

1 Con vari atti depositati nella cancelleria della Corte fra il 4 ed il 30 aprile 1993, le imprese finlandesi A. Ahlström Osakeyhtiö, United Paper Mills Ltd [...] hanno chiesto [...] l'annullamento della decisione 85/202/CEE della Commissione, del 19 dicembre 1984, relativa ad un procedimento di applicazione dell'art. 85 del Trattato CEE (GU 1985, L 85, pag. 1).

2 Con ordinanza 16 dicembre 1987, la Corte ha deciso di riunire queste dieci cause ai fini del procedimento e della sentenza.

3 Nella decisione impugnata (in prosieguo: la «decisione»), la Commissione aveva accertato che quaranta produttori di pasta di legno e tre delle loro associazioni professionali avevano violato l'art. 85, n. 1, del Trattato, concertandosi sui prezzi. A trentasei dei quarantatre destinatari della decisione venivano inflitte ammende d'importo compreso fra 50 000 e 500 000 ECU.

A — Il prodotto

4 Il prodotto per il quale si sarebbe avuta la concertazione è la pasta di legno sbiancata al solfato, ottenuta mediante trattamento chimico della cellulosa ed usata per prodotti cartotecnici di qualità superiore.

5 La pasta sbiancata al solfato è fabbricata con legno di due specie di alberi: le conifere (o resinose) e le latifoglie. Poiché le fibre di resinose sono più lunghe e più resistenti, la pasta che ne deriva è di migliore qualità. Nell'ambito di entrambe le categorie, si ha un'ulteriore suddivisione in due sottogruppi: quello delle paste prodotte con legno di alberi a crescita relativamente lenta, originario dei paesi del Nord, e quello delle paste prodotte con legno originario dei paesi del Sud. Questa classificazione ha determinato quattro livelli di prezzo, che corrispondono, in ordine decrescente, alle paste di resinose del Nord, di resinose del Sud, di latifoglie del Nord e di latifoglie del Sud.

6 La carta viene fabbricata con una miscela di paste, la cui composizione dipende dalle qualità e dalle caratteristiche che il fabbricante intende conferire alla carta, nonché dalle possibilità dei suoi impianti. Nell'ambito di una data categoria di prodotti, le paste sono quasi sempre intercambiabili, ma, una volta determinata la miscela, il fabbricante esita a modificarla, per timore di dover procedere ad adeguamenti delle attrezzature ed a lunghe e costose sperimentazioni.

7 Il prezzo della pasta rappresenta il 50-75% del costo di produzione della carta.

B — I produttori

All'epoca dei fatti, oltre cinquanta imprese vendevano pasta di legno nella Comunità. Per la maggior parte, esse avevano sede in Canada, negli Stati Uniti, in Svezia e in Finlandia. Le vendite erano effettuate tramite affiliate, agenti e succursali aventi sede nella Comunità. Spesso un medesimo agente lavorava per più produttori.

C — I clienti e le prassi commerciali

12 Durante il periodo in questione, uno stesso produttore contava in genere una cinquantina di clienti nella Comunità, ad eccezione della Finncell che ne aveva 290.

13 Normalmente i produttori di pasta concludevano con i clienti contratti di fornitura a lungo termine, che potevano durare fino a cinque anni. In forza di tali contratti, il produttore garantiva ai propri clienti la possibilità di acquistare trimestralmente un quantitativo minimo di pasta ad un prezzo che non avrebbe superato quello da lui annunciato all'inizio del trimestre. Il cliente, da parte sua, era libero di acquistare più o meno del quantitativo riservatogli e poteva negoziare riduzioni rispetto al prezzo annunciato.

14 Gli «annunci trimestrali» costituivano, sul mercato europeo della pasta, una prassi commerciale consolidata. In forza di questo sistema, alcune settimane o talvolta alcuni giorni prima dell'inizio di ciascun trimestre, i produttori comunicavano ai propri clienti e ai propri agenti i prezzi, generalmente fissati in dollari, ch'essi intendevano ottenere nel corso del trimestre per ciascun tipo di pasta. Questi prezzi

variavano a seconda che la pasta fosse destinata ai porti europei del nord-ovest (zona 1) o ai porti mediterranei (zona 2). I prezzi venivano in genere pubblicati nella stampa specializzata.

15 I prezzi definitivi fatturati ai clienti (in prosieguo: i «prezzi di transazione») potevano essere identici ai prezzi annunciati ovvero inferiori a questi ultimi, qualora agli acquirenti venissero concessi sconti od agevolazioni di pagamento sotto varie forme.

III— L'infrazione relativa alla concertazione generale sui prezzi annunciati

55 Le ricorrenti finlandesi, statunitensi e canadesi hanno chiesto l'annullamento dell'art. 1, n. 1, della decisione, secondo cui queste imprese, nonché altri produttori svedesi, statunitensi e norvegesi, si sarebbero concertati «sui prezzi (...) annunciati per la vendita nella Comunità economica europea di pasta per carta bianchita al solfato», durante l'intero periodo 1975-1981 o parte di esso.

56 Con lettere del 6 marzo e del 2 maggio 1990, la Corte ha invitato la Commissione a chiarire la suddetta disposizione. Poiché l'art. 1, n. 1, non indica fra quali parti, né per quali trimestri, abbia avuto luogo l'infrazione, la Corte ha chiesto alla Commissione, con un secondo quesito, di fornirle queste precisazioni. Nella risposta, la Commissione ha dichiarato che tutti i dati di cui essa disponeva figurano nella tabella 6 allegata alla decisione. Questa tabella, intitolata «Prezzi annunciati», indica, per ciascun trimestre del periodo in questione, i prezzi annunciati da vari produttori, nonché la data degli annunci. Com'è stato spiegato dalla Commissione, per tutti i produttori che, secondo le indicazioni di detta tabella, hanno annunciato lo stesso prezzo per un dato trimestre si deve ritenere ch'essi si siano concertati durante tale periodo.

A — Il sistema di annunci trimestrali di prezzo costituirebbe di per sé la violazione dell'art. 85 del Trattato

59 Nella prima ipotesi prospettata dalla Commissione, è il sistema di annunci trimestrali di prezzo, in quanto tale, che costituisce la violazione dell'art. 85 del Trattato.

60 In primo luogo, la Commissione sostiene che i produttori di pasta hanno deliberatamente instaurato questo sistema per poter conoscere i prezzi che sarebbero stati applicati dai concorrenti nei trimestri successivi. La comunicazione dei prezzi a terzi, in particolare alla stampa e agli agenti che lavorano per più produttori, molto prima della loro applicazione all'inizio di un nuovo trimestre, avrebbe garantito agli altri produttori un lasso di tempo sufficientemente lungo per annunciare essi stessi nuovi ed analoghi prezzi prima di detto trimestre e per applicarli dall'inizio dello stesso.

61 In secondo luogo, la Commissione sostiene che la creazione di questo meccanismo ha avuto come effetto un'artificiale trasparenza del mercato, consentendo ai produttori di avere un quadro rapido ed esatto dei prezzi quotati dai loro concorrenti.

62 Per statuire su questo punto, si deve ricordare che, a termini dell'art. 85, n. 1, del Trattato, sono vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni d'imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune.

63 Ai sensi della suddetta sentenza Suiker Unie/Commissione (punti 26 e 173 della motivazione), la pratica concordata corrisponde ad una forma di coordinamento fra imprese che, senza essere stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, sostituisce consapevolmente una pratica collaborazione fra le stesse ai rischi della concorrenza. Nella stessa sentenza, la Corte ha aggiunto che i criteri del coordinamento e della collaborazione vanno intesi alla luce della concezione inerente alle norme del Trattato in materia di concorrenza, e secondo la quale ogni operatore economico deve autonomamente determinare la condotta ch'egli intende seguire sul mercato comune.

64 Nella fattispecie, le comunicazioni risultano da annunci di prezzo fatti agli utilizzatori. Di per sé, esse costituiscono un'azione sul mercato che non è atta a ridurre le incertezze di ciascuna impresa circa il futuro

atteggiamento dei suoi concorrenti. Nel momento in cui vi procede, la singola impresa non ha infatti alcuna certezza circa il comportamento che sarà adottato dalle altre.

65 Di conseguenza, si deve ritenere che il sistema di annunci trimestrali di prezzo, vigente sul mercato della pasta di legno, non costituisce, in quanto tale, una violazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato.

B — L'infrazione risulterebbe dalla concertazione sui prezzi annunciati

66 Nella seconda ipotesi, la Commissione sostiene che il sistema degli annunci di prezzo costituisce indizio di una concertazione che ha avuto luogo in precedenza. Nel punto 82 della decisione, essa afferma che questa concertazione è provata dal parallelismo di comportamenti dei produttori di pasta durante il periodo 1975- 1981, nonché da vari tipi di scambi diretti o indiretti d'informazioni.

67 Dai punti 82 e 107-110 della decisione risulta che il parallelismo di comportamenti consiste, essenzialmente, nel sistema degli annunci trimestrali di prezzo, nella simultaneità o quasi-simultaneità degli annunci e nell'identità dei prezzi annunciati. Inoltre, da vari telex e altri documenti menzionati nei punti 61 e seguenti della decisione si desumerebbe che fra taluni produttori hanno avuto luogo riunioni e contatti allo scopo di scambiare informazioni sui rispettivi prezzi. 1. Sui telex menzionati nei punti 61 e seguenti della decisione

68 Nelle sue richieste del 6 marzo e del 2 maggio 1990, la Corte ha invitato la Commissione a specificare quali precise conclusioni essa traesse dai telex e dagli altri documenti menzionati nei punti 61 e seguenti della decisione, cioè ad indicare fra quali produttori e per quale periodo avesse avuto luogo la concertazione provata da ciascuno di tali documenti. A tale quesito la Commissione ha risposto che detti documenti non facevano che corroborare la prova fondata sul parallelismo di comportamenti e che, perciò, essi erano rilevanti non solo per le imprese e per il periodo ivi specificamente menzionati, ma anche per tutte le imprese e per l'intero periodo caratterizzato dal parallelismo di comportamenti.

69 Tenuto conto di questa risposta, detti documenti non devono essere presi in considerazione. Poiché l'identità dei partecipanti ad una concertazione è un elemento costitutivo dell'infrazione, non ci si può basare, per l'accertamento di quest'ultima, su documenti il cui valore probante al riguardo non ha potuto essere precisato dalla Commissione.

2. Sulle altre prove addotte dalla Commissione

70 Poiché la Commissione non dispone di documenti che provino direttamente la concertazione fra i produttori interessati, è necessario accertare se il sistema degli annunci trimestrali di prezzo, la simultaneità o la quasi simultaneità degli annunci e il parallelismo dei prezzi annunciati riscontrato durante il periodo 1975-1981 costituiscano un complesso d'indizi seri, precisi e concordanti di una previa concertazione.

71 Nel determinare quale sia il valore probante di questi vari elementi, si deve ricordare che il parallelismo di comportamenti può essere considerato prova di una concertazione soltanto qualora la concertazione ne costituisca l'unica spiegazione plausibile. È infatti importante tener presente che l'art. 85 del Trattato, mentre vieta qualsiasi forma di collusione atta a falsare il gioco della concorrenza, non esclude il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti (v. suddetta sentenza Suiker Unie/Commissione, punto 174 della motivazione).

72 Di conseguenza, nella fattispecie è necessario accertare se il parallelismo di comportamenti allegato dalla Commissione non possa, tenuto conto della natura dei prodotti, dell'entità e del numero delle imprese e del volume del mercato, spiegarsi altrimenti che con la concertazione.

a) Sul sistema degli annunci di prezzo

73 Com'è stato già indicato, la Commissione vede nel sistema degli annunci trimestrali di prezzo l'indizio di una previa concertazione.

74 Nelle loro memorie, le ricorrenti sostengono invece che questo sistema si spiega con le esigenze commerciali proprie del mercato della pasta di legno.

75 Con ordinanze 25 ottobre 1990 e 14 marzo 1991, la Corte ha incaricato due periti di esaminare le caratteristiche del mercato della pasta di legno sbiancata al solfato durante il periodo cui si riferisce la decisione impugnata. Dalla relazione di perizia risultano le seguenti considerazioni.

76 I periti hanno rilevato anzitutto che il sistema di annunci di cui trattasi si colloca nell'ambito dei rapporti a lungo termine che esistevano fra i produttori ed i loro clienti e che costituivano una conseguenza sia del procedimento di fabbricazione della pasta, sia del carattere ciclico del mercato. Poiché ciascun tipo di carta veniva ottenuto da una specifica miscela di paste, avente particolari caratteristiche, e poiché solo difficilmente tale miscela poteva essere modificata, si sarebbero infatti stabiliti stretti rapporti di collaborazione fra i produttori di pasta ed i fabbricanti di carta. Questi rapporti sarebbero stati tanto più intensi in quanto, inoltre, presentavano il vantaggio di tutelare entrambe le parti contro i rischi inerenti al carattere ciclico del mercato: essi garantivano agli acquirenti la certezza dell'offerta e ai produttori quella della domanda.

77 I periti sottolineano che è nell'ambito di questi rapporti a lungo termine che gli acquirenti, dopo la seconda guerra mondiale, chiedevano che venisse istituito il sistema di annunci in parola. Poiché la pasta di legno corrisponde al 50-70% del costo della carta, detti acquirenti desideravano, infatti, conoscere al più presto possibile i prezzi che avrebbero potuto esser loro richiesti, per effettuare le proprie previsioni di costo e per fissare i prezzi dei propri prodotti. Dato che questi stessi acquirenti non volevano, tuttavia, essere vincolati ad un prezzo fisso elevato in caso di indebolimento del mercato, il prezzo annunciato era stato concepito come un prezzo massimo, al di sotto del quale il prezzo di transazione poteva sempre essere rinegoziato.

78 Il ritmo trimestrale sarebbe il risultato di un compromesso fra il desiderio dei fabbricanti di carta, di contare su un certo grado di prevedibilità del prezzo della pasta, e quello dei produttori di pasta, di evitare la perdita di occasioni di profitto in caso di rafforzamento del mercato.

79 Quanto al dollaro USA, secondo i periti esso avrebbe cominciato ad essere usato sul mercato dai produttori nordamericani verso gli anni '60. Tale sviluppo avrebbe incontrato l'approvazione generale degli acquirenti, che vi avrebbero ravvisato un mezzo per garantirsi di non pagare di più dei loro concorrenti.

b) Sulla simultaneità o quasi simultaneità degli annunci

Nel punto 107 della decisione, la Commissione sostiene che la stretta successione o addirittura la simultaneità degli annunci dei prezzi non sarebbe stata possibile in assenza di un flusso costante di informazioni tra le imprese interessate. Secondo le ricorrenti, la simultaneità o la quasi simultaneità degli annunci — ammesso che siano provate — devono, invece, essere considerate una diretta conseguenza della grandissima trasparenza che caratterizzava il mercato. Questa trasparenza, lungi dall'essere artificiale, si spiegherebbe con una ben sviluppata e perfezionata rete di rapporti che, data la natura e la struttura del mercato, si erano stabiliti fra i vari operatori.

82 I periti hanno confermato quest'analisi nella loro relazione e, successivamente, in udienza.

83 In primo luogo, secondo i periti, gli acquirenti erano stati sempre in contatto con più produttori di pasta. Ciò dipenderebbe non soltanto dalla tecnica di fabbricazione della carta, ma anche dalla circostanza che gli acquirenti di pasta, per evitare l'eccessiva dipendenza da un produttore, si preoccupavano di diversificare le proprie fonti di approvvigionamento. Al fine di spuntare i prezzi più bassi possibile, di solito, specialmente in periodo di ribasso dei prezzi, essi rendevano noti ai loro fornitori i prezzi annunciati dai concorrenti.

84 In secondo luogo, si dovrebbe tener conto del fatto che la maggior parte della pasta veniva venduta ad un numero relativamente ristretto di grandi imprese cartarie. Questi pochi acquirenti, che mantenevano fra di loro strettissimi legami, s'informavano reciprocamente dei mutamenti di prezzi di cui erano al corrente.

85 In terzo luogo, molti produttori che fabbricavano essi stessi carta acquistavano pasta da altri produttori, e in tal modo sarebbero venuti a conoscenza, tanto in periodi di aumento dei prezzi, quanto in periodi di ribasso, dei prezzi applicati dai loro concorrenti. A questa informazione potevano avere accesso anche i produttori che, pur non fabbricando carta, erano legati a gruppi che esercitavano tale attività.

86 In quarto luogo, la grandissima trasparenza del mercato della pasta, derivante dai legami creatisi fra operatori o gruppi di operatori, era inoltre rafforzata dalla presenza di agenti stabiliti nella Comunità, che lavoravano per vari produttori, e dall'esistenza di una stampa specializzata molto dinamica.

87 Su quest'ultimo punto va osservato che, per la maggior parte, le ricorrenti negano di aver trasmesso informazioni sui propri prezzi alla stampa specializzata, e che i pochi produttori che ammettono di averlo fatto precisano che tali comunicazioni erano occasionali ed avevano luogo a richiesta della stessa stampa.

88 Aggiungasi, infine, che l'uso di mezzi di comunicazione molto rapidi, come il telefono e il telex, e il frequentissimo ricorso, da parte dei fabbricanti di carta, ad acquirenti professionali altamente competenti permettevano che le informazioni relative al livello dei prezzi annunciati si diffondessero, nonostante le varie tappe da superare — produttore, agente, acquirente, agente, produttore —, nel giro di pochi giorni, se non di poche ore, sul mercato della pasta.

c) Sul parallelismo dei prezzi annunciati

89 Il parallelismo dei prezzi annunciati, addotto dalla Commissione a riprova della concertazione, è descritto nel punto 22 della decisione. La Commissione vi constata, basandosi sulla tabella 6 allegata alla decisione, che i prezzi annunciati dalle imprese canadesi e statunitensi erano stati gli stessi dal primo trimestre del 1975 al terzo trimestre del 1977 e dal primo trimestre del 1978 al terzo trimestre del 1981, che i prezzi annunciati dalle imprese svedesi e finlandesi erano stati gli stessi dal primo trimestre del 1975 al secondo trimestre del 1977 e dal terzo trimestre del 1978 al terzo trimestre del 1981 e, infine, che i prezzi di tutte le imprese erano stati gli stessi dal primo trimestre del 1976 al secondo trimestre del 1977 e dal terzo trimestre del 1979 al terzo trimestre del 1981.

90 Secondo la Commissione, questo parallelismo di prezzi può spiegarsi soltanto con una concertazione fra i produttori. Tale affermazione è fondata, in sostanza, sulle seguenti considerazioni.

91 In primo luogo, il prezzo uniforme praticato dai produttori durante il periodo in questione non potrebbe essere considerato un prezzo di equilibrio, cioè un prezzo derivante dal libero gioco dell'offerta e della domanda. La Commissione sottolinea in proposito che, come dimostra la stabilità dei prezzi registrata fra il primo trimestre del 1975 e il quarto trimestre del 1976, non erano stati effettuati sondaggi per «saggiare» le reazioni del mercato, nonché il fatto che, in generale, per le paste di resinose, dal terzo trimestre del 1979 al secondo trimestre del 1980, il primo prezzo maggiorato sia stato sempre seguito dagli altri produttori.

92 Né potrebbe essere accolta la tesi della «price leadership»; secondo la Commissione, l'identità dei prezzi annunciati, come pure, d'altronde, quella dei prezzi di transazione, non può spiegarsi con l'esistenza di un capofila, i cui prezzi vengano seguiti dai suoi concorrenti sul mercato. L'ordine in cui venivano effettuati gli annunci si era infatti costantemente modificato dall'uno all'altro dei trimestri considerati e nessun produttore aveva avuto una posizione sufficientemente forte per agire come capofila.

93 In secondo luogo, la Commissione sostiene che, date le differenze nelle condizioni economiche da un produttore all'altro o da un gruppo di produttori all'altro, i prezzi applicati avrebbero dovuto essere diversi. I fabbricanti di pasta che avevano costi poco elevati avrebbero dovuto, infatti, ridurre i prezzi per aumentare le proprie quote di mercato a scapito dei concorrenti meno efficienti. Secondo la Commissione, le suddette differenze riguardavano i costi di produzione e di trasporto, il rapporto fra questi costi (valutati in moneta nazionale: dollaro canadese, corona svedese o marco finlandese) ed i prezzi di vendita (fissati in dollari USA), l'entità degli ordinativi, l'andamento della domanda di pasta nei vari paesi importatori, l'importanza relativa del mercato europeo, maggiore per i produttori scandinavi che per i produttori

statunitensi e canadesi, nonché il tasso di utilizzo delle capacità produttive, più elevato, in generale, negli Stati Uniti e in Canada che in Svezia e in Finlandia.

94 Per quanto riguarda l'entità degli ordinativi, la Commissione è del parere che la vendita d'ingenti quantitativi consentiva ai produttori di ridurre notevolmente i costi e che perciò le rilevazioni dei prezzi avrebbero dovuto mettere in luce significative differenze di prezzo fra gli acquisti di grosse quantità e quelli di una quantità minima del prodotto. Ora, in realtà, raramente queste differenze sarebbero state superiori al 3 %. 95 In terzo luogo, la Commissione fa valere che, almeno per una parte degli anni 1976, 1977 e 1981, i prezzi annunciati della pasta si erano situati ad un livello artificialmente elevato, ben diverso da quello che sarebbe stato logico attendersi in condizioni di concorrenza normale. Ad esempio, sarebbe inconcepibile che, in mancanza di una concertazione, il prezzo uniforme di 415 dollari annunciato per le paste di resinose del Nord sia rimasto invariato dal primo trimestre del 1975 al terzo trimestre del 1977 e che, soprattutto per il secondo e il terzo trimestre del 1977, il prezzo annunciato abbia superato di 100 dollari il prezzo di vendita ottenibile sul mercato. La prova del fatto che i prezzi erano stati mantenuti ad un livello anormalmente elevato si troverebbe nel brusco cedimento dei prezzi nel 1977 e nel 1982.

96 Infine, la Commissione fa valere, a sostegno della propria tesi, il carattere segreto degli sconti e l'andamento delle quote di mercato.

97 Per quanto riguarda la segretezza degli sconti, si deve rilevare una contraddizione fra la decisione e le considerazioni che sono state svolte in seguito. Dopo aver constatato, nel punto 112 della decisione, la scomparsa della concorrenza segreta, nelle sue memorie la Commissione considera che gli sconti erano segreti in quanto compromettevano la concertazione e dovevano, quindi, restare nascosti agli altri produttori.

98 Quanto all'andamento delle quote di mercato, i mutamenti registrati fra il 1975 e il 1981 non consentono, per la Commissione, di concludere che non vi sia stata concertazione. Questi mutamenti sarebbero stati, infatti, molto meno rilevanti dal 1975 al 1976 e dal 1980 al 1981 che non dal 1978 al 1979 e dal 1979 al 1980.

99 Le ricorrenti hanno contestato la tesi secondo cui il parallelismo dei prezzi si spiega con la concertazione.

100 Nel disporre la seconda perizia, la Corte ha chiesto ai periti d'indicare se, a loro avviso, il naturale funzionamento del mercato della pasta di legno dovesse portare ad una struttura di prezzi differenziati ovvero ad una struttura di prezzi uniformi.

101 Dalla relazione di perizia, completata dalle successive dichiarazioni orali, risulta che, secondo i periti, è più plausibile che l'uniformità dei prezzi si spieghi con il normale funzionamento del mercato che non con una concertazione. I punti fondamentali della loro analisi si possono riassumere come segue.

i) La descrizione del mercato

102 Anzitutto, i periti descrivono il mercato come un insieme di oligopoli-oligopsoni, costituiti da pochi produttori e da pochi acquirenti e corrispondenti ciascuno ad un determinato tipo di pasta. Questa configurazione del mercato dipenderebbe, in sostanza, dal procedimento di fabbricazione della pasta per carta: poiché la carta viene prodotta con una caratteristica miscela di paste, ciascun fabbricante di carta può rivolgersi soltanto ad un numero limitato di produttori di pasta e, inversamente, ciascun produttore di pasta può rifornire soltanto un numero limitato di clienti. Nell'ambito dei gruppi così costituiti, i rapporti di collaborazione sarebbero stati ulteriormente consolidati dalla constatazione che essi offrivano, tanto agli acquirenti, quanto ai venditori di pasta, una garanzia contro i rischi commerciali.

103 Secondo i periti, tale configurazione del mercato, unita alla grandissima trasparenza dello stesso, si traduce, a breve termine, in un fenomeno d'inerzia dei prezzi. I produttori sanno che, se aumentassero i prezzi, non sarebbero certo seguiti dai concorrenti, i quali perciò sottrarrebbero loro la clientela. Analogamente, essi sono riluttanti a ridurre i prezzi poiché si rendono conto che, se prendessero questa

iniziativa, sarebbero invece imitati dagli altri produttori, ammesso, tuttavia, che questi dispongano di capacità produttive inutilizzate. Un siffatto ribasso dei prezzi sarebbe tanto meno auspicabile in quanto recherebbe pregiudizio all'intero settore: poiché la domanda di pasta è anelastica, la perdita di redditi causata dalla riduzione dei prezzi non potrebbe essere compensata dai profitti realizzati grazie all'aumento delle vendite e i profitti globali dei produttori diminuirebbero.

104 A lungo termine, la possibilità che gli acquirenti si spostino, effettuando qualche investimento, verso altri tipi di paste, nonché l'esistenza di prodotti sostitutivi, come le paste provenienti dal Brasile o le paste prodotte con carta riciclata, avrebbero l'effetto di attenuare le tendenze oligopolistiche del mercato. Ciò spiegherebbe perché, per un periodo di vari anni, le modifiche dei prezzi siano state relativamente limitate.

105 Infine, alla trasparenza del mercato potrebbero essere imputati certi aumenti generalizzati dei prezzi, registrati nel breve termine: quando la domanda è superiore all'offerta, i produttori, sapendo — com'era nel caso del mercato della pasta di legno — che il livello delle scorte dei concorrenti è basso e che il tasso di utilizzo delle loro capacità produttive è elevato non hanno timore di aumentare i propri prezzi. In tal caso, è molto probabile ch'essi saranno seguiti dai concorrenti.

ii) L'andamento del mercato dal 1975 al 1981

109 Secondo i periti, le caratteristiche oligopolistiche del mercato e la sua grandissima trasparenza non sono i soli fattori che hanno determinato la stabilità dei prezzi constatata nel periodo 1975-1977. Questa trova un'ulteriore spiegazione in talune circostanze peculiari di quell'epoca.

110 Innanzi tutto, su un piano generale, si dovrebbe rilevare che nel 1976 la domanda mondiale di carta aveva registrato una ripresa, il che dava luogo a previsioni ottimistiche. D'altra parte, poiché il tasso d'inflazione era elevato, in termini reali i prezzi erano diminuiti ed i tassi d'interesse erano bassi. Inoltre, i produttori svedesi fruivano, per la costituzione delle scorte, di uno sgravio fiscale in funzione del valore delle stesse. Infine, i produttori nordamericani disponevano dello sbocco sul mercato statunitense, allora molto attivo, e sfruttavano, dal canto loro, quasi totalmente le proprie capacità produttive.

L'anno 1977

111 Il crollo dei prezzi verificatosi nel 1977 sarebbe dovuto al massiccio aumento dell'offerta e al ristagno della domanda, che caratterizzavano tale periodo. Da un lato, il governo svedese poneva fine al regime di aiuti per la costituzione di scorte, provocando in tal modo un massiccio aumento dell'offerta in un momento in cui il livello delle scorte degli altri paesi produttori era relativamente elevato. Dall'altro, i produttori avevano dovuto constatare che la domanda non era aumentata nella misura prevista e che, pertanto, diveniva meno probabile l'aumento dei prezzi. In siffatto contesto, l'impresa che avesse deciso di ridurre i propri prezzi poteva essere sicura di essere imitata dai suoi concorrenti, purché, tuttavia, questi disponessero di capacità produttive inutilizzate.

Il periodo 1978-1981

112 A partire dal quarto trimestre del 1978 la domanda ricominciava a crescere, fino a superare l'offerta. La trasparenza del mercato portava allora ad un rapido adeguamento dei prezzi verso l'alto. Le imprese che sapevano che i loro concorrenti non disponevano di capacità produttive inutilizzate potevano, in quel momento, aumentare i propri prezzi senza temere di restare isolate e di perdere così la loro quota di mercato.

113 A tale periodo di rialzo dei prezzi faceva seguito un periodo di stabilità compreso fra la metà del 1980 e la fine del 1981. Tale stabilità sarebbe dovuta al fatto che il livello delle scorte era modesto, mentre il tasso di utilizzo delle capacità produttive era elevato e la domanda, condizionata dalla comparsa sul mercato di nuovi tipi di paste, era stazionaria.

114 Nel quarto trimestre del 1981 il mercato registrava una nuova recessione, indotta dalla lievitazione delle scorte, dalla riduzione dei tassi di utilizzo delle capacità produttive e dalla caduta della domanda mondiale di carta. L'assenza delle circostanze proprie del periodo 1975-1977, cioè il tasso d'inflazione elevato e l'esistenza, in Svezia, di un regime di aiuti per la costituzione di scorte, spiegherebbe la più rapida diminuzione dei prezzi.

- iii) Vari fattori accertati sul mercato sono incompatibili con la spiegazione secondo cui vi sarebbe stata concertazione

115 Dopo aver illustrato le strutture del mercato e l'andamento dei prezzi durante il periodo controverso, i periti sostengono che vari fattori o meccanismi specifici del mercato stesso sono incompatibili con la spiegazione basata sulla concertazione. Tali fattori sarebbero l'esistenza di «outsiders» effettivi o potenziali, estranei al gruppo delle imprese fra le quali, assertivamente, vi sarebbe stata collusione, le modifiche delle quote di mercato e l'assenza di quote di produzione, nonché il fatto che i produttori non hanno sfruttato le differenze esistenti fra i vari Stati importatori quanto all'elasticità della domanda.

116 Riguardo al primo fattore si deve rilevare che, nel punto 137 della decisione, la Commissione valuta la produzione da parte degli «outsiders» al 40% del consumo comunitario totale di pasta. Data la rilevante entità di questa quota del mercato, difficilmente un'intesa avrebbe potuto funzionare fra le sole imprese alle quali si è fatto carico di essersi concertate.

117 La Commissione si difende in proposito affermando di non aver agito nei confronti di questi altri produttori perché aveva ritenuto ch'essi avessero adottato un atteggiamento di gregari durante il periodo controverso.

118 Questo argomento non può essere accolto. Esso è infatti in flagrante contraddizione con il ragionamento seguito dalla Commissione, quanto alla tabella 6, per individuare i partecipanti alla concertazione. Se, al riguardo, com'è già stato rilevato nel precedente punto 58, il semplice fatto di aver annunciato lo stesso prezzo di un altro produttore per lo stesso periodo basta effettivamente a provare la concertazione, è evidente che il procedimento d'infrazione ai sensi dell'art. 85 avrebbe dovuto essere avviato anche nei confronti degli «outsiders», per i quali la Commissione, qualificandoli «gregari», ammette ch'essi hanno annunciato lo stesso prezzo dei produttori cui, nell'ambito dell'art. 1, n. 1, del dispositivo della decisione, è stata inflitta una sanzione.

119 Quanto al secondo fattore, i periti constatano che, secondo le risultanze della tabella 2 allegata alla decisione, si sono avuti mutamenti delle quote di mercato fra il 1975 ed il 1981, mutamenti che metterebbero in luce l'esistenza di rapporti concorrenziali fra i produttori e l'assenza di quote di produzione.

120 Infine, circa la mancanza di differenze di prezzo fra i vari Stati membri, i periti ritengono che non si possa sostenere, come fa la Commissione nei punti 136-140 della decisione, che i produttori di pasta avrebbero dovuto sfruttare le differenze esistenti fra i vari Stati membri nell'elasticità della domanda rispetto al prezzo. A tal fine, secondo i periti, le imprese avrebbero dovuto essere in grado di frazionare il mercato, cosa che esse avrebbero potuto fare soltanto qualora fosse esistita un'effettiva intesa. Nel caso di specie, l'uniformità dei prezzi fornirebbe, al contrario, un argomento a favore della spiegazione basata sul normale funzionamento del mercato.

- iv) Critiche puntuali dei periti contro la spiegazione data dalla Commissione

121 I periti formulano, nei confronti della spiegazione data dalla Commissione, varie critiche puntuali, che riguardano l'incidenza, sui prezzi, dei costi di trasporto, dell'entità degli ordinativi e, in generale, delle differenze di costo, nonché il carattere segreto degli sconti.

122 In primo luogo, rispondendo all'assunto della Commissione secondo cui i prezzi avrebbero dovuto variare a seconda del luogo di destinazione, i periti dichiarano che la destinazione della pasta — porti dell'Atlantico o del Baltico — aveva incidenza soltanto secondaria sui costi del trasporto. Al massimo, essa avrebbe potuto portare ad una differenza di costo pari a 10 dollari la tonnellata. Contrariamente a quanto afferma la Commissione, questo divario è troppo modesto per ripercuotersi sui prezzi praticati in ciascuna delle due zone.

123 In secondo luogo, i periti spiegano perché, a loro avviso, ingenti ordinativi di pasta non hanno portato a forti riduzioni di prezzo. Per varie ragioni, siffatti ordinativi non consentirebbero di realizzare importanti economie di costi. Anzitutto, le paste di legno sarebbero in genere prodotti standard, prelevati da scorte anonime; inoltre, i produttori creerebbero di solito impianti di stoccaggio nei grandi porti di destinazione; infine, poiché usano più d'una varietà di pasta, i fabbricanti di carta preferirebbero, quando ordinano quantitativi importanti, che la pasta venga loro consegnata in più partite. In definitiva, le sole economie di scala collegate ad ingenti ordinativi di pasta sarebbero quelle relative alle spese generali e alle spese amministrative.

124 In terzo luogo, i periti ritengono che, anche se effettivamente si fossero avute economie di scala, le differenze di costo cui esse avrebbero portato fra i produttori non avrebbero avuto incidenza sui prezzi, bensì sui profitti realizzati dall'impresa.

125 Infine, l'esistenza di sconti segreti sarebbe dovuta a varie ragioni indipendenti dai produttori di pasta: anzitutto, in vari paesi, come la Francia, gli sconti non giustificati da economie di costi sarebbero illegali; inoltre, poiché riguardano quasi sempre quantitativi annui, gli sconti potrebbero essere calcolati solo alla fine dell'esercizio. Infine, sarebbero gli acquirenti a chiedere che gli sconti mantengano carattere riservato, sia per avvantaggiarsi rispetto ai concorrenti spuntando migliori prezzi, sia per evitare che i fabbricanti di carta pretendano a loro volta riduzioni di prezzo.

3. Conclusioni

126 In base alla precedente analisi si deve constatare che, nella fattispecie, la spiegazione del parallelismo di comportamenti basata sulla concertazione non è l'unica plausibile. Innanzi tutto, si può ritenere che il sistema degli annunci di prezzo costituisca una risposta razionale al fatto che il mercato della pasta era un mercato a lungo termine, nonché al bisogno, sentito tanto dagli acquirenti quanto dai venditori, di ridurre i rischi commerciali. Inoltre, la coincidenza delle date degli annunci di prezzo può essere considerata una conseguenza diretta della grande trasparenza del mercato, che non deve qualificarsi artificiale. Infine, il parallelismo dei prezzi e l'andamento di questi ultimi trovano una soddisfacente spiegazione nelle tendenze oligopolistiche del mercato e nelle particolari circostanze verificatesi in certi periodi. Stando così le cose, il parallelismo di comportamenti accertato dalla Commissione non può costituire la prova della concertazione.

127 Mancando un complesso d'indizi seri, precisi e concordanti, si deve concludere che la concertazione relativa ai prezzi annunciati non è stata provata dalla Commissione. Pertanto, l'art. 1, n. 1, della decisione impugnata dev'essere annullato.