

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 28 settembre 2012;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue);

VISTA la segnalazione pervenuta in data 19 ottobre 2009 da parte della Guardia di Finanza - Nucleo Speciale Tutela Mercati - Gruppo Antitrust, relativa a condotte dei principali operatori del mercato dei prodotti metallici di sicurvia suscettibili di integrare una fattispecie di intesa restrittiva della concorrenza in detto mercato;

VISTA la propria delibera adottata in data 13 gennaio 2010, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Metalmeccanica Fracasso S.p.A., Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Tubosider S.p.A., Car Segnaletica Stradale S.r.l., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione, Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.) e Steam Generators S.r.l. (già Edilacciai S.r.l., già Marcegaglia Building S.p.A.) nonché del Consorzio Manufatti Stradali Metallici Comast - in liquidazione, volta ad accertare eventuali violazioni dell'articolo 101 del Tfue (Trattato sul funzionamento dell'Unione europea), e con cui è stato fissato al 31 dicembre 2010 il termine di chiusura del procedimento;

VISTO il provvedimento adottato in data 1 dicembre 2010, con il quale è stato prorogato al 30 giugno 2011 il termine di chiusura del procedimento;

VISTO il provvedimento adottato in data 1 giugno 2011, con il quale è stato prorogato al 31 dicembre 2011 il termine di chiusura del procedimento;

VISTO il provvedimento adottato in data 14 dicembre 2011, con il quale il procedimento è stato esteso alle società Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria e Marcegaglia S.p.A., e con il quale è stato altresì prorogato al 2 luglio 2012 il termine di chiusura del procedimento;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle parti in data 20 aprile 2012;

VISTO il provvedimento adottato in data 9 maggio 2012, con il quale è stato prorogato al 20 luglio 2012 il termine di chiusura del procedimento;

VISTE le memorie conclusive delle parti, pervenute in data 30 maggio 2012 (San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione), 30 maggio 2012 (Steam Generators S.r.l., già Edilacciai S.r.l., già Marcegaglia Building S.p.A.), 30 maggio 2012 (Marcegaglia S.p.A.), 31 maggio 2012 (Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A.), 31 maggio 2012 (Tubosider S.p.A.), 31 maggio 2012 (Consorzio Manufatti Stradali Metallici Comast - in liquidazione), 1 giugno 2012 (Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l., già S.p.A.) e 5 giugno 2012 (Metalmeccanica Fracasso S.p.A.);

SENTITI in audizione finale, in data 5 giugno 2012, i rappresentanti delle società Car Segnaletica Stradale S.r.l., Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione, Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Tubosider S.p.A., Marcegaglia S.p.A., Steam Generators S.r.l. (già Edilacciai S.r.l., già Marcegaglia Building S.p.A.) e del consorzio Comast - Consorzio Manufatti Stradali Metallici in liquidazione;

VISTO il provvedimento adottato in data 11 luglio 2012, con il quale è stato prorogato al 30 settembre 2012 il termine di chiusura del procedimento;

VISTA tutta la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

## I. STRUTTURA DEL PROVVEDIMENTO

1. Il presente provvedimento si compone di un corpo centrale di testo, che riporta in particolare le valutazioni dell'Autorità nonché gli importi e i criteri di calcolo delle sanzioni amministrative pecuniarie comminate, e di tre appendici al testo, tutte da considerarsi parte integrante del provvedimento stesso<sup>1</sup>.
2. Nello specifico, l'Appendice A riporta il dettaglio delle principali evidenze documentali acquisite nel corso dell'istruttoria poste a sostegno delle valutazioni dell'Autorità; l'Appendice B riporta il dettaglio delle argomentazioni avanzate e delle indicazioni fornite dalle parti con la relativa valutazione; l'Appendice C riporta il dettaglio del contesto di mercato di riferimento.

## II. LE PARTI

### *Car*

3. Car Segnaletica Stradale S.r.l. (di seguito Car) è una società italiana che svolge attività di produzione e posa in opera di *guardrail*, carpenteria, profilati metallici, barriere, segnaletica stradale verticale e orizzontale, nonché attività di verniciatura e pellicolatura di rotabili ferroviari.
4. La quota maggioritaria (60%) del capitale sociale di Car è detenuta da una persona fisica; la rimanente frazione risulta appannaggio (rispettivamente per il 39 e l'1%) delle società Car Touring S.r.l. e Lemi S.r.l..
5. Il fatturato nazionale complessivamente conseguito da Car nell'anno 2011 (in parentesi i valori riferiti al precedente anno 2010) è stato pari a [10-47]<sup>2</sup> milioni di euro ([10-47] milioni di euro); il fatturato specifico relativo ai dispositivi metallici di sicurvia, sempre in ambito nazionale, è stato pari a [10-47] milioni di euro ([10-47] milioni di euro)<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Sia nel corpo centrale che nelle appendici, e salvo quando diversamente specificato, l'enfasi riportata nelle citazioni letterali è aggiunta.

<sup>2</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>3</sup> I dati di fatturato sono di fonte Car (doc. VIII.376).

### ***Ilva Pali Dalmine***

**6.** Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria (di seguito Ipd) è una società italiana che risulta interessata dal presente procedimento solo in relazione ad un limitato arco temporale, il primo semestre del 2003 (prima della cessione del ramo d'azienda interessato alla società Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l., già S.p.A.).

Ipd è divenuta parte del procedimento a seguito di provvedimento di estensione soggettiva adottato dall'Autorità nella sua adunanza del 14 dicembre 2011.

**7.** Ipd è in Amministrazione straordinaria dal 2001; nel luglio del 2003 il competente Tribunale, ad esito della integrale cessione dei complessi aziendali, ne ha dichiarato la cessazione dell'esercizio dell'impresa (doc. VIII.350).

**8.** Ipd, in quanto cessata, non ha realizzato alcun fatturato nel biennio 2010-2011<sup>4</sup>.

### ***Ilva Pali Dalmine Industries***

**9.** Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A., di seguito Ipdi) è una società di diritto italiano attiva nella progettazione, produzione e installazione di barriere metalliche di sicurezza stradale.

**10.** Ipdi, interamente partecipata dalla società *holding* De Luca Group Italy S.p.A., è parte del gruppo De Luca da ultimo riconducibile, direttamente e indirettamente (in questo caso per il tramite della società Immobiliare Manuela Seconda S.r.l.), a membri dell'omonima famiglia. Il gruppo De Luca opera altresì nei settori dell'edilizia civile e industriale, della depurazione delle acque, del recupero e smaltimento dei rifiuti elettrici ed elettronici, della produzione di imballaggi in legno.

**11.** Nel corso dell'esercizio 2011 (in parentesi i valori riferiti al precedente esercizio 2010), Ipdi ha conseguito un fatturato nazionale complessivo pari a *[inferiore a 1 milione]* di euro (*[1-10]* milioni di euro), interamente derivante dai dispositivi di sicurvia<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> I dati di fatturato sono di fonte Ipd (doc. IX.384).

<sup>5</sup> I dati di fatturato sono di fonte Ipdi (doc. VIII.332).

## ***Imeva***

**12.** Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A. (di seguito Imeva) è una società italiana che produce e installa barriere metalliche di sicurezza stradale nonché altri prodotti quali condotte strutturali, pannelli, ringhiere, recinzioni, ecc..

**13.** Il capitale sociale di Imeva risulta suddiviso in parti eguali tra due persone fisiche di una medesima famiglia e un *trust* (Gold Trust One), il cui *trustee* è parimenti appartenente alla medesima famiglia.

**14.** Il fatturato totale conseguito a livello nazionale da Imeva nell'anno 2011 (in parentesi i valori riferiti al precedente anno 2010) è stato pari a [10-47] milioni di euro ([10-47] milioni di euro), di cui [10-47] milioni ([10-47] milioni) in relazione allo specifico dei dispositivi metallici di sicurvia<sup>6</sup>.

## ***Marcegaglia***

**15.** Marcegaglia S.p.A. (di seguito Mrcg), di diritto italiano, è la società posta al vertice del gruppo Marcegaglia, gruppo attivo principalmente nel settore dell'acciaio (prima trasformazione del *coil* nero e acciaio inossidabile, nonché anche lamiere da treno e barre trafilate) attraverso la stessa Mrcg, e in altri settori (prodotti in metallo, impianti industriali, energia da biomasse, turismo, ecc) attraverso diverse società, tra le quali attualmente Marcegaglia Buildtech S.r.l. per quel che riguarda specificatamente la sicurvia (e, più in generale, i prodotti in metallo per l'edilizia).

Mrcg è divenuta parte del procedimento a seguito di provvedimento di estensione soggettiva adottato dall'Autorità nella sua adunanza del 14 dicembre 2011.

In particolare, Mrcg è la società del gruppo Marcegaglia cui sono riconducibili le diverse società del gruppo attive nel mercato di riferimento, ivi inclusa Marcegaglia Building S.p.A. poi confluita in Steam Generators S.r.l..

**16.** La larga parte (poco meno del 93%) del capitale sociale di Mrcg è detenuto, direttamente e indirettamente (in questo caso per il tramite della società Marcegaglia Ireland Ltd), dalla società Marfin S.r.l., a sua volta partecipata da due persone fisiche appartenenti all'omonima famiglia.

