto e l'ha presentata in maniera inesatta. La VP non effettuerebbe né direttamente né per il tramite di società collegate alcuna operazione di trasformazione. Di conseguenza, essa non sarebbe in grado di concorrere con alcuno dei suoi clienti, ivi compreso il denunciante Cobelli. Adottare una politica consistente nel forzare quest'ultimo, nonché gli altri clienti dell'Italia meridionale ad uscire dal mercato, sarebbe stato incompatibile con l'interesse della VP. La denuncia di Cobelli non conterrebbe alcun elemento di prova credibile da cui risulti un comportamento illecito della ricorrente. Sul mercato del vetro non destinato al settore auto, la VP avrebbe tre volte più clienti dei suoi concorrenti, tra i quali circa il 55% sono trasformatori. Contabilizzate in termini di vetro venduto, le vendite effettuate dalla VP a trasformatori sarebbero regolarmente aumentate dal 42,2% del totale delle vendite effettuate dalla VP al di fuori del settore auto nel 1985 al 53,3% del totale di queste vendite effettuate nel 1988.
- 149 Inoltre, se la Commissione non avesse considerato la VP come parte, le quote di mercato detenute congiuntamente dalla SIV e dalla FP durante il periodo preso in considerazione avrebbero oscillato, per il vetro destinato al settore non-auto, tra il 21,2% e il 36,1%. Tale riduzione di quote di mercato spiegherebbe il fondamento della decisione per quanto riguarda l'accusa di « posizione dominante collettiva ». Secondo la VP, è plausibile che uno dei motivi sottostanti alla procedura avviata nei suoi confronti sia stato di fornire un fondamento alle constatazioni operate dalla Commissione sulla base dell'art. 86.
- 150 La SIV sottolinea che, sul mercato auto, la sua quota di mercato si sarebbe ridotta dal 50,3% al 37,5%. Non le sarebbe stato di alcuna utilità partecipare alle « in-

tese » con altri produttori, poiché essa aveva subito una notevole erosione della sua quota di mercato, in particolare presso la Fiat, di cui era stata il principale fornitore (721 e seguenti).

3. Gli argomenti della Commissione

- 151 La Commissione insiste sul fatto che il mercato europeo del vetro piano è stato caratterizzato da una sovraccapacità produttiva durante tutto il periodo cui si riferisce la decisione — cioè, il periodo compreso tra il gennaio 1982 ed il giugno 1987. Questa affermazione non sarebbe contraddetta dal fatto che si può, a posteriori, sulla base di statistiche elaborate successivamente ai fatti incriminati, constatare che la sovraccapacità è stata inferiore a quella prevista. In ogni caso, secondo le statistiche più recenti — cioè i dati GEPVP per il 1988 (172, 173 e 174) — tutto il periodo considerato nella decisione sarebbe stato caratterizzato da una sovraccapacità produttiva, e tale circostanza toglierebbe ogni credibilità alle affermazioni secondo cui le maggiorazioni di prezzo, sopravvenute in tali periodi, sia nel settore non-auto sia nel settore auto, sarebbero state dovute alla congiuntura del mercato.
- 152 La Commissione non può accettare l'affermazione secondo cui i tre produttori detenevano solo il 30% del mercato italiano del vetro non-auto. Le percentuali del mercato del vetro non-auto, come risultano dall'allegato 2 della decisione, si collocano attorno al 73-79% del mercato. Le posizioni dei tre produttori italiani sarebbero state cristallizzate. Non solo la posizione detenuta dai tre produttori insieme sul mercato italiano sarebbe rimasta essenzialmente la stessa (punto 11 della decisione), ma anche, sul piano individuale, le singole quote di mercato non avrebbero subito alcuna sensibile modifica, anche se la SIV ha registrato una diminuzione di alcuni punti percentuali nel settore del vetro auto.
- 153 La Commissione ripete che le intese tra i produttori risultano chiaramente dalla documentazione menzionata nella decisione e sono puntualmente confermate dalla realtà. Anche se il mercato si fosse trovato in congiuntura di forte ripresa, con un'offerta limitata ed una fortissima domanda, il comportamento delle imprese avrebbe costituito una intesa vietata.

- 154 Per quanto riguarda le importazioni in Italia effettuate dalle società controllate dai produttori (ad esempio la Boussois), la Commissione ritiene che sarebbe illogico sottrarle dalle quote di mercato detenute dai produttori, poiché ciò presupporrebbe un grado di indipendenza che non esiste in realtà tra i membri di uno stesso gruppo. Non si potrebbe ritenere che queste importazioni avrebbero potuto fare concorrenza alla produzione propria dei tre produttori italiani. La Commissione fa notare che, contrariamente a quanto si è verificato nella causa 75/84 (sentenza della Corte 22 ottobre 1986, già citata), in cui talune imprese controllate da uno stesso gruppo commercializzavano sotto denominazioni di marca differenti prodotti che presentavano caratteristiche e tecniche diverse a prezzi diversi, si tratta nella fattispecie di un prodotto qualificato dalla VP come prodotto primario, il cui valore aggiunto è estremamente basso (vetro piano non trasformato).
- 155 La Commissione sostiene che la sua analisi si è concentrata sul grado di concorrenza tra le importazioni provenienti dalla Boussois e dalla Saint Gobain (Francia), da una parte, e la produzione della FP, della SIV e della VP, dall'altra. Tolte queste importazioni, rimarrebbe solo una cifra relativamente modesta, che, se rappresentasse importazioni effettuate dai grossisti concorrenti di FP, VP o SIV non avrebbe certamente avuto alcun effetto sulle conclusioni alle quali la Commissione è pervenuta nella decisione.
- 156 Per quanto riguarda la credibilità e l'esattezza della denuncia Cobelli nei confronti dei produttori di vetro, la Commissione sottolinea che la decisione si basa sulle sue proprie verifiche e che ogni volta che essa fa riferimento alla denuncia tutte le conclusioni che ne sono tratte, nonché tutti i documenti pertinenti sono esplicitamente menzionati.
- 157 Per quanto riguarda gli argomenti della VP, quest'ultima non potrebbe pretendere, secondo la Commissione, che essa non è interessata dai documenti che si riferiscono ai « produttori di vetro ». Occorre tener conto del numero di documenti e della situazione economica attuale. La circostanza che la VP non fosse un trasformatore di vetro auto potrebbe certo avere come conseguenza che essa riservava un trattamento preferenziale ai grossisti-trasformatori, ma non che i suoi interessi fossero fondamentalmente diversi da quelli della FP o della SIV. La Commissione ripete che nulla inficia la constatazione che la VP ha aumentato i suoi prezzi nello stesso momento in cui l'hanno fatto la SIV e la FP o poco dopo.

4. Valutazione del Tribunale

- 158 Il Tribunale rileva innanzitutto che, in una certa misura, la Commissione ha accettato l'analisi del mercato che è stata fatta dalle ricorrenti. Infatti, una gran parte della sua esposizione sulla produzione del vetro piano è stata tratta pari pari dalla memoria della FP in risposta alla comunicazione degli addebiti (senza tuttavia indicarne sempre la fonte). Talune cifre che si trovano al punto 11 e agli allegati 1 e 2 della decisione sono state tratte anch'esse dalle informazioni fornite dalle ricorrenti. Tuttavia, la Commissione ha utilizzato solo una minima parte di queste informazioni, senza che né la decisione né le memorie depositate nel corso del presente procedimento fornissero alcuna indicazione sulle ragioni per cui solo i passaggi selezionati sono stati considerati degni di fede. Solo occasionalmente la Commissione ha confutato dettagliatamente le conclusioni tratte dalle ricorrenti dalle informazioni che esse stesse avevano fornito. La Commissione ha anche affermato, all'udienza, che le prove scritte delle intese che si erano avute tra i tre produttori erano talmente chiare ed esplicite che rendevano del tutto superfluo qualsiasi tipo di indagine sulla struttura del mercato.
- 159 Il Tribunale non può condividere il punto di vista della Commissione secondo cui un'analisi del mercato sarebbe stata superflua. Esso ritiene per contro che la definizione adeguata del mercato di cui trattasi sia una condizione necessaria e preliminare a qualsiasi giudizio su un comportamento assertivamente anticoncorrenziale. Anche se la Commissione non è tenuta a discutere nelle sue decisioni tutti gli argomenti sollevati dalle imprese, il Tribunale ritiene che, in presenza degli argomenti fatti valere dalle ricorrenti, così come sono stati sopra esposti, la Commissione avrebbe dovuto procedere ad un esame più approfondito delle strutture e del funzionamento del mercato al fine di dimostrare le ragioni per cui le conclusioni tratte dalle ricorrenti erano prive di fondamento. Infatti, il Tribunale si trova confrontato, dal lato delle ricorrenti, ad una serie di argomenti dettagliati, basati su dati da cui la Commissione stessa ha tratto taluni elementi a sostegno della sua decisione e, dal lato della Commissione, ad una difesa che consiste, nella maggior parte dei casi, in un semplice rinvio alla lettera della decisione.
- 160 Stando così le cose, il Tribunale considera che non è di sua competenza procedere alla propria analisi del mercato, ma che deve limitarsi a verificare, per quanto possibile, la fondatezza delle constatazioni più cruciali per l'esame della causa che figurano nella decisione.

a) Sull'evoluzione del mercato italiano

161 Secondo la decisione, l'allegato 1 indica l'evoluzione del mercato del vetro piano in Italia. Occorre tuttavia rilevare che le tre tabelle che figurano nell'allegato 1 sono composte da cifre tratte da diverse fonti. Le cifre denominate « Assovetro » e « Istat » sono tratte da tabelle presentate dalla SIV nella fase amministrativa del procedimento (da 183 a 185, 187 e 188), mentre le cifre che figurano alle prime righe delle tabelle 1 e 2 rispettivamente sembrano essere state tratte da altri dati forniti dai tre produttori. Questa mescolanza di cifre tratte da fonti differenti ha avuto almeno due conseguenze. Da un lato, la percentuale delle importazioni relativamente al consumo sul mercato italiano ne risulta ridotta. D'altra parte, il rapporto importazioni/consumo di un anno sull'altro e di conseguenza la rappresentazione dell'evoluzione di questo rapporto (diminuzione o aumento) durante il periodo considerato, non sono quali sarebbero stati se le cifre utilizzate fossero state tratte dalla stessa fonte.

162 Quindi, dopo aver calcolato il consumo apparente di vetro trasparente in Italia sulla base di queste cifre, la Commissione ne ha sottratto le « importazioni dalla Francia » e le « importazioni provenienti da altri paesi effettuate dai tre produttori ». In una nota a piè di pagina, è indicato che:

« Le importazioni provenienti dalla Francia sono state eliminate poiché in questo paese vi sono solo due produttori, la Saint Gobain e la Boussois, rispettivamente società madre della Fabbrica Pisana e società consorella della Vernante Pennitalia. Le importazioni provenienti da queste due società francesi sono destinate, per lo più, ai produttori italiani. Quando dei quantitativi sono venduti direttamente sul mercato italiano da una di queste società francesi, non si può considerarli come vendite di concorrenti ».

Dal fascicolo risulta che le cifre che rappresentano le « importazioni dalla Francia » sono state tratte da taluni dati forniti dalla SIV concernenti le esportazioni totali da altri paesi verso l'Italia (183, 185). Ora, benché la nota soprammenzionata riconosca che le importazioni in Italia provenienti dalla Francia non erano sempre destinate ai produttori italiani, e benché la VP le abbia fornito le cifre delle vendite effettuate in Italia dalla Boussois indipendentemente dalla sua società consorella (213), la Commissione sembra aver presunto, nella redazione delle tabelle che figurano nell'allegato 1, che tutte le importazioni di tutti i tipi di vetro piano effettuate in provenienza dalla Francia da società appartenenti ai tre produttori

italiani fossero, al 100%, destinate a questi ultimi. La Commissione cerca di giustificare tale modo di procedere facendo riferimento alla esiguità delle importazioni provenienti da fonti francesi diverse dalle società apparentate alle ricorrenti. Tale tentativo di giustificazione non trova alcun sostegno né nella decisione né nel fascicolo.

163 La Commissione ha affermato, in risposta ad un quesito posto dal Tribunale, che le cifre « importazioni da altri paesi » si riferiscono esclusivamente alle importazioni da altri Stati membri della Comunità. Essa ha confermato esplicitamente che queste cifre non tengono conto delle importazioni da paesi terzi. Ora, dal fascicolo risulta che le importazioni in Italia provenienti dalla Turchia e da paesi dell'Europa dell'Est erano spesso di notevole rilevanza per il funzionamento del mercato del vetro piano in generale in Italia. Invitata, in udienza, a precisare la fonte delle cifre « importazioni da altri paesi », la Commissione ha fatto riferimento ad un documento che non figura nel fascicolo comune e dal quale del resto queste cifre non sembrano risultare.

164 La Commissione non è stata pertanto in grado di chiarire al Tribunale i motivi per cui essa aveva ritenuto necessario procedere ad un amalgama di statistiche tratte da fonti differenti. A prima vista, un tale metodo sembra sospetto. In ogni caso, per le ragioni che sono state appena esposte, il Tribunale non ritiene possibile fidarsi delle constatazioni tratte dall'allegato 1 della decisione.

165 Il Tribunale rileva di non aver nemmeno potuto ricostituire, sulla base dei documenti che gli sono stati indicati dalla Commissione, la prova dell'affermazione che figura al punto 6 della decisione, secondo cui il mercato italiano rappresenta circa il 20% del mercato europeo.

b) Sulla capacità dell'offerta rispetto alla domanda

166 La Commissione sottolinea, sia nella decisione che nelle sue memorie, la situazione stagnante del mercato, che sarebbe stato caratterizzato da una situazione di sov-

raccapacità, durante tutto il periodo cui la decisione si riferisce. Tuttavia, risulta da diversi grafici che figurano nel fascicolo e in particolare dal grafico 176, sul quale la Commissione all'udienza ha richiamato l'attenzione del Tribunale, che lo scarto tra la « saleable capacity » (capacità vendibile) e le « total sales » (vendite globali), sia progressivamente diminuito dopo il 1981. Il grafico 178, proveniente dal GEPVP indica che le vendite hanno cominciato a superare la capacità vendibile durante il 1985. Il rapporto GEPVP del mese di giugno 1987, al quale viene fatto riferimento esplicito nella decisione (punto 12, terzo comma), fa menzione di una « tight supply situation » (situazione stretta dell'offerta) nel 1986 e nel 1987.

167 Il Tribunale ritiene che non si possono escludere le conclusioni che derivano da questi documenti sostenendo, come sembra affermare la Commissione, che la condizione del mercato debba essere valutata in funzione delle previsioni e non in funzione dei fatti accertati a posteriori. Stando così le cose, il Tribunale ritiene che la Commissione è lungi dall'aver dimostrato sufficientemente in diritto l'ipotesi che essa ha avanzato, cioè quella di un mercato stagnante e caratterizzato da una sovraccapacità persistente.

168 Il Tribunale ritiene che, se non si può accettare l'ipotesi di un mercato stagnante e caratterizzato da una sovraccapacità persistente perché non sufficientemente dimostrata, è ancora più necessario riesaminare le informazioni fornite dalle ricorrenti circa l'apertura di nuovi forni float durante il periodo di cui trattasi. Infatti, queste informazioni potrebbero essere considerate come costituenti la prova di un mercato attivo, come sostengono le ricorrenti.

c) Sulla quote del mercato non-auto dei tre produttori

169 Secondo il punto 7 della decisione, i tre produttori hanno potuto soddisfare in media il 79% della domanda italiana di vetro non-auto. Il punto 11 contiene una tabella delle « parti di mercato delle tre società, calcolate sulla base dei dati figuranti nell'allegato 2 ». Tuttavia, è solo per il 1985 che la somma delle cifre nella rubrica « Non-auto » della tabella che figura al punto 11 ammonta al 79%. La Commissione non è stata nemmeno in grado di giustificare le cifre che figurano sull'altra tabella del punto 11, concernenti le quote di mercato di SG, SIV e PPG a livello europeo.

- 170 Nonostante la domanda esplicita del Tribunale di essere informato su tutte le fonti delle tabelle che figurano in allegato alla decisione, la Commissione non ha individuato alcun documento contenente gli asseriti « dati GEPVP » che si trovano alla prima riga della tabella 1 dell'allegato 2. Il Tribunale non ha inoltre potuto dedurre né dal fascicolo né dalle informazioni fornite se, ed in quale misura, nell'elaborare le tabelle di cui all'allegato 2 si sia tenuto conto del fatto che, secondo la Commissione, le importazioni provenienti dalle società apparentate debbono essere considerate come facenti parte della produzione italiana.
- 171 Stando così le cose, il Tribunale non può accogliere, come punto di partenza per la valutazione del comportamento delle imprese sul mercato non-auto, l'ipotesi che i tre produttori italiani detenessero effettivamente quattro quinti del mercato italiano. Ma il Tribunale non può nemmeno ritenere che sia stata fornita la prova del fatto che le quote di questo mercato detenute dai tre produttori fossero molto meno elevate. Esso può solo constatare che questo elemento essenziale rimane sconosciuto.

B — *Sulle constatazioni di fatto e le prove*

- 172 Come è stato sopra esposto (punto 15), nella decisione si esamina il comportamento delle imprese sotto tre rubriche principali: il mercato non-auto, il mercato auto e gli scambi di vetro tra produttori. La rubrica relativa al mercato non-auto si articola in cinque sottorubriche concernenti rispettivamente l'uguaglianza dei listini prezzi, l'uguaglianza degli sconti, l'identità della classificazione dei clienti più importanti, gli elementi di concertazione tra i produttori e i rapporti tra i produttori e i grossisti. La rubrica relativa al mercato auto è divisa in due sottorubriche relative, rispettivamente, ai rapporti con la Fiat e la Piaggio.
- 173 Occorre, per la maggior parte delle questioni, esaminare le prove e le constatazioni di fatto nell'ordine adottato nella decisione. Bisogna tuttavia osservare che taluni dei documenti si riferiscono a due o più rubriche e/o sottorubriche e che di conseguenza sarà necessario rinviare alle constatazioni effettuate sotto un'altra rubrica o sottorubrica.

1. Il comportamento delle imprese nel settore non-auto

a) L'uguaglianza dei listini prezzi

- 174 Secondo la decisione (punti 18 e 19), i tre produttori italiani avrebbero spedito, in date ravvicinate e qualche volta lo stesso giorno, dei listini prezzi identici alla loro clientela italiana. L'allegato 3 della decisione elenca le date di invio ai clienti e le date di decorrenza degli effetti. L'iniziativa di queste modifiche tariffarie non sarebbe stata sempre presa dallo stesso produttore, ma talvolta dall'uno, talvolta dall'altro dei tre produttori. I tre produttori avrebbero spedito lo stesso giorno o in un breve lasso di tempo almeno la metà dei listini prezzi esaminati. Nel novembre 1981, la VP avrebbe dovuto annullare un aumento di prezzi comunicato nel precedente mese di settembre perché la FP e la SIV non avrebbero seguito la sua iniziativa di rialzo. Dopo tale incidente, « non è mai più successo che un rialzo di prezzi non fosse immediatamente seguito da tutti i produttori ».
- 175 Il Tribunale osserva che nessuna distinzione è stata fatta qui tra i tipi di vetro ai quali i listini prezzi si riferivano. Si tratta dunque di una constatazione del tutto generale, che si riferisce esclusivamente a due aspetti: da un lato, l'identità del contenuto dei listini prezzi inviati dalle tre imprese e dall'altro la prossimità delle date in cui questi listini prezzi sono stati inviati da dette imprese e delle date in cui i loro effetti hanno cominciato a decorrere. Il Tribunale rileva tuttavia che l'elenco delle date che figura all'allegato 3 della decisione comincia nel mese di giugno 1981 e termina nel mese di ottobre 1986, mentre l'art. 1 del dispositivo della decisione, sub a), limita il periodo dell'infrazione nel settore non-auto al periodo 1° giugno 1983 — 10 aprile 1986. Ne deriva che solo i listini prezzi inviati durante quest'ultimo periodo possono essere presi in considerazione per l'accertamento di un'infrazione. I listini prezzi inviati al di fuori di tale periodo non sono tuttavia senza interesse rispetto alla metodologia della decisione. Dato che né dalla motivazione della decisione né dal suo allegato 3 risulta alcuna precisazione sul contenuto di questi listini prezzi, il Tribunale ha ritenuto necessario esaminarli caso per caso.
- 176 Il 26 giugno 1981 (427) la FP ha annunciato nuovi listini prezzi per i vetri chiaro e colorato con effetto dal 25 luglio 1981. Il 14 luglio 1981 (300) la SIV ha annunciato nuovi listini per gli stessi vetri con effetto dal 14 settembre 1981. L'elenco della SIV per il vetro chiaro era identico a quello della FP per i vetri da 3 mm a 12 mm in misura standard e in grandi lastre. Il Tribunale non dispone dell'elenco della SIV per il vetro colorato. Il 1° settembre 1981 (494), la VP ha annunciato

nuovi listini per il vetro chiaro ed il vetro stirato con effetto al 1° ottobre 1981. (In tale epoca, la VP non fabbricava vetro colorato). L'elenco della VP per il vetro chiaro era identico ai listini annunciati dalla FP e dalla SIV alcune settimane prima, salvo per il vetro da 3 mm. Con lettera 9 novembre 1981 (497), la VP ha annullato i listini annunciati il 1° settembre 1981 e ha comunicato il ripristino dei listini precedenti del 23 marzo 1981. Il 1° febbraio 1982 (A183), la VP ha di nuovo annunciato nuovi listini con effetto al 1° marzo 1982. Questi listini erano identici a quelli annunciati dalla VP il 1° settembre 1981 ed annullati il 9 novembre 1981. Ne deriva che ingiustamente nella decisione si afferma, al punto 19, che « VP (...) dovette annullare, nel novembre 1981, l'aumento di prezzi comunicato nel precedente mese di settembre perché FP e SIV non seguirono la sua iniziativa di rialzo ».

- 177 Il 7 maggio 1982 (430), la FP ha annunciato nuovi listini prezzi per i vetri chiaro e colorato con effetto dal 15 giugno 1982. Il 20 maggio 1982 (302), la SIV ha annunciato nuovi listini per i vetri chiaro e colorato con effetto al 30 giugno 1982. Il listino della SIV per il vetro chiaro era identico a quello della FP. Il Tribunale non dispone del listino della SIV per il vetro colorato. Il 24 giugno 1982 (498), la VP ha annunciato nuovi listini per il vetro chiaro con effetto al 1° settembre 1982. Il listino della VP era identico a quello della FP e della SV, salvo per il vetro da 3 mm.
- 178 Il 17 febbraio 1983 (A185), la VP annunciava un nuovo listino prezzi per il vetro chiaro con effetto al 5 aprile 1983. Il 7 marzo 1983 (433), la FP annunciava un nuovo listino per il vetro chiaro (solo), identico a quello della VP per i vetri da 3 mm a 12 mm in misura standard e in grandi lastre, con effetto all'11 aprile 1983. Lo stesso 7 marzo 1983 (A047) la SIV annunciava nuovi listini per i vetri chiaro e colorato con effetto al 7 aprile 1983. Il listino per il vetro chiaro era anch'esso identico a quello della VP. Non disponendo del listino della SIV per il vetro colorato, il Tribunale non è in grado di confrontarlo con i listini degli altri produttori per questo tipo di vetro.
- 179 Il 21 luglio 1983 (500) la VP annunciava un nuovo listino di prezzi per il vetro chiaro con effetto dal 10 ottobre 1983. Il 2 settembre 1983 (A014) la FP annunciava un nuovo listino per il vetro colorato con effetto dal 5 settembre 1983. Il 19 settembre 1983 (304) la SIV annunciava nuovi listini per il vetro chiaro e colorato

con effetto dal 2 novembre 1983. Il listino per il vetro chiaro era identico a quello della VP per i vetri da 3 mm a 10 mm in misura standard e in grandi lastre; quello per il vetro colorato era identico a quello della FP. Il 26 settembre 1983 (A001) la FP annunciava un nuovo listino per il vetro chiaro, identico a quelli della VP e della SIV per i vetri da 3 mm a 10 mm in misura standard ed in grandi lastre, con effetto dal 2 novembre 1983.

180 Il 16 dicembre 1983 (A187) la VP annunciava un nuovo listino prezzi per il vetro chiaro con effetto dal 15 febbraio 1984. Questo listino conteneva, come tutti i listini successivi della VP, un prezzo per il vetro di 2 mm. Il 27 dicembre 1983 (A003) la FP annunciava nuovi listini per il vetro chiaro ed il vetro colorato con effetto al 13 febbraio 1984. Il 28 dicembre 1983 (A049) la SIV annunciava un listino identico per il vetro chiaro con effetto al 20 febbraio 1984. I listini annunciati dalla FP e dalla SIV non contenevano alcun prezzo per il vetro di 2 mm. Questa differenza tra i listini della SIV e della FP, da una parte, e della VP, dall'altra, ha continuato ad esistere. I listini della SIV e della FP erano identici. Essi erano differenti da quelli della VP per i vetri di 4 mm e 5 mm in misura standard e di 19 mm in grandi lastre.

181 Il 20 aprile 1984 (A 189) la VP annunciava un nuovo listino prezzi per il vetro chiaro con effetto dal 21 maggio 1984. Il 7 maggio 1984 (A051) la SIV annunciava un nuovo listino per il vetro chiaro, identico a quello della VP (salvo per il vetro di 2 mm), con effetto al 23 maggio 1984. La FP non ha annunciato alcun nuovo listino per questo tipo di vetro. Lo stesso 7 maggio 1984 (A051) la SIV ha annunciato un nuovo listino per il vetro colorato. Questo annuncio viene menzionato nell'allegato 3 della decisione, ma il listino non figura nel fascicolo. Sembra, ma il Tribunale non è stato in grado di verificarlo, che la FP non abbia annunciato nuovi listini nemmeno per il vetro colorato.

182 Il 3 luglio 1984 (435 e 308), la FP e la SIV hanno annunciato nuovi listini prezzi identici per il vetro chiaro con effetto al 20 agosto 1984 (FP) e al 3 settembre 1984 (SIV). Questi listini contenevano una diminuzione sensibile dei prezzi, che li riportava ad un livello compreso tra quelli dei listini di settembre e rispettivamente di dicembre 1983. Lo stesso 3 luglio 1984 (435) la FP ha annunciato un nuovo listino per il vetro colorato con effetto al 20 agosto 1984. La SIV non ha effettuato alcun nuovo annuncio. Il 27 luglio 1984 (502) la VP ha annunciato un nuovo listino per

il vetro chiaro e, per la prima volta, un listino per il vetro colorato, con effetto al 3 settembre 1984. Il listino della VP per il vetro chiaro era identico a quello della FP e della SIV per il vetro in grandi lastre, ma era sensibilmente differente per il vetro di misura standard. Il listino della VP per il vetro colorato era anche identico a quello della FP per il vetro in grandi lastre da 3 mm a 12 mm, ma notevolmente diverso per il vetro in misura standard. Nei due casi, i prezzi per il vetro in misura standard che figuravano nei listini della VP erano superiori a quelli che figuravano nei listini della FP e della SIV.

183 Il 25 ottobre 1984 (505) la VP annunciava un nuovo listino di prezzi per il vetro chiaro ed un cambiamento, non menzionato nell'allegato 3 della decisione, del prezzo del vetro colorato in misura standard con effetto dal 9 novembre 1984. La lettera che conteneva tale annuncio così recita:

« Come noterete, questa tariffa riflette la situazione dei prezzi attualmente in vigore sul mercato italiano.

Infatti, abbiamo abolito — come gli altri produttori hanno fatto mesi addietro — la differenza di prezzo esistente fra "standard" e "grandi lastre" e lasciato invariato il prezzo degli spessori centrali.

Abbiamo tuttavia leggermente ritoccato il prezzo di alcuni degli altri spessori per adeguarli maggiormente ai loro costi di produzione rispetto a quello degli altri spessori.

Naturalmente, poiché la nuova tariffa riflette solamente l'attuale situazione dei prezzi del nostro mercato, essa non prende completamente in considerazione i continui aumenti dei costi di produzione (come l'energia, la mano d'opera, i trasporti, l'imballaggio e le materie prime). Questi saranno tuttavia tenuti presenti nella nostra prossima tariffa, che verrà probabilmente emessa nel prossimo gennaio.

Circa la nostra tariffa del Float Bronzo e Verde, essa rimane immutata: anche in questa tariffa abbiamo però abolito la differenza di prezzo fra "standard" e "grandi lastre".

Vogliate infine prendere nota che abbiamo ritenuto necessario apportare qualche lieve cambiamento al numero delle dimensioni offerte in taluni spessori ».

In effetti, il confronto del listino annunciato dalla VP in questa lettera con i listini annunciati dalla FP e dalla SIV nel mese di luglio precedente dimostrano che, da un lato, la VP si è allineata sulle posizioni della FP e della SIV proponendo lo stesso prezzo per il vetro in misura standard e in grandi lastre e, d'altra parte, che taluni dei prezzi della VP erano identici a quelli proposti dalla FP e dalla SIV, mentre altri non lo erano.

184 Il 12 novembre 1984 (438) la FP ha annunciato nuovi listini prezzi per il vetro chiaro e colorato con effetto dal 16 gennaio 1985. Il 15 novembre 1984 (310) la SIV ha annunciato listini identici con effetto dal 15 gennaio 1985. Il 22 novembre 1984 (508) la VP ha annunciato i suoi nuovi listini per i vetri chiaro e colorato con effetto al 14 gennaio 1985. Questi listini della VP hanno reintrodotta talune differenze tra i prezzi « standard » e « grandi lastre ». Su sedici prezzi per il vetro chiaro, lasciando da parte il vetro di 2 mm, solo cinque sono identici a quelli che figurano nei listini della FP e della SIV. I prezzi della VP per il vetro colorato in grandi lastre sono identici a quelli della FP e della SIV, ma i suoi prezzi per il vetro in misura standard sono differenti, il che risulta dal fatto che la FP e la SIV avevano mantenuto gli stessi prezzi per le due misure.

185 Il 7 marzo 1985 (511) la VP ha annunciato un nuovo listino di prezzi per il vetro chiaro con effetto al 14 marzo 1985. Questo listino ha avuto esclusivamente per effetto di aumentare i prezzi del vetro in misura standard. L'11 marzo 1985 (313) la SIV ha annunciato un aumento dei suoi prezzi per il vetro chiaro in casse. I prezzi che figurano in quest'ultimo listino erano gli stessi di quelli che figuravano sul listino della VP per il vetro in misura standard. La FP non ha annunciato alcuna modifica dei suoi listini in quel momento.

- 186 Il 13 maggio 1985 (314 e 441) la SIV e la FP hanno annunciato nuovi listini prezzi per il vetro chiaro con effetto al 15 (SIV) e 18 (FP) giugno 1985. Il 27 maggio 1985 (513) la VP ha annunciato un nuovo listino per il vetro chiaro con effetto al 24 giugno 1985. I tre listini erano identici, ad eccezione del fatto che il prezzo della SIV era diverso per il vetro di 5 mm in misura standard.
- 187 L'8 luglio 1985 (515) — e non l'8 agosto 1985, come si sostiene nella decisione — la VP ha annunciato un nuovo listino di prezzi per il vetro colorato con effetto al 2 settembre 1985. Né la FP né la SIV hanno annunciato un cambiamento dei loro prezzi per il vetro colorato in quel momento.
- 188 Il 26 luglio 1985 (386 e A053) la SIV ha annunciato un nuovo listino prezzi per il vetro chiaro con effetto al 29 luglio 1985. In una data non conosciuta, verso la fine di luglio 1985, probabilmente il 28 luglio 1985 (A007 e A008) la FP ha annunciato un nuovo listino per il vetro chiaro con effetto al 1° agosto 1985. Questo listino era identico a quello della SIV, salvo per quanto riguarda un prezzo, quello del vetro standard di 10 mm. Il 31 luglio 1985 (517 e 598) la VP ha annunciato un nuovo listino per il vetro chiaro, identico a quello della FP, con effetto al 5 agosto 1985 e non al 3 agosto 1985, come si sostiene nella decisione. Le circostanze che hanno determinato questo cambiamento di prezzo saranno esaminate nella rubrica « Elementi di concertazione tra i produttori » (v., qui di seguito, B.1. IV, punti 221 e 222).
- 189 Il 28 agosto 1985 (A055), la SIV ha annunciato un nuovo listino prezzi per il vetro colorato con effetto al 4 ottobre 1985. I prezzi che figuravano su tale listino erano superiori a quelli che figuravano sul listino della VP annunciato nel mese di luglio 1985. A una data non conosciuta, nel corso del mese di settembre 1985 (A013), la FP ha annunciato un nuovo listino per il vetro colorato identico a quello annunciato dalla SIV. Il 12 settembre 1985 (v. l'annuncio 6 febbraio 1986, A191, n. 3), la VP ha annunciato un nuovo listino per il vetro colorato, che non è menzionato nell'allegato 3 della decisione. Questo nuovo listino conteneva un aumento dell'8% rispetto ai prezzi che figuravano sul listino annunciato nel mese di luglio (memorandum del sig. Giordano, impiegato della VP, dell'11 settembre 1985, 528). Il listino di settembre 1985 non si trova nel fascicolo, ma gli altri documenti

che vi figurano consentono al Tribunale di constatare che un tale aumento dell'8% rispetto al listino del luglio 1985 avrebbe portato i prezzi della VP ad un livello nettamente superiore a quello dei prezzi che figuravano sui listini della FP e della SIV che erano stati appena annunciati.

190 Il 21 ottobre 1985 (384 e A057) la SIV ha annunciato un nuovo listino prezzi per il vetro chiaro con effetto al 28 ottobre 1985. Ad una data non conosciuta, verso la fine di ottobre, la FP ha annunciato un listino identico (479) con effetto al 25 ottobre 1985 (A010). Su tale punto, la decisione (allegato 3, nota 2) rileva che la FP aveva sostenuto, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, che questo nuovo listino era stato annunciato mediante telegramma, una copia del quale (documento n. 16) recante le date del 19 e 21 ottobre 1985, era stata inserita nel fascicolo amministrativo. Un tale telegramma non figura nel fascicolo trasmesso al Tribunale, il quale ha constatato del resto che un altro documento, proveniente dalla FP (A010), indica che un nuovo listino prezzi con effetto immediato era stato annunciato il 25 ottobre 1985. Il 25 ottobre 1985 (519) anche la VP ha annunciato un nuovo listino con effetto al 4 novembre 1985, identico a quelli della SIV e della FP.

191 Il 6 febbraio 1986 (A191) la VP ha annunciato un aumento considerevole dei suoi prezzi per il vetro colorato con effetto al 3 marzo 1986 (e non al 1° aprile 1986, come si sostiene nella decisione). Nel febbraio 1986 (la data esatta non è conosciuta) la FP ha annunciato un nuovo listino (445) per il vetro colorato con effetto al 10 marzo 1986. Il 10 marzo 1986 (443) la FP ha annunciato un nuovo listino per il vetro chiaro con effetto al 17 marzo 1986. In otto casi su quattordici, i prezzi della FP per il vetro colorato erano gli stessi di quelli che erano stati annunciati dalla VP. Il 14 marzo 1986 (316) la SIV ha annunciato un nuovo listino per il vetro chiaro con effetto al 24 marzo 1986. Un listino della SIV per il vetro colorato con effetto al 17 marzo 1986 figura nel fascicolo, pur essendo tuttavia sconosciuta la sua data di emissione. I prezzi della SIV per il vetro colorato erano gli stessi di quelli della VP. I prezzi della SIV per il vetro chiaro erano, in tredici casi su sedici, diversi dai prezzi annunciati dalla FP. Infine, il 21 marzo 1986 (521) la VP ha annunciato un nuovo listino per il vetro chiaro con effetto al 1° aprile 1986. In quattro casi su sedici, i prezzi della VP erano diversi da quelli della FP; in dieci casi su sedici, essi erano diversi da quelli della SIV. Le circostanze di quest'ultimo aumento da parte della VP saranno esaminate sotto la rubrica « Elementi di concertazione tra i produttori » (v., infra, B.1. IV, punto 214).

Il 9 settembre 1986 (A059) la SIV ha annunciato nuovi listini prezzi per i vetri chiaro e colorato con effetto al 29 settembre 1986. Secondo l'allegato 3 della decisione, la FP ha annunciato, il 17 settembre 1986, un nuovo listino per il vetro chiaro con effetto al 1° ottobre 1986. Né questo annuncio né il listino della FP risultano nel fascicolo trasmesso al Tribunale. Tuttavia, in un memorandum interno della VP, datato 29 settembre 1986 (530), si può leggere che « pochi giorni dopo (l'annuncio di SIV), in data 17 settembre, la St Gobain ha pubblicato una sua tariffa molto simile a quella della SIV, le cui differenze consistono generalmente in soli arrotondamenti ». Dopo aver indicato che « noi non siamo d'accordo con questi aumenti », l'autore del memorandum della VP procede ad un'analisi della tattica da seguire in materia di aumento di prezzi. Un giorno dopo la data della redazione di tale documento, il 30 settembre 1986 (523), la VP ha annunciato un nuovo listino per il vetro chiaro con effetto al 31 ottobre 1986. Tale listino non conteneva, in nessuno dei diciotto casi, un prezzo identico a quelli che figuravano sul listino della SIV. In un memorandum interno della FP, in data 7 ottobre 1986 (446) si può leggere:

« Nel mese di settembre F. Pisana e SIV hanno emesso un nuovo listino Planilux (vetro chiaro) e Parsol (vetro colorato) con incrementi che (...) portano ad un aumento medio del 6,5%. (...) In questi giorni è uscito il listino PPG (VP) per il solo Planilux (vetro chiaro), che differisce dal nostro e che comporta aumento medio del 4,8% ».

L'autore ne trae la conseguenza che la FP non poteva mantenere il proprio listino prezzi. Da questo memorandum risulta che la FP aveva annunciato un nuovo listino per il vetro colorato insieme al suo listino per il vetro chiaro, annuncio di cui non è fatta menzione nell'allegato 3 della decisione. Il 20 ottobre 1986 (526) la VP ha annunciato un nuovo listino prezzi per il vetro colorato con effetto al 15 novembre 1986. I prezzi che conteneva tale listino erano, in tutti i casi, notevolmente inferiori a quelli del listino della SIV del 9 settembre 1986.

Il Tribunale constata, in base ai risultati di tale analisi, che l'allegato 3 della decisione dà solo un'immagine parziale, e talvolta inesatta, della cronologia e delle condizioni in cui si sono verificate le modifiche di prezzo operate dai tre produttori. Di conseguenza la Commissione è lungi dall'aver provato sufficientemente in diritto che, come si sostiene nella decisione, i tre produttori italiani hanno inviato, in date ravvicinate e talvolta lo stesso giorno, listini prezzi identici alla loro clien-

tela italiana. Al contrario, solo nei mesi di maggio, luglio ed ottobre 1985 si ritrova — unicamente per il vetro chiaro — una vera e propria coincidenza, sia di data che di prezzo, tra gli annunci dei tre produttori ai sensi della decisione. Nel caso del mese di luglio 1985, dall'esame delle prove nella rubrica B.1. IV « Elementi di concertazione tra i produttori » risulterà che la VP ha adottato la decisione di cambiare i suoi prezzi solo alcuni giorni dopo l'annuncio da parte della SIV e della FP di nuovi listini.

194 Il Tribunale constata, inoltre che dall'esame al quale ha proceduto risulta che vi sono divergenze significative tra il ritmo degli annunci della VP e quello degli annunci della FP e della SIV. Ne risulta pure che il ritmo dei cambiamenti di prezzo per il vetro colorato era del tutto differente da quello dei cambiamenti relativi al vetro chiaro.

195 Il Tribunale constata, infine, che è inesatto sostenere, come si fa nella decisione (punto 19, secondo comma), che « dopo l'incidente occorso alla VP nel 1981, non è mai più successo che un rialzo di prezzi non fosse immediatamente seguito da tutti i produttori ».

196 Tuttavia, dall'esame effettuato dal Tribunale risulta che vi è stata, fino all'ottobre 1985, una coincidenza quasi costante, sia di data che di prezzi, tra gli annunci della FP e quelli della SIV per quanto riguarda il vetro chiaro. Le conseguenze di questa constatazione saranno esaminate successivamente (punti da 326 a 333) alla luce dei mezzi relativi alla procedura dedotti dalle ricorrenti. Il Tribunale rileva inoltre che i risultati di questo esame non corroborano l'affermazione della FP secondo cui essa avrebbe sempre emesso i suoi nuovi listini « stagionali » due volte per anno.

b) L'uguaglianza degli sconti

197 Secondo la decisione (punti 20 e 21), i tre produttori avrebbero applicato ai listini prezzi sconti identici in funzione delle categorie o dei livelli in cui sarebbero stati

classificati i clienti. La decisione elenca, per gli anni 1983-1986, gli sconti concessi ai clienti che si trovavano nelle categorie o livelli A, B e C. La coincidenza presso i tre produttori di scale di sconti accordati ai clienti non si spiegherebbe sulla base di elementi oggettivi come ad esempio le quantità acquistate presso un produttore o le condizioni di pagamento. « Infatti, come è risultato dall'audizione, ogni cliente acquista normalmente la maggior parte dei suoi fabbisogni presso un fornitore e ripartisce tra gli altri produttori il resto dei suoi ordini, avendo la sicurezza che otterrà sempre ed in ogni caso le stesse condizioni quali che siano le quantità che acquisterà dai vari fornitori ».

198 Il Tribunale rileva anzitutto che le sole constatazioni di fatto di cui si tratta nella fattispecie riguardano l'identità degli sconti concessi dai tre produttori ai clienti classificati nelle tre categorie A, B e C. Solo successivamente la decisione tratta la questione dell'identità dei clienti che si troverebbero classificati in queste tre categorie (punti 22 e 23) e la questione dell'applicazione degli sconti nella fase della fatturazione (punto 34). Il ragionamento seguito si basa quindi sull'ipotesi che i tre produttori avessero classificato i loro clienti secondo un sistema comune di categorie o livelli. Tuttavia, l'origine di questa ipotesi non è esplicitata nella decisione.

199 Invitata a chiarire al Tribunale su quale base documentale essa abbia constatato un'uguaglianza degli sconti, la Commissione ha fatto riferimento ad una serie di documenti (da 319 a 351, da 452 a 463, da 544 a 571, da A016 a A037, A127 e da A194 a A285), che consistono in tabelle trovate negli archivi di ciascuno dei tre produttori, sulle quali essi avrebbero annotato gli sconti in vari momenti concessi ai loro clienti. Da un esame di questi documenti risulta che solo la SIV aveva adottato un sistema di classificazione dei suoi clienti in categorie A, B, C e D, e ciò a decorrere solo dall'11 marzo 1985 (335). Prima di tale data, la SIV aveva classificato i suoi clienti in due livelli, secondo la regione. I documenti provenienti dalla SIV dimostrano che essa concedeva uno sconto di base per ogni categoria o livello, accordando poi sconti supplementari. Le tabelle provenienti dalla FP e dalla VP consistono solo in lunghi listini di clienti, relativi a diversi periodi, e indicano, in corrispondenza del nome di ciascun cliente, le percentuali di sconto che ad esso erano state concesse. Risulta che la VP praticava almeno sette livelli di sconti (v., ad esempio, 544). Nella misura in cui il Tribunale ha potuto ricostituire il metodo adottato dalla Commissione, questo sembra essere consistito in un confronto degli sconti concessi dai tre produttori a talune società, partendo dal quale la Commis-

sione ha tratto la conclusione, innanzitutto, che i produttori avevano adottato uno stesso sistema di classificazione dei loro clienti e, in secondo luogo, che essi avevano concesso gli stessi sconti a ciascuna categoria di clienti.

200 Il Tribunale ritiene che la Commissione non poteva desumere dalla serie dei documenti soprammenzionati, senza l'appoggio di altri elementi, né l'ipotesi che i tre produttori avessero classificato i loro clienti secondo un sistema comune di categorie né, a maggior ragione, la constatazione che i tre produttori hanno praticato sconti identici in funzione di tale classificazione. Risulta, infatti, dall'esame delle tabelle dei tre produttori che essi non hanno tutti applicato i loro sconti secondo lo stesso sistema e gli stessi criteri. Il Tribunale ritiene che una coincidenza tra gli sconti concessi a taluni grossisti dai tre produttori non è sufficiente di per sé a provare una concertazione sistematica tra i tre produttori per quanto riguarda gli sconti consentiti in maniera generale.

201 Per quanto riguarda la circostanza che i produttori, nel corso dell'audizione, avrebbero ammesso che i clienti potevano essere sicuri di ottenere le stesse condizioni presso ciascuno dei fornitori, il Tribunale constata che la Commissione fa riferimento al riguardo alla pag. 4 del verbale dell'audizione in cui il sig. Milletti, della FP, si è espresso come segue:

« Il grossista non concentra i suoi acquisti presso un solo fornitore perché: nessun fornitore, malgrado gli scambi di prodotti fra i fabbricanti, dispone di tutta la gamma dei prodotti; il grossista ha bisogno di un fido, ed è perciò pericoloso affidarsi ad un solo fornitore; il fornitore non ha interesse ad avere il 100% degli acquisti di un grossista perché il rischio sarebbe molto grave. Naturalmente un grossista ha un fornitore prediletto da cui acquista il 60-70% del suo fabbisogno. Questo fornitore gli fa le migliori condizioni a cui sostanzialmente si allineano gli altri fornitori, perché se non lo facessero difficilmente questi altri fornitori riuscirebbero a vendere. Se poi essi facessero delle condizioni migliori del fornitore privilegiato, quest'ultimo si allinerebbe immediatamente. Ecco perché nel medio termine si arriva a delle condizioni presso i grossisti che sono praticamente uniformi da parte dei produttori ».

Il Tribunale considera che questo passaggio, lungi dal costituire la confessione di una prassi anticoncorrenziale applicata dai produttori, testimonia piuttosto la capacità dei clienti di lasciare, onde assicurarsi di beneficiare delle stesse condizioni di acquisto presso ciascun produttore, che un produttore sia indotto a proporre condizioni più vantaggiose di quelle offerte da altri produttori.

202 Stando così le cose, il Tribunale constata che la Commissione non ha provato a sufficienza le constatazioni di fatto da essa operate in questa parte della decisione, né ha, in particolare, dimostrato che i tre produttori abbiano praticato sconti identici in funzione delle categorie o dei livelli nei quali i clienti sarebbero stati classificati.

c) L'uguaglianza dei clienti più importanti classificati in categorie o livelli

203 Secondo la decisione (punto 22), i clienti più importanti, cioè quelli che rappresentano più della metà della domanda, sono stati classificati nella stessa categoria o livello quando si sono approvvigionati presso l'uno o l'altro produttore. La decisione rinvia su tale punto all'allegato 4, il quale si riferisce solo agli anni 1985 e 1986 poiché (punto 22, nota 1), « non tutti i produttori sono stati in grado di fornire informazioni complete ». Le eccezioni sarebbero state dovute al fatto che « qualche produttore, come VP, cerca di privilegiare i trasformatori o al fatto che ogni produttore tende a privilegiare certi clienti in alcune regioni ». Nella decisione si precisa che « la classificazione dei clienti in categorie o livelli non è dipesa dalle quantità acquistate presso uno stesso produttore, ma dalle quantità complessive trattate dal singolo cliente ». La classificazione sarebbe stata aggiornata più volte nel corso degli anni, secondo la tabella che figura all'allegato 5. Al punto 23, quinto comma, la decisione afferma che « la tabella figurante nell'allegato 4 dimostra che i principali grossisti sono classificati nella stessa categoria dei tre produttori ».

204 Il Tribunale ritiene che bisogna innanzitutto esaminare le fonti della tabella che figura all'allegato 4 della decisione, in quanto tale tabella, secondo la decisione, costituisce la prova essenziale delle constatazioni fatte in tale rubrica. Tale tabella,

intitolata « Analisi dei più importanti grossisti italiani e loro classificazione », è divisa in due parti principali. La parte sinistra consiste nella riproduzione di un documento preparato dalla SG e allegato dalla FP alla sua memoria in risposta alla comunicazione degli addebiti. Si tratta di un listino di quarantatre grossisti e grossisti-trasformatori con, in corrispondenza del loro nome, l'indicazione degli acquisti totali di vetro float, stirato, greggio e trasformato, in tonnellate per anno, effettuati secondo le valutazioni della SG, da ciascuno di loro durante l'anno 1986 presso produttori italiani e stranieri. I grossisti sono elencati nell'ordine decrescente dei loro acquisti, e una terza colonna indica la percentuale progressiva del totale dei loro acquisti rispetto al totale globale. La parte destra della tabella, che si riferisce ai due anni 1985 e 1986, è stata preparata dalla Commissione sulla base delle sue constatazioni, esaminate precedentemente, relative alla classificazione da parte di FP, SIV e VP dei loro clienti nelle categorie A, B e C. In ciascuna colonna relativa ad un produttore, è stata inserita, relativamente al nome di ciascun grossista, la lettera « A » o « B » o le lettere « ncl » (non-cliente). L'allegato 4 della decisione intende così dimostrare che il grossista X è stato classificato nella categoria A dai tre produttori per ciascuno degli anni 1985 e 1986, mentre il grossista Y è stato classificato nella categoria A dalla FP e dalla VP e nella categoria B dalla SIV.

205 Il Tribunale ritiene molto criticabile il metodo così adottato dalla Commissione. Si tratta di un procedimento di « taglia e cuci », che utilizza, da un lato, una tabella acquisita al fascicolo dalla FP e, dall'altro, una ricostituzione, effettuata dalla Commissione, della classificazione dei clienti in categorie o livelli alla quale, a suo parere, avevano proceduto FP, SIV e VP. Per quanto riguarda la prima fonte d'informazione utilizzata, occorre ricordare che la tabella preparata dalla SG è stata prodotta in giudizio al fine di dimostrare la struttura ed in particolare la concentrazione della domanda italiana di vetro in generale. Risulta essere una valutazione degli acquisti effettuata durante un solo anno dai grossisti e grossisti-trasformatori italiani del vetro float, stirato, greggio e trasformato presso produttori italiani e stranieri. I dati sulla base dei quali tale tabella è stata redatta sono sconosciuti e la Commissione non ha effettuato alcuna verifica indipendente su tale punto. La tabella non contiene inoltre alcuna indicazione circa la proporzione degli acquisti effettuati presso soli produttori italiani. Per quanto riguarda la seconda fonte d'informazione utilizzata, cioè la ricostituzione assertivamente effettuata dalla Commissione della classificazione dei clienti in categorie o livelli alla quale avrebbero proceduto i produttori italiani, occorre ricordare le constatazioni già effettuate dal Tribunale sotto le due rubriche precedenti [B1i) e ii)] e le conclusioni che ne ha tratto.

206 Stando così le cose, il Tribunale ritiene che la Commissione non può fondare sul solo allegato 4 la constatazione che i tre produttori hanno adottato una classificazione identica dei loro clienti più importanti. In ogni caso, anche supponendo che l'allegato 4 possa essere accolto come costituente la prova di un sistema di classificazione, occorre constatare, come riconosce la decisione stessa, che la classificazione operata dai produttori non è strettamente identica. Secondo la decisione, le « eccezioni » possono essere spiegate. Il Tribunale ritiene che esse rendano necessario esaminare le ipotesi sulle quali si basano le constatazioni della Commissione nella presente rubrica.

207 Il Tribunale ritiene che l'uso dell'espressione « i clienti più importanti » presume che una questione preliminare sia stata risolta — cioè che sia possibile identificare un listino comune ai tre produttori dei loro clienti più importanti. Le tabelle degli sconti, sulle quali la Commissione ha richiamato l'attenzione del Tribunale, consentono di identificare i clienti ai quali ciascuno dei tre produttori ha concesso gli sconti migliori (v., ad esempio, 340 e 344 per la SIV, da 452 a 465 per la FP, e da 544 a 7 per la VP). Anche se è consentito presumere che i migliori sconti siano stati concessi da ciascun produttore ai clienti più importanti, risulta tuttavia da un confronto degli listini degli sconti presentati al Tribunale che « i clienti più importanti » non erano gli stessi per ciascuno dei tre produttori. Tale constatazione non comporta affatto che vi sia una contraddizione con la tabella della SG, sopramenzionata, poiché da tale tabella risulta che solo quattro grossisti hanno acquistato, ciascuno, più del 5% del volume globale degli acquisti durante il 1986 e che la grande maggioranza dei grossisti menzionati hanno acquistato ciascuno tra il 2% e il 3% del volume globale.

208 È inoltre normale che i grossisti-trasformatori siano stati clienti più importanti per la VP, che non aveva attività di trasformazione, che per la FP e la SIV. Il Tribunale ha quindi verificato mediante un controllo di concordanza gli sconti concessi a Sangalli, che si occupava della trasformazione e che, essendo il secondo sul listino che figura all'allegato 4, si può presumere essere stato un cliente importante per ciascuno dei produttori. Il Tribunale ha constatato che gli sconti concessi a Sangalli dai tre produttori erano lungi dall'essere identici. Chiamata, all'udienza, a indicare gli sconti che a suo parere sarebbero stati concessi dai tre produttori a Sangalli, la Commissione ha presentato dati numerici che, di tutta evidenza, erano anch'essi lungi dall'essere identici.

209 Occorre infine rilevare che le fatture di cui è fatta menzione al punto 34 della decisione, e che saranno esaminate qui di seguito, provano che nemmeno gli sconti concessi dai tre produttori a Cobelli erano identici.

210 Il Tribunale sottolinea tuttavia che finora si è trattato sia nella decisione sia nell'esame della decisione effettuato dal Tribunale esclusivamente dell'uguaglianza dei listini prezzi, degli sconti e della classificazione dei clienti più importanti.

d) Gli elementi di concertazione tra i produttori

211 Nella decisione si afferma (punto 24) che l'uguaglianza dei listini prezzi e delle scale di sconti e l'uniformità della classificazione dei clienti più importanti in categorie o livelli è il frutto di intese tra i produttori convenute direttamente nel corso di incontri, riunioni o contatti o per il tramite del portavoce dei clienti più importanti. Indi sono elencate le prove documentali assunte e le conclusioni che la Commissione ne ha tratto (punti da 25 a 33), precisandosi che i listini prezzi e gli sconti concordati hanno trovato puntuale applicazione (punto 34). Segue l'elencazione delle fatture dalle quali risulterebbe che i tre produttori avrebbero praticato ad uno stesso cliente, per l'acquisto di quantitativi notevolmente differenti, prezzi e sconti identici.

212 Il Tribunale ritiene che vadano anzitutto esaminate le prove documentali che, stando all'elenco fornitogli dalla Commissione, fanno esplicitamente od implicitamente riferimento alla VP. Tra quelle contenenti un riferimento esplicito, figurano le note della Socover 12 luglio 1983 (punto 25 della decisione) e 12 marzo 1986 (punto 32) e, tra quelle contenenti un riferimento implicito, le note della FP e della SIV 30 gennaio 1985 (punto 27) nonché le note della Socover 12 aprile 1985 (punto 29), 10 luglio 1985 (punto 30) e 23 luglio 1985 (punto 31). Occorre tuttavia constatare che nella decisione si legge che « le note di Socover sono esplicite e menzionano delle decisioni adottate dai tre produttori ».

213 Nella nota manoscritta della Socover 12 luglio 1983 (258), redatta in seguito ad una riunione tra la Socover e la FP, figurano le parole « Scale sconti e supercredito: gli altri non hanno tenuto fede agli impegni », seguite da menzioni della SIV e della VP. Tale passo può indubbiamente essere interpretato come prova di un impegno dei tre produttori, nei confronti dei grossisti, relativamente a sconti e crediti. Va tuttavia osservato che la data indicata dalla Commissione per l'inizio dell'illecito censurato è quella del 1° giugno 1983. Dal contesto delle suddette note risulta che l'impegno degli « altri » del quale è fatto richiamo non potrebbe essere un impegno assunto e disatteso durante il breve periodo intercorso tra il 1° giugno ed il 12 luglio 1983. Ne consegue che la suddetta nota, avrebbe sì potuto essere considerata prova di un impegno dei tre produttori nei confronti dei grossisti prima del 1° giugno 1983, ma non può essere ammessa come prova del perdurare di un simile impegno comune durante il periodo dell'illecito censurato.

214 Nella nota manoscritta della Socover 12 marzo 1986 (263), redatta in seguito ad una riunione tra la Socover e la VP, compare la frase « Anche loro adotteranno gli aumenti previsti da SG e SIV col 1/4/86 e saranno rigidi (?) ». Nella decisione si afferma (punto 32) che tale frase vuole intendere che la VP sarebbe stata informata, già il 12 marzo 1986, dalla SIV per lo meno, del fatto che gli altri due produttori prevedevano un aumento di prezzo dal 1° aprile 1986 e che la VP avrebbe annunciato alla Socover, il 12 marzo 1986, di avere già l'intenzione di adottare lo stesso aumento. Deve però rilevarsi che sempre nella nota, immediatamente dopo il passo sopra riportato, si legge quanto segue: « Se così fosse lunedì 17/3 dovremmo segnare quanti carichi noi possiamo ritirare che ce li manderanno loro », il che indica, a prima vista, che una decisione definitiva non era stata adottata il 12 marzo 1986. Tale interpretazione trova conferma nel testo di una nota interna della VP (529), datata 20 marzo 1986 e redatta dal sig. Giordano, una delle persone che avevano assistito alla riunione con la Socover il 12 marzo 1986. Il sig. Giordano menziona anzitutto il fatto che la SIV e la FP avevano già annunciato un aumento di prezzo, rispettivamente, il 14 e il 17 marzo 1986. Egli espone quindi le circostanze che giustificavano un aumento dei prezzi — ossia, il mantenimento della domanda; il fatto che taluni forni stavano per essere chiusi per riparazioni (soprattutto l'impianto float in Turchia « che perturba fortemente il mercato italiano »); e il fatto che la VP stava per dare inizio ad una campagna di produzione di vetro colorato, il che avrebbe comportato una penuria di vetro chiaro. Il sig. Giordano conclude da ciò che occorre in linea di massima seguire l'aumento annunciato dalla SIV e dalla FP. Questa nota, scritta in tempore non suspecto, contrasta dunque con l'interpretazione secondo cui, otto giorni prima, la VP

avrebbe annunciato alla Socover la propria intenzione di adottare gli aumenti previsti dalla FP e dalla SIV.

215 In ordine agli asseriti riferimenti impliciti alla VP, il Tribunale ha già constatato come dalla nota manoscritta della SIV 30 gennaio 1985 (374) siano state espunte le parole « Scaroni ritiene che non ci si possa battere per fermare PPG [VP] ». Infatti tale nota conteneva un riferimento esplicito alla VP, ma in un senso incompatibile con la tesi di un'intesa stretta tra i tre produttori. Al riguardo, il Tribunale rileva, passim, che nella nota SIV 30 ottobre 1984 (369) (che viene menzionata nel punto 26 della decisione, ma non figura nell'elenco dei documenti che fanno riferimento alla VP) compare l'annotazione: « AUTO — secondo Scaroni non alimentare PPG ». Tale annotazione è ancora una volta esplicita ed incompatibile con la tesi di un'intesa stretta tra i tre produttori.

216 Non è tuttavia escluso che, pur essendovi una lotta concorrenziale nel settore auto, vi fosse una concertazione nel settore non-auto, talché incombe al Tribunale vagliare questa ipotesi. Stando alla decisione (punto 27), la già citata nota SIV 30 gennaio 1985 e la nota FP (474) riguardante la stessa riunione tra la FP e la SIV, sono particolarmente significative in quanto dimostrano che:

« SIV e FP hanno preso reciprocamente atto del fatto che esse rispettavano gli accordi di fondo e, in particolare, che esse rispettavano i prezzi per il vetro chiaro. Per contro, per quanto riguarda i vetri colorati e laminati, SIV ha accusato FP di violare le disposizioni del cartello attraverso l'utilizzazione di piccoli espedienti, come gli sconti supplementari accordati a certi grossisti. SIV ha proposto che ogni produttore abbia i suoi clienti privilegiati ai quali concedere gli sconti supplementari (nota manoscritta di FP del 30 gennaio 1985). Da parte sua SIV si è impegnata, per quanto riguarda gli sconti ai clienti classificati nella categoria "super A" a praticare le stesse condizioni degli stessi produttori ».

Si insiste poi (nel punto 32, terzo capoverso) sul fatto che la nota SIV « cita (...) come parametro di riferimento per gli sconti (...) i tre produttori » e che la nota FP « parla (...) dell'esistenza di un cartello tra i produttori ».

217 Deve anzitutto rilevarsi che la riunione tra la FP e la SIV, alla quale le suddette note fanno riferimento, risulta avere avuto ad oggetto un ampio ventaglio di questioni di interesse comune alle due imprese, alcune delle quali sono trattate più in dettaglio in una nota anziché nell'altra. In generale, la nota della FP è più dettagliata di quella della SIV. Inoltre, è necessario collocare la riunione nel suo contesto cronologico, in relazione agli annunci sui prezzi fatti dai tre produttori. Come il Tribunale ha già accertato (v. supra, punto 183), la VP aveva annunciato, il 25 ottobre 1984, un nuovo listino prezzi con il quale si allineava parzialmente ai listini annunciati dalla FP e dalla SIV nel mese di luglio precedente. Il 12 ed 15 novembre 1984, rispettivamente diciotto e ventuno giorni più tardi, la FP e la SIV hanno annunciato nuovi listini assolutamente identici. Una settimana dopo quest'ultimo annuncio della SIV, la VP ha annunciato un nuovo listino che non era identico a quelli della FP e della SIV.

218 È ben vero che nella nota SIV 30 gennaio 1985 (374) compare l'espressione « noi faremo le stesse condizioni degli altri » e in quella della FP si afferma che « Ing. Papi [SIV] dichiara che loro tengono i prezzi mentre noi scartelliamo almeno per i colorati e laminati tenendo fermo il ch[iaro]. Ing. D'Errico [SIV]: l'accordo di fondo tiene ma ci sono piccoli mezzucci che in pratica pregiudicano l'accordo ». Va tuttavia osservato che solo alla fine dell'anno 1984 la VP ha iniziato ad offrire vetro colorato e che essa non offriva vetro laminato.

219 Conseguentemente, il Tribunale constata che, benché le due note in questione possano considerarsi prove di una concertazione o quantomeno di una dettagliata discussione avvenuta tra la FP e la SIV circa i prezzi e gli sconti da praticare nei confronti di determinati clienti, non risulta evidente da tali note, senza bisogno di altri elementi, che le espressioni « gli altri », « scartelliamo » e « l'accordo di fondo » presupponessero necessariamente la partecipazione della VP ad un'intesa precedente, come asserito nella decisione. Per quanto attiene esclusivamente ai rapporti tra la FP e la SIV, risultanti dalle stesse note, il Tribunale reputa significativo il fatto che nel testo della nota della FP, trasmesso con la comunicazione degli

addebiti, i servizi della Commissione abbiano cancellato le prime parole: « Réclame: chiediamo l'armistizio ». Il concetto di « armistizio » presuppone un elemento di lotta.

220 La nota Socover 12 aprile 1985 (260), redatta in seguito ad una riunione con la FP, non contiene alcun riferimento ad altri produttori. Nella nota manoscritta Socover 10 luglio 1985 (261), anch'essa redatta in seguito ad una riunione con la FP, figura la frase « il dr Roberti [della FP] sta lavorando a livello europeo per un aumento dall'1/x abbastanza considerevole (7/8%) ». Nella decisione si afferma (punto 30) che tale frase significa che « un dirigente di FP ha comunicato a Socover che FP si stava concertando con gli altri produttori per aumentare del 7/8% i prezzi ». L'espressione « a livello europeo » va tuttavia intesa nel suo contesto, in relazione alle operazioni del gruppo Saint Gobain in Europa. Ne risulta che è più probabile che il sig. Roberti, dipendente della FP, lavorasse a livello europeo in seno al Gruppo Saint Gobain. Il significato di tale espressione è quantomeno ambiguo.

221 Dopo aver constatato (punto 30), in conseguenza dell'interpretazione attribuita alla nota della Socover 10 luglio 1985, che un aumento del 7,5% sui prezzi è stato effettivamente comunicato nell'ottobre 1985 dai tre produttori ai clienti, la decisione menziona (punto 31) un'altra nota manoscritta Socover (262) riguardante una riunione col sig. Caberlin, della SIV, avvenuta il 23 luglio 1985, ossia tredici giorni dopo la riunione con la FP. Quest'ultima nota recita: « si sta varando un aumento sul float del 10% già nel prossimo mese di agosto. [Il sig. Caberlin (SIV)] ribadisce l'idea di un certo numero di clienti preferenziali a cui concedere un premio finale annuo del 3% sul float ». Secondo la decisione, tale espressione significa che « il direttore commerciale di SIV ha annunciato a Socover che i produttori preparavano un aumento dei prezzi del 10% sul float a partire dal mese di agosto ». Sulla scorta dell'interpretazione attribuita a tale nota, la decisione constata (punto 31) che un aumento dell'8% sui prezzi è stato effettivamente comunicato, verso la fine di luglio, dai tre produttori ai clienti.

222 Invitata a puntualizzare su quale base documentale poggiassero le constatazioni secondo cui i produttori avrebbero proceduto a degli aumenti, rispettivamente, dell'8% nel mese di luglio e del 7,5% nel mese di ottobre 1985, la Commissione [595 e 597] ha risposto che bastava aggiungere l'8% ai listini del maggio 1985 per pervenire ai listini del luglio 1985 nonché aggiungere il 7,5% ai listini del luglio 1985 per pervenire ai listini dell'ottobre 1985. Va osservato tuttavia che, secondo l'allegato 3 della decisione, i listini del luglio 1985 sono stati annunciati dalla SIV il 26 luglio (con decorrenza dal 29 luglio), dalla FP il 28 luglio (con decorrenza dal 1° agosto) e dalla VP il 31 luglio (con decorrenza dal 3 agosto). È giocoforza ammettere che se i tre produttori stavano ancora predisponendo, il 23 luglio 1985, un aumento del 10% per il mese di agosto e se l'aumento susseguito qualche giorno più tardi era pari all'8%, è impossibile che la FP, tredici giorni prima, stesse accordandosi con questi stessi produttori in vista di un ulteriore aumento di un importo esatto del 7/8% per il mese di ottobre. Il Tribunale constata che né la nota del 10 luglio né quella del 23 luglio 1985 contengono un riferimento esplicito agli « altri produttori ». Stando così le cose, il Tribunale ritiene erronea l'interpretazione loro attribuita nella decisione. Inoltre il Tribunale reputa particolarmente significativo e del tutto incompatibile con la tesi di una concertazione continua e serrata tra i produttori il fatto che, tre giorni prima dell'annuncio, il 26 luglio 1985, di un aumento stimato dalla Commissione all'8%, la SIV abbia informato la Socover che stava predisponendo un aumento del 10% per il mese di agosto.

223 Alla luce dei rilievi sopra esposti, il Tribunale ritiene insufficienti le prove documentali addotte dalla Commissione per dimostrare, in modo esplicito od implicito, la partecipazione della VP ad un'intesa tra i tre produttori, come sostenuto al punto 24 della decisione. Quanto alla SIV ed alla FP, vanno esaminate, oltre alle note SIV e FP 30 gennaio 1985 (punto 27) già analizzate in precedenza, la nota SIV 30 ottobre 1984 (punto 26), la nota FP 28 marzo 1985 (punto 28), la nota Socover 12 aprile 1985 (punto 29), la lettera della FP 6 marzo 1985 alla SIV e le note FP sulle riunioni tra la SIV e la FP dei giorni 23 aprile, 30 aprile e 16 dicembre 1985, nonché 3 febbraio 1986, per verificare se esse permettano di constatare una concertazione fra i due produttori.

224 Si deve anzitutto rilevare, da un lato, che la FP era l'unico produttore di vetro greggio in Italia e, dall'altro, che la FP e la SIV gestivano congiuntamente una linea float a San Salvo (nel caso della FP, la gestione era affidata alla sua conso-

ciata Flovetro). Alcuni dei suddetti documenti riguardano la vendita, da parte della FP alla SIV, di vetro greggio e, quindi, l'esistenza di un rapporto verticale venditore-acquirente tra questi due produttori. In particolare, si tratta di alcuni stralci della lettera 6 marzo 1985 della FP alla SIV (485 o 869) e della nota FP sulle riunioni con la SIV del 23 e 30 aprile 1985 (486 o 871) delle quali si fa menzione nel punto 33, commi terzo e quarto, della decisione. Il Tribunale è dell'avviso che dei rapporti verticali venditore-acquirente tra due produttori, qualora vertano su un prodotto fabbricato da uno solo di questi produttori, non costituiscono, di per sé soli, la prova dell'esistenza di un'intesa orizzontale illecita. La Commissione si sarebbe comunque dovuta chiedere se un rapporto verticale come quello intercorso tra la FP e la SIV fosse idoneo a pregiudicare il commercio tra gli Stati membri. Il Tribunale rileva inoltre che la decisione menziona solo il testo di un punto della lettera della FP alla SIV 6 marzo 1985 e che sulla copia di tale lettera trasmessa con la comunicazione degli addebiti il punto terzo è stato cancellato. Tale punto è del seguente tenore:

« Assistiamo in questo periodo ad una politica commerciale SIV assolutamente dirompente ed addirittura abbiamo verificato casi in cui il vostro prezzo di vendita è inferiore a quello da voi a noi corrisposto. Per di più, ci è impossibile (e mi chiedo se l'impossibilità è pratica o strumentale) organizzare un incontro per definire:

1) quantitativi e prezzi dei vostri acquisti 1985

2) condizioni e modalità di vendita da voi praticate sul mercato per i prodotti acquistati presso di noi ».

225 Alcuni altri documenti riguardano i rapporti tra la FP e la SIV in quanto esercenti in comune la linea float denominata « Flovetro » a San Salvo. Si tratta delle citazioni, riportate nel punto 33, quinto comma, della decisione, tratte dalle note della FP relative alle riunioni in date 16 dicembre 1985 (487 o 873) e 3 febbraio 1986 (488 o 874). A meno che la semplice gestione in comune di un mezzo di produzione da parte di due concorrenti possa costituire prova di un'intesa orizzontale illecita — cosa che la Commissione non sostiene nel caso di specie — il Tribunale è del parere che il fatto che le imprese associate si accordino allo scopo di evitare che i prelievi operati da ciascuna di esse su tale mezzo comune di produzione non conducano ad una situazione di concorrenza sleale, non può essere, di per sé, considerato come prova di un'intesa orizzontale illecita.

226 Quanto alla nota manoscritta SIV 30 ottobre 1984 (369), la decisione ne desume due elementi: che i vetri greggi non dovevano essere venduti ad un prezzo inferiore a quello della FP e che una politica comune veniva adottata per il vetro a triplo strato. Il primo elemento verte, anche stavolta, sulle condizioni di vendita imposte dalla FP, in quanto venditore, alla SIV, in quanto acquirente, di un prodotto che essa non produceva. Quanto al secondo punto, il passo richiamato nella decisione recita: « Laminati — (soprattutto bistrati) — Scaroni — desiderio in [prospettiva/proposito?] di una politica di riporto in fabbrica invece che fare [trasformare/trasformazioni?] — per il triplo strato fare una politica comune ». Dalla nota nel suo complesso si evince che le parti (la SIV e la FP) hanno discusso in varie occasioni la gestione della loro unità produttiva comune. Il Tribunale non ritiene escluso che il passo richiamato nella decisione si riferisca del pari ad un aspetto di tale operazione comune.

227 La nota FP 28 marzo 1985 (475) verte su un contratto di vendita, da parte della FP alla SIV, di 1 000 t di vetro greggio. Trattasi, ancora una volta, di un rapporto verticale tra la FP e la SIV. Nella decisione si osserva (punto 28) che « le due

imprese hanno convenuto che SIV non avrebbe venduto questo vetro greggio a sedici clienti, elencati in una lista, riservati a FP. I sedici clienti riservati non sono, come sostiene FP nella memoria di risposta agli addebiti, le sue filiali Fontana, sia perché le filiali Fontana sono otto ... e non sedici, sia perché non si capisce il senso di una riserva di clienti che, in quanto totalmente controllati, sono riservati per definizione ». Nel suo ricorso, la FP sostiene che « è vero che le sue filiali [di Fontana] sono oggi otto, (...) [tuttavia ciò è conseguenza] di tutto un periodo di ristrutturazione che ha concentrato sedici stabilimenti differenti in otto società ». Nel controricorso la Commissione, pur non contestando che vi fossero in quel periodo sedici società Fontana, ricorda che « quanto ai sedici clienti che la FP si riserva (...) non può trattarsi delle filiali della FP, in particolare perché esse non sono clienti della SIV ». Sul punto, è sufficiente rilevare che nella nota già citata del 10 luglio 1985 (261) la Socover ha preso atto della dichiarazione del sig. Roberti, della FP, con la quale si manifestava « l'intenzione di privilegiare l'esportazione con 4/5 dei clienti che qui hanno un'organizzazione » e che sotto tale frase compaiono, tra le righe, i nomi Socover, Fontana, Savas e D'Adda. Altri indizi figuranti nel fascicolo, come ad esempio il telex inviato dai grossisti in data 11 ottobre 1984 (270), menzionato nel punto 37 della decisione, e la nota Socover 12 aprile 1985 (260) menzionata nel punto 29, si risolvono nel contraddire l'assunto secondo cui Fontana non poteva essere il cliente di un produttore che non fosse la FP.

228 Quanto alla nota Socover 12 aprile 1985 (260) (punto 29 della decisione) testé menzionata, nella decisione si asserisce che da tale documento risulta che « Socover e FP hanno discusso anche della ripartizione degli ordini ai produttori su base storica degli ultimi due anni ». Senonché il Tribunale, dopo aver preso conoscenza del testo integrale della nota, che non era stato trasmesso con la comunicazione degli addebiti, rileva, in primo luogo, che la nota non contiene alcuna menzione di produttori diversi dalla FP; in secondo luogo, che essa fa riferimento ad un listino prezzi del 16 gennaio 1985 e che solo la FP aveva pubblicato un listino che entrava in vigore in tale data; in terzo luogo, che essa fa riferimento, senza alcuna distinzione, al vetro greggio, fabbricato esclusivamente dalla FP. Stando così le cose, la nota non poteva essere considerata dalla Commissione prova di una discussione coinvolgente produttori che non fossero la FP.

229 Sotto la presente rubrica, infine, vanno esaminate le fatture di cui è cenno nel punto 34 della decisione, nel quale si legge che dall'esame di tali fatture « risulta che ad uno stesso cliente, che ha acquistato quantità notevolmente differenti dal-

l'uno e dall'altro produttore, i tre produttori hanno fatturato prezzi e sconti identici». Risulta dalle memorie delle parti, come pure dall'istruttoria disposta dal Tribunale, che il cliente interessato era Cobelli e che la Commissione non ha effettuato alcun controllo incrociato, verificando i prezzi e gli sconti praticati ad altri clienti. Le fatture esaminate provenivano, per l'anno 1983, cinque dalla SIV e dalla FP e quattro dalla VP; per l'anno 1984, cinque dalla SIV, tre dalla FP e sei dalla VP; e per l'anno 1985, tre dalla SIV e dalla VP e due dalla FP. Non sono stati precisati né i criteri di selezione né il numero totale delle fatture disponibili.

230

Va rilevato che la forma della fatture differisce notevolmente da un produttore all'altro e che dal loro esame non risulta, apparentemente, alcuna identità dei prezzi e degli sconti. Invitata a precisare in che modo fosse pervenuta alla constatazione emessa al riguardo, la Commissione ha indicato tre fatture concernenti il vetro chiaro di 3 mm, formato standard, datate nel mese di gennaio 1985, dalle quali ha tratto argomento per constatare (489) che « le fatture SIV-FP e VP recano gli stessi prezzi unitari, anche se la presentazione è differente ». Se è pur vero che i prezzi netti unitari sono effettivamente gli stessi — ossia, per la FP, 3 607 LIT/mq, per la VP, 3 608 LIT/mq, e per la SIV, 3 607,40 LIT/mq — da un esame più dettagliato di questi documenti risulta tuttavia, in primo luogo, che le fatture della FP e della SIV sono partite da un prezzo base di 5 500 LIT/mq, mentre il prezzo base della VP non risulta dalla fattura; in secondo luogo, che la fattura della VP sembra far riferimento a del vetro in pannelli larghi, mentre quelle della FP e della SIV sembrano riferirsi a del vetro in formato standard (v. supra, al punto 184); in terzo luogo, che per giungere allo stesso prezzo netto unitario, la VP ha applicato sconti differenti da quelli della FP e della SIV e che il metodo di calcolo della SIV era differente da quello della FP. Ne consegue che le tre fatture prescelte dalla Commissione, benché dimostrino che i tre produttori sono pervenuti ad un identico prezzo unitario, non costituiscono prova dell'identità dei listini e degli sconti praticati dai tre produttori, allegata dalla Commissione. Al riguardo si deve rilevare che i tre produttori non hanno mai contestato, ed anzi hanno sottolineato, la circostanza che i prezzi netti unitari fatturati ad uno stesso cliente fossero spesso identici a causa della struttura del mercato.

231

In relazione alle constatazioni desumibili dalle fatture menzionate nella decisione, il Tribunale ha potuto procedere solo ad un riscontro assai limitato. Due elementi che ne sono emersi vanno tuttavia richiamati. Da un lato, è risultato che in determinati casi i produttori, per offrire un prezzo più conveniente, non avevano applli-

cato i listini teoricamente in vigore al momento della consegna, e dall'altro, che il sistema con cui gli sconti venivano applicati comportava la successiva deduzione, rispetto al prezzo base, di una serie di percentuali differenti. Oltre alle differenze nell'importo degli sconti, è emerso che l'ordine della loro applicazione, e quindi il metodo matematico, variava da un produttore all'altro. In particolare, la SIV ha applicato i propri sconti di base e quelli supplementari in un modo diverso da quello degli altri due produttori.

232 Alla luce dell'esame delle prove assunte nella decisione che ha effettuato, il Tribunale constata che la Commissione non ha dimostrato pienamente quanto ha affermato nel punto 24 della decisione — vale a dire, l'esistenza di intese, tra i tre produttori, comportanti un'identità dei listini e delle scale di sconti nonché l'uniformità della classificazione dei clienti più importanti in categorie o livelli durante il periodo dal 1° giugno 1983 al 10 aprile 1986, di cui all'art. 1, lett. a), del dispositivo della decisione. Il Tribunale ritiene che alcuni dei citati documenti potevano tutt'al più essere considerati dalla Commissione una concertazione fra la FP e la SIV, e ciò in particolare nel caso delle note FP e SIV riguardanti la loro riunione tenutasi a Roma il 30 gennaio 1985. Tuttavia, tali documenti non bastano a provare, nemmeno tra la FP e la SIV, un'intesa diretta a conseguire un'uguaglianza completa e permanente di listini, sconti e classificazione della clientela. Quand'anche la presa in considerazione dei prezzi netti unitari praticati ad uno stesso cliente fosse pertinente, le ricorrenti non contestano che tali prezzi netti avrebbero potuto essere identici.

e) I rapporti tra i produttori e i grossisti

233 Secondo la decisione (punto 35), i tre produttori hanno vigilato affinché i loro listini prezzi e gli sconti trovassero applicazione anche a valle. La Commissione riconosce che, malgrado le sue affermazioni nella comunicazione degli addebiti, basate su affermazioni di Cobelli (v. supra, al punto 10), essa non è in possesso di prove dirette di riunioni tra produttori e grossisti, fatta eccezione per una riunione del 17 aprile 1986, che ha avuto luogo, in particolare, tra la FP e la SIV, allo scopo di presentare il nuovo amministratore della Fontana Sud, riunione alla quale ha assistito un rappresentante della SIV senza che la sua presenza fosse stata prevista. « Alcuni documenti, tuttavia », prosegue la Commissione « dimostrano, da un lato, che talune riunioni tra i grossisti sono state promosse dai produttori e che i produttori sono riusciti ad orientare, tenuto conto oltretutto dell'identità dei loro listini prezzi e degli sconti, le scelte commerciali dei grossisti e, dall'altro, confer-

mano l'attesa dei clienti sull'identità dei prezzi dei produttori». La decisione, quindi (punti da 36 a 42), esamina e commenta una serie di documenti. Circa uno dei documenti (il telex 11 ottobre 1984, che sarà analizzato al punto 236), la decisione sottolinea che « i grossisti non si impegnano spontaneamente a simili comportamenti quando è un loro precipuo interesse di cercare di ottenere i migliori prezzi, di rivolgersi di preferenza ai fornitori che accordano loro le migliori condizioni di vendita e di realizzare un buon margine di utile » (punto 37, quarto comma). Va ricordato, al riguardo, il riferimento, fatto nella parte in diritto (v. supra, punto 21) alla dipendenza economica dei grossisti.

234 Preliminarmente all'esame delle prove documentali addotte dalla Commissione, il Tribunale ricorda che la decisione della Commissione del 1981 (v. supra, punto 4) riguardava, tra l'altro, associazioni di grossisti che si prefiggevano, in particolare, da un lato, « una politica commerciale comune, per la cui realizzazione ciascuna associazione deve promuovere una linea comune di vendita mediante la fissazione, l'applicazione ed il rispetto di un listino di vendita del vetro piano e dei prodotti trasformati » e, dall'altro, la collaborazione con i produttori al fine di promuovere « una politica di produzione intesa ad aumentare il consumo di vetro ed a pervenire ad una migliore valorizzazione dei prodotti trasformati mediante una politica di vendita adeguata » [punto I. C. I.3. a) della decisione del 1981]. La decisione verteva inoltre su intese illecite tra i tre produttori (FP, SIV e VP) e le associazioni di grossisti. La Commissione constatava che « delle tensioni e delle opposizioni si sono manifestate tra le parti interessate, per tutto il periodo di validità delle intese » (punto I. C. III, secondo comma). Nessuna ammenda è stata inflitta in quanto, tra l'altro, « l'applicazione delle clausole restrittive della concorrenza (...) è sempre stata limitata e parziale (punto II. C, secondo comma). Con la presente decisione, per contro, si pone a carico dei produttori di essere riusciti, qualche anno dopo, ad esercitare il loro potere economico per ricostituire, contro la volontà e gli interessi dei grossisti, un sistema come quello che era stato censurato nella decisione del 1981, e ciò malgrado il precedente insuccesso.

235 Secondo la presente decisione (punto 36) la nota Socover 12 luglio 1983 (258), già presa in esame sopra al punto 213, « mostra che Socover fa da tramite per la trasmissione dei messaggi dai grossisti ai produttori e dai produttori ai grossisti. In effetti, Socover non discute con FP delle condizioni a lui riservate e che potevano interessarlo personalmente, ma degli impegni dei produttori nei confronti di tutti i

grossisti». Il Tribunale ha già constatato che tale nota avrebbe potuto essere ammessa come prova di un impegno dei tre produttori nei confronti dei grossisti, ma al di fuori del periodo dell'illecito censurato. Occorre qui valutare il suo valore come elemento di prova per affermare che la Socover rivestiva la posizione di intermediario tra i produttori e gli altri grossisti o quantomeno un gruppo di grossisti importanti. Sotto tale profilo, la nota può indubbiamente essere interpretata come dimostrazione del fatto che la Socover agiva come portavoce di un gruppo di grossisti nei confronti dei quali, almeno secondo la Socover stessa, i tre produttori avevano preso impegni. Per contro, da quella nota non risulta in modo evidente che la Socover rivestisse, dal punto di vista dei tre produttori, il ruolo di tramite nei confronti di tutti i grossisti.

236 Nel punto 37 della decisione viene esaminato un telex (270), inviato l'11 ottobre 1984, in seguito ad una riunione tenutasi a Roma il 10 ottobre 1984, alla quale avevano presenziato ventotto grossisti. Nella decisione si afferma che tale telex è stato inviato « ai produttori ». Secondo la decisione, questo telex « manifesta in modo evidente l'intenzione dei firmatari di cooperare con i produttori ». Infatti, i firmatari del telex « confermano la volontà di collaborare al miglioramento dei prezzi di mercato e considerano indispensabile che vengano rispettati i prezzi, gli sconti e le condizioni di vendita confermati ». Si deve tuttavia osservare che sulla copia del telex trasmessa con la comunicazione degli addebiti l'indicazione del destinatario è stata cancellata. Invitata in udienza a produrre l'originale, la Commissione ha fornito cinque copie del telex indirizzate, rispettivamente, alla SIV, alla Saint Gobain, alla Pilkington, alla Vetrococoe ed alla Glaverbel. Nessuna copia indirizzata alla VP figura nel fascicolo e in base alla numerazione dei documenti può escludersi che una siffatta copia sia esistita negli archivi della Socover, dai quali provenivano le altre copie. È pertanto evidente che il suddetto telex non è stato, come asserito nella decisione, indirizzato ai tre produttori FP, SIV e VP, mentre è stato inviato a tre società le cui unità produttive sono situate al di là delle frontiere dell'Italia. Va rilevato, inoltre, che la seconda parte del telex (omessa nella decisione) recita: « Nello stesso tempo auspicano che vengano costituiti tre livelli, differenziando in due gruppi le aziende non comprese allo stato attuale nel primo livello », frase che suggerisce il fatto che, se esisteva un sistema uniforme di classificazione in categorie o livelli, tre altri produttori vi hanno partecipato.

237 È purtuttavia vero, come si rileva nella decisione, che dal rendiconto di missione del sig. Ricciardi, direttore delle vendite della VP (619 e 620) risulta che questi ha incontrato a Milano, l'11 ottobre 1984, il sig. Borgonovo della Socover. Sicché non è escluso che il sig. Borgonovo gli abbia comunicato oralmente il contenuto del telex inviato agli altri produttori.

238 Nel punto 38 della decisione si accenna ad una lettera della Socover 19 ottobre 1984 (268) e ad una lettera della VP alla Socover 20 novembre 1984 (625). La versione della prima lettera, rinvenuta negli archivi della VP, era una fotocopia senza indicazione del nome del destinatario. Nella lettera si fa menzione, da un lato, di un preteso listino compilato dalla Socover «su invito dei produttori» e, dall'altro, di una «riunione a cui abbiamo invitato tutti gli operatori del settore per mercoledì 7 novembre (...) a Milano». Nella decisione si rileva che il rapporto mensile del sig. Giordano, un direttore commerciale della VP (626), dimostra che questi «era in missione a Milano il 7 e 8 novembre 1984 e, cioè, anche il giorno della riunione convocata da Socover». Il Tribunale constata che i suddetti documenti provano il contrario di quanto afferma la decisione. Da un lato, il rapporto mensile del sig. Giordano indica che quest'ultimo ha lasciato Genova alle 10.50 del 7 novembre, ossia venti minuti dopo l'inizio della riunione. Dall'altro, la lettera della VP 20 novembre 1984 è stata indirizzata dal sig. Ricciardi alla Socover ed è del seguente tenore:

«Ci è pervenuta solo in questi giorni fotocopia della lettera da voi inviata il 19.10.84 ad alcune aziende del Vs. settore.

Scopo della presente è solo quello di riconfermarVi, facendo seguito all'incontro avuto con l'Egr. Dr. Borgonovo [Socover] a Milano, il 7 c. m., che nessun invito Vi è stato da noi mai formulato per riunioni che riguardano la commercializzazione e trasformazione del vetro».

Il Tribunale non reputa plausibile che questa lettera, scritta in tempore non suspecto, non corrisponda al vero. Ne risulta perciò che il sig. Giordano (VP) non ha assistito alla riunione del 7 novembre 1984 e che la VP non voleva prendere parte a tali riunioni e ancor meno promuoverle. Il Tribunale ritiene inoltre che la suddetta lettera, in quanto proviene dallo stesso sig. Ricciardi, è tendenzialmente in contrasto con gli argomenti sfavorevoli alla VP che avrebbero potuto essere tratti dalla sua presenza a Milano l'11 ottobre 1984.

239 Nei punti 39 e 40 della decisione, sono analizzate due note Socover del 12 aprile e del 23 luglio 1985 (260 e 262), già esaminate in precedenza (rispettivamente, ai punti 228 e 221). Per le ragioni già esposte, il Tribunale ritiene che detti documenti riguardino unicamente i rapporti tra la Socover e, rispettivamente, la FP e la SIV.

240 Nel punto 41 della decisione, sono presi in esame tre documenti datati 16 settembre, 23 settembre e 31 ottobre 1985 (rispettivamente, 271, 275, 273) definiti rapporti delle affiliate della FP, Fontana Est e Fontana Ovest, alla società madre FP. Risulta dall'istruttoria disposta dal Tribunale che i detti documenti sono piuttosto rapporti bimestrali, destinati ad un vicedirettore della FP e redatti da un impiegato della FP incaricato, tra l'altro, di curare i contatti con le società affiliate. Si noti, inoltre, che il terzo documento, datato 31 ottobre 1985, riguarda la Fontana Est e non la Fontana Ovest, come si afferma nella decisione, e che per di più le otto ultime parole di tale documento (273-4), citate nella versione francese ed inglese della decisione, non compaiono nella versione originale italiana. Giova del pari sottolineare che al Tribunale, benché esso abbia chiesto la produzione del testo integrale di questi documenti, sono state fornite solo copie parziali. Infine, si deve rilevare che un altro rapporto riguardante la Fontana Est, datato 2 ottobre 1985, non menzionato nella decisione, è stato trasmesso con la comunicazione degli addebiti e figura agli atti del Tribunale (273B).

241 Stando all'elenco fornito al Tribunale dalla Commissione, questi « rapporti Fontana » vanno considerati documenti contenenti un riferimento implicito alla VP.

Secondo la decisione (punto 41, quarto comma), « lungi dall'aver un carattere vago ed indeterminato o dal rilevare degli orientamenti dei grossisti, come hanno sostenuto le parti, [essi] fanno stato di fatti ben precisi, come la disponibilità dei grossisti ad accettare gli aumenti dei prezzi dei produttori, l'auspicio dei produttori che vengano rispettate le tariffe al fine della stabilizzazione del mercato. Ciò significa che i produttori, direttamente o indirettamente, orientano il mercato a valle perché una destabilizzazione di questo mercato potrebbe avere conseguenze nocive sulla loro politica commerciale ». Il Tribunale reputa necessario esaminare la totalità di questi rapporti, sempreché ne venga in possesso, al fine di collocare nel loro contesto le citazioni figuranti nella decisione. Il Tribunale rileva che i quattro documenti riguardano un periodo, che sebbene assai limitato, in quanto compreso tra la fine di luglio e la fine di ottobre del 1985, fornisce nondimeno un'idea del funzionamento del mercato a valle durante il lasso di tempo nel corso del quale, come si è sopra rilevato (punti da 180 a 190), i tre produttori hanno annunciato diversi nuovi listini prezzi.

242 Ciascun rapporto è diviso in sezioni, una delle quali reca sempre il titolo « prezzi di rivendita float » o semplicemente « rivendita ». Nei rapporti sulla Fontana Est del 16 settembre e del 31 ottobre 1985 figura un'altra sezione, dal titolo « prezzi di vendita float » o semplicemente « vendita ». Si evince dal contenuto di queste due sezioni che il termine « vendita » è riferito ai prezzi di vendita praticati dai produttori ai grossisti, mentre il termine « rivendita » è riferito ai prezzi di rivendita praticati dai grossisti ai loro clienti.

243 Il primo rapporto, recante la data 16 settembre 1985, attesta, sotto la rubrica « prezzi di rivendita float », lo svolgimento di una riunione di grossisti il 31 luglio 1985 « dopo l'aumento annunciato dai produttori ». (Si noti che il nuovo listino prezzi della VP è stato annunciato solo il 31 luglio 1985, nelle circostanze che si sono sopra segnalate ai punti 188, 221 e 222). Nel rapporto si dichiara che « i grossisti, in riunione, hanno stabilito il presente listino di rivendita ». Segue un elenco dei prezzi ed una nota degli sconti che saranno praticati, con qualche riserva da parte di due grossisti, Checchin e Sangalli. Quindi, dopo una sezione cancellata, sotto la rubrica « prezzi di vendita float », il rapporto prosegue:

« Per quanto riguarda la Fabbriche, l'aumento sembra essere applicato ovunque e, del resto, i magazzini non certo pieni ed il lavoro che in questo momento non manca hanno favorito la " digestione " del nuovo prezzo. La Glaverbel (che prima

delle ferie insisteva un po' dappertutto con sconti inferiori ai nostri) sembra, dai primi sondaggi dopo le ferie, che abbia mantenuto questa nuova posizione. Resta comunque da verificare ulteriormente l'entità del prezzo (poiché è presumibile che il cliente non venga subito a dire a noi se la concorrenza gli ha tolto uno sconto »).

- 244 Il rapporto del 23 settembre 1985 (275) verte su una riunione, anch'essa tenutasi il 16 settembre 1985, con la Fontana Ovest. Sotto la rubrica « prezzi rivendita float », vengono annotati i prezzi praticati da quattro grossisti, per il vetro di 4mm. Segue il passo parzialmente riportato nella decisione, che si riferisce alle quotazioni per il vetro di 4mm.
- 245 Il rapporto del 2 ottobre 1985 (273B) è stato redatto in seguito ad una riunione con la Fontana Est e menziona una riunione dei grossisti avvenuta il 18 settembre 1985 « per definire i prezzi di rivendita ». Le riserve espresse da Sangalli e Checchin vengono annotate.
- 246 Infine, il rapporto del 31 ottobre 1985 (273), compilato in seguito ad una riunione con la Fontana Est, menziona una riunione di undici grossisti avvenuta il 29 ottobre 1985. Al riguardo, il Tribunale ricorda che i tre produttori italiani hanno annunciato nuovi listini prezzi identici tra il 21 e il 25 ottobre 1985 (v. supra, punto 190). Sotto la rubrica « vendita », si attesta nel rapporto che i grossisti hanno con-

venuto, ancora una volta con riserve di Checchin e Sangalli, nuovi listini per il float chiaro. Quindi, sotto la rubrica « vendita », compare il passo parzialmente riportato nella decisione al punto 41, terzo comma. Tale passo, nella sua interezza, recita:

« Per quanto riguarda le fabbriche, si sta portando avanti l'aumento [chi per consegne un po' prima chi un po' dopo] in ogni caso sembra che la comunicazione sia stata fatta da tutte* [compresa la Glaverbel]¹ anche se i termini sono probabilmente più elastici di tutte ».

247 Se quest'ultimo documento dimostra che con il termine « produttori » si intendono tutti i produttori italiani, ivi compresi la SIV e la VP, esso indica altresì che la Glaverbel era uno dei produttori menzionati e che le si attribuiva una politica attiva di concorrenza. L'importanza della Glaverbel sul mercato italiano è stata del resto sottolineata in una nota interna VP (A193) del 6 febbraio 1986. Alla luce di quanto precede, il Tribunale non riscontra nel rapporto sopra esaminato alcuna indicazione da cui si possa desumere che « i produttori orientano il mercato a valle », come si sostiene nella decisione. Da esso risulta anzi che alcuni grossisti si sono liberamente accordati allo scopo di fissare i prezzi di rivendita e gli sconti da concedere alla loro clientela e che le discussioni tra i rappresentanti della FP e delle sue consociate riflettevano le loro incertezze in ordine al comportamento degli altri produttori con riguardo all'applicazione dei listini. Il Tribunale rileva, infine, che Sangalli e Checchin, che figurano, rispettivamente, nell'allegato 4 della

* L'asterisco indica la fine della citazione nella versione originale.

1 — Le parentesi quadre indicano le parole omesse in tutte le versioni. (Le traduzioni delle versioni francese ed inglese sono in parte inesatte).

decisione come il secondo e il nono grossista in ordine di importanza, sembrano aver perseguito proprie politiche in materia di prezzi e di sconti.

248 Infine, nel punto 42 della decisione, viene esaminata una nota manoscritta VP del 10 aprile 1986 (638), dalla quale risulta, secondo la decisione medesima, che nel corso di una riunione avvenuta in pari data « VP e Socover hanno discusso sulla costituzione di un club, composto da dodici grossisti, per la distribuzione dei prodotti vetrari. I due interlocutori hanno espresso l'intenzione di parlarne la settimana seguente a FP e SIV ». Il documento « de quo » consiste in una pagina sulla quale l'autore ha scarabocchiato delle annotazioni attinenti alle materie dibattute con il sig. Borgonovo della Socover e contiene le seguenti menzioni: (a sinistra) otto nomi di grossisti, seguiti da altri quattro nomi; (a destra, su differenti righe) « CLUB: obiettivo distribuzione »; « prossima settimana »; « parlare SIV/S. Gobain ». La VP contesta l'interpretazione che la Commissione ha attribuito a tale documento, pur riconoscendo che il sig. Borgonovo ha effettivamente accennato ad una proposta di creazione di club. Secondo la VP, il sig. Borgonovo intendeva parlarne alla SIV ed alla FP la settimana successiva. Secondo la Commissione, una simile interpretazione non sarebbe né logica né letterale.

249 Il Tribunale constata, anzitutto, che il documento di cui trattasi non esprime, in termini espliciti e privi di ambiguità, le intenzioni alle quali si allude nel punto 42 della decisione. Esso osserva poi che le menzioni considerate rilevanti dalla Commissione attengono ad una proposta di creare un club che aveva come obiettivo la distribuzione di prodotti vetrari e non l'applicazione a valle dei listini e degli sconti, che la decisione indica, nel punto 35, come oggetto delle prove di cui alla rubrica B.1. V « Rapporti tra i produttori e i grossisti ». Conseguentemente, il Tribunale ritiene che il suddetto documento non possa essere invocato dalla Commissione come prova pertinente e che non sia quindi necessario valutarne la portata.

250 Alla luce dei rilievi sopra svolti, il Tribunale constata innanzitutto che la Commissione non ha sufficientemente provato che i tre produttori abbiano vigilato affinché i loro listini e i loro sconti trovassero applicazione a valle, né che alcune riunioni tra i grossisti siano state promosse su iniziativa dei produttori o che i produttori siano riusciti ad orientare le scelte commerciali dei grossisti. Il Tribunale constata

in seguito che taluni dei documenti esaminati, senza necessariamente costituire la prova di un'intesa illecita fra i produttori, possono essere considerati come prova del fatto che i grossisti contano su prezzi identici da parte dei produttori. Infine, il Tribunale constata che i rapporti della Fontana costituiscono prova dell'uso, da parte della FP, delle proprie consociate grossiste come fonti di informazione sulla politica dei grossisti. Le conseguenze di tali constatazioni verranno esaminate oltre (punti 322 e 323), nell'ambito dei mezzi relativi alla procedura dedotti dalle ricorrenti.

2. Il comportamento delle imprese sul mercato del vetro per auto

- 251 Sotto tale rubrica della decisione, viene affermato che « secondo i documenti delle imprese, menzionati nel corso dell'esposizione che segue, SIV e FP hanno concordato quote e prezzi almeno a partire dal 1982. VP ha partecipato anch'essa a queste intese, quantomeno a partire dal 1983, anche se in maniera meno rigorosa delle altre due imprese ». La decisione tratta quindi, sotto due rubriche, degli accordi e delle pratiche concordate riguardanti i gruppi Fiat (punti da 44 a 51) e Piaggio (punto 52).

a) Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il gruppo Fiat

- 252 Sotto questa rubrica, la decisione passa direttamente ad esaminare dei documenti (punti da 44 a 47) la cui portata verrà esaminata oltre. Alla fine del punto 45, la decisione fa menzione di una riduzione di prezzo uniforme dell'8%, accordata alla Fiat da ciascuno dei produttori a partire dal 1° gennaio 1984. Alla fine del punto 47, la decisione menziona ulteriori variazioni di listini, uniformi in termini percentuali, applicate dai tre produttori nel corso degli anni 1985 e 1986, e di un aumento uniforme del 2% per il secondo semestre 1985 presso l'Alfa Romeo. Successivamente, la decisione afferma (punto 48) che « i tre produttori hanno proceduto a delle cessioni reciproche di prodotti (di cui sarà detto più in dettaglio al capitolo 6) con l'obiettivo di conservare, ciascuno, le proprie quote di penetrazione o di raggiungere le quote pattuite con i concorrenti ». Segue un esame dei dati e dei documenti relativi a questi scambi. Nel punto 49, la decisione menziona taluni tabulati meccanografici in possesso della FP riportando, modello per modello e globalmente, i quantitativi che ciascun produttore ha fornito negli anni 1985 e 1986 e che avrebbe fornito nel 1987 al gruppo Fiat nonché le quote percentuali che le forniture rappresentano.

253 Vengono poi richiamati alcuni argomenti delle imprese (punto 50) nonché le ragioni per le quali la Commissione non ha potuto accoglierli (punto 51). Al fine di distinguere correttamente le divergenze tra le rispettive posizioni delle imprese e della Commissione, messe in rilievo in questa parte della decisione, è opportuno citarle per intero. Gli argomenti delle imprese sono riportati per intero come segue:

« La situazione in Italia del mercato del vetro per auto è caratterizzata dalla posizione dominante di Fiat. Fiat, come tutti i costruttori d'auto, attribuisce ad ogni produttore di vetro delle percentuali globali di fornitura sulla base di considerazioni che tengono conto dei prezzi, della capacità tecnica, del servizio offerto. Queste percentuali globali sono ridiscusse bilateralmente in occasione dei negoziati per la revisione delle tariffe. Le percentuali globali di assegnazione così definite sono tradotte in percentuali di assegnazione per modello d'auto. Le conferme d'ordine che Fiat spedisce ai suoi fornitori di vetro auto menzionano esplicitamente la quota assegnata da questo costruttore al fornitore interessato per il modello in causa.

Nel corso dei negoziati, Fiat ha l'abitudine di svelare le offerte più favorevoli allo scopo di spingere i fornitori concorrenti ad allinearsi. Questa pratica conduce inevitabilmente ad un allineamento di prezzi. Contrariamente a quanto la Commissione afferma, Fiat informa spesso ciascun fornitore anche delle quote di fornitura assegnate ai concorrenti. Il sistema, insomma, conduce ad una totale trasparenza del mercato. In questo contesto le intese fra i produttori non sarebbero necessarie.

Per quanto riguarda le cessioni reciproche di prodotti, la Commissione non ha apportato la prova che esse siano preordinate allo scopo di una ripartizione del mercato fra i produttori. Inoltre i prodotti scambiati sono i vetri di base e solo eccezionalmente gli scambi riguardano i prodotti trasformati ».

254 In risposta a tali argomenti, la Commissione afferma:

« i) È esatto che Fiat, quale acquirente di vetro per auto, ha una posizione di quasi monopolio in Italia; tuttavia il suo potere contrattuale è fortemente ridimensio-

nato dalla scarsità di offerte alternative sul mercato. Infatti, l'offerta europea di vetro per auto è controllata da un oligopolio ristretto che comprende, oltre a Saint-Gobain, PPG e SIV, attuali fornitori di Fiat, Pilkington e qualche piccolo produttore.

- ii) Per quanto riguarda le quote d'assegnazione, è vero che Fiat, come tutti i costruttori d'auto, menziona nelle conferme degli ordini la percentuale di fornitura attribuita al fornitore interessato. Ma la percentuale assegnata rappresenta non già un'attribuzione definitiva, ma solo un'indicazione che non impegna né il costruttore auto, né il fornitore, posto che sono possibili, durante il periodo contrattuale, delle modifiche sia su iniziativa del costruttore che del fornitore (...)».

Segue una disamina di taluni documenti, tra cui in particolare di una lettera della Fiat alla VP 3 luglio 1985 (657). Nell'ambito di tale disamina, è affermato che

« se veramente il costruttore auto assegnasse delle percentuali di fornitura definitive e immutabili nel corso del periodo contrattuale, i fornitori non dovrebbero preoccuparsi di alcun pericolo di mancato rispetto delle percentuali assegnate e non dovrebbero sentire il bisogno di concertarsi in proposito o di scambiarsi i prodotti per conservare le quote.

- iii) La Commissione non contesta che, nel corso di negoziati commerciali, un acquirente possa svelare un'offerta più favorevole, vera o presunta, allo scopo di indurre i fornitori concorrenti ad allinearsi. Questo, tuttavia, non significa che tutti i fornitori pratichino le stesse condizioni e che tutti i fornitori si trovino nei confronti del medesimo acquirente in condizioni di parità, perché la posizione di ogni fornitore è proporzionata al suo peso produttivo e commerciale (gamma più completa, prodotti speciali, servizio migliore). Questo non significa neanche che un acquirente in posizione dominante possa imporre un allineamento sull'offerta più favorevole a tutti i suoi fornitori o che possa facilmente rivolgersi a dei fornitori stranieri per obbligare i produttori locali ad abbassare i loro prezzi, perché, come è stato ammesso all'audizione, il costruttore auto richiede sempre di più un servizio just on time, che può essere più facilmente offerto dai produttori locali, i quali dispongono di una struttura, e che, fra i produttori che dispongono della struttura necessaria, avvantaggia, in termini di quantità da fornire e di prezzi, coloro che possiedono una struttura più solida e, nello stesso tempo, più flessibile.

In ogni caso, quale che sia il tipo di relazioni che si instaura tra un acquirente in posizione dominante ed i suoi fornitori, è provato che SIV, FP e VP si sono concertati per decidere il comportamento da tenere nei confronti del gruppo Fiat (...).

Gli aumenti di prezzi per il secondo semestre 1985, per il primo e secondo semestre 1986 sono stati discussi e concordati fra i tre produttori. (...) [L']adesione di VP all'accordo sugli aumenti dei prezzi per i tre semestri in questione si è tradotta, fundamentalmente, in attuazione pratica. (...)

iv) I dati di fatto che dimostrano che le cessioni reciproche tendono alla ripartizione del mercato sono essenzialmente i seguenti.

Le cessioni sono, ogni anno, importanti e (come risulta dai documenti citati al punto 48) non trovano la loro origine nella ripartizioni. (...)

Le note ed i documenti citati al punto 48 menzionano espressamente il fatto che FP lavora in subappalto per SIV dei prodotti trasformati.

Le cessioni riguardano in particolar modo degli spessori e dei colori che non sono fabbricati da questo o quel produttore e mirano a permettere ai tre produttori di disporre di tutta la gamma dei prodotti. Ora la possibilità di disporre di tutta la gamma costituisce un vantaggio concorrenziale che è annullato se i tre produttori fanno in modo che non ci sia alcuna differenza in proposito fra di loro. (...)».

255 Preliminarmente all'esame dei documenti assunti dalla Commissione quali prove di un illecito, il Tribunale reputa necessario definire meglio la natura ed il contesto dell'illecito censurato. Come si è sopra rilevato, la constatazione di cui al punto 43 della decisione è limitata all'affermazione che la SIV e la FP hanno concordato i prezzi nonché la ripartizione delle quote almeno a partire dal 1982 e che la VP ha preso parte a queste intese quantomeno a partire dal 1983. Nella parte in diritto della decisione (v. supra, punto 24) si dichiara che la FP e la SIV, dal 1982 al 1986, e la FP, la SIV e la VP, dal 1983 al 1986, hanno posto in essere accordi o

quantomeno pratiche concordate sui prezzi da praticare nei confronti del gruppo Fiat, e dal 1982 al 1987, sulla ripartizione del mercato, eliminando così qualsiasi incertezza in ordine al loro comportamento. Il Tribunale ritiene che una previa concertazione dei prezzi da praticare e della ripartizione delle quote vada distinta dall'attuazione di un sistema di cessioni reciproche di prodotti, preordinato al mantenimento delle quote già detenute o al raggiungimento delle quote concordate. È opportuno quindi rimandare l'esame dei documenti di cui al punto 48 della decisione, relativi agli scambi di vetro, al momento e nel contesto di cui alla rubrica B.3 « Gli scambi di vetro tra i produttori ». In questa sede, verranno esaminate unicamente le prove di una previa concertazione sui prezzi e sulle quote.

256 Con riguardo al contesto nel quale deve essere valutato tale problema, il Tribunale ricorda che nel punto 15 della decisione si è puntualizzato che il prodotto venduto dai produttori ai costruttori è il vetro trasformato, dai produttori e dalle loro filiali, in funzione dei disegni e delle caratteristiche tecniche richieste dai costruttori d'auto. Non si tratta qui, dunque, della vendita, da parte dei produttori alla Fiat, di vetro float allo stato greggio, vendite che vengono in discussione nell'ambito degli scambi di prodotti, bensì della vendita di un'intera gamma di diversi prodotti trasformati. Il Tribunale ricorda inoltre che, nel capoverso dello stesso punto 15, la decisione opera una distinzione tra lo stadio della messa a punto di un prototipo di automobile e quello della commercializzazione di un nuovo modello. I prodotti che rilevano in quest'ambito non sono stati forniti durante la fase della messa a punto di un prototipo, ma venduti allo scopo di essere incorporati su modelli di automobili che avevano già costituito oggetto di un lancio commerciale. Infine, il Tribunale ricorda che, stando all'ultima frase del punto 15 della decisione, « è nella fase della commercializzazione del nuovo modello d'auto che fornitori e costruttori d'auto contrattano, generalmente su base annua, prezzi e quantità ». Sicché è fuori discussione che si tratta di un mercato in cui i prezzi e i quantitativi vengono normalmente contrattati tra venditore e acquirente a intervalli regolari.

257 Il Tribunale rileva infine che le date cui si fa riferimento nell'art. 1, lett. b) e c), del dispositivo della decisione, per delimitare i periodi in cui le violazioni del Trattato sono state commesse nei rapporti con la Fiat, sono, per quanto concerne i prezzi, dal 26 ottobre 1982 al 1° dicembre 1986 per la FP e per la SIV, e dall'11 maggio

1983 al 1° dicembre 1986 per la FP, la SIV e la VP insieme, e quanto alle quote, dal 1° gennaio 1982 al 30 giugno 1986 per tutti e tre i produttori indistintamente.

258 Nel punto 44 della decisione sono richiamati tre documenti i quali, benché risalenti al 1982, figurano tutti nell'elenco, fornito dalla Commissione al Tribunale, dei documenti contenenti un riferimento implicito alla VP. Trattasi di una nota manoscritta inviata dal sig. Scaroni, della FP, al sig. Landeschi, vicepresidente della SIV, in data 26 ottobre 1982 (733), in cui viene comunicata una nota interna FP del 26 ottobre 1982 (734), e di una nota interna SIV, anch'essa indirizzata al sig. Landeschi e datata 11 novembre 1982 (680).

259 La nota interna FP del 26 ottobre 1982 consiste in un « riepilogo » degli aumenti ottenuti dalla FP presso la Fiat a partire dal 1977 « (compreso l'ultimo contratto biennale 83/84) ». La nota interna SIV 11 novembre 1982 inizia come segue:

« In questi giorni è stato praticamente portato a termine il contratto 1983 riguardante la Fiat Auto. Riteniamo superfluo ricordarvi i precedenti (non certo positivi nei nostri riguardi), formalizzati per iscritto tra Fiat e la nostra concorrenza più qualificata con l'assegnazione del 46% a FP ».

L'autore esamina quindi, in successione, quattro punti: « 1) Percentuali di attribuzione; 2) Aumenti di prezzo ottenuti; 3) Parallelo fra i contratti 1983 e 1982; 4) Cifre assolute ». Sotto la rubrica « Percentuali di attribuzione » si fa menzione di una quota del (...)% esclusivamente per « il primo equipaggiamento ». Sotto la rubrica « Parallelo fra i contratti 1983 e 1982 », si distingue, per l'anno 1982, tra la « quota di mercato teorica » e la « quota realmente acquisita » e l'autore conclude che « la nostra quota di primo equipaggiamento è inferiore al (...)%, percentuale che ci era stata attribuita a suo tempo ». È a proposito della quota attribuita per il primo equipaggiamento per l'anno 1983 che l'autore impiega l'espressione « un fer-

reo controllo delle quote effettivamente praticate», riportata nella decisione. Il Tribunale è del parere che dal contesto cui inerisce questo stralcio di frase si evince che il suo autore voleva con ciò sottolineare la necessità per la SIV di vigilare al fine di ricevere dalla Fiat, per l'anno 1983, per il primo equipaggiamento, una quota reale corrispondente alla quota teorica attribuitale. Si deve rilevare che nelle versioni francese della decisione sono utilizzate le parole: « les pourcentages moyens d'augmentation obtenus par SIV sont les mêmes que ceux de FP », e che la stessa formulazione figura nella versione inglese, mentre nella versione italiana (unica facente fede) compare l'aggettivo « simili ». Il Tribunale constata che le cifre sono, in effetti, simili, ma non identiche. È esatto, invece, che nella nota si afferma, verso la fine, che « stiamo portando avanti, a seguito degli accordi da Voi presi, il discorso di integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie ».

260 Secondo il Tribunale, la Commissione non poteva correttamente concludere, sulla base di questi tre documenti, che la VP aveva partecipato ad un'intesa con la FP e la SIV, dovendosi intendere i riferimenti alla « concorrenza », stando al contesto nel quale erano stati fatti, come riferimenti alla FP soltanto. Il Tribunale ritiene che i suddetti documenti siano prove importanti dell'esistenza di uno scambio di informazioni ad alto livello tra la FP e la SIV, in ordine ai risultati delle loro trattative con la Fiat, nonché di un accordo finalizzato ad un'integrazione per i lotti di piccole serie. Il Tribunale ritiene tuttavia che la Commissione non poteva trarre da questi soli documenti, la conclusione secondo cui la FP e la SIV si sarebbero previamente concertate circa i prezzi da praticare al gruppo Fiat nel corso dell'ultimo trimestre del 1982 [trimestre che era il primo del periodo dell'illecito, quale è stato delimitato all'art. 1, lett. b), del dispositivo della decisione]. Quanto alle quote, il Tribunale osserva che la nota interna SIV 11 novembre 1982 (unico documento che faceva menzione delle quote) parla espressamente di « attribuzione di quote ». Il Tribunale ritiene che dal documento, considerato nel suo complesso, risulta che l'attribuzione delle quote in questione è stata operata dalla Fiat tra i produttori e che tale documento non può pertanto essere addotto dalla Commissione come prova di una previa concertazione fra la FP e la SIV, durante l'anno 1982, in ordine alla ripartizione delle quote per le forniture al gruppo Fiat.

261 Nel punto 45 della decisione vengono citati due estratti di un'altra nota interna SIV, dell'11 maggio 1983 (da 686 a 688), compilata dallo stesso autore. Gli estratti

menzionano, rispettivamente, « la concorrenza » e — espressione già utilizzata nella precedente nota — « la concorrenza più qualificata ». Il Tribunale rileva che tale documento figura nell'elenco dei documenti che la Commissione considera come contenenti un riferimento implicito alla VP. È tuttavia evidente, pure dalla copia allegata alla comunicazione degli addebiti, che il documento fa riferimento esplicito alla PPG (vale a dire alla VP) e contiene elementi relativi, da un lato, alle relazioni tra i produttori e la Fiat e, dall'altro, alle relazioni tra la SIV, la FP e la VP. La nota reca il titolo « Richiesta Fiat auto revisione prezzi 1983 ». L'autore richiama il fatto che la direzione acquisti della Fiat aveva convocato, il 26 aprile 1983, dei rappresentanti della SIV, tra i quali l'autore medesimo, « per sottoporci un suo esame comparato sui prezzi/mq per linea di prodotto » e che in tale occasione la Fiat aveva dichiarato che « i nostri livelli medi non risultavano concorrenziali sul mercato nazionale e internazionale ». Egli prosegue:

« Stesso atteggiamento veniva operato da Fiat il 4.5 (per risposta entro il 24.5) nei confronti di F. P., chiedendo riduzioni su alcuni PB ACC. già dall'1.1.83 e per numerose anomalie dall'1.7.83, aggiungendo che altri concorrenti nazionali ed esteri avevano presentato proposte favorevoli. (Splintex e PPG: l'AD di quest'ultimo si è già impegnato a mantenere le quotazioni 1982, già inferiori alle nostre, sino ad almeno tutto il 1984) (...).

Fiat insiste per una revisione entro il 19.5 su alcuni accoppiati normali (...).

Qualora aderissimo a tale richiesta, ne deriverebbero queste conseguenze:

- 1) Notevole decurtazione dell'aumento a suo tempo acquisito per il 1983.

- 2) Nessuna assicurazione, in ogni caso, sul mantenimento delle quote di mercato legate a tali prezzi.

- 3) Negative ed immediate ripercussioni su tutte le offerte recentissime e/o a venire (...).

- 4) Proseguimento di queste analisi al ribasso su altri particolari (...).

- 5) Inevitabile coinvolgimento della FP nella concessione di tali ribassi ed accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione, e con l'inasprimento dei rapporti commerciali con la concorrenza.

- 6) Propagazione degli atteggiamenti ribassistici alle altre Case Auto nazionali ed estere le cui Direzioni Acquisti sappiamo essere in collegamento (es. Alfa Romeo — Fiat).

A nostro avviso si presentano pertanto le seguenti alternative che riteniamo di politica aziendale più che commerciale:

- A) Aderire alle richieste Fiat con tutte le conseguenze sopra enunciate.

- B) Tenere un atteggiamento fermo e coerente con la nostra politica commerciale e costistica, rifiutando in linea di massima (salvo appunto macroscopiche anomalie) le richieste del cliente.

Per operare in questa ottica è necessario però accertarsi dell'*assoluto e sicuro* analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata ».

262

Il Tribunale ritiene che la Commissione non può desumere da questo documento la prova di una qualsiasi concertazione tra la VP, da un lato, e la FP, dall'altra. Secondo il Tribunale, i termini impiegati nel documento sono abbastanza espliciti da provare, al contrario, l'assenza di una simile concertazione. Il riferimento « alla concorrenza più qualificata » è infatti manifestamente un riferimento alla FP. Se è pur vero che il documento prova l'esistenza di una certa concertazione tra le sole SIV e FP, non è men vero che esso fornisce altresì la prova del potere economico considerevole che la Fiat era in grado di esercitare nei confronti di tutti i produttori nonché della sua capacità di suscitare, presso un produttore, un comportamento concorrenziale nei confronti degli altri. Il Tribunale constata che, omettendo di prendere in esame questa dimensione del mercato, la decisione ha fornito un'immagine deformata del mercato stesso.

263

Quanto al rilievo contenuto nel punto 45, in fine, secondo cui « la riduzione di prezzo accordata dai produttori SIV, FP e VP è stata uniforme, 8%, e a partire dal 1° gennaio 1984 », giova rilevare che la Commissione non ha prodotto dinanzi al Tribunale alcun documento risalente a tale periodo e idoneo a confermare tale assunto. Le fonti utilizzate sembrano essere state, in primo luogo, una dichiarazione resa dalla VP nell'ambito della fase precontenziosa, il 16 gennaio 1987 (756), che precisava le variazioni dei prezzi praticate nei confronti di Fiat, Alfa Romeo, Iveco e Opel e che rilevava la riduzione dell'8% per il periodo 1° gennaio-31 dicembre 1984, rispetto al 1983; in secondo luogo, una frase della risposta della FP alla comunicazione degli addebiti (756), in cui si precisava che « il 1° gennaio 1984, la Fabbrica Pisana ha ridotto i propri prezzi dell'8% rispetto ai listini del 30 dicembre 1982, annullando di conseguenza gli aumenti intervenuti nel 1983, con conseguente ribasso effettivo del 12,2% »; in terzo luogo, infine, una frase tratta dalla risposta della SIV (690) alla comunicazione degli addebiti in cui si afferma che « la deduzione (...) secondo la quale la riduzione del prezzo da parte dei tre produttori SIV, FP e VP sarebbe stata uniforme, 8% a partire dall'1.1.1984, è assolutamente errata perché la riduzione globale di SIV e Vetroeuropa [affiliata della SIV] è stata dell'11% come risulta dai listini ufficiali a suo tempo consegnati alla Commissione, mentre abbiamo ragione di ritenere che FP ribassò del 12,2% e VP dell'8% ». Poiché tali affermazioni sono assolutamente contrastanti tra loro, il Tribunale ritiene che esse non consentano alla Commis-

sione, la quale, per giunta, non ha effettuato alcuna verifica presso la Fiat, di affermare che i tre produttori hanno operato una riduzione uniforme dell'8% a decorrere dal 1° gennaio 1984.

- 264 Quanto alla nota manoscritta SIV 12 ottobre 1983 (691), di cui al punto 46 della decisione, basti rilevare che la decisione non menziona l'annotazione figurante sulla suddetta nota, in alto e scritta da altri: « Zanoni [SIV] vedi se riesci a sapere qualcosa delle offerte S. G. ». Tale annotazione a margine nella nota è incompatibile con l'assunto di una previa concertazione sui prezzi.
- 265 La decisione non richiama alcun documento relativo all'anno 1984. Nel fascicolo tuttavia figurano due documenti di rilievo risalenti a tale anno. Il primo è una nota interna SIV 21 maggio 1984 (703-5), riguardante i fori sui vetri laterali di 3 mm. Dopo aver raffrontato i prezzi della FP, della VP e della SIV (la cui fonte non viene rivelata) ed aver constatato che i prezzi della SIV erano molto più elevati di quelli della FP, l'autore annota che la SG [FP] aveva dichiarato alla Fiat di essere pronta a coprire l'intero fabbisogno dal settembre 1984. Egli prosegue:

« Fiat ci dichiara che il non adeguamento ai prezzi SG ci comporterebbe l'esclusione dalle forniture e chiede nostra immediata risposta, con tempistiche ed impegno a fornire le nostre quote.

(...)

Se risponderemo concretamente alle necessità Fiat, spiazzерemo in modo totale SG (...), conserveremo l'opzione della quota 50% per il 1985 e la possibilità di un riadeguamento prezzi.

In caso negativo vedremo drasticamente decurtata la nostra quota presso Fiat, a vantaggio SG e VP, e con ridotto potere contrattuale sui prezzi ».

Il secondo documento relativo all'anno 1984 è un'altra nota interna SIV, scritta dallo stesso autore e datata 28 dicembre 1984 (da 697 a 700). In essa si legge che:

« Venerdì 21.12. us., abbiamo avuto una riunione con la Direzione Acquisti Fiat onde fare il punto di tale vicenda particolarmente travagliata: ricordiamo che questo "travaglio" viene soprattutto dal fatto che la Fiat ha in pratica promesso, per il 1985 ai suoi interlocutori, il 120% di quota, creando le premesse per le gravissime tensioni a tutti i livelli oggi in atto.

1 *Premesse (...)*

Quota di penetrazione [1° equipaggiamento]: al 30.11. la quota reale si aggira, in valore, intorno al 15,7%, contro una quota ufficiale del 13% (...)

Ricordiamo che nel corso del 1984 le nostre quotazioni sono state mediamente di almeno il 3% superiori ai nostri concorrenti: ci riferiamo in particolare alla S. G. che, oltre a delle quotazioni scontate mediamente del 2% rispetto alle nostre, ha riservato un ristorno dell'1% a fine anno (...).

2 *Prospettive per il 1985*

La posizione *SIV* è stata particolarmente chiara (...)

— far valere l'opzione del 50% delle forniture di 1° equipaggiamento per il 1985;

— incremento netto delle quotazioni qualora ci discostassimo in maniera sensibile da tale quota (...).

La posizione della *F. P.* nella realtà è stata, lungo tutto il corso della trattativa, quella di avvicinarsi per quanto possibile alla quota 1984, portando le sue quota-

zioni a livelli approssimativamente vicini a quelli della SIV: tale fatto è stato il vero freno di qualsiasi azione di incremento sostanziale delle quotazioni (...).

PPG che aveva un impegno da parte della Fiat di attribuzione del 10%, ha praticamente chiuso la settimana scorsa ad un 8% teorico ma, nella realtà, ad un 6-7% reale, per varie ragioni di carattere tecnico-logistico.

GLVB e *GLASSEXPOR*T verranno cristallizzate alle quote del 1984 (...)».

L'autore cita poi due versioni, «entrambe provenienti dalla SG», dei colloqui fra la FP e la Fiat. Nell'ultimo punto, egli fa menzione di una «quota reale promessa dal [sig. Bussolati, della Fiat]».

266 A parere del Tribunale, questi documenti, gli unici a riferirsi all'anno 1984, sono sufficientemente espliciti per provare, contrariamente alla tesi seguita nella decisione, che non vi è stata fra i tre produttori, almeno nel corso di quell'anno, alcuna concertazione circa i loro rapporti con il gruppo Fiat.

267 Nel punto 47 della decisione ci si riferisce ad una serie di documenti riguardanti l'anno 1985, per provare l'esistenza di « discussioni (...) svolte sul modo di far passare aumenti di prezzi presso il gruppo Fiat » Il primo documento è la nota SIV 30 gennaio 1985 (374/708), nella quale sono state cancellate le parole « Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG » (v. supra, punti da 91 a 93). È esatto quanto si rileva nella decisione, secondo cui la nota della SIV menziona « fori e " staffette " [meccanismo per sollevare vetri laterali] come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi » e che la corrispondente nota FP accenna a « problemi Fiat » e niente di più. Il Tribunale ritiene tuttavia che tale nota, se può costituire prova di una concertazione tra la SIV e la FP, circa la loro politica nei confronti della Fiat, non è sufficiente a dimostrare una concertazione implicante la VP.

268 Il secondo documento è la nota FP 7 maggio 1985 (738), di cui al terzo comma del punto 47, ove figurano effettivamente le parole citate nella decisione. Il Tribunale constata tuttavia come non sia esatto che nella nota compaia l'esplicita menzione di un « accordo » tra la SIV e la FP, e ancor meno di un accordo esteso alla VP. Se questa nota è vista alla luce della lettera e del contenuto delle note relative all'anno 1984, appare più probabile che essa si riferisca ad uno scambio di informazioni circa i risultati delle trattative con la Fiat.

269 Il terzo documento è la nota FP 23 maggio 1985 (740), citata al quarto comma del punto 47, che fa effettivamente uso dell'espressione « Accordo Pennitalia ». Nondimeno, il Tribunale ritiene che la Commissione non ha provato che tali parole si riferiscano ad un accordo riguardante la Fiat. Si deve rilevare, infatti, che la detta nota fa parte di una specie di agenda, nella quale l'autore annota giorno per giorno le attività salienti svolte nella giornata, e che l'impaginazione delle parole in questione è la seguente:

Accordo FIAT + Alfa Romeo

+ 7% imm

+ 5 1 genn 86

+ x 2° sem 86

Accordo Pennitalia

Ricostruz. Flovetro.

L'esatta portata delle parole « Accordo Pennitalia » è quantomeno incerta. Essa può tuttavia essere verificata con riferimento alla nota SIV 24 giugno 1985 (v. infra, punto 270), il cui esame rivelerà che è impossibile desumerne la prova, per il mese di maggio 1985, di un accordo sui prezzi o sulle quote in tale settore del mercato tra la VP, la SIV e la FP. Deve nondimeno rilevarsi che la nota 23 maggio 1985 può a buon diritto essere considerata come prova di uno scambio di informazioni fra la FP e la SIV, così come la nota 20 giugno 1985 (739) citata nel punto 47 della decisione, al comma successivo.

270 Il quarto documento è la nota interna SIV 24 giugno 1985 (715), di cui al sesto comma del punto 47 della decisione, che compare, una volta ancora, nell'elenco fornito dalla Commissione, dei documenti contenenti un riferimento implicito alla VP, mentre il testo nel suo complesso fa riferimento esplicito alla VP. La nota sintetizza i risultati per la SIV delle trattative con la Fiat per il secondo semestre del 1985. Nella copia trasmessa con la comunicazione degli addebiti compaiono i seguenti punti:

« Nella realtà, sappiamo che la Fiat è già intervenuta in favore della PPG per lo spostamento immediato di quote sia sulla Uno (a danno della S. G. per l'equivalente del 4,2% ca di quota), sia sulla Ritmo (a danno del nostro Gruppo per l'equivalente di un 1,5% ca di quota).

È evidente che le prossime settimane, e soprattutto i prossimi mesi, ci diranno quanto e come la PPG in particolare riuscirà a rispondere alle richieste di Fiat.

Continuiamo a parlare di PPG in quanto GLVB ci pare relativamente fuori gioco, e la differenza di quotazioni fra SIV e PPG dal 1.7. sarà superiore al 10% medio e, in taluni casi, sino al 13/14%.

È evidente che ci stiamo preparando già sin d'ora agli incrementi di prezzi del 1° gennaio '86 che, al di là di un aumento generalizzato da definire, dovranno colpire in particolare i cristalli più difficoltosi e quelli di impossibile fornitura PPG ».

Secondo il Tribunale, il testo di tale nota dimostra in modo sufficientemente esplicito che durante l'anno 1985 non vi è stata alcuna concertazione, né sui prezzi da praticare presso la Fiat né sulla ripartizione delle quote, tra la VP, da un lato, e la SIV e la FP, dall'altro.

- 271 Il Tribunale constata che la Commissione non ha prodotto alcun elemento idoneo a confermare le constatazioni fatte negli ultimi due commi del punto 47 della decisione, in ordine ad una pretesa coincidenza degli aumenti dei prezzi, e che esso non può quindi pronunciarsi su tale punto. Stando così le cose, e tenuto conto dei rilievi precedentemente svolti, il Tribunale constata che la Commissione non ha provato la fondatezza delle sue affermazioni.
- 272 Quanto ai tabulati meccanografici dei quali è cenno nel punto 49 della decisione, è pur vero che essi indicano quantitativi e quote, come viene sottolineato nella decisione. Il Tribunale reputa tuttavia che l'esame dei documenti contenenti riferimento esplicito alla VP abbia dimostrato che la SIV ha potuto avere conoscenza della natura delle forniture effettuate dalla VP alla Fiat grazie alle informazioni fornite dalla Fiat. Il Tribunale non può quindi dare per scontata l'affermazione della Commissione secondo cui le informazioni figuranti nei tabulati meccanografici riguardanti la VP potevano provenire solo da quest'ultima. A maggior ragione, il Tribunale non può muovere dalla considerazione che i detti tabulati, senza altra indicazione che consenta di identificare le fonti delle informazioni che essi riproducono, possano essere ammessi come elementi di prova di un'intesa sui prezzi e sulle quote durante tutto il lungo periodo al quale si riferiscono.
- 273 Infine, è necessario richiamare la lettera della Fiat alla VP, datata 3 luglio 1985 (657), citata al punto 51, sub ii). Infatti, il passo citato nella decisione è solo una mezza frase, separata dal suo contesto, il quale può evincersi solo dall'integrale lettura di questa lettera, in connessione con la precedente lettera della VP alla Fiat del 28 giugno 1985 (795), della quale costituisce la risposta. La lettera della Fiat è del seguente tenore (in corsivo le parole citate nella decisione):

« Per quanto concerne i programmi di consegna di breve termine, come già anticipato Vi, non ci è possibile definire percentuali di assegnazione impegnative in quanto la

Vostra presenza limitata, che non copre la totalità dei nostri modelli, ci pone intuibili vincoli nell'impostazione dei programmi con i Vostri concorrenti. Ciò nonostante, siamo d'accordo con Voi nel ritenere una percentuale del 15% un obiettivo realmente perseguibile anche per il 1986.

Questo, confidando nella Vostra capacità di estendere in tempi brevi la Vostra gamma di prodotti e di conservare o migliorare gli attuali livelli di competitività.

Prendiamo atto infine della Vostra possibilità di contare non solo sugli Stabilimenti italiani, ma sull'intera potenzialità installata dalla Casa Madre (P. P. G.) in Europa ».

Risulta dal testo della lettera della Fiat, nella sua versione integrale e soprattutto in connessione con la lettera della VP 28 giugno 1985, che essa aveva ad oggetto una quota aggiuntiva che la Fiat in quel momento non era disposta ad accordare alla VP.

274 Circa le quote presso l'Alfa Romeo, è pertinente constatare che il testo di un telex del vicepresidente dell'Alfa Romeo al sig. Scaroni, della SIV, datato 6 gennaio 1984 (670), recita: « (...) vi informiamo di assegnarvi per il 1984 una quota di fornitura pari al 23/25% del nostro fabbisogno totale ». Detto telex, come molti documenti già citati, conferma l'affermazione delle parti ricorrenti secondo cui le quote sono state assegnate dai costruttori.

275 Conseguentemente, si deve constatare che la Commissione non ha dimostrato a sufficienza l'esistenza, fra i tre produttori, di una previa concertazione sui prezzi da praticare o sulla ripartizione delle quote di fornitura nei loro rapporti con la Fiat. Per quanto riguarda i rapporti fra la SIV e la FP, il Tribunale constata che indubbiamente sono avvenuti scambi di informazioni che potrebbero rientrare nella sfera di applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato. Le conseguenze di tale constatazione verranno esaminate in seguito (punti 334 e 335), alla luce dei mezzi dedotti dalle ricorrenti in relazione alla procedura.

b) Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il gruppo Piaggio

276 Sotto tale rubrica si afferma nella decisione che « SIV e FP si sono accordate, almeno dal 1983, per la ripartizione delle forniture e i prezzi da praticare a Piaggio » (punto 52). Il dispositivo della decisione [art. 1, lett. d)] delimita il periodo della constatazione dell'illecito tra il 1° gennaio 1983 e il 1° maggio 1986. Le prove assunte consistono in una nota interna FP (751), recante data 12 dicembre 1984, una nota interna SIV (728), datata 28 dicembre 1984, ed un'elencazione, la cui fonte non viene precisata, delle date alle quali i due produttori hanno modificato i loro prezzi negli anni 1983-1986. Per valutare correttamente le posizioni delle parti, occorre esaminare, dapprima, le prove documentali, cronologicamente assai ravvicinate, che sono state richiamate.

277 Dal raffronto tra i testi delle citazioni contenute nella decisione (punto 52, commi secondo e terzo), da un lato, e quelli delle note originali, dall'altro, emerge che le citazioni sono fedeli alla versione originale. Tuttavia, la lettura del testo integrale della nota FP dà un'impressione leggermente diversa da quella offerta dalla decisione. Secondo la nota FP, alla fine del 1982 la FP avrebbe fruito, presso la Piaggio, di una quota quattro volte superiore a quella della SIV. Su quattro modelli della Piaggio, i prezzi della FP sarebbero stati leggermente inferiori a quelli della

SIV per due modelli e leggermente superiori per un terzo; solo la FP sarebbe stato fornitore per il quarto. In seguito a determinati contatti, le due imprese avrebbero avuto la comune intenzione di portare le proprie quote rispettive per i tre modelli ad una proporzione di 50/50. Sarebbero stati concordati e fatti entrare in vigore aumenti differenziati di prezzi a partire dal 1° marzo e dal 1° settembre 1983. I prezzi della SIV sarebbero stati inferiori a quelli della FP, col risultato che, alla fine dell'anno 1983, la quota della FP sarebbe sensibilmente diminuita rispetto a quella della SIV. Successivamente, sempre allo scopo di mantenere la ripartizione delle loro quote su una base di 50/50, sarebbe stato pattuito che, durante l'anno 1984, la FP avrebbe introdotto un aumento del 4% con decorrenza dal 1° marzo e del 3,5% con decorrenza dal 1° settembre, mentre la SIV avrebbe introdotto un aumento differenziato a far data dal 1° luglio (l'entità dell'aumento della SIV era superiore a quella della FP per il mese di marzo, ma inferiore per il mese di settembre). Senonché, secondo l'autore della nota, tale accordo non sarebbe stato rispettato dalla SIV, la quale, senza informare la FP, avrebbe pattuito con la Piaggio di rimandare il proprio aumento al mese di settembre o di ottobre, il che avrebbe indotto la FP a rimandare al 1° giugno il proprio aumento previsto per il 1° marzo. Infatti, la SIV non avrebbe applicato l'aumento previsto né nel mese di settembre né in quello di ottobre. Di conseguenza, la quota FP sarebbe sensibilmente diminuita per numero di unità. Il responsabile della SIV avrebbe evitato di discutere su tale problema col responsabile della FP; ma avrebbe nondimeno sostenuto che a suo parere esisteva un terzo fornitore, tesi della quale il responsabile della FP non avrebbe alcuna conferma. La nota SIV contesta la presentazione dei fatti contenuta nella nota FP e richiama il testo di un telex indirizzato dalla SIV alla Piaggio, in relazione agli accordi intervenuti tra la SIV e la Piaggio sull'applicazione dei nuovi listini prezzi a partire dal novembre 1984.

278 La FP assume che sebbene le suddette note possano essere considerate indizio dell'esistenza di accordi tra i due produttori interessati per gli anni 1983 e 1984, dalle medesime si evince tuttavia che solo l'accordo del 1983 ha trovato applicazione. Secondo la FP, tali accordi avevano ad oggetto la razionalizzazione delle forniture destinate al gruppo Piaggio, le quali, da un punto di vista globale, avevano un'importanza minima e, d'altra parte, non erano affatto redditizie per i fornitori. La SIV contesta la pertinenza di questi documenti come prove di un accordo che avrebbe trovato applicazione nel corso degli anni 1985 e 1986. La Commissione, a

sua volta, insiste sulla pertinenza delle suddette note, che a suo parere costituiscono prove significative dell'esistenza di accordi tra i due produttori.

279 Il Tribunale ritiene che giustamente la Commissione ha ritenuto che le due note consentano di affermare chiaramente l'esistenza di due accordi tra la FP e la SIV sui prezzi da praticare nei confronti della Piaggio: in primo luogo, di un accordo per l'anno 1983, che è stato fatto entrare in vigore ed ha trovato applicazione; in secondo luogo, di un accordo per l'anno 1984, che è stato fatto entrare in vigore nei termini concordati dalla FP, ma non dalla SIV, la quale ha modificato il proprio atteggiamento in funzione dei suoi rapporti con la Piaggio. Gli accordi sembrano aver avuto lo scopo di pervenire, tramite una politica di aumenti differenziati dei prezzi favorevole alla SIV, ad una ripartizione egualitaria delle quote di forniture al gruppo Piaggio per tre modelli su quattro. Il Tribunale ritiene, per contro, che le suddette due note non costituiscano prova dell'esistenza di siffatti accordi per gli anni 1985 e 1986.

280 Quanto all'elencazione delle date alle quali i due produttori hanno modificato i propri prezzi, di cui all'ultimo comma del punto 52 della decisione, il Tribunale fa rilevare come le date figuranti in tale elencazione per l'anno 1984 siano compatibili solo parzialmente con quanto risulta dalle succitate note FP e SIV. Risulta in particolare evidente da queste ultime che in nessun caso la FP e la SIV hanno modificato i propri prezzi alla stessa data nel corso dell'anno 1984. Il Tribunale osserva inoltre che le date in cui si sono avuti mutamenti di prezzi nel corso degli anni 1985 e 1986 erano separate da intervalli, rispettivamente, di due mesi e di un mese.

281 Ciò premesso, il Tribunale constata, in primo luogo, che la Commissione ha pienamente dimostrato che la FP e la SIV si sono messe d'accordo sui prezzi e sulle quote di forniture da applicare al gruppo Piaggio, solo per gli anni 1983 e 1984; in secondo luogo, che la Commissione ha fornito piena prova del fatto che l'accordo ha trovato applicazione per il 1983, come viene dichiarato nell'ultimo comma del punto 52 della decisione; in terzo luogo, che la Commissione non ha provato a sufficienza che l'accordo abbia trovato applicazione per il 1984, come si afferma nello stesso comma di tale punto; in quarto luogo, che la Commissione non ha fornito alcuna prova diretta dell'esistenza di un accordo sui prezzi e sulle quote di forniture da applicare al gruppo Piaggio per gli anni 1985 e 1986; infine, che le

date alle quali sono sopravvenuti mutamenti di prezzi nel corso di tali anni non sono abbastanza vicine da costituire prova indiretta dell'esistenza di un accordo per questi due anni. Le conseguenze delle suddette constatazioni verranno esaminate in seguito (punti 336 e 337), alla luce dei mezzi dedotti dalle ricorrenti in relazione alla procedura.

- 282 Il Tribunale constata, infine, che la decisione non contiene alcun elemento che permetta di valutare le ripercussioni degli accordi conclusi per il 1983 e per il 1984 sul gioco della concorrenza e che la Commissione non ha effettuato, al riguardo, alcuna verifica presso la Piaggio.

3. Gli scambi di vetro

- 283 Nella parte in fatto della decisione vengono esaminati gli scambi di vetro in tre occasioni: nel punto 33, sotto la rubrica « Gli elementi di concertazione tra i produttori » nel settore non-auto; nel punto 48, sotto la rubrica « Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il gruppo Fiat » nel settore auto; nei punti da 53 a 58, sotto il titolo « Gli scambi di vetro tra i produttori ».
- 284 Al punto 33, si afferma che « gli scambi di prodotti fra i tre produttori sono anche l'occasione per conoscere i listini ed i prezzi praticati dai concorrenti o per concordare i comportamenti da tenere sul mercato » e che « i prezzi dei prodotti ceduti sono stati sempre fissati e successivamente adeguati sulla base delle variazioni dei listini dei produttori cedenti ». I documenti menzionati nel punto 33 riguardano solo la FP e la SIV.
- 285 Nel punto 48 si legge che « i tre produttori hanno proceduto a delle cessioni reciproche di prodotti (...) con l'obiettivo di conservare, ciascuno, le proprie quote di penetrazione o di raggiungere le quote pattuite con i concorrenti ». Indi vengono menzionati taluni documenti nonché i dati relativi alle cessioni tra produttori. Il punto 51, sub iv), della decisione, sottolinea che « i dati di fatto che dimostrano

che le cessioni reciproche tendono alla ripartizione del mercato » sono i seguenti: l'entità delle cessioni non destinate alle riparazioni; la circostanza che la FP lavori prodotti trasformati in subappalto per la SIV; e il fatto che « le cessioni riguardano in particolar modo degli spessori e dei colori che non sono fabbricati da questo o quel produttore e mirano a permettere ai tre produttori di disporre di tutta la gamma dei prodotti ».

286 Nel punto 53 della decisione si afferma che « Delle grandi quantità di vetro sono scambiate contrattualmente fra i tre produttori. Questi scambi hanno lo scopo di consentire ad ogni produttore di disporre di tutta la gamma di prodotti, anche di quei prodotti da esso non fabbricati, e di mantenere le proprie quote di mercato. Essi sono spesso anche il mezzo per ripartirsi i mercati e i clienti e per conoscere i listini prezzi e i prezzi praticati dai concorrenti ».

287 Nel punto 56, terzo comma, si rileva che « Dagli scambi di note, dai resoconti e dalle note manoscritte risulta che i prezzi dei prodotti ceduti sono fissati e successivamente adeguati sulla base delle variazioni tariffarie dei cedenti, che questi prezzi sono fissati in funzione della destinazione dei prodotti ceduti al mercato nazionale e ai mercati esteri bene individuati, che la destinazione dei prodotti è individuata, anche nel caso di cessione per il mercato nazionale, per regioni e per utilizzazioni ».

288 Nel punto 58, sub i), è affermato che « la Commissione non intende mettere in causa le cessioni reciproche di prodotti in occasione di rinnovi, rifacimenti e riparazioni delle attrezzature industriali, soddisfacimento di bisogni puntuali, ma, come si rileva dal caso in esame, gli scambi sistematici di prodotti convenuti su lunghi periodi e che sono una conseguenza delle scelte di politica industriale e commerciale operate dai produttori nel quadro di altre intese e/o altri accordi restrittivi della concorrenza. La Commissione non può condividere la tesi dei produttori secondo cui queste cessioni sarebbero economicamente necessarie. Come affermato dagli stessi produttori, le cessioni mirano a dare la possibilità a ciascuno di essi di disporre in ogni circostanza della gamma dei prodotti, annullando così il vantaggio economico derivante dalla specializzazione di ciascuno. In effetti, che si tratti di specializzazione per questo o quello spessore e per questo o quel colore, le

cessioni annullano il vantaggio della specializzazione e hanno per effetto di porre artificialmente tutti i produttori su un piede di parità, impedendo così che la clientela possa beneficiare, in termini economici, della situazione di privilegio in cui ciascun produttore si trova dal punto di vista produttivo e commerciale. Le cessioni reciproche determinano, perciò, come dimostra l'uguaglianza dei listini prezzi e degli sconti dei tre produttori, un mercato piatto ed uniforme ».

289 Il Tribunale ritiene necessario, anzitutto, enucleare con maggiore precisione dalle affermazioni sopra riportate la sostanza della censura mossa dalla Commissione. Il Tribunale fa rilevare come la Commissione affermi, da un lato, che gli scambi di vetro erano finalizzati a permettere ai produttori di conoscere listini e prezzi praticati dai loro concorrenti e che « le cessioni reciproche determinano, come dimostra l'uguaglianza dei listini prezzi e degli sconti dei tre produttori, un mercato piatto ed uniforme » e, dall'altro, che solo « gli scambi sistematici di prodotti convenuti su lunghi periodi e che sono una conseguenza delle scelte di politica industriale e commerciale operate dai produttori nel quadro di altre intese e/o di altri accordi restrittivi della concorrenza » vengono censurati.

290 Il Tribunale ravvisa una discordanza tra le suddette affermazioni, in quanto la decisione si incentra per lo più sulla prova del fatto che gli accordi e/o le intese restrittive della concorrenza, nell'ambito dei quali si situano le asserite « scelte di politica », consistevano tra l'altro in una previa concertazione tra i produttori sui listini e sui prezzi da praticare, concertazione che di per sé si risolveva nell'uniformizzazione dei prezzi e delle condizioni di vendita. Dalla motivazione della decisione non risulta per quale motivo sarebbe stato necessario per i produttori porre in essere un sistema di scambi di vetro affinché ciascuno di essi potesse conoscere i listini ed i prezzi praticati dai suoi concorrenti, se i listini erano già stati concordati e il mercato era « piatto e uniforme » in conseguenza dell'identità dei listini e degli sconti. Né risulta poi per quale motivo avrebbe avuto rilievo il fatto che i prezzi dei prodotti ceduti siano stati fissati e successivamente adeguati sulla base delle variazioni dei listini dei produttori cedenti, se tutti e tre i produttori avevano già concordato di adottare contemporaneamente un identico listino. Infine, non appare in che modo l'uniformizzazione dei listini e degli sconti dei tre produttori possa costituire la prova del fatto che il sistema di scambi di vetro conduceva ad un mercato piatto e uniforme, se l'uniformizzazione delle tariffe e degli sconti era il risultato di una precedente concertazione.

- 291 Il Tribunale fa rilevare infine che l'art. 1, lett. e), del dispositivo della decisione pone a carico dei produttori la trasgressione del divieto di cui all'art. 85, primo comma, del Trattato, in conseguenza della loro partecipazione « a degli accordi di scambi di prodotti nel settore del vetro piano con lo scopo di pervenire alla ripartizione del mercato ».
- 292 Ciò premesso, il Tribunale reputa che vadano disattese numerose affermazioni figuranti nella decisione in ordine ai motivi per i quali i produttori avrebbero posto in essere un sistema istituzionalizzato di scambi di vetro e che occorra piuttosto occuparsi degli elementi di fatto veri e propri attinenti alla prova dell'esistenza di un siffatto sistema, da un lato, e della sua attuazione nell'intento di pervenire ad una spartizione del mercato, dall'altro. Il Tribunale prenderà anzitutto in esame i dati riportati nei punti 48, 51 [sub iv)], da 54 a 56 e 58 [sub iii)]. Gli aspetti giuridici di questo addebito saranno esaminati qui di seguito, ai punti 338 e 339.
- 293 I dati menzionati al punto 48, riguardanti unicamente il vetro auto, dimostrano le seguenti linee di tendenza:
- 294 *Tra la FP e SIV:* I dati relativi al vetro non trasformato per auto dimostrano che nel periodo tra il 1982 e 1984 la FP ha venduto alla SIV quantitativi abbastanza rilevanti senza alcuna vendita reciproca da parte della SIV alla FP. Nel 1985, la FP ha venduto alla SIV un quantitativo superiore di cinque volte a quello venduto dalla SIV alla FP. Nel 1986 la FP e la SIV hanno venduto, l'una all'altra, quantitativi esigui rispetto agli anni precedenti. I dati relativi al vetro trasformato per auto evidenziano, a parte il 1982 in cui solo la SIV ha venduto alla FP, una significativa tendenza al rialzo delle vendite della FP alla SIV ed una meno drastica tendenza al ribasso delle vendite della SIV alla FP.
- 295 *Tra la FP e la VP:* I dati relativi alla FP e alla VP non sono concordanti, ma in ogni caso la VP non ha venduto nulla alla FP. Le vendite della FP alla VP hanno avuto ad oggetto unicamente il vetro non trasformato per auto, per un volume relativamente stabile tra il 1982 ed 1984, con un ribasso nel 1985 ed un notevole rialzo nel 1986.

- 296 *Tra la VP e la SIV*: Solo la VP ha venduto alla SIV vetro trasformato per auto e ciò soltanto nel 1984 e nel 1985. Nel 1983 la SIV ha venduto alla VP un piccolo quantitativo di vetro non trasformato per auto. Nel 1984 le loro vendite reciproche di vetro non trasformato per auto erano, all'incirca, per quantitativi identici. Nel 1985 e nel 1986 la VP ha venduto alla SIV quantitativi rilevanti, mentre la SIV ha venduto alla VP solo un piccolo quantitativo nel 1985.
- 297 Il Tribunale ritiene che dai suddetti dati possa rilevarsi come nel settore auto la SIV ha venduto molto poco agli altri produttori, ma è stata un'importante acquirente di vetro non trasformato, e che dal 1985 in poi la VP ha sostituito la FP come principale fornitore. La FP ha acquistato pochissimo e unicamente dalla SIV. La VP ha acquistato solo quantitativi relativamente ridotti di vetro non trasformato. Ne consegue che la Commissione non può desumere da questi dati alcuna struttura regolare di scambi tra i tre produttori.
- 298 I dati figuranti nel punto 51, sub iv), altro non sono se non le somme dei dati figuranti nel punto 48 e nulla aggiungono a questi ultimi.
- 299 Quanto ai dati figuranti nei punti da 54 a 56, non è certo che la loro base statistica sia sempre stata la medesima, essendo i dati relativi agli « scambi SIV-VP » e quelli relativi agli « scambi VP-FP » dati complessivi per il vetro auto e il vetro non-auto, mentre i dati relativi agli « scambi FP-SIV » vengono presentati separatamente per il vetro greggio (prodotto unicamente dalla FP) ed il « float auto e non-auto ». Nondimeno, il raffronto di tutti questi dati sembra confermare due impressioni che emergevano dai dati relativi al vetro auto — ossia che in generale la SIV era acquirente piuttosto che venditore e che la VP ha progressivamente sostituito la FP come principale fornitore della SIV dal 1984 in poi. Gli acquisti della FP e della VP sono stati relativamente ridotti, salvo gli acquisti della FP nel 1983 e nel 1984. Nessuna struttura regolare di scambi tra i tre produttori può desumersi dai suddetti dati.

300 Per quanto riguarda i documenti richiamati nella decisione, le note e le lettere di cui si fa menzione al punto 33 della decisione sono già state commentate in precedenza (punti 224 e 225). Va rilevato come tutti questi documenti risalgano agli anni 1985 o 1986. Altrettanto dicasi per i documenti menzionati al punto 48. La documentazione richiamata nei punti da 53 a 58 si compone di tre documenti recanti la data dell'ottobre 1984 e di un documento datato dicembre 1984; per il resto, essa risale esclusivamente agli anni 1985 e 1986.

301 Il Tribunale giunge pertanto a concludere che la Commissione non ha fornito alcuna prova convincente dell'esistenza di un sistema istituzionalizzato di scambi di vetro, nel senso di cessioni reciproche, prima del 1984, mentre nel dispositivo della decisione, all'art. 1, lett. e), viene addebitata ai produttori la violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, conseguente alla loro partecipazione ad accordi di scambi di prodotti a far data dal 1° gennaio 1982.

302 I documenti risalenti all'anno 1984 (da 855 a 863), menzionati nel punto 56 della decisione e riguardanti la FP e la SIV, vanno letti congiuntamente al primo documento dell'anno 1985 (da 864 a 868). Invero solo l'intestazione dei due primi documenti (i telex 18 e 20 ottobre 1984) fa riferimento ad uno scambio di prodotti: « Oggetto scambi prodotti residuo 1984 e 1985 ». Per il resto, trattasi quasi esclusivamente delle trattative contrattuali fra la FP e la SIV per la vendita da parte della FP alla SIV di un quantitativo rilevante di vetro nel corso dell'anno 1985, mentre il primo documento del 1985 è il conseguente contratto. Dalla lettura dei suddetti documenti si evince che tale trattativa contrattuale tra concorrenti avveniva nelle normali condizioni degli scambi. Va osservato che la menzione della nota SIV del 30 ottobre 1984 figurante nella decisione omette la frase rivelatrice, già citata al punto 215 precedente: « Auto — secondo Scaroni [FP] non alimentare PPG ». La frase contenuta nel medesimo documento « non deve essere venduto a prezzo minore di FP » si riferisce unicamente al vetro greggio (prodotto dalla sola FP) e segue alla frase non riportata: « non è bloccabile l'importazione da paesi dell'Est ». Le espressioni, contenute sempre nello stesso documento, « politica di riparto » e

« politica comune » sembrano riferite alla gestione in comune del float cosiddetto « Flovetro », mentre la distinzione che compare nei documenti 18 e 20 ottobre e 18 dicembre 1984 tra il vetro destinato all'esportazione e quello destinato al mercato italiano si spiega, in base ad un'attenta lettura dei documenti, con la diversità delle normative e dell'imballaggio.

303 Ciò premesso, il Tribunale ritiene che la Commissione non abbia sufficientemente provato, in relazione all'anno 1984, né l'esistenza di un sistema di scambi né, a fortiori, l'intento di pervenire in tal modo ad una ripartizione del mercato. Il Tribunale fa rilevare, inoltre, che nessuno dei documenti richiamati menziona la VP, se non in termini che evidenziano una situazione di concorrenza attiva.

304 Per quanto attiene ai rapporti fra la FP e la SIV, il Tribunale constata che è a partire dal 1985 che quest'ultima ha cominciato a trasferire la maggior parte dei suoi acquisti dalla FP alla VP. L'importanza di questo trasferimento di acquisti risulta confermata dalla lettura integrale della lettera della FP alla SIV (485 o 869), recante la data 6 marzo 1985 e citata per estratto nel punto 56 della decisione. Le parole citate nella decisione si riferiscono unicamente al vetro greggio, prodotto venduto esclusivamente dalla FP, tuttavia l'autore della missiva prosegue denunciando il fatto di essersi trovato nell'impossibilità di organizzare un incontro con la SIV per definire i quantitativi ed i prezzi degli acquisti della SIV per il 1985 (v. citazione testuale, supra, punto 224). Il Tribunale ricorda altresì le lamentele cui fanno riferimento le note della SIV e della FP che riguardano la loro riunione del 30 gennaio 1985 (v., supra, punto 218). I prezzi della FP per il 1985 sono stati successivamente discussi in una riunione del 28 marzo 1985 (nota FP, 475 o 870) nella quale la SIV sembra abbia segnalato di non essere soddisfatta dei prezzi pretesi dalla FP: « prezzi inferiori — float exp rifiutano +8% per 85 si interrompono le forniture ». Tale indicazione è immediatamente seguita da quella « Gregg: 1) OK per fornire », il che evidenzia il contrasto tra il mancato accordo sul float e l'accordo sul vetro greggio che la SIV poteva acquistare in Italia solo dalla FP. In tale contesto, diviene assolutamente evidente che la nota FP del 30 aprile 1985 (871), citata nel punto 56, verte, come ha asserito la FP, su un accordo concluso tra la FP e la SIV sui prezzi che la FP deve praticare nei confronti dei clienti della SIV per la fornitura di vetro greggio. Le enigmatiche parole citate nella decisione, « il 4 riunione per compensazione », si riferiscono, senza alcun dubbio, alla riunione del 4 giugno 1985 cui fa cenno la nota FP di pari data (872). Ne consegue

che, come ha indicato la FP, la nota 4 giugno 1985 (per la maggior parte illeggibile o incomprensibile) deve essere interpretata come un documento che riguarda la vendita di vetro greggio.

305 Per contro, la nota FP in data 25 giugno 1985 (848), citata nel punto 48, fa esplicito riferimento, come si rileva nella decisione, allo scambio di prodotti: « SIV scambio prodotti in particolare quelli che acquistiamo in Francia ». Questa annotazione, riferentesi esclusivamente ai prodotti per il mercato auto, è seguita dall'annotazione seguente riportata nella decisione: « Nota: nelle riunioni si è parlato solo di prodotti ma non di vendita ». Il Tribunale ritiene che queste parole mettano in evidenza la distinzione dal punto di vista economico tra lo scambio di prodotti tra produttori eventualmente indotto dai prodotti acquistati all'estero da una delle parti, da un lato, e la vendita di prodotti tra produttori, dall'altro. Tale distinzione non figura in nessun punto della decisione.

306 Gli altri documenti menzionati nella decisione che fanno riferimento ai rapporti tra la FP e la SIV sono i seguenti: due note interne della FP (849 e 850), datate rispettivamente 31 ottobre e 8 novembre 1985; quattro note manoscritte di un impiegato della FP (487 o 873, 852, 854 e 488 o 874), datate 16 e 17 dicembre 1985, e 23 gennaio e 3 febbraio 1986; e una comunicazione interna FP (851), datata 4 marzo 1986.

307 Le due note interne dell'ottobre e del novembre 1985 riguardano una richiesta di fornitura, da parte della SIV, di 500 000 scendenti per vetture Fiat.

308 Le quattro note manoscritte riguardano una serie di riunioni e contatti vertenti, a quanto sembra, da un lato, sulla gestione dell'operazione comune denominata « Flovetro » e, dall'altro, su una proposta affinché la FP fornisse alla SIV un quantitativo di prodotti destinati alla Fiat in cambio di una cessione, da parte della SIV

alla FP, di una quota della produzione Flovetro. (La nota 23 gennaio 1986 riguarda una riunione interna dei responsabili della FP). Le note indicano le conseguenze delle proposte discusse per le quote della FP e della SIV presso la Fiat. La nota 17 dicembre 1985 conferma l'aumento della quota degli « altri » presso la Fiat e la mancanza di capacità produttiva della SIV. Tali indicazioni potevano certo costituire prova della preoccupazione di questi due produttori di conservare le proprie quote presso la Fiat. Tuttavia, la nota 3 febbraio 1986 menziona il disaccordo delle parti circa la proposta di base da esse discussa. Il Tribunale non dispone di alcun documento comprovante che le suddette discussioni siano sfociate in un accordo definitivo.

309 L'ultima nota interna FP, datata 4 marzo 1986, attesta la produzione nel gennaio e nel febbraio 1986 di un quantitativo di « 84 000 vol. » per la SIV su una linea denominata linea « Minilat Savigliano ». Il Tribunale non dispone di alcun elemento di giudizio del significato di tale breve annotazione.

310 I documenti riguardanti la VP decorrono dal mese di dicembre 1985, posto che il riferimento nel punto 55 ad un telex 19 febbraio 1985 risulta da un errore nelle versioni italiana e francese della decisione. La prima serie di sette documenti (da 827 a 840) riguarda le trattative contrattuali tra la FP e la VP per uno « scambio merce compensato ». Gli altri due documenti riguardano i rapporti tra la FP e la VP (843, 845) e sembrano riferirsi all'attuazione dell'accordo scaturito da tali trattative.

311 I documenti riguardanti i rapporti tra la VP e la SIV sono ripartiti in tre gruppi. Anzitutto, quattro documenti riguardanti la vendita, da parte della VP alla SIV, di un quantitativo di vetro verde auto (801, 841, 802 e 803), datati tra il febbraio e l'aprile 1986, il primo dei quali, datato 14 febbraio 1986, attesta che la SIV si rivolge alla VP in quanto i prezzi di quest'ultima sono inferiori a quelli della Saint Gobain. Quindi, un unico documento (da 807 a 825) concernente la vendita da parte della VP alla SIV di un determinato quantitativo di vetro float auto ed una quotazione da parte della VP alla SIV per taluni altri tipi di vetro chiaro. Infine, una serie di documenti (da 807 a 825) riguardante la vendita, da parte della VP alla SIV, di quantitativi rilevanti di vetro auto e non-auto nel corso degli anni 1986 e 1987. Nessun elemento consente di desumere dai suddetti documenti l'esistenza di un sistema di scambi di vetro tra la SIV e la VP, essendo sempre la SIV l'acquirente.

- 312 Per contro, dalla lettura del complesso di documenti relativi ai rapporti tra la FP e la SIV, da un lato, e a quelli tra la VP e la SIV, dall'altro, si trae conferma della conclusione che il Tribunale ha potuto trarre dai dati (v. i precedenti punti da 293 a 299) — ossia, che la SIV era di massima l'acquirente e che essa ha vieppiù trasferito la maggior parte degli ordinativi dalla FP alla VP. Secondo il Tribunale, da ciò si evince inoltre che tale trasferimento era dovuto al fatto che i prezzi della VP erano inferiori a quella della FP e che vi è stata una concorrenza attiva tra la VP e la FP per gli ordinativi della SIV. Stando così le cose, il Tribunale ritiene che la Commissione non potesse inferire l'esistenza di un'illecita concertazione né tra la FP e la SIV, sulla base della sola intestazione dei telex 18 e 20 ottobre 1984, né tra la FP e la VP, sulla base del contratto per lo scambio di prodotti negoziato tra il dicembre 1985 e il gennaio 1986.
- 313 Ciò premesso, il Tribunale constata che la Commissione non ha fornito sufficiente prova dell'esistenza di un sistema istituzionalizzato per gli scambi di vetro né tra i tre produttori né tra due di essi nel corso degli anni 1985 e 1986, né ha dimostrato l'esistenza di una comune intenzione di ripartire il mercato mediante tale sistema.

C — *Sulla valutazione giuridica*

1. Sull'applicazione dell'art. 85 del Trattato

- 314 La sostanza delle valutazioni giuridiche compiute dalla Commissione sotto il profilo dell'art. 85, n. 1, è stata già sopra esposta (punti da 20 a 28). Secondo il Tribunale, risulta chiaramente dalla decisione, sia dalla parte in fatto sia dalla parte in diritto, che essa muove dall'assunto di una intesa stretta tra i tre membri di un oligopolio nazionale, protetto contro un'effettiva concorrenza da barriere economiche e geografiche. In udienza, dopo aver discusso la natura e la portata delle prove addotte con i rappresentanti delle parti, il Tribunale ha espressamente invitato il rappresentante della convenuta ad indicare quale posizione la Commissione assumerebbe nell'ipotesi in cui il Tribunale constatasse che l'esistenza di un'intesa stretta del genere non è stata sufficientemente dimostrata, ma, d'altro canto, ammettesse taluni documenti come prova di un certo elemento di concertazione tra i produttori o quantomeno tra due di essi. Il Tribunale ha preso atto della risposta

data dall'agente della Commissione: « Hier stehe ich und kann nicht anders » (« Questa è la mia posizione e non posso scostarmene »).

- 315 Alla luce dei rilievi già svolti, il Tribunale ritiene che la tesi dianzi richiamata circa un'intesa stretta tra le tre ricorrenti, così come è stata accolta nella decisione, non sia stata sufficientemente provata. Tuttavia, il Tribunale ha constatato che alcuni dei documenti sui quali la decisione è basata possono costituire la prova di una più episodica concertazione tra due o tre produttori. Stando così le cose, occorre chiedersi se il Tribunale debba procedere ad una nuova valutazione giuridica dei suddetti documenti e delle constatazioni che potrebbero eventualmente risulterne.
- 316 Preliminarmente, il Tribunale reputa necessario ricordare il tenore dell'art. 1 della decisione controversa. Mentre nella lettera b) si distingue tra la situazione della FP e della SIV, da un lato, e della VP, dall'altro, e la lettera d) riguarda solo la FP e la SIV e non la VP, le altre lettere a), c) ed e) addebitano indistintamente alle tre imprese la partecipazione alle intese, agli accordi ed alle pratiche concordate di cui trattasi.
- 317 Il Tribunale rileva inoltre che il procedimento amministrativo che precede la constatazione di una violazione degli artt. 85 e/o 86, quale è stato istituito dai regolamenti nn. 17 e 99/63 e integrato dalla prassi seguita dalla Commissione, prevede che le imprese interessate debbano essere messe in grado di far conoscere il proprio punto di vista sulle censure mosse e sui documenti sui quali le dette censure sono state fondate. Innanzitutto, esse hanno il diritto di rispondere per iscritto ad una comunicazione scritta degli addebiti, i cui punti essenziali possono essere modificati solo con una nuova comunicazione scritta degli addebiti, la quale deve essere accompagnata dalle copie dei documenti assunti come prove delle censure formulate. Inoltre, esse hanno diritto ad essere sentite nel corso di un'audizione orale, sotto la presidenza di un consigliere uditore che, se del caso, può direttamente sottoporre le proprie osservazioni al membro della Commissione incaricato delle questioni di concorrenza. Deve quindi essere sentito il comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti, i cui membri hanno diritto ad assistere all'audizione. Soltanto al termine di tale procedimento il commissario responsabile

può proporre al collegio dei commissari una decisione che constati una violazione delle disposizioni del Trattato ed eventualmente infligga ammende e/o sanzioni.

- 318 Infine, il Tribunale ricorda che in forza dell'art. 172 del Trattato, la sua competenza giurisdizionale anche di merito è limitata alle sanzioni previste nei regolamenti emanati dal Consiglio. È per tale motivo, peraltro, che il giudice comunitario non è competente a conoscere dell'intera pratica amministrativa, bensì soltanto della parte di essa che sia pertinente ai fini del controllo della legittimità della decisione impugnata.
- 319 Conseguentemente, il Tribunale ritiene che, benché nell'ambito del sindacato giurisdizionale degli atti dell'amministrazione comunitaria il giudice comunitario possa pronunciare l'annullamento parziale di una decisione della Commissione nel settore della concorrenza, ciò non significa tuttavia che esso sia competente a riformare la decisione impugnata. Arrogarsi una simile competenza porterebbe non solo a turbare l'equilibrio interistituzionale disegnato dal Trattato, ma rischierebbe anche di pregiudicare i diritti della difesa.
- 320 Alla luce dei suddetti rilievi, il Tribunale ritiene di non essere competente, nelle circostanze del caso di specie, ad effettuare una nuova valutazione d'insieme delle prove sottoposte al suo vaglio, né a trarne le conseguenze con riguardo alle regole di concorrenza. Ciò vale a maggior ragione in quanto l'esame svolto dal Tribunale ha messo in luce che alcuni documenti del fascicolo sono stati alterati e che, di conseguenza, né le parti, né il consigliere uditore, né il comitato consultivo, né il collegio dei membri della Commissione sono stati posti in grado di valutare con cognizione di causa la loro natura e portata. Stando così le cose, occorre verificare se siano soddisfatte le condizioni per pronunciare un annullamento parziale della decisione. Occorre cioè accertare se la portata del dispositivo della decisione, letto alla luce della sua motivazione, possa venire assoggettata ad una limitazione *ratione materiae*, *ratione personae* o *ratione temporis*, in guisa da limitarne gli effetti senza tuttavia modificarne la sostanza; se la prova dell'illecito così delimitata possa fondarsi su una sufficiente valutazione del mercato nella motivazione della decisione; e se la o le imprese interessate siano state poste in grado di rispondere utilmente alla censura così definita.

a) Quanto al mercato non-auto

321 Nel caso di specie, il Tribunale è del parere che l'art. 1, lett. a), della decisione possa costituire oggetto di una limitazione *ratione materiae*, in quanto esso opera una distinzione tra la partecipazione delle imprese da un lato ad intese e pratiche concordate su prezzi e sulle condizioni di vendita e dall'altro ad intese e pratiche concordate aventi lo scopo di orientare le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti più importanti. Esso può del pari costituire oggetto di una limitazione *ratione personae*, mediante l'esclusione di una delle imprese incolpate, e *ratione temporis*, mediante una limitazione nel tempo del periodo dell'illecito constatato.

322 Il Tribunale richiama le constatazioni di fatto cui ha proceduto sotto la rubrica B.1. v) « I rapporti tra i produttori e i grossisti » (v. in particolare supra, punto 250). Infatti, esso ha constatato, da un lato, che i grossisti avevano fatto affidamento sul fatto che i produttori avrebbero praticato prezzi identici e, dall'altro, che la FP aveva utilizzato le società di grossisti a lei affiliate in modo da ottenere informazioni circa la politica dei grossisti. Il Tribunale ha tuttavia constatato che la Commissione non aveva sufficientemente provato le altre censure, enunciate al punto 35 della decisione. Il Tribunale ritiene che la Commissione non abbia neppure dimostrato sufficientemente l'asserzione contenuta nella parte in diritto, al punto 64 della decisione, secondo cui i grossisti, a causa della loro dipendenza economica, non riuscivano a sottrarsi al potere ed alle azioni penetranti dei produttori. Infine, il Tribunale tiene conto dell'argomento delle ricorrenti, esposto sotto la rubrica « Sulla valutazione del mercato » (v. supra, punti da 141 a 142), che sotto tale aspetto i documenti esaminati sembrano confermare l'argomento secondo cui la situazione dei grossisti, tra cui quella della ditta Cobelli, era in larga misura riconducibile al fatto che essi non si erano adeguati alle nuove circostanze economiche.

323 Ciò premesso, il Tribunale ritiene che l'art. 1, lett. a), della decisione, in quanto constata che le tre imprese in questione hanno partecipato ad intese e pratiche concordate aventi lo scopo di orientare le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti più importanti, vada annullato *ratione materiae*.

324 Circa i prezzi e le condizioni di vendita, il Tribunale ricorda che, sotto la rubrica B.1. i) « Identità dei listini », esso ha constatato che la Commissione era lungi dall'aver fornito piena prova di tutte le censure da essa formulate; che solo nei mesi di maggio, luglio e ottobre 1985 poteva riscontrarsi — unicamente per il vetro chiaro — una vera e propria coincidenza sia nelle date sia nei prezzi tra i listini annunciati dai tre produttori; che nel mese di luglio 1985 la VP aveva deciso di modificare i propri prezzi, qualche giorno dopo gli annunci della SIV e della FP; che vi erano state significative divergenze tra il susseguirsi degli annunci della VP rispetto a quelli della FP e della SIV; che il ritmo dei mutamenti di prezzi per il vetro colorato era completamente differente da quello dei mutamenti riguardanti il vetro chiaro; ma che vi era stata, fino all'ottobre 1985, una coincidenza quasi costante sia nelle date sia nei prezzi tra gli annunci della FP e quelli della SIV per quanto riguarda il vetro chiaro (v. supra, punti da 193 a 196). Il Tribunale ricorda poi che, sotto le rubriche B.1. ii) « L'identità degli sconti » e B.1. iii) « L'identità dei clienti più importanti classificati in tali categorie o livelli », esso ha constatato che la Commissione non aveva fornito piena prova delle proprie allegazioni attinenti all'identità degli sconti nonché delle classificazioni dei clienti (v. supra, punti 202 e 210). Infine, il Tribunale ricorda che, sotto la rubrica B.1. iv) « Gli elementi di concertazione tra i produttori », esso ha constatato che la Commissione non aveva fornito piena prova della propria censura relativa ad un'intesa generale tra i tre produttori comportante tariffe e scale di sconti identiche nonché una classificazione uniforme dei clienti più importanti. Tuttavia, il Tribunale ha constatato che alcuni dei documenti potevano essere considerati prove di una concertazione tra la FP e la SIV, e in particolare le loro note relative alla riunione tenutasi a Roma il 30 gennaio 1985, senza che fosse tuttavia possibile desumerne l'esistenza di un'intesa fra la FP e la SIV mirante ad una identità completa e permanente di listini, sconti e classificazione della clientela (v. supra, punto 232).

325 Ciò premesso, il Tribunale conclude che la Commissione non ha sufficientemente provato la partecipazione della VP ai presunti illeciti. Ne consegue che l'art. 1, lett. a), della decisione, in quanto riguarda la Vernante Pennitalia SpA, deve essere annullato *ratione personae*.

326 Nella parte in cui l'art. 1, lett. a), riguarda la partecipazione della FP e della SIV ad intese o pratiche concordate sui prezzi e sulle condizioni di vendita, il Tribunale deve tener conto delle coincidenze del contenuto e della data in cui i loro

listini sono stati annunciati. Se è pur vero che una siffatta coincidenza può derivare, in una situazione di oligopolio, dalla struttura del funzionamento normale del mercato, come sostengono le ricorrenti, il Tribunale deve altresì tener conto degli elementi di prova che attestano una concertazione tra la FP e la SIV circa prezzi e condizioni di vendita. Il Tribunale riconosce che questi documenti non possono essere valutati unicamente sulla base del loro contenuto apparente, stanti, da un lato, l'alterazione di tali documenti trasmessi con la comunicazione degli addebiti e, dall'altro, il principio costante secondo cui ogni documento scritto deve essere letto e interpretato nel proprio contesto. Al riguardo, il Tribunale rileva che le succitate note FP e SIV, relative alla loro riunione tenuta a Roma il 30 gennaio 1985, si situano nel contesto del trasferimento, da parte della SIV, di una parte rilevante dei propri acquisti dalla FP alla VP (v. supra, punto 304). Nondimeno, lette in tale contesto, le suddette note costituiscono la prova di una concertazione abituale tra gli stessi produttori, posto che il rimprovero della FP alla SIV era per l'appunto che quest'ultima non rispettava gli obblighi che ne derivavano. Sebbene i rapporti tra questi produttori sembrano essere stati, a partire dal 1985, improntati ad una minore cooperazione, ciò non toglie che esistano documenti che dimostrano l'esistenza di una certa concertazione dopo l'inizio dell'anno 1985. Conseguentemente, il Tribunale ritiene che la Commissione disponeva di prove sufficienti per porre a carico della FP e della SIV di essersi concertate sui prezzi e sulle condizioni di vendita per un periodo compreso tra il 1983 e il 1986, ancora da definire.

327 Il Tribunale ricorda che il periodo dell'illecito indicato nel dispositivo della decisione va dal 1° giugno 1983 al 10 aprile 1986. Il Tribunale non ha riscontrato alcuna giustificazione della scelta della data del 1° giugno 1983, a parte la nota Socover del 12 luglio 1983 (258) che esso ha esaminato ed escluso (v. supra, punto 213). Il Tribunale ritiene che il periodo in cui la concertazione censurata ha avuto inizio vada quindi spostato al 1° settembre 1983, data alla quale la FP e la SIV hanno cominciato a reagire all'annuncio della VP, in data 21 luglio 1983, di un nuovo listino prezzi. La data del 10 aprile 1986, indicata come data finale della concertazione censurata, sembra essere stata fissata in considerazione della nota VP (638) relativa alla sua riunione con la Socover in quella stessa data. Poiché anche questa nota è stata esclusa (v. supra, punto 248), il Tribunale ritiene che la data finale della concertazione censurata vada anticipata ad una data anteriore. Il Tribunale ricorda, in proposito, che gli annunci di cambiamento di prezzi nel mese di marzo 1986 hanno introdotto sensibili divergenze tra i listini praticati dalla FP e dalla SIV (v. supra, punto 191) e che la nota FP (487 e 873) del 16 dicembre 1985 è stata anch'essa esclusa, in quanto risultava riferirsi alla gestione comune, da parte

della FP e della SIV, della loro linea float « Flovetro » (v. supra, punto 225). In difetto di altre prove, il Tribunale ritiene che il momento in cui ha avuto fine la concertazione censurata vada anticipato al 21 ottobre 1985, data indicata nella decisione per gli ultimi annunci della FP e della SIV anteriori al mese di marzo 1986, che possono essere considerati identici e simultanei.

328 Ciò premesso, il Tribunale considera che l'art. 1, lett. a), della decisione, in quanto riguarda il periodo 1° giugno — 1° settembre 1983 e quello 21 ottobre 1985 — 10 aprile 1986, dev'essere annullato *ratione temporis*.

329 Resta quindi da esaminare se la concertazione censurata all'art. 1, lett. a), della decisione, nella parte in cui lo stesso articolo non è stato annullato, rientri nella sfera dell'art. 85, n. 1, del Trattato.

330 Quanto alla questione della qualificazione giuridica della concertazione censurata, il Tribunale osserva che l'espressione « intesa », figurante sia nella versione originale italiana sia nella versione francese dell'art. 1, lett. a), della decisione non compare nell'art. 85 del Trattato. Essa non può pertanto aggiungere nulla alla qualificazione giuridica del comportamento in questione. Il Tribunale ritiene tuttavia che, considerata nel suo complesso, la concertazione di fatto avvenuta tra la FP e la SIV, quale è stata precedentemente constatata, vada qualificata come pratica concordata ai sensi dell'art. 85, n. 1, del Trattato, senza che sia necessario decidere se l'espressione « intesa » debba intendersi come sinonimo di quella « accordo » e se, in tal caso, la concertazione fra la FP e la SIV avrebbe potuto, nella specie, essere qualificata accordo ai sensi dell'art. 85, n. 1, del Trattato. Il Tribunale è dell'avviso, inoltre, che sarebbe superfluo l'esame della questione, pure sollevata dai ricorrenti, della definizione delle condizioni che devono essere soddisfatte affinché una pratica concordata possa essere qualificata pratica che ha per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune. Il Tribunale ricorda che il Trattato prevede espressamente che tale condizione è soddisfatta allorché si tratti di pratiche concordate consistenti nel « fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione (...) ».

331 Quanto alla condizione secondo cui la pratica concordata censurata deve poter « pregiudicare il commercio tra Stati membri », il Tribunale reputa che una concertazione sui prezzi e sulle condizioni di vendita tra i più importanti produttori italiani di vetro piano è necessariamente idonea a pregiudicare il commercio tra gli Stati membri della Comunità.

332 Il Tribunale ritiene infine che la FP e la SIV siano state poste in condizione di far conoscere il proprio punto di vista sull'infrazione così constatata e che, in quanto si tratta di prove riferentisi al periodo considerato rilevante, i mezzi relativi al procedimento dedotti dalle ricorrenti non possono essere accolti.

333 Ne consegue che i mezzi di annullamento dedotti dalle ricorrenti nei confronti dell'art. 1, lett. a), della decisione possono essere accolti solo entro i limiti indicati nei precedenti punti 323, 325 e 328.

b) Quanto al mercato auto

i) Quanto al gruppo Fiat

334 Il Tribunale ricorda di aver constatato, nel precedente punto 275, che la Commissione non ha fornito piena prova dell'esistenza di una previa concertazione tra i tre produttori incolpati, in ordine ai prezzi da praticare od alla ripartizione delle quote per le forniture al gruppo Fiat. Il Tribunale ha nondimeno accertato l'esistenza di taluni scambi di informazioni tra la FP e la SIV che possono rientrare nell'ambito di applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato. Il Tribunale tuttavia rileva che l'art. 1, lett. b), della decisione, riguarda solo « accordi e pratiche concordate sui prezzi da praticare al gruppo Fiat » e che lo stesso articolo, alla lett. c), si limita agli « accordi e pratiche concordate relativi alla ripartizione delle quote di fornitura al gruppo Fiat ».

335 Ne consegue che, poiché la Commissione non ha fornito elementi di fatto sufficienti per dimostrare la fondatezza delle censure che essa ha enunciato sia nella

comunicazione degli addebiti sia nella motivazione della decisione, i commi di cui alle lett. b) e c) dell'art. 1 della decisione devono essere annullati *ratione materiae*. Non spetta quindi al Tribunale giudicare se gli scambi di informazioni avvenuti tra la FP e la SIV avrebbero potuto rientrare nella sfera dell'art. 85, n. 1, del Trattato.

ii) Quanto al gruppo Piaggio

336 Il Tribunale ricorda di aver constatato, nei precedenti punti 281 e 282, che la Commissione non ha fornito piena prova dell'esistenza di accordi tra la FP e la SIV in ordine alla ripartizione delle forniture e dei prezzi da praticare al gruppo Piaggio, se non per gli anni 1983 e 1984, dei quali accordi solo quelli per il 1983 hanno trovato applicazione. Siffatti accordi aventi ad oggetto la fissazione dei prezzi di vendita e la ripartizione del mercato, rientrano nella sfera dell'art. 85, n. 1, lett. a) e c), senza che sia necessario esaminare se essi abbiano di fatto avuto ripercussioni sul gioco della concorrenza. Il Tribunale non può accogliere l'argomento delle ricorrenti FP e SIV, secondo cui i detti accordi andrebbero considerati alla luce dell'*adagio de minimis*.

337 Ciò premesso, l'art. 1, lett. d), della decisione, in quanto riguarda un periodo successivo al 31 dicembre 1984, deve essere annullato unicamente *ratione temporis*.

c) Quanto agli scambi di vetro

338 Il Tribunale ricorda di aver considerato necessario trarre dalla motivazione della decisione la sostanza della censura enunciata sotto tale rubrica (v. *supra*, punti da 289 a 292) e di aver constatato, alla luce di tale esame (v. *supra*, punti 301, 303 e 313) che la Commissione non aveva fornito piena prova dell'esistenza di un sistema istituzionalizzato di scambi di vetro né tra i tre produttori né tra due di essi, nel corso degli anni 1982-1986; né aveva dimostrato l'esistenza di una comune intenzione dei produttori di ripartire il mercato mediante un sistema di questo tipo. Il Tribunale ritiene che, ove procedesse ad una riqualificazione del comportamento censurato, esso riformerebbe la decisione impugnata, la qual cosa trascenderebbe i limiti della sua competenza. Di conseguenza, l'art. 1, lett. e), della decisione, deve essere annullato.

339 Il Tribunale ritiene necessario inoltre sottolineare che i fatti del caso di specie, quali sono stati individuati in precedenza dal Tribunale, sono lungi dall'essere paragonabili a quelli delle cause *Suiker Unie* (sentenza della Corte 16 dicembre 1975, *Suiker Unie e a./Commissione*, cause riunite da 40 a 48, 50, da 54 a 56, 111, 113 e 114/73, Racc. pag. 1663) e *CRAM e Rheinzink* (sentenza della Corte 28 marzo 1984, *CRAM e Rheinzink/Commissione*, cause riunite 29 e 30/83, Racc. pag. 1679), nelle quali la Commissione aveva fornito la prova che gli scambi o le cessioni censurati inerivano ad una concertazione illecita avente lo scopo, in particolare, di compartimentare i mercati.

2. Sull'applicazione dell'art. 86 del Trattato

a) Argomenti delle parti

340 A parere del Tribunale, occorre anzitutto prendere in esame i mezzi e gli argomenti, avanzati dalla parte interveniente, secondo cui l'applicazione dell'art. 86 sarebbe, giuridicamente e in via di principio, esclusa nelle circostanze del caso di specie.

341 Secondo il Regno Unito, la Commissione ha erroneamente affermato l'esistenza di una violazione dell'art. 86, considerando la SIV, la FP e la VP detentrici di una posizione dominante collettiva sul mercato italiano del vetro piano e constatando un abuso di tale posizione dominante collettiva. Di conseguenza, l'art. 2 della decisione dovrebbe essere annullato in quanto constata una violazione delle disposizioni dell'art. 86, così come l'art. 3 nella parte in cui si riferisce all'art. 2.

342 Solo in circostanze molto specifiche, prosegue il Regno Unito, due o più imprese possono detenere congiuntamente una posizione dominante ai sensi dell'art. 86 — ossia quando debba ritenersi che le imprese in questione costituiscano un'unica entità economica, in seno alla quale le imprese individuali non godano di alcuna reale autonomia nella determinazione dei loro comportamenti sul mercato e non possano essere considerate economicamente indipendenti le une dalle altre. Il Regno Unito richiama al riguardo le sentenze della Corte 16 dicembre 1975, *Suiker Unie*, già citata, Racc. pag. 1663, con le conclusioni dell'avvocato generale Mayras, pag. 2089; 13 febbraio 1979, *Hoffmann-La Roche/Commissione*, punto 39

della motivazione, causa 85/76, Racc. pag. 461; 14 luglio 1981, Züchner/Bayerische Vereinsbank AG, punto 10 della motivazione, causa 172/80, Racc. pag. 2021, con le conclusioni dell'avvocato generale Slynn, pag. 2039; 28 marzo 1985, CI-CEE/Commissione, causa 293/83, Racc. pag. 1105, con le conclusioni dell'avvocato generale Lenz, pag. 1110; 22 ottobre 1986, Metro/Commissione, punto 84 della motivazione, causa 75/84, Racc. pag. 3021; e 5 ottobre 1988, Alsatel, punti da 20 a 22 della motivazione, causa 247/86, Racc. pag. 5987.

343 Il Regno Unito osserva che, secondo la giurisprudenza della Corte, l'art. 85 non si applica agli accordi tra una società madre e la sua affiliata che, benché avente una distinta personalità giuridica, non goda di alcuna autonomia economica (sentenze 25 novembre 1971, Béguelin, causa 22/71, Racc. pag. 949; 31 ottobre 1974, Centrafarm, cause riunite 15/74 e 16/74, Racc. pagg. 1147 e 1183; 12 luglio 1984, Hydrotherm, causa 170/83, Racc. pag. 2999; e 4 maggio 1988, Bodson, punti 19 e 20 della motivazione, causa 30/87, Racc. pag. 2479). Nel caso in cui le imprese interessate facciano parte di un unico gruppo economico il loro comportamento deve essere esaminato alla luce dell'art. 86 (sentenza 4 maggio 1988, Bodson, già citata, punto 21 della motivazione). Il Regno Unito sostiene che tale punto di vista è confermato dalla sentenza della Corte 11 aprile 1989 (Ahmed Saeed, punti da 34 a 37, causa 66/86, Racc. pag. 803).

344 Gli unici elementi ai quali la Commissione avrebbe fatto richiamo per dimostrare che le imprese formano una « sola entità » sarebbero i medesimi sui quali ha fondato la constatazione della violazione delle disposizioni dell'art. 85. La Commissione non avrebbe fornito prova né dell'esistenza, tra le suddette imprese, di vincoli istituzionali analoghi a quelli esistenti tra una società madre e una filiale, né di una perdita di autonomia individuale e neppure dell'assenza di concorrenza tra di esse.

345 Quanto all'abuso di posizione dominante, erroneamente la Commissione avrebbe ritenuto che gli accordi stessi sui quali essa ha fondato la constatazione dell'esistenza di una posizione dominante collettiva costituiscano un abuso di questa stessa posizione dominante collettiva (punti 80 e 81 della decisione). Solo l'abuso di posizione dominante, ossia il comportamento abusivo da parte di un'impresa dominante, è vietato. L'abuso sarebbe nozione distinta da quella della posizione dominante stessa (sentenza della Corte 14 febbraio 1978, United Brands/Commis-

sione, punto 249 della motivazione, causa 27/76, Racc. pag. 207, e 21 febbraio 1973, Continental Can/Commissione, causa 6/72, Racc. pag. 215).

346 Le parti ricorrenti si dichiarano d'accordo con gli argomenti svolti dal Regno Unito. La FP aggiunge che né le quote di mercato detenute dalle imprese in questione né la pretesa stabilità di tali quote costituiscono circostanza sufficiente a dimostrare, di per sé sola, l'esistenza di una posizione dominante. Il vincolo di affiliazione dei tre produttori interessati a gruppi multinazionali sarebbe privo di pertinenza. La SIV, controllata dallo Stato italiano, avrebbe avuto interessi e mezzi di azione diversi da quelli della FP. Le imprese interessate contestano formalmente di essersi presentate sul mercato « come una sola entità e non con la loro individualità » (punto 79, sesto comma). Né i grossisti né gli altri utilizzatori del vetro destinato alla costruzione, né i costruttori di automobili le considererebbero, in qualsiasi modo, come un'unica entità. Benché esista sul mercato del vetro piano una notevole interdipendenza in materia di prezzi e di condizioni di vendita, questa verrebbe imposta dalla struttura oligopolistica del mercato. La potenza economica che può esercitare la Fiat, in particolare nei confronti dei suoi fornitori di vetro per automobile, sarebbe tale che la pretesa « ristrettezza delle offerte alternative » non inciderebbe affatto sulla posizione di quest'impresa.

347 Quanto all'abuso, la Commissione non avrebbe provato né che le imprese in parola abbiano, con il loro comportamento, ristretto la libertà di scelta degli utilizzatori o limitato gli sbocchi degli altri produttori di vetro piano, né che essi abbiano privato i clienti della possibilità di porre in concorrenza i fornitori in materia di prezzi. Quanto all'addebito della limitazione degli sbocchi degli altri produttori comunitari di vetro piano, enunciato all'improvviso nei punti 80 e 81 della decisione, non esisterebbe alcuna prova che gli altri produttori comunitari (Glaverbel, Pilkington e Guardian) sarebbero stati in qualche modo ostacolati nell'espandere le loro vendite o altre attività in Italia. La Fiat si riforniva ugualmente presso la Splintex, controllata dalla Glaverbel all'epoca dei fatti, e presso la Glasexport.

348 La SIV aggiunge che la Commissione ha confuso la causa e l'effetto. Secondo la SIV, l'abuso di posizione dominante, come è stato analizzato dalla Commissione, sarebbe costituito da comportamenti già ritenuti costitutivi di accordi o pratiche concordate ai sensi dell'art. 85, n. 1, mentre l'esistenza di una posizione dominante collettiva non era stata ancora dimostrata. Per questo motivo, l'accusa di

aver abusato di una posizione dominante collettiva, trovando il suo fondamento in comportamenti e fatti precedenti la qualificazione di « posizione dominante collettiva », non sarebbe fondata.

- 349 La VP aggiunge che la Commissione ha omesso di procedere ad una seria definizione del mercato del prodotto di cui trattasi. Il fatto di aver amalgamato i due mercati auto e non-auto ai fini dell'applicazione dell'art. 86 sarebbe sufficiente di per sé a invalidare il suo ragionamento. Per quanto riguarda il mercato geografico, quello che avrebbe rilevanza sarebbero le potenzialità di importazione — in altri termini, l'esistenza o la mancanza di barriere alle importazioni. Mancando tali barriere, non vi sarebbe alcun motivo di limitare all'Italia il mercato geografico non-auto. Per quanto riguarda il mercato auto, l'assenza di barriere agli scambi intra-comunitari sarebbe dimostrata dalla rilevanza delle esportazioni della VP (214).
- 350 La Commissione da parte sua rinvia al punto 79 della decisione per quanto riguarda le ipotesi in cui è consentito applicare la nozione di posizione dominante collettiva ad imprese indipendenti. Il suo intento non sarebbe affatto stato di applicare la nozione di posizione dominante collettiva alle imprese di cui trattasi per il solo motivo che esse fanno parte di un oligopolio stretto che controlla più dell'80% del mercato italiano del vetro piano. Essa avrebbe applicato la nozione di posizione dominante collettiva alle imprese di cui trattasi poiché, oltre al fatto che esse detengono globalmente una parte molto rilevante del mercato, esse si presentano sul mercato come una sola entità e non con la loro individualità. Ciò risulterebbe non dalla struttura dell'oligopolio, ma da accordi e da pratiche concordate che hanno indotto i tre produttori a creare legami strutturali tra di loro, concretizzati in particolare in scambi sistematici di prodotti. La Commissione contesta di aver adottato la tesi secondo cui l'art. 86 potrebbe essere applicato ad imprese in posizione oligopolistiche, indipendentemente dall'esistenza di accordi o di pratiche concordate tra di loro.
- 351 La Commissione aggiunge che, anche se vi sono state talune differenze di comportamento, come nel caso della VP che favoriva specialmente i grossisti-trasformatori, tali divergenze non hanno impedito ai produttori di osservare una stessa strategia globale di mercato: essi si comportavano in effetti come imprese appartenenti ad uno stesso gruppo.

352 L'affermazione secondo cui la Commissione avrebbe separato i mercati del vetro auto e del vetro non-auto ai fini dell'applicazione dell'art. 85 e li avrebbe riuniti ai fini dell'applicazione dell'art. 86, non corrisponderebbe alla realtà e non sarebbe ad ogni modo pertinente. La Commissione avrebbe operato la distinzione tra i due settori solo per la chiarezza della sua esposizione dei fatti e dei comportamenti di cui trattasi. In nessun punto della decisione essa avrebbe ritenuto che tale distinzione poteva creare due mercati separati per quanto riguarda l'offerta del vetro piano come prodotto di base. La distinzione tra vetro auto e non-auto sarebbe stata effettuata unicamente a fini statistici e pratici, al fine di classificare correttamente i clienti. Spingendo l'argomento agli estremi, si perverrebbe alla conclusione assurda che il vetro destinato ad ogni tipo di modello di vettura costituisce un mercato a sé.

353 La Commissione afferma che, per definire il mercato geografico di cui trattasi, doveva prendere in considerazione i veri e propri movimenti del prodotto piuttosto che i movimenti teoricamente possibili. Ora, i 4/5 del consumo italiano di vetro piano sarebbero forniti dai produttori stabiliti in Italia. Pertanto, non vi sarebbe alcun dubbio sul fatto che l'Italia, parte sostanziale del mercato comune, doveva essere considerata come il mercato appropriato nel quale conveniva valutare le possibilità di concorrenza e accertare se le imprese in causa detenessero una posizione dominante collettiva (sentenza della Corte 14 febbraio 1978, United Brands, soprammenzionata).

354 Nella fattispecie, secondo la Commissione, il comportamento dei produttori ricadrebbe certamente nel divieto di cui all'art. 85 relativamente alle intese constatate, che hanno dato luogo a variazioni concertate di prezzi e ad una ripartizione del mercato. Sarebbe la situazione obiettiva di fatto in cui i tre produttori si sono trovati a causa di queste intese che avrebbe conferito loro una posizione dominante collettiva. In tale misura, tale situazione di dominio sarebbe la conseguenza delle intese illecite. Tuttavia, per determinare l'esistenza di una posizione dominante collettiva, la Commissione avrebbe preso in considerazione non l'oggetto restrittivo delle intese illecite, ma il loro effetto, che avrebbe avuto come risultato di riunire i tre produttori in una sola entità sul mercato.

355 Secondo la Commissione, l'accesso degli altri produttori comunitari al mercato di cui trattasi sarebbe stato praticamente escluso in ragione della cristallizzazione del mercato operato dai tre produttori in posizione dominante collettiva. Poco importa a suo parere che il controllo delle società fosse stato nelle mani del settore privato (FP e VP) o pubblico (SIV) poiché la gestione delle imprese obbedisce agli stessi criteri economici. I gruppi in questione avrebbero disposto di più del 50% di tutta la produzione e dell'offerta comunitaria di vetro piano e, data la natura di tale mercato, in cui la prossimità del luogo di fornitura del prodotto svolge un ruolo importante, sarebbero pervenuti a mettersi al riparo dalla concorrenza di altri produttori comunitari che avrebbero potuto avere interesse a smerciare il loro vetro piano in Italia.

356 I tre produttori avrebbero abusato della loro posizione dominante convenendo prezzi fissi e ripartendosi le quote di mercato. Essi avrebbero così privato i clienti della possibilità di far operare la concorrenza in materia di prezzi tra i fornitori e li avrebbero anche privati della loro scelta per quanto riguarda le loro fonti di approvvigionamento, in quanto l'accesso di altri produttori al mercato italiano è stato escluso nella misura in cui i tre produttori di cui trattasi controllavano un mercato che essi si erano ripartiti.

b) Valutazione del Tribunale

357 Il Tribunale rileva che la lettera stessa dell'art. 86, primo comma, prevede che « più imprese » possono sfruttare abusivamente una posizione dominante. Costituisce giurisprudenza costante, come ammettono del resto tutte le parti, che nel contesto dell'art. 85 del Trattato, la nozione di accordo o di pratica concordata tra imprese non riguarda accordi o pratiche concordate tra imprese che appartengono ad uno stesso gruppo se le imprese costituiscono un'unità economica (v., ad esempio, sentenza della Corte 31 ottobre 1974, Centrafarm, già citata, punto 41 della motivazione). Ne deriva che quando l'art. 85 riguarda accordi o pratiche concordate tra « imprese », esso riguarda rapporti tra due o più entità economiche in grado di entrare in concorrenza l'una con l'altra.

- 358 Il Tribunale ritiene che non vi sia alcun motivo, giuridico o economico, di supporre che l'espressione « impresa » che figura all'art. 86 abbia un significato diverso da quello che è ad essa attribuita nel contesto dell'art. 85. Non si può escludere in via di principio che due o più entità economiche indipendenti siano, su un mercato specifico, unite da tali vincoli economici che, per tale motivo, esse detengono insieme una posizione dominante rispetto agli altri operatori sullo stesso mercato. Tale potrebbe ad esempio essere il caso in cui due o più imprese indipendenti dispongono in comune, mediante accordo o licenza, di un vantaggio tecnologico che concede loro la possibilità di comportamenti indipendenti in una misura apprezzabile nei confronti dei loro concorrenti, dei loro clienti e infine dei consumatori (sentenza della Corte 13 febbraio 1979, Hoffmann-La Roche, già citata, punti 38 e 48 della motivazione).
- 359 Il Tribunale si trova confortato in tale interpretazione dalla lettera dell'art. 8 del regolamento (CEE) del Consiglio 22 dicembre 1986, n. 4056, che determina le modalità di applicazione degli artt. 85 e 86 del Trattato ai trasporti marittimi (GU L 378, pag. 4). Infatti, tale articolo prevede, al n. 2, che il comportamento di una conferenza marittima che beneficia di un'esenzione dal divieto di cui all'art. 85, n. 1, del Trattato può produrre effetti incompatibili con l'art. 86. Ora, una conferenza che ha dovuto chiedere di beneficiare di una deroga dal divieto di cui all'art. 85, n. 1, presuppone necessariamente un accordo tra due o più entità economiche indipendenti.
- 360 Occorre tuttavia sottolineare che per dimostrare una violazione dell'art. 86 del Trattato, non è sufficiente, come ha sostenuto l'agente della Commissione all'udienza, « riciclare » i fatti costitutivi di un'infrazione all'art. 85, traendone la constatazione che le parti di un accordo o di una pratica illecita detengono insieme una parte di mercato rilevante, che per questo solo fatto esse detengono una posizione dominante collettiva e che il loro comportamento illecito costituisce un abuso di questa posizione. Occorre sottolineare tra l'altro che la constatazione dell'esistenza di una posizione dominante, che non comporta del resto di per sé alcun addebito, presuppone la delimitazione del mercato di cui trattasi (sentenze della Corte 21 febbraio 1973, Europemballage et Continental Can/Commissione, già citata, punto 32 della motivazione; 9 novembre 1983, Michelin/Commissione, punto 57 della motivazione, causa 322/81, Racc. pag. 3461). Spetta quindi al Tribunale verificare innanzitutto l'analisi del mercato effettuata nella decisione e successivamente le circostanze dedotte a sostegno della constatazione di una posizione dominante collettiva.

361 Per quanto riguarda la delimitazione del mercato, il Tribunale fa presente che la sezione della parte in fatto della decisione intitolata « Il mercato » (punti da 2 a 17) è quasi tutta descrittiva e del resto contiene numerosi errori, omissioni e incertezze già esaminate dal Tribunale. Il Tribunale ricorda inoltre che le constatazioni operate dalla Commissione sui rapporti tra i tre produttori, nonché sui rapporti fra, da una parte, i tre produttori e, dall'altra, i grossisti sul mercato non-auto e i fabbricanti sul mercato auto, presenta lacune sotto diversi punti di vista. Infine, il Tribunale rileva che, nella sezione della parte in diritto consacrata al « mercato rilevante » (punti da 76 a 77), la decisione non aggiunge nulla sul piano di fatto a quanto è stato già detto precedentemente.

362 Occorre quindi verificare se l'analisi del mercato effettuata ai punti 76 e 77 della decisione sia sufficientemente fondata in fatto e inoltre se tale analisi sia di per sé sufficiente per dimostrare, come constata la decisione, che il mercato rilevante ai fini dell'applicazione dell'art. 86 sarebbe, per quanto riguarda il prodotto, il mercato del vetro piano in generale e, dal punto di vista geografico, l'Italia.

363 Per quanto riguarda il prodotto, il Tribunale osserva che le ricorrenti hanno richiamato, sia nel corso della fase amministrativa del procedimento sia nelle loro memorie e nelle loro osservazioni orali, numerosi aspetti del mercato del vetro piano in generale che sono passati sotto silenzio nella decisione (v. supra, la rubrica « A. Sulla valutazione del mercato »). Tale è in particolare il caso delle differenze strutturali tra il mercato auto e il mercato non-auto (monopolio della Fiat, nel primo, presenza di grossisti e di trasformatori indipendenti, nel secondo), differenze tra i tipi di vetro piano (vetro greggio, prodotto unicamente dalla FP, rispetto al vetro float) e differenze tra i tipi di prodotti forniti sul mercato dai produttori (prodotti specificati e/o trasformati rispetto ai prodotti di base). Certo la Commissione non è tenuta a discutere nelle sue decisioni ogni argomento presentato dalle imprese interessate. Tuttavia, nell'ambito dell'applicazione dell'art. 86 al caso di specie, il Tribunale constata che un'analisi di questi elementi sarebbe stata necessaria per l'esame della questione della posizione dominante — cioè, per l'esame della misura in cui il gioco della concorrenza fosse indebolito dalla presenza assertivamente unitaria dei tre produttori sul mercato (sentenza della Corte 13 febbraio 1979, Hoffmann-La Roche, soprammenzionata, punto 91 della motivazione). La decisione non contiene la minima menzione delle ragioni per cui la Commissione ha ritenuto appropriato scindere la sua valutazione del comportamento delle

imprese per quanto riguarda rispettivamente il mercato auto e quello non-auto, mentre essa sostiene che ai fini dell'applicazione dell'art. 86, il mercato del vetro piano deve essere considerato come un mercato unico. L'affermazione della Commissione, nelle sue memorie, secondo cui la distinzione tra i mercati auto e non-auto è stata operata solo per la chiarezza dell'esposizione, è contraddetta dalla lettera del dispositivo della decisione.

364 Il Tribunale ritiene che lo stesso valga per l'asserita analisi del mercato geografico. La decisione afferma (punto 77) che « la localizzazione geografica degli impianti di produzione è un fattore vitale (...) perché, più aumenta la distanza fra centro di produzione e punti di consegna, più si intensifica la criticità del sistema logistico e più diminuisce la concorrenzialità del prodotto ». Ora, dal fascicolo risulta che i produttori italiani hanno dovuto prendere in considerazione l'effetto concorrenziale dei prodotti provenienti dal Benelux, dai paesi dell'Europa dell'Est e anche dalla Turchia. Sarebbe stato quindi pertinente esaminare la rilevanza delle rispettive distanze tra, da una parte, i punti di fornitura più importanti in Italia e, dall'altra, i centri di produzione italiani e esteri.

365 Non è tuttavia necessario che il Tribunale si pronunci definitivamente sulla questione se l'analisi insufficiente che la Commissione ha ritenuto opportuno dedicare alla delimitazione del mercato sia sostenuta da elementi di prova soddisfacenti, poiché la Commissione ha dichiarato, sia nella riunione informale convocata dal giudice relatore (v. supra, punto 50), sia all'udienza, che la frase che figura al punto 79, sesto comma, della decisione, « queste imprese si presentano sul mercato come una sola entità e non con la loro individualità », costituiva un elemento essenziale della sua posizione circa l'applicazione dell'art. 86 del Trattato, di cui spettava ad essa provare la fondatezza. Risulta evidente da tutto quanto precede che la Commissione è lungi dall'aver provato la fondatezza di tale affermazione.

366 Ne deriva che, anche supponendo che le circostanze nel caso di specie si prestino all'applicazione della nozione di « posizione dominante collettiva » (nel senso di una posizione di dominio detenuta da più imprese indipendenti), la Commissione

non ne ha fornito la prova. La Commissione non ha neanche cercato di raccogliere gli elementi di fatto necessari per mettere sulla bilancia, da un lato, il potere economico dei tre produttori e, dall'altro, quello della Fiat, poteri che potrebbero neutralizzarsi.

367 Per quanto riguarda l'art. 2, lett. d), della decisione, in cui la Commissione addebita solo alla FP e alla SIV di aver violato l'art. 86 nei loro rapporti con il gruppo Piaggio, va rilevato che non esiste nei motivi della decisione alcuna allusione a tale censura.

368 Ne deriva che l'art. 2 della decisione deve essere annullato interamente.

369 Per quanto riguarda l'art. 3 della decisione, il Tribunale fa presente che al punto 84, sub c), secondo comma, della decisione, la Commissione afferma di non aver la certezza che le infrazioni siano cessate. Poiché le sole infrazioni di cui il Tribunale ha accertato che la Commissione ha debitamente fornito la prova sono cessate al più tardi il 21 ottobre 1985, l'art. 3 è divenuto senza oggetto e deve essere annullato.

Sulle ammende

370 Da quanto precede risulta che l'art. 4 della decisione, in quanto infligge un'ammenda a Vernante Pennitalia SpA, deve essere annullato.

371 Per quanto riguarda le ammende inflitte alla FP e alla SIV, risulta evidente da tutto quanto precede che esse non potrebbero essere lasciate inalterate. Infatti, queste ammende sono state inflitte partendo dal presupposto che ci si trovasse di fronte ad un'intesa stretta tra i tre membri di un oligopolio nazionale protetto contro una concorrenza effettiva mediante barriere economiche e geografiche, il che è lungi dall'essere stato il caso. Stando così le cose, spetta al Tribunale esami-

nare, nell'esercizio della sua competenza di legittimità e di merito, se occorra sopprimere o quanto meno ridurre le ammende inflitte alla FP e alla SIV.

- 372 Il Tribunale prende in considerazione il fatto che la violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato, che esso ha ammesso nei confronti della FP e della SIV, era una violazione esplicita di detta disposizione del Trattato e che le imprese interessate erano già state messe in causa anche se non sanzionate dalla decisione del 1981. Stando così le cose, anche se le violazioni accertate dal Tribunale sono molto meno gravi di tutte le infrazioni considerate nella decisione, il Tribunale ritiene che le ammende non vadano eliminate totalmente.
- 373 Il Tribunale osserva che al punto 85 della decisione, la Commissione chiarisce che l'importo delle ammende deve essere fissato in relazione al ruolo svolto da ciascuna delle imprese negli accordi e pratiche concordate, al periodo di tempo durante il quale esse hanno partecipato all'infrazione, alle loro rispettive forniture di vetro e al fatturato totale di ciascuna. Solo le due ultime considerazioni (forniture rispettive e fatturato) sarebbero pertinenti per la fissazione di ammende inflitte unicamente alla FP e alla SIV. Essendo questo il caso, il Tribunale ritiene che occorra mantenere la proporzione delle ammende inflitte a queste due imprese pur riducendone l'importo.
- 374 Stando così le cose, il Tribunale, nell'esercizio della sua competenza di legittimità e di merito, riduce l'importo delle ammende inflitte alla FP e alla SIV di sei settimi.

Sulle spese

- 375 Ai sensi dell'art. 87, n. 2, del regolamento di procedura del Tribunale, la parte soccombente è condannata alle spese se ne è stata fatta domanda. La Commissione è risultata soccombente nei confronti della VP e avendo la VP chiesto il rimborso delle spese, la Commissione va condannata al pagamento delle spese della VP.

- 376 Ai sensi dell'art. 87, n. 3, di detto regolamento, il Tribunale può ripartire le spese o decidere che ciascuna parte sopporti le proprie spese se le parti soccombono rispettivamente su uno o più capi, ovvero per motivi eccezionali. Occorre constatare che la Commissione è risultata soccombente nei confronti della FP e della SIV su gran parte dei suoi capi. Tuttavia, solo la FP ha concluso per il pagamento delle spese, mentre la SIV non ha presentato alcuna domanda in tal senso. Stando così le cose, il Tribunale ritiene che si debba condannare la Commissione a sopportare le proprie spese ed a pagare la metà delle spese della FP. La FP sopporterà la metà e la SIV sopporterà la totalità delle proprie spese.
- 377 Ai sensi dell'art. 87, n. 4, di detto regolamento, gli Stati membri che sono intervenuti nella causa sopportano le proprie spese. Di conseguenza, il Regno Unito sopporterà le proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Prima Sezione)

dichiara e statuisce:

1) L'art. 1, lett. b), c) e e), l'art. 2 e l'art. 3 della decisione sono annullati.

2) L'art. 1, lett. a), della decisione è annullato

— nella parte in cui riguarda la Vernante Pennitalia SpA;

— nella parte in cui riguarda la partecipazione della Fabbrica Pisana SpA e della Società Italiana Vetro SpA ad intese e pratiche concordate finalizzate ad orientare le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti più importanti;

— nella parte in cui riguarda la partecipazione della Fabbrica Pisana SpA e della Società Italiana Vetro SpA ad intese e pratiche concordate sui prezzi e le condizioni di vendita prima del 1° settembre 1983 e dopo il 21 ottobre 1985.

- 3) L'art. 1, lett. d), della decisione è annullato nella parte in cui riguarda la partecipazione della Fabbrica Pisana SpA e della Società Italiana Vetro SpA ad accordi e pratiche concordate relativi ai prezzi e alle quote di forniture da applicare al gruppo Piaggio dopo il 31 dicembre 1984.
- 4) L'ammenda inflitta alla Vernante Pennitalia SpA è annullata.
- 5) L'importo dell'ammenda inflitta alla Fabbrica Pisana SpA è fissato a un milione di ECU.
- 6) L'importo dell'ammenda inflitta alla Società Italiana Vetro SpA è fissata a 671 428 ECU.
- 7) I ricorsi della Fabbrica Pisana SpA e della Società Italiana Vetro SpA sono respinti per il resto.
- 8) La Commissione supporterà le spese sostenute dalla Vernante Pennitalia SpA e la metà delle spese sostenute dalla Fabbrica Pisana SpA. La Fabbrica Pisana SpA supporterà l'altra metà delle proprie spese.
- 9) La Società Italiana Vetro SpA, la Commissione ed il Regno Unito supporteranno le loro spese.

Edward

García-Valdecasas

Lenaerts

Kirschner

Schintgen

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 10 marzo 1992.

Il cancelliere

Il presidente

H. Jung

D. A. O. Edward

II - 1554