**17.** Nel corso dell'esercizio 2011 (in parentesi i valori riferiti al precedente esercizio 2010), Mrcg ha realizzato un fatturato nazionale complessivo pari a

---

<sup>6</sup> I dati di fatturato sono di fonte Imeva (doc. VIII.335).

[1-2] miliardi di euro ([1-2] miliardi di euro), di cui [10-47] milioni ([10-47] milioni) in relazione ai dispositivi metallici di sicurvia<sup>7</sup>.

### ***Fracasso***

**18.** Metalmeccanica Fracasso S.p.A. (di seguito Mefra), di diritto italiano, è la società *holding* del gruppo Fracasso attivo nella produzione e vendita di sistemi di sicurezza stradale (dispositivi metallici di sicurvia) e di altri prodotti (barriere antirumore, ponteggi metallici, condotte metalliche, muri di sostegno, parapetti e carpenteria, sistemi di stoccaggio di granaglie e riso, edifici civili e industriali, impianti chimici, ponti, carpenterie pesanti)<sup>8</sup>.

**19.** Il capitale sociale di Mefra risulta detenuto da due persone fisiche membri dell'omonima famiglia.

**20.** Il fatturato nazionale totale conseguito da Mefra nel corso dell'esercizio 2011 (in parentesi i valori riferiti al precedente esercizio 2010) è risultato pari a [47-100] milioni di euro ([10-47] milioni di euro); di questi, [10-47] milioni ([10-47] milioni) sono stati realizzati in relazione ai prodotti di sicurvia<sup>9</sup>.

### ***San Marco***

**21.** San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione<sup>10</sup> (di seguito Sma) è una società di diritto italiano attiva in tre settori economici: il settore stradale, in particolare con la produzione e commercializzazione di dispositivi di sicurezza (barriere stradali), nonché di altri manufatti e accessori per la costruzione di strade e autostrade (condotte portanti, tombini, recinzioni, barriere antirumore, carpenteria metallica in genere); il settore autoveicolare (realizzazione di componenti finiti e sottogruppi per l'industria automobilistica essenzialmente destinati a veicoli commerciali medio-pesanti, veicoli militari e per usi speciali); il settore del trattamento dell'acciaio (copertura e protezione dell'acciaio e di manufatti autoveicolari, prevalentemente su prodotti della stessa Sma).

**22.** L'intero capitale sociale di Sma risulta detenuto da membri di una stessa famiglia.

---

<sup>7</sup> I dati di fatturato sono di fonte Mrcg (doc. VIII.337).

<sup>8</sup> Nel dicembre 2007 Mefra (doc. VIII.336) "ha conferito il ramo aziendale industriale e commerciale della società, in Fracasso S.p.a., società di nuova costituzione" e interamente controllata (doc. VIII.373).

<sup>9</sup> I dati di fatturato sono di fonte Mefra (doc. VIII.373).

<sup>10</sup> Da ultimo (doc. X.407), la società ha comunicato l'intervenuta dichiarazione di fallimento da parte del tribunale competente (con sentenza emessa nel giugno 2012).

**23.** Nel corso dell'esercizio 2011 (in parentesi i valori riferiti al precedente esercizio 2010), Sma ha conseguito un fatturato nazionale complessivo pari a [1-10] milioni di euro ([10-47] milioni di euro), dei quali [inferiore a 1 milione] di euro ([1-10] milioni di euro) derivanti dai dispositivi metallici di sicurvia<sup>11</sup>.

### ***Steam***

**24.** Steam Generators S.r.l. (di seguito Stg), che ha incorporato la società Edilacciai S.r.l. (già Marcegaglia Building S.r.l., di seguito Mrcgb, già Ponteggi Dalmine S.p.A.), è una società italiana che risulta allo stato inattiva; sino al 2008, essa ha operato nel settore dell'energia. Stg è parte del gruppo Marcegaglia, attivo principalmente nel settore dell'acciaio (prima trasformazione del *coil* nero e acciaio inossidabile, nonché anche lamiere da treno e barre trafilate) attraverso la capogruppo Marcegaglia S.p.A., e in altri settori (prodotti in metallo, impianti industriali, energia da biomasse, turismo, ecc) attraverso diverse società, tra le quali Marcegaglia Buildtech S.r.l. per quel che riguarda specificatamente la sicurvia (e, più in generale, i prodotti in metallo per l'edilizia).

**25.** L'intero capitale sociale di Stg è detenuto dalla capogruppo Mrcg, la quale per la larga parte (poco meno del 93%) del proprio capitale è partecipata, direttamente e indirettamente (in questo caso per il tramite della società Marcegaglia Ireland Ltd), dalla società Marfin S.r.l., a sua volta controllata da due persone fisiche appartenenti all'omonima famiglia.

**26.** Stg, in quanto inattiva, non ha realizzato alcun significativo fatturato nel biennio 2010-2011<sup>12</sup>.

### ***Tubosider***

**27.** Tubosider S.p.A. (di seguito Tbs), di diritto italiano, è una società che opera nella progettazione, produzione, commercializzazione e installazione di barriere metalliche di sicurezza e altri manufatti (barriere fonoassorbenti, condotte portanti, vasche di laminazione per la raccolta delle acque e serbatoi, paramassi, rivestimenti di gallerie, ecc).

**28.** Il capitale sociale di Tbs risulta interamente detenuto dalla società Gruppo Ruscalla S.p.A., attiva nell'assunzione di partecipazioni, nella

---

<sup>11</sup> I dati di fatturato sono di fonte Sma (doc. VIII.370, doc. VIII.379).

<sup>12</sup> I dati di fatturato sono di fonte Stg (doc. VIII.337).

prestazione di servizi vari (amministrativi, tecnici, commerciali) a terzi e nella concessione di finanziamenti per le sole società del gruppo.

**29.** Tbs ha conseguito, nel corso del 2011 (in parentesi i valori riferiti al precedente esercizio 2010), un fatturato nazionale totale pari a [10-47] milioni di euro ([47-100] milioni di euro), dei quali [10-47] milioni di euro ([10-47] milioni di euro) riconducibili ai prodotti di sicurvia<sup>13</sup>.

### **Comast**

**30.** Il Consorzio Manufatti Stradali Metallici Comast - in liquidazione (di seguito Comast) è un consorzio costituito, ai sensi degli articoli 2612 e seguenti del Codice civile, tra le parti Mefra, Sma, Tbs, Ipdi, Mrcg, Imeva e Car (doc. IX.388).

**31.** Il Comast ha cessato ogni attività nel maggio del 2007, data del suo scioglimento anticipato; il consorzio è in liquidazione dal giugno 2007.

## **III. ALTRI OPERATORI**

**32.** Le parti sopradescritte costituiscono i principali operatori del mercato in esame. Altri soggetti attivi, in ambito italiano, nella produzione e vendita di barriere stradali metalliche sono essenzialmente le due società Volkmann&Rossbach Italia S.r.l. (di seguito Volk), impresa peraltro fallita nel marzo 2010 e società appositamente costituita dalla casa madre tedesca al fine di operare nel mercato italiano, e Lav-Fer S.p.A. (di seguito Lav).

**33.** Da un punto di vista quantitativo, gli indicatori di fatturato segnalano il ridotto peso di questi due soggetti rispetto agli operatori aderenti al Comast. Difatti, considerando i dati disponibili<sup>14</sup> e adottando peraltro ipotesi conservative<sup>15</sup>, si osserva come Volk -nel confronto con le parti<sup>16</sup>- sia la società che realizza il minor fatturato in due anni su tre (del periodo di

---

<sup>13</sup> I dati di fatturato sono di fonte Tbs (doc. VIII.333).

<sup>14</sup> I dati di fatturato relativi a Volk sono stati forniti dal Curatore fallimentare (doc. IX.385); quanto a Lav, la società -sebbene all'uopo sollecitata (doc. VIII.368)- ha ritenuto di non rispondere all'apposita richiesta di informazioni formulata dagli Uffici (doc. VII.313), e i relativi dati derivano così dall'acquisizione agli atti di stralci dei bilanci della società (doc. IX.389).

<sup>15</sup> Si ipotizza infatti che il fatturato complessivo delle due società sia tutto specifico (ossia relativo ai prodotti metallici di sicurvia) e interamente realizzato in Italia.

<sup>16</sup> I dati quantitativi riferiti alle parti derivano, qui come nel prosieguo del testo, da elaborazioni sul seguente insieme di documenti, trasmessi dalle parti stesse a seguito di apposite richieste di informazioni degli Uffici: VIII.332, VIII.333, VIII.334, VIII.335, VIII.336, VIII.337, VIII.355, VIII.370, VIII.373, VIII.376, VIII.377, VIII.379, IX.384.

Nel seguito, pertanto, il riferimento all'evidenza empirica delle parti si intende riferito a tale insieme di documentazione agli atti.



cartello 2003-2007), e consegua la seconda più bassa *performance* nel terzo anno; quanto a Lav, in tre anni su cinque la società realizza il secondo fatturato più contenuto, e nei rimanenti due (anni) il terzo (più contenuto).

**34.** In termini aggregati, considerando il totale di mercato come composto dai valori relativi alle parti e a Volk e Lav, il peso complessivo delle prime oscilla, negli anni di cartello, tra il 91,4 e il 95,7%, con una media di periodo pari al 93,7% (media che sale al 95,0% nel triennio centrale 2004-2006).

Le parti del presente procedimento rappresentano, pertanto, la quasi totalità del mercato, essendo ad esse riconducibile la larga parte delle relative vendite.

In maniera piuttosto significativa, nell'unico anno esterno al periodo di cartello (il 2008) in cui i dati disponibili consentono di ripetere il medesimo esercizio numerico, il peso aggregato delle parti scende all'82,4%, segnalando così di converso una significativa crescita dei principali operatori concorrenti Volk e Lav successivamente al venir meno del cartello Comast.

## **IV. L'ISTRUTTORIA**

### ***IV.1. Il procedimento istruttorio***

**35.** Il procedimento istruttorio si è articolato in diversi passaggi tra i quali verifiche ispettive, audizioni delle parti, richieste di informazioni alle parti, agli altri operatori e a soggetti terzi.

**36.** In particolare, nell'ambito del procedimento è stato condotto un accertamento ispettivo presso la sede dell'associazione confederale di categoria denominata Acai (Associazione costruttori acciaio italiani, doc. II.6 e II.7), presso la quale risultavano aderenti le parti (doc. II.19).

**37.** Al fine di acquisire una maggiore conoscenza delle caratteristiche del mercato, della sua struttura e del suo funzionamento, gli Uffici dell'Autorità hanno inoltre predisposto un *set* di richieste di informazioni inviate ai principali soggetti operanti dal lato della domanda, in particolare per quel che riguarda la domanda derivante da stazioni appaltanti in quanto enti gestori e/o concessionari di tratte stradali e autostradali<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Si tratta dei seguenti documenti del fascicolo istruttorio: doc. III.99 (per Società Autostrade Valdostane – Sav S.p.a.), doc. III.100 (per Autostrade per l'Italia S.p.a.), doc. III.101 (per Autostrade Centro Padane S.p.a.), doc. III.102 (per Società Autostrada Ligure Toscana S.p.a.), doc. III.103 (per Autostrada Brescia-Verona-Vicenza-Padova S.p.a.), doc. III.104 (per Autostrada del Brennero S.p.a.), doc. III.105 (per Autostrada Asti-Cuneo S.p.a.), doc. III.106 (per Autocamionale della Cisa S.p.a.), doc. III.107 (per Anas S.p.a.), doc. III.108 (per Autostrada Torino-Savona S.p.a.), doc. III.109 (per Società Italiana Traforo

**38.** Durante tutto il corso del procedimento istruttorio, l'esercizio del diritto di difesa da parte delle parti è stato garantito in particolare attraverso: richieste, e relativi accoglimenti, di accesso a tutti gli atti (non coperti da riservatezza<sup>18</sup>) acquisiti nel fascicolo istruttorio<sup>19</sup>; richieste, e relativi accoglimenti, di audizione dei rappresentanti delle parti<sup>20</sup>; presentazione di atti e di memorie difensive (ivi incluse le memorie conclusive prima dell'audizione finale innanzi al Collegio dell'Autorità).

**39.** Alcune parti (Stg, Tbs, Imeva), nonché lo stesso consorzio Comast, hanno presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 (rispettivamente doc. III.60, doc. III.61, doc. III.64 e doc. III.63). Gli impegni in questione sono stati rigettati dall'Autorità con provvedimenti del 13 maggio 2010 (doc. III.68, doc. III.69, doc. III.70, doc. III.71).

**40.** In data 20 aprile 2012 è stata inviata alle parti la Comunicazione delle risultanze istruttorie (di seguito anche CRI). Il 5 giugno 2012, successivamente al deposito delle deduzioni e delle memorie finali delle parti, sono stati sentiti in audizione innanzi al Collegio dell'Autorità i rappresentanti degli Uffici nonché i rappresentanti delle società Car, Ipdi, Sma, Imeva, Tbs, Mrcg, Stg e del consorzio Comast.

---

Autostradale del Frejus S.p.a.), doc. III.110 (per Satap S.p.a.), doc. III.111 (per Milano Serravalle-Milano Tangenziali S.p.a.), doc. III.112 (per Consorzio per le Autostrade Siciliane), doc. III.113 (per Autovie Venete S.p.a.), doc. III.114 (per Autostrada dei Fiori S.p.a.), doc. III.115 (per Società Italiana Traforo Gran San Bernardo S.p.a.).

Fanno invece riferimento alle relative risposte da parte dei soggetti coinvolti i seguenti documenti del fascicolo istruttorio: doc. IV.135 (per Autostrade per l'Italia S.p.a.), doc. IV.138 (per Autostrada Brescia-Verona-Vicenza-Padova S.p.a.), doc. IV.141 (per Autostrada Asti-Cuneo S.p.a.), doc. IV.142 (per Autovie Venete S.p.a.), doc. IV.144 (per Autostrada del Brennero S.p.a.), doc. IV.145 (per Satap S.p.a.), doc. IV.146 (per Società Autostrade Valdostane – Sav S.p.a.), doc. IV.149 (per Autostrade Centro Padane S.p.a.), doc. IV.152 (per Milano Serravalle-Milano Tangenziali S.p.a.), doc. IV.155 (per Società Italiana Traforo Autostradale del Frejus S.p.a.), doc. IV.158 (per Società Autostrada Ligure Toscana S.p.a.), doc. IV.161 (per Società Italiana Traforo Gran San Bernardo S.p.a.), doc. IV.162 (per Autostrada dei Fiori S.p.a.), doc. IV.163 (per Autocamionale della Cisa S.p.a.), doc. IV.165 (per Autostrada Torino-Savona S.p.a.), doc. VII.234 (per Anas S.p.a.).

<sup>18</sup> Secondo quanto disposto dalla normativa vigente (D.p.r. n. 217/98).

<sup>19</sup> Gli accessi agli atti sono in particolare avvenuti: per Comast in data 9 marzo 2010 (doc. III.36); per Tbs in data 9 marzo 2010 (doc. III.37), 30 novembre 2010 (doc. VI.215), 25 febbraio 2011 (doc. VI.231), 5 settembre 2011 (doc. VII.251), 11 maggio 2012 (doc. VII.328); per Imeva in data 9 marzo 2010 (doc. III.38); per Stg in data 9 marzo 2010 (doc. III.39), 14 giugno 2010 (doc. III.75), 2 settembre 2010 (doc. III.98), 9 settembre 2010 (doc. IV.117), 13 ottobre 2010 (doc. V.179), 10 dicembre 2010 (doc. VI.217), 25 febbraio 2011 (doc. VI.232), 8 settembre 2011 (doc. VII.252); per Ipdi in data 9 marzo 2010 (doc. III.40), 14 giugno 2010 (doc. III.74), 9 dicembre 2010 (doc. VI.216), 10 maggio 2012 (doc. VII.327); per Car in data 9 marzo 2010 (doc. III.41); per Sma in data 15 luglio 2010 (doc. III.84); per Mrcg in data 15 febbraio 2012 (doc. VII.285); per Mefra in data 25 maggio 2012 (VIII.375).

<sup>20</sup> Le audizioni sono in particolare avvenute: per Tbs in data 21 settembre 2010 (doc. IV.120); per Imeva in data 21 settembre 2010 (doc. IV.121); per Comast in data 21 settembre 2010 (doc. IV.122); per Sma in data 24 settembre 2010 (doc. IV.128); per Ipdi in data 28 settembre 2010 (doc. IV.136); per Stg in data 1 ottobre 2010 (doc. IV.147); per Mefra in data 4 ottobre 2010 (doc. IV.157); per Car in data 11 novembre 2010 (doc. VI.204).

## ***IV.2. Evidenze documentali***

**41.** Il presente procedimento ha tratto origine da un'iniziale segnalazione, pervenuta dalla Guardia di Finanza – Nucleo Speciale Tutela Mercati - Gruppo Antitrust (di seguito GdfA, doc. I.1) e contenente un *report* investigativo della Guardia di Finanza – Nucleo di Polizia Tributaria di Trento (di seguito GdfT, doc. I.1 allegato 1), avente ad oggetto comportamenti ritenuti anticoncorrenziali posti in essere dai principali operatori attivi nel mercato della produzione e commercializzazione di barriere stradali.

**42.** In particolare, in tale documentazione vengono riportati stralci testuali di dichiarazioni rese a verbale alla GdfT da rappresentanti delle imprese parti del presente procedimento.

Inoltre, una cospicua mole di documentazione probatoria (appunti, manoscritti, dattiloscritti, resoconti di riunioni, ecc) è stata altresì trasmessa dalla GdfT, per via della GdfA, in allegato alla propria predetta relazione di risultanze investigative (da doc. I.1 allegato 1-A1 a doc. I.1 allegato 1-A54).

L'evidenza documentale rilevante a fini istruttori di cui al doc. I.1 e suoi allegati viene riportata, nel dettaglio, in appendice al presente provvedimento (Appendice A).

**43.** La mole di documentazione acquisita in corso d'istruttoria consta poi di diversi elementi, ricavati in particolare a seguito di accertamenti ispettivi, di richieste di informazioni alle parti e ad altri soggetti, di audizioni dei rappresentanti delle parti, di memorie presentate dalle stesse parti, parimenti riportate in appendice al presente provvedimento (Appendice B).

## **V. VALUTAZIONI**

### ***V.1. Il mercato interessato***

**44.** Preliminarmente occorre rilevare come, trattandosi di un caso di intesa restrittiva, secondo il consolidato orientamento comunitario non sia necessario definire con esattezza il mercato rilevante, dovendosi pertanto, più propriamente, considerare in generale il settore più che il mercato rilevante.

In particolare, la Commissione europea, conformemente alla giurisprudenza della Corte di Giustizia europea, in caso di condotte restrittive della concorrenza valuta come non necessario il prendere in considerazione la

struttura del mercato interessato e, dunque, il definire il mercato rilevante, essendo all'uopo sufficienti alcune considerazioni sul settore rilevante<sup>21</sup>.

**45.** Anche la più recente giurisprudenza nazionale è concorde nell'adottare una siffatta impostazione.

Difatti, se per l'accertamento di un abuso di posizione dominante la definizione del mercato costituisce un presupposto logico-giuridico di ogni valutazione successiva, in materia di intese restrittive - all'opposto - è l'oggetto e l'ambito merceologico e territoriale delle condotte distorsive della concorrenza a definire il mercato rilevante<sup>22</sup>.

In altri termini, nel caso di intesa l'individuazione del mercato rilevante è funzionale solo alla delimitazione dell'ambito nel quale l'intesa stessa ha potuto restringere o falsare il meccanismo concorrenziale, e non costituisce invece un presupposto dell'illecito concorrenziale<sup>23</sup>.

**46.** Ciò premesso, e alla luce di quanto puntualmente rilevato in Appendice C (come le precedenti, parte integrante del presente provvedimento), il mercato rilevante per il caso in esame viene definito come quello, di estensione geografica nazionale<sup>24</sup>, relativo allo sviluppo, produzione e vendita di prodotti metallici di sicurvia per il contenimento veicolare e destinati alla posa in opera su perimetri stradali ed autostradali.

**47.** Il mercato *de quo* si caratterizza, *inter alia*, per la presenza di rilevanti barriere all'ingresso, di diversa natura (in particolare barriere amministrative e di gamma). Nello specifico, il rispetto di prescrizioni normative (omologazioni, prove d'urto dal vero e relativi certificati, ecc) nonché l'obiettivo di disporre di una gamma più completa possibile di prodotti (lateral, centrali, contenimento alto, medio o basso, deflessione alta, media o bassa, ecc), anche ricorrendo a significativi investimenti in *know-how* e/o all'acquisto di licenze su brevetti e diritti di privativa industriale, agiscono nel contesto di mercato in esame quali barriere -amministrative e di gamma- all'ingresso di nuovi operatori (sul punto cfr. quanto analiticamente ricostruito in Appendice C).

**48.** In tale mercato, come si è visto, nel periodo di cartello le parti

---

<sup>21</sup> Cfr. ad esempio Decisione della Commissione Kronenbourg/Heineken COMP/C.37.750/B2 del 29 settembre 2004.

<sup>22</sup> Cfr. sentenza Tar Lazio n. 10180 del 24 dicembre 2011, Mercato del cartongesso, e sentenza Tar Lazio n. 3252 del 14 aprile 2011, Bain Capital Investors/Centrale Dei Bilanci.

<sup>23</sup> Cfr. Sentenza Consiglio di Stato n. 926/04.

<sup>24</sup> Da ultimo confermato anche da Mrcg nella sua memoria conclusiva (doc. IX.383): "dal punto di vista geografico il mercato delle barriere stradali ha una dimensione nazionale [...] la delimitazione geografica del mercato di riferimento è da ricondurre a due ordini di ragioni: (i) i rilevanti costi di trasporto [...]; (ii) la natura particolarmente chiusa del mercato determinata da una normativa ferrea che non trova riscontro in altri Paesi europei".

rappresentano il 95% circa del totale (cfr. capitolo III).

Senza considerare tale discrepanza, e quindi effettuando l'ipotesi semplificatrice che le parti rappresentino invece l'intero mercato *de quo*, una misura della loro importanza relativa può essere fornita con la tabella seguente, la quale riporta - per ciascun anno intero del periodo interessato - la frazione delle vendite riconducibile a ciascuna società.

**Tabella 4: percentuali vendite (ipotesi: totale parti = 100%)**

<i>SOCIETÀ</i>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Tbs	[25-30%]	[30-35%]	[25-30%]	[25-30%]
Mrcg	[5-10%]	[10-15%]	[15-20%]	[20-25%]
Mefra	[20-25%]	[15-20%]	[20-25%]	[20-25%]
Imeva	[15-20%]	[10-15%]	[10-15%]	[10-15%]
Car	[5-10%]	[10-15%]	[5-10%]	[10-15%]
Sma	[15-20%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
Ipdì	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]

## ***V.2. La fattispecie collusiva***

### *a) La qualificazione giuridica*

**49.** Il procedimento è relativo ad un'intesa nel mercato dello sviluppo, produzione e vendita di prodotti cosiddetti di sicurvia quali barriere e protezioni metalliche di sicurezza stradale, intesa strutturatasi in particolare attraverso il veicolo del Comast cui hanno aderito, fino al suo scioglimento anticipato in data 18 maggio 2007, tutte le parti del procedimento, che costituiscono i principali operatori del mercato *de quo*.

Si tratta in particolare di un'intesa orizzontale attuata in tutto il territorio nazionale, nella forma di pratica concordata avente natura unitaria, complessa e articolata, nonché continuata nel tempo.

**50.** L'intesa *de qua* ha ad oggetto la ripartizione del mercato e la condivisione dei prezzi di riferimento, realizzate anche attraverso scambi di informazioni strategiche sensibili, strutturando così condizionamenti reciproci tra le parti con riferimento alle singole politiche commerciali e di posizionamento strategico.

Lo strumento principale utilizzato a tal fine è il Comast, in particolare quale luogo e veicolo per l'adozione delle condotte collusive. Significativamente, lo stesso Comast è stato sciolto (in maniera anticipata) proprio a seguito degli accertamenti ispettivi condotti dalla GdFT sia presso il consorzio stesso che presso le società aderenti: essendo, di fatto, il Comast lo strumento per l'adozione e il mantenimento dei comportamenti collusivi qui in esame, la loro scoperta a seguito delle indagini svolte ha comportato il definitivo venir

meno delle ragioni della sua esistenza.

**51.** Il comportamento anticoncorrenziale delle parti interessa un periodo di estensione pari a oltre un quadriennio (dal 2003 al maggio del 2007); in particolare, il termine delle condotte coincide con lo scioglimento anticipato consorzio.

Secondo quanto accertato, cinque delle sette società coinvolte (Tbs, Mrcgb, Mefra, Imeva e Sma) hanno partecipato all'attività collusiva del Comast lungo tutto l'arco temporale interessato, ossia i quattro anni e mezzo del periodo gennaio 2003-maggio 2007 (cfr. doc. I.1 allegato 1, doc. I.1 allegato 1-A3, doc. I.1 allegato 1-A5, doc. I.1 allegato 1-A6, doc. I.1 allegato 1-A7 in Appendice A), mentre Car e Ipdì hanno fatto registrare una partecipazione complessiva temporalmente meno estesa.

In particolare, per la prima si tratta dei periodi gennaio-luglio 2003, luglio-dicembre 2004 e novembre 2006-maggio 2007 (cfr. doc. I.1 allegato 1, doc. I.1 allegato 1-A3, doc. I.1 allegato 1-A5, doc. I.1 allegato 1-A6, doc. I.1 allegato 1-A7 in Appendice A), mentre per la seconda si tratta dei periodi luglio 2003-dicembre 2005 e novembre 2006-maggio 2007 (cfr. doc. I.1 allegato 1, doc. I.1 allegato 1-A3, doc. I.1 allegato 1-A5, doc. I.1 allegato 1-A6, doc. I.1 allegato 1-A7 in Appendice A, e doc. III.77 e allegato 2 al medesimo documento in Appendice B).

#### *b) Il contesto dell'intesa*

**52.** Dalla documentazione agli atti emerge in maniera chiara come tra le società parti del procedimento esistesse uno strutturato ed efficace meccanismo collusivo che prevedeva, a partire da una prima informazione dell'esistenza di una richiesta di offerta proveniente dal lato della domanda, una precisa ripartizione delle vendite con una contemporanea condivisione dei prezzi di riferimento, cui era pertanto impedito di seguire fisiologiche dinamiche di mercato derivanti da un corretto confronto concorrenziale.

La domanda era relativa tanto all'eventualità di gare pubbliche, in questo caso ulteriormente differenziando tra partecipazione diretta e fornitura a terzi, quanto all'eventualità di altre procedure diverse dalla gara (cfr. Appendice A e C); ad ogni modo, in entrambi i casi le assegnazioni via via decise tra i consorziati concorrevano al computo delle rispettive quote e alla loro tensione verso i valori di cartello prefissati.

L'intesa in esame, restrittiva della concorrenza, riveste una significativa consistenza avendo coinvolto i maggiori operatori del mercato interessato.

Gli incontri tra gli operatori avvenivano con considerevole frequenza

(mediamente una ventina di incontri all'anno, con una frequenza pertanto all'incirca quindicinale).

**53.** Il meccanismo collusivo era noto a tutti (secondo quanto riferito dal segretario del Comast, *“ogni consorziata porta in dote alcune richieste d'offerta, queste vengono dibattute dalle stesse”*, così come secondo il rappresentante di Mrcgb *“ognuna delle società presenti al tavolo porta un elenco oppure documenti, dove attesta di una eventuale fornitura ad un cliente”*)<sup>25</sup>, ed esso operava in maniera propedeutica alle attività di vendita, che erano effettuate solo dopo essere state concordate con le altre imprese concorrenti (*“dopo la discussione, la società ha il nulla-osta del Comast per <<chiudere l'ordine>>”*, così come indicato nuovamente dal segretario del Comast).

Il meccanismo adottato per il funzionamento dell'intesa restrittiva della concorrenza originava, nella sostanza, dalla considerazione delle quote di spettanza di ciascun operatore quale *input* di partenza e parametro di riferimento cui attenersi (*“si prendeva cognizione delle varie aggiudicazioni intervenute nel settore delle barriere stradali, perché ciascuna azienda mantenesse una certa quota di mercato prestabilita”*, come dichiarato dal rappresentante di Ipdi).

**54.** Al termine delle discussioni, i concorrenti decidono quindi a chi assegnare una determinata porzione di domanda attraverso una vera e propria sua ripartizione (come illustrato dal segretario Comast, *“si assegna la fornitura ad una consorziata”*; similmente si esprime il rappresentante di Ipdi: *“si spartivano le aggiudicazioni tra le aziende; si stabiliva cioè che la fornitura di una barriera per una certa gara la dovesse fare un'azienda piuttosto che un'altra”*, del pari del rappresentante di Mrcgb: *“suddivisione delle offerte di barriere [...] si inizia la discussione. Dopo di ciò, il tavolo decide a chi assegnare la fornitura. Questo succede sistematicamente”*).

Per garantire il rispetto di quanto concordato, il cartello strutturato tra le parti prevedeva l'azionamento della leva di prezzo onde consentire che la domanda si indirizzasse effettivamente verso il soggetto designato in ambito Comast (secondo la chiara testimonianza resa dal rappresentante di Ipdi, *“a quel punto, se il posatore chiedeva il preventivo anche ad aziende diverse da quella assegnataria, esse dovevano fare un preventivo più alto in maniera tale che l'aggiudicazione andasse a quella che era stata concordata nelle riunioni del Comast”*).

---

<sup>25</sup> Per il presente capitolo, quando non diversamente specificato, i richiami testuali sono al doc. I.1 e suoi allegati (cfr. Appendice A).

**55.** Infine, a conclusione del meccanismo collusivo, i dati così come aggiornati dalle decisioni di volta in volta collettivamente prese venivano inseriti in un apposito *database*, in maniera tale che ciascun partecipante all'intesa potesse avere contezza e memoria di quanto concordato con i concorrenti, disponendo così in pratica di una guida cui successivamente attenersi per evitare di alterare gli equilibri di cartello stabiliti (*"inserisce in un prospetto i dati del cliente ed infine a chi è stata assegnata la fornitura. Alla fine di ogni riunione, ad ognuno dei rappresentati viene consegnato il prospetto riepilogativo della giornata con tutte le assegnazioni fatte dal Comast"*), in accordo a quanto dichiarato dal rappresentante di Mrcgb).

**56.** La ripartizione delle vendite era disciplinata nei particolari, arrivando il sistema-Comast a coprire le diverse possibilità che si sarebbero potute creare. Così, allorquando i soggetti interessati -o comunque invitati dal mercato- fossero stati in numero pari o superiore a due, le parti si accordavano su quale associato dovesse aggiudicarsi la commessa (*"se l'offerta è stata inviata ad almeno due consorziate si inizia la discussione. Dopo di ciò, il tavolo decide a chi assegnare la fornitura"*), come indicato dal rappresentante di Mrcgb). Ad ogni modo, anche qualora il numero di soggetti interessati fosse stato pari ad uno, era comunque necessaria una preventiva comunicazione al Comast (e quindi ai concorrenti), da cui bisognava ottenere un beneplacito, ed il relativo dato entrava comunque nel computo generale del *database* cliente-fornitore (*"quando una consorziata propone una fornitura ed è l'unica ad avere questa richiesta, la stessa viene caricata a lei"*), nuovamente come indicato dal rappresentante di Mrcgb).

Al di là dei contenuti di ripartizione delle vendite, quanto sopra segnala altresì un chiaro scambio tra concorrenti di informazioni strategiche che, per loro stessa natura, sono tipicamente sensibili in quanto espressione di dati confidenziali.

**57.** Il meccanismo di funzionamento del Comast era a tutto tondo, abbracciando tutte le diverse possibili fasi di un processo di allocazione delle risorse tra svariati produttori, che necessariamente è un processo complesso. Di conseguenza, vengono interessate dall'attività del consorzio tutte le principali variabili concorrenziali, così annullando, o comunque fortemente deprimendo, l'autonomia decisionale delle singole realtà imprenditoriali coinvolte.

Il quadro d'insieme che i consorziati devono affrontare è in continua evoluzione, non foss'altro che per la dimensione temporale. Di conseguenza, il processo di aggiustamento è un processo dinamico, con un'analisi della



situazione e una registrazione dei dati che divengono necessarie ad esito di ogni riunione. Il monitoraggio avviene per ogni commessa, gara o fornitura che sia, e per ogni produttore.

**58.** Diviene così necessario affrontare sia situazioni pregresse che, per sopraggiunti elementi, necessitano di “*sistemazioni*”, sia situazioni ordinarie, il cui primo *step* è costituito dalla immediata condivisione con gli operatori concorrenti di manifestazioni di interesse da parte della domanda. Una volta effettuata la “*dichiarazione/segnalazione*”, il tavolo -nella stessa riunione o in momenti successivi- “*assegna*” la vendita ad un produttore piuttosto che ad un altro, nell’ottica di rispettare determinati punti focali di riferimento (le quote di ripartizione). Di conseguenza, il soggetto “*fornit.*” è sempre un elemento appartenente all’insieme “*segnal.*”; quando poi quest’ultimo è composto da un solo elemento, vi è coincidenza tra i due insiemi.

Non mancano poi, all’interno del sistema-Comast, le vendite che, necessitando di ulteriori approfondimenti prima di essere ripartite, debbono considerarsi “*premature/sospese/da verificare*”.

**59.** Per quanto riguarda i meccanismi di tenuta del cartello, oltre ad osservarsi empiricamente come lo stesso sia riuscito a durare ed effettivamente operare per (almeno) quattro anni e mezzo, senza che cinque dei suoi sette membri (Tbs, Mrcgb, Mefra, Imeva e Sma) abbiano mai smesso di farne parte, giova sottolineare le azioni ritorsive poste in atto nei confronti dei soli due membri che ne hanno sperimentato un’uscita, sia pure temporanea (Car e Ipdi).

Tali azioni, improntate in particolare sulla disponibilità delle omologazioni o altro, hanno funzionato in generale quali meccanismi deterrenti nei confronti di tutti i partecipanti.

In aggiunta, quale monito delle ulteriori azioni ritorsive che si sarebbero potute esplicitare una volta eventualmente e definitivamente usciti dal cartello, rileva come le consorziate si occupassero dei rapporti con i concorrenti esterni, peraltro sostanzialmente limitati a due operatori (Lav e Volk). Nei confronti di questi ultimi, infatti, occorre effettuare non soltanto un’attenta azione di monitoraggio, ma anche una vera e propria azione di ostacolo al loro sviluppo.

**60.** Esplicitate conferme a quel che precede si ritrovano nei riscontri testuali dell’ampia parte di documentazione agli atti relativa alle minute e agli appunti redatti da rappresentanti delle parti in occasione delle svariate riunioni Comast che si sono succedute nel tempo (cfr. doc. I.1 e suoi allegati in Appendice A).

Quanto ai meccanismi deterrenti e alle azioni ritorsive nei confronti dei soggetti esterni al cartello, si legge ad esempio *“lavori presi da Lavfer + Volkmann: il Comast prende 1 persona da incaricare come sorvegliante x i lavori di Lavfer e Volkmann; viene deciso che a Lavfer e Volkmann nessuno fornisce un chiodo”, “se non tolgono i lotti (almeno 2) a Lavfer, non si offre su lotti andati deserti”, “bisogna bloccarlo [un fornitore] in modo che non produca x Lavfer – Volkmann”, “non aiutare esterni a scapito del tavolo”*.

Similmente viene annotato in relazione ai membri del cartello che uscivano dallo stesso: ad esempio, *“in caso dovrà intervenire il tavolo e dovrà interrompere la messa a disposizione di crash-tests a Car”, “Car bisogna puntualmente contrastarlo”, “va in Provincia e si lamenta perché la volta prima Car è stata esclusa: chiede se si può fare di nuovo”, “i proprietari hanno deciso di non dare prodotti e licenze a Ipdi”, “Ipdi torna al tavolo se noi gli diamo le licenze”*.

### *c) I meccanismi collusivi*

**61.** Le riunioni tra i membri del cartello erano finalizzate, da un lato, alla ripartizione delle vendite con la suddivisione e indicazione delle commesse a ciascuno spettanti e, dall'altro, alla definizione e periodico aggiornamento di un listino prezzi di riferimento condiviso.

L'importanza, il funzionamento e l'efficacia non sono attribuiti del Comast da ritenere sporadici e di rilievo trascurabile: gli stessi operatori concorrenti estranei al Comast (Volk) sono ben consapevoli, non solo della sua significatività e consistenza (*“raggruppa il 95% dei costruttori di barriere di sicurezza stradale in Italia”*, secondo le dichiarazioni rese dall'Amministratore delegato di Volk), ma anche dei suoi concreti obiettivi (*“nelle riunioni del consorzio si fanno accordi commerciali per la spartizione delle commesse”*) e dei meccanismi di ripartizione (*“con delle quote”*).

Si rileva in questa sede la significativa coincidenza tra la percentuale indicata da Volk e poc'anzi riportata quale peso delle parti (95%) e i valori già indicati quali risultanti dalle elaborazioni condotte dagli Uffici sui dati di mercato riferiti alle parti e agli altri operatori (peso aggregato delle parti sul totale variabile negli anni tra il 91 e il 96%, con una media di periodo pari al 94%, cfr. capitolo III).

**62.** In un siffatto contesto, diviene importante garantire il più possibile la stabilità del cartello e valutare tutte le possibili opzioni di partecipazione ad esso. Da questo punto di vista, esemplificativo è il doc. I.1 allegato 1-A9

(cfr. Appendice A) dove vengono esplicitamente evidenziati pro e contro di una modifica della compagine di membri del cartello tra i quali spartire l'ammontare complessivo delle commesse di vendita.

Al riguardo, innanzitutto si osserva come i membri del cartello vengano definiti quali “*soci*”. In coerenza, viene attentamente valutata la situazione che lo scartellamento di un membro (nel caso di specie Ipdì) comporterebbe: non solo vantaggi in termini di maggiori quote di attribuzione per gli altri membri (minore è il numero di soggetti, maggiore è infatti la frazione spettante a ciascuno), ma anche -e più significativamente- una breccia nel controllo esercitato sul mercato (“*offerte destabilizzanti non controllabili*”) e sui relativi prezzi (“*recupero prezzi difficile*”).

Diversamente, e sempre nelle ipotesi del predetto documento, qualora il cartello riuscisse a riunire tutti i produttori in questione, la stabilità del cartello stesso e il controllo del mercato verrebbero assicurati: significativamente, infatti, si ha un “*mercato chiuso*” con “*offerte controllabili*” e “*riduzione partecipanti gare*”, cui associare il risultato di una “*riduzione sconti*” e di un incremento finale dei prezzi non solo patologicamente pilotato ma anche di entità considerevole: il “10/15%” in un solo trimestre (e il 3% successivamente).

**63.** D'altronde, dell'articolata disciplina del mercato e dei connessi rischi in termini di violazioni *antitrust* sono ben consapevoli gli stessi membri del cartello (“[il presidente del Comast] *ricorda quanto detto all'incontro dei proprietari, cioè la spartizione a valle dell'Os12, unico rischio il trust*”, doc. I.1 allegato 1-A6, cfr. Appendice A).

**64.** Proprio perché coinvolgente tanto la dimensione-quantità quanto la dimensione-prezzo, e dunque variabili in grado di determinare in concreto volume e valore delle vendite, le decisioni prese riguardavano le principali questioni strategiche per un'impresa attiva nel mercato dei dispositivi di protezione stradale, e dunque necessariamente di pertinenza decisionale del *management*.

Ad ogni modo, agli atti sono comunque disponibili documenti attestanti la diretta partecipazione dei vertici alle riunioni, ovvero l'indizione di incontri *ad hoc* tra gli stessi *manager* (doc. I.1 allegato 1-A10, doc. I.1 allegato 1-A11, doc. I.1 allegato 1-A6, cfr. Appendice A).

Comunque sia, ciò che più rileva sono i concreti comportamenti delle parti nel mercato, comportamenti che confermano gli indirizzi emersi nelle riunioni.

### c1) Ripartizione del mercato

**65.** In via generale, il meccanismo di funzionamento concreto del cartello era congegnato in maniera tale da disciplinare ogni aspetto, comprimendo l'autonomia imprenditoriale dei singoli membri nella definizione delle proprie politiche commerciali e strategiche.

Ogni richiesta di preventivo che i membri del cartello ricevevano doveva essere “*portata al tavolo del Comast*”; a tale scambio reciproco di informazioni riservate seguivano ampie “*discussioni*” al cui esito il Comast “*aggiudica e assegna*” le varie commesse.

La dimensione-quantità all'interno del cartello veniva disciplinata utilizzando quale parametro di riferimento le quote di spettanza assegnate a ciascun membro Comast; a riprova, ad esito di ogni incontro, veniva aggiornata la situazione di ciascuno, in termini di commesse sino ad allora attribuite e di differenza (sia assoluta che percentuale) con il valore obiettivo, e il nuovo *file* veniva distribuito a tutti i partecipanti per opportuna conoscenza.

**66.** Il meccanismo delle quote, da non intendersi propriamente quali quote di mercato bensì quali valori percentuali di riferimento in base ai quali attribuire e ripartire le vendite tra i membri del cartello, è un meccanismo di tipo dinamico, nel senso che la frazione di commesse di spettanza di ciascun membro<sup>26</sup> variava in funzione del numero degli aderenti, in particolare riducendosi quando questo aumentava e incrementandosi quando questo diminuiva<sup>27</sup>.

**67.** Gli elementi guida per l'attribuzione di una vendita ad una consorziata piuttosto che all'altra sono, in generale, le quote di spettanza. Ampia evidenza della presenza di tali valori e del loro ruolo di parametri di riferimento, rispetto ai quali confrontare e rapportare i valori reali, è disponibile in relazione alle commesse classificate sia Og3 che Os12. Tali valori rappresentano l'elemento guida cui tendere nel gioco di ripartizione delle vendite, pilotando di conseguenza, almeno nelle grandi linee, il sentiero dinamico di tensione verso l'equilibrio di cartello che, in loro funzione, poteva essere di volta in volta definito.

---

<sup>26</sup> Definibile, come detto, più propriamente come quote di attribuzione, di assegnazione, di ripartizione o di spettanza.

<sup>27</sup> Evidentemente le quote di mercato propriamente dette non seguono queste oscillazioni riflettendo invece l'andamento delle vendite di tutti gli operatori; in questo caso, solo l'uscita dal mercato (e non dal consorzio) di un soggetto comporterà l'aumento della frazione di mercato appannaggio degli altri. Ciò precisato, rappresentando nel caso di specie i membri del cartello la gran parte dell'offerta di mercato (il 95% circa), le quote di spettanza elaborate in seno Comast possono considerarsi anche una significativa proxy delle quote di mercato.

Le misure di equilibrio prefissate vengono così indicate nella banca dati all'uopo predisposta come “*quota*” ovvero “*spettanza*”; ad esse, si rapportano e commisurano l’”*assegnato*” ovvero l’”*effettivo*”.

**68.** Il parametro di riferimento del meccanismo spartitorio erano dunque le quote di spettanza/ripartizione attribuite a ciascun operatore, predeterminate e dinamicamente variabili (ad esempio per l'entrata/uscita di membri del cartello, e/o per la modifica esogena di uno o più dei fattori elencati nell'allegato 25 del doc. VI.204, illustrato in Appendice A). In sostanza, tali quote di spettanza indicano, posto 100 il totale da ripartire (100%) tra i membri del cartello, la frazione appannaggio di ciascuna consorziata.

L'equilibrio di cartello era così dato, da questo punto di vista, dal vettore ( $n$ -dimensionale, con  $n$  ad indicare il numero dei membri in quel momento aderenti) di quote di spettanza concordato. Tale vettore assurgeva così al ruolo di elemento guida cui tendere nel gioco di ripartizione delle vendite, percorrendo in altri termini un sentiero di avvicinamento all'equilibrio, ossia un processo di aggiustamento dinamico con un conseguente monitoraggio per ogni commessa (gara/fornitura) e per ogni produttore.

**69.** La questione di come venissero in concreto computate le quote di ripartizione trova una chiara risposta nel doc. VI.204.

L'analisi del già richiamato allegato 25 del doc. VI.204 permette infatti di distinguere idealmente tre fasi del processo di computo delle quote. In una prima fase, diverse variabili economiche (“*fatturato, capacità produttive, penetrazione commerciale, rete commerciale, numero di addetti al settore specifico, attrezzature e macchinari, mq di stabilimenti, zincherie di proprietà, omologazioni e quant'altro necessario per PESARE le capacità di un consorziato*”) vengono utilizzate quali *input* per il processo di calcolo. Il risultato di tale calcolo, nella seconda fase, porta alla individuazione di valori percentuali che guidino le assegnazioni Comast, le quote di spettanza appunto (“*si è concordato che ciascun partecipante al consorzio di cui sopra potrebbe essere in grado di assorbire dal mercato delle protezioni metalliche di sicurezza le seguenti percentuali*”). In una terza fase, infine, si prevedono dei margini di tolleranza (“*gli sforamenti di quota non sono accettabili se non per una percentuale da concordare, tutti gli associati devono dare il loro consenso*”).

**70.** In altri termini, il documento in questione illustra bene lo scopo e il meccanismo di funzionamento del cartello che aveva il consorzio Comast quale luogo e veicolo effettivo dell'intesa. In esso si descrive infatti il meccanismo analitico di computo che, a partire da determinate variabili

economiche (fatturato, capacità produttiva, ecc), ha portato all'individuazione di valori percentuali (il cui ruolo era quello di guidare le assegnazioni che venivano via via determinate in seno al Comast), nonché di relative tolleranze (potendosi nel corso del tempo manifestare degli scostamenti tra i valori teorici attribuiti a ciascun membro e i valori effettivamente di loro appannaggio), comunque contenute.

**71.** Inequivocabili conferme a quanto sopra illustrato si ritrovano nei riscontri testuali dell'ampia parte di documentazione agli atti relativa alle minute e agli appunti redatti da rappresentanti delle parti in occasione delle svariate riunioni Comast che si sono succedute nel tempo (cfr. allegati al doc. I.1 in Appendice A).

A titolo esemplificativo, e in relazione alla dimensione quantità, *“l'assegnatario deve assolutamente chiudere la trattativa a lui assegnata. Eccezione ammissibile è quando ci sia l'accordo dell'assegnatario a cedere la trattativa ad un altro produttore, scambiandola con un'altra”, “decorsi 4 mesi l'assegnazione deve ritornare disponibile. Questo per evitare che qualcuno possa dichiarare un lavoro a lungo termine, e che questo lavoro non possa essere assegnato ad un associato a cui interessa solo per il fatto che non è stato da lui dichiarato”*.

Inoltre, viene annotato *“deciso su quali gare puntare a turno”, “[una persona fisica] ricorda quanto detto all'incontro dei proprietari cioè spartizione a valle dell'Os12 unico rischio il trust”, “regole: divisione in base a quote”, “quote stabilite con tolleranza +/- 10%”*.

**72.** In quest'ottica, anche ai fini della valutazione della concreta attuazione dell'intesa in esame, rileva l'analisi della corrispondenza tra, da un lato, i numeri ricavati dalla documentazione ispettiva acquisita, riscontrata e trasmessa dalla GdFT (cfr. doc. I.1 allegato 1, in Appendice A, e doc. VII.295) e, dall'altro, quanto effettivamente rinvenibile dall'evidenza empirica riferita ai dati di fatturato (specifico) delle parti.

Si tratta, in sostanza, del confronto tra numeri in un certo senso 'asettici', ossia non derivanti da calcoli ma così come rinvenuti nella documentazione disponibile, e numeri derivanti invece dall'effettivo andamento delle vendite di prodotti di sicurvia delle parti. In altri termini, il confronto è tra quanto programmato *ex ante* dai membri del cartello Comast e quanto effettivamente realizzatosi poi *ex post*<sup>28</sup>.

**73.** I grafici che seguono illustrano i risultati ottenuti nelle due diverse

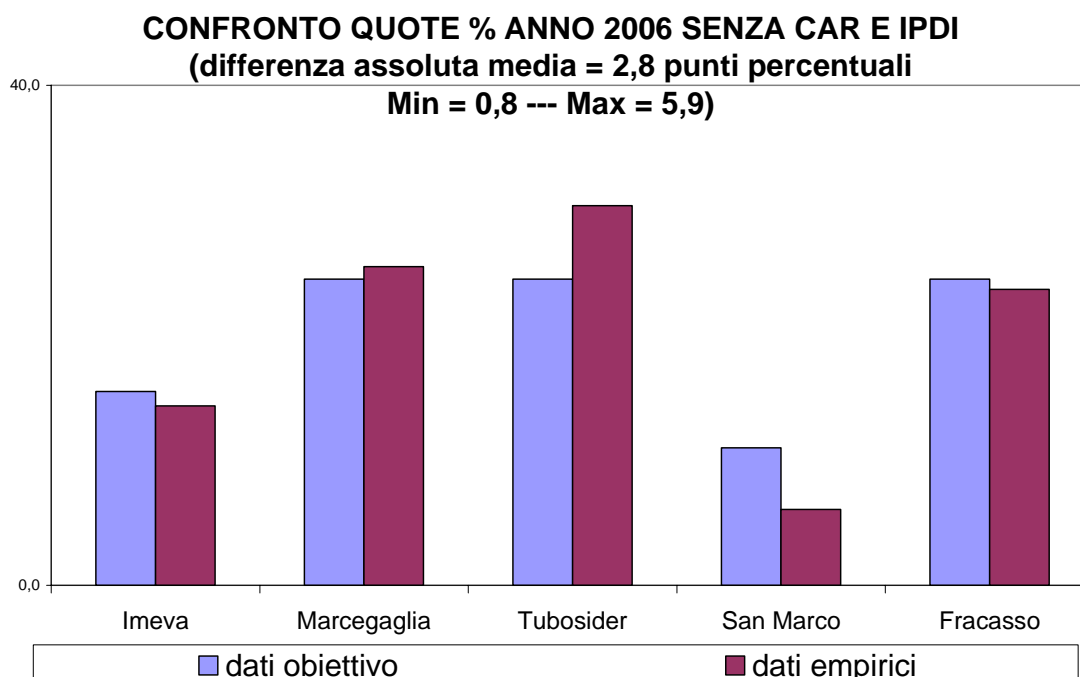
---

<sup>28</sup> Operativamente, al fine di garantire il confronto tra grandezze omogenee, anche il computo dei valori ex post effettivamente conseguiti considera -del pari delle quote di spettanza elaborate dal cartello- pari a 100 il totale riferito ai membri interni al consorzio, variabili a seconda dei casi.

configurazioni relative all'anno 2006 (che prevedono, rispettivamente, la presenza di cinque membri su sette senza Car e Ipdi, e la presenza di tutti i sette membri). Come può osservarsi, la differenza -in termini assoluti- tra i valori teorici e quelli effettivi è variabile da società a società ma si mantiene sempre su livelli contenuti<sup>29</sup>, pari in media a 2,8 e 2,6 punti percentuali nei due casi (il *range* tra differenza minima e massima è, rispettivamente, pari a [0,8-5,9] e [0,1-5,7]).

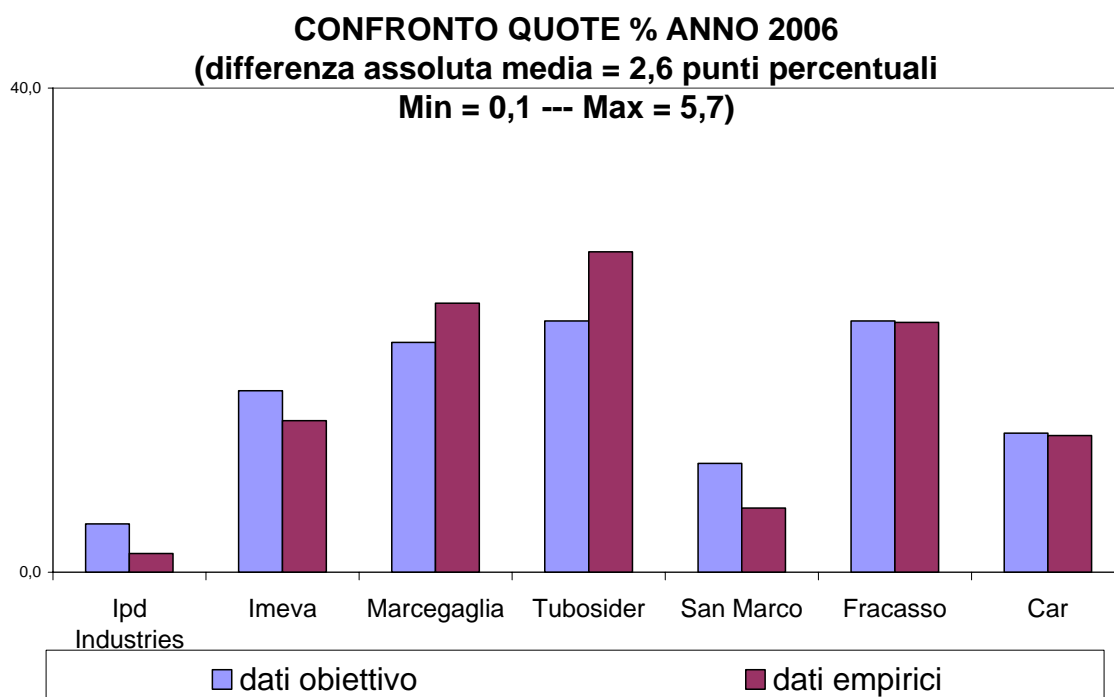
Si osserva altresì come i predetti valori di scarto (sia quelli medi sia quelli minimi e massimi di *range*) risultino ampiamente inferiori alla soglia di “*tolleranza*” fissata dal cartello (pari al 10%: cfr. ad esempio l'appunto relativo alla riunione del 29 novembre 2006, doc. I.1 allegato 1-A6 in Appendice A).

**Grafico 1**



<sup>29</sup> L'analisi riferita agli altri anni del periodo di cartello porta a risultati non difforni.

**Grafico 2**



## c2) Fissazione dei prezzi

**74.** Il coordinamento tra imprese concorrenti non si limitava, tuttavia, alla sola dimensione-quantità abbracciando, altresì, la dimensione-prezzo. Lungi dall'essere stabilito in completa autonomia da ogni singolo operatore e da questo non condiviso con nessuno, il prezzo viene esplicitamente indicato in seno al Comast *“mediante un'apposita tabella prezzi”*.

Non solo; sempre in relazione alla dimensione-prezzo, è nuovamente il cartello Comast a determinare il comportamento 'concorrenziale' dei soggetti non designati quali aggiudicatari. Onde eliminare la possibilità di un esito della fornitura (o della gara) diverso da quanto concordato, il prezzo da essi offerto -peraltro solo in caso di risposta- doveva necessariamente essere maggiore, in modo da coerentemente indirizzare le decisioni di acquisto della domanda (*“le altre imprese non risponderanno alla richiesta d'offerta ovvero proporranno un prezzo, pattuito all'interno del Comast, più alto”*, come sottolineato nell'annotazione di polizia giudiziaria di cui sopra).

Quando infatti i membri del cartello concordano nel riservare ad uno di loro una determinata fornitura, gli altri devono adoperarsi non già per formulare offerte competitive e cercare di ottenere la commessa (come avverrebbe in normali condizioni di mercato), bensì al contrario per perderla, formulando preventivi più alti e così creando le condizioni per indirizzare la scelta dell'acquirente verso il soggetto designato.



**75.** Le decisioni strategiche relative ai prezzi di riferimento da praticare sul mercato vengono così prese in ambito Comast (doc. I.1 allegato 1-A43, cfr. Appendice A): *“deciso di aumentare il listino del 7% [...] automaticamente salgono i prezzi di 1° e 2° offerta [...] copia del nuovo listino consegnata agli associati durante la riunione”*.

**76.** In generale, per i diversi anni di attività del consorzio, diversi documenti (fogli e file) sono relativi all'esistenza del listino Comast (doc. I.1 allegato 1-A44, doc. I.1 allegato 1-A45, doc. I.1 allegato 1-A46, doc. I.1 allegato 1-A47, doc. I.1 allegato 1-A48, doc. I.1 allegato 1-A49, doc. I.1 allegato 1-A50, doc. I.1 allegato 1-A51, doc. I.1 allegato 1-A52, doc. I.1 allegato 1-A53, doc. I.1 allegato 1-A54, cfr. Appendice A).

Persino le denominazioni fanno esplicito riferimento al *“listino Comast”* (doc. I.1 allegato 1-A44, cfr. Appendice A), e dunque ad una elencazione completa di prezzi (previsti per tutte le possibili intersezioni tipologia x classe x attività) definiti a livello generale, e non già autonomamente da ciascun operatore di mercato. Peraltro, oltre al vettore dei prezzi, il listino Comast abbraccia altri aspetti della politica commerciale delle associate che, seppur di minor rilievo, sono parimenti indicativi della concordanza delle rispettive strategie (validità delle offerte, termini e modalità di pagamento, *“tolleranze”* intese come minimi di scostamenti di prezzo consentiti).

**77.** Non solo; il listino Comast risulta anche condiviso e utilizzato dalle consorziate. La sua condivisione emerge dal fatto che esso viene ritrovato dalla GdFT in copie sostanzialmente identiche presso di esse (salvo, in caso, solo per leggere modifiche sulle date di validità), tanto che *“tutti i partecipanti all'incontro erano in possesso di prospetti relativi al listino prezzi utilizzato dal Comast [...] ulteriori listini prezzi, anch'essi differenziati solo per data di aggiornamento [...] copie del listino sono stati ritrovati in tutte le sedi principali delle consorziate”*, come indicato nel rapporto della stessa GdFT. Inoltre, i doc. I.1 allegato 1-A45 e doc. I.1 allegato 1-A46 (cfr. Appendice A) mostrano come, quale che fosse il soggetto produttore tra i membri del cartello, il prezzo di listino da praticare a imprese ed installatori sia indifferenziato.

Il suo effettivo utilizzo è d'altra parte indicato da dichiarazioni in relazione, ad esempio, a Mrcgb rese da un suo rappresentante (*“listino dove noi attingiamo i prezzi per fare le offerte [...] per quanto riguarda il settore delle barriere, questo listino è l'unico presente in Mrcgb”*), e similmente da dichiarazioni rese dal rappresentante di Ipdì (*“la tabella del Comast con i prezzi da applicare ai posatori, relativamente a ciascun tipo di barriera”*, doc. I.1 allegato 1 in Appendice A in entrambi i casi).

Da un punto di vista empirico, inoltre, un semplice confronto tra due documenti agli atti (doc. I.1 allegato 1-A45 e doc. I.1 allegato 1-A46, cfr. Appendice A) segnala, effettivamente, un aumento generalizzato dei prezzi di listino computabile nell'ordine di grandezza di quanto stabilito dalle consorziate (7% circa, cfr. doc. I.1 allegato 1-A43 in Appendice A).

**78.** Anche la lettura del doc. VI.204, allegato 25, oltre ad altri aspetti di disciplina della libera iniziativa delle consorziate (*“rispetto delle condizioni di pagamento da tutti concordate, nessun rapporto con produttori non aderenti”*), conferma ulteriormente l'estensione del campo di attività del cartello al versante prezzi.

In relazione ad essi venivano difatti fissati precisi *“doveri/obblighi”*, in primis quello del *“puntuale rispetto dei prezzi minimi di vendita”*, altresì disciplinando in maniera comune la possibilità della scontistica su tali prezzi (*“sul prezzo di listino potrà essere applicato un unico sconto”*). L'indicazione conclusiva del prospetto in esame sintetizza bene quale fosse l'obiettivo di fondo dell'intesa tra produttori da questo punto di vista: *“dobbiamo assolutamente recuperare: prezzi”*.

**79.** Ulteriori evidenti conferme a quanto sopra illustrato in relazione ai prezzi si ritrovano nei riscontri testuali dell'ampia parte di documentazione agli atti relativa alle minute e agli appunti redatti da rappresentanti delle parti in occasione delle svariate riunioni Comast che si sono succedute nel tempo (cfr. doc. I.1 e suoi allegati in Appendice A).

Nel dettaglio, i consorziati appuntano ad esempio che *“per offerte ad imprese su lavori di Og3 fare prezzi di listino (quelli aumentati del 5%)”*, *“gli associati devono fare attenzione affinché, quando predispongono le offerte, non vengano quotati i prezzi di listino precisi. E' importante utilizzare le tolleranze già concordate precedentemente e fare così in modo che i prezzi non siano tutti uguali”*, *“immediatamente dal 24.03.2003 (ore 08.00), tutti gli associati procederanno all'aggiornamento di tutte le offerte prezzi in essere, ricalcolandole sulla base del listino”*.

Ancora, le imprese consorziate si accordano per *“pubblicizzare a tutte le reti commerciali e clienti che dal 01/09/2003 i prezzi aumenteranno a ca. .. per barriere da terra (e in proporzione per barriere da ponte) a causa di aumenti del prezzo dei coils”*, o per *“portare prezzi in mesi ... da ... a ...”*, leggendosi altresì che *“i prezzi di listino: vanno bene, verranno formalizzati”* o che *“trattative di importo inferiore non vengono denunciate vanno chiuse ad un prezzo minimo pari al prezzo di listino. Oltre a questo prezzo non si può scendere (prezzo di 2° offerta). Di conseguenza dobbiamo aumentare i prezzi di prima offerta”*.

**80.** Si è dunque visto come sussistesse un elenco di valori di mercato esplicitamente definito “*listino Comast*”, detenuto e condiviso dai membri del cartello.

Si è altresì osservato come la condivisione dei prezzi potesse fungere anche quale leva per indirizzare la domanda verso il soggetto designato. All’uopo, la tripartizione in primo prezzo o prima offerta/secondo prezzo o seconda offerta/prezzo di chiusura, a valori progressivamente decrescenti, poteva essere funzionale a disciplinare non soltanto le offerte dell’aggiudicatario designato, ma anche quelle -artificialmente maggiori- degli altri partecipanti non designati.

**81.** Da un punto di vista empirico, anche ai fini della valutazione della concreta attuazione dell’intesa in esame, l’evidenza<sup>30</sup> mostra, in primo luogo, un sensibile rallentamento dell’inflazione (specifica) tra il periodo di cartello e il successivo quadriennio 2008-2011. In particolare, infatti, il saggio medio annuo di variazione dei prezzi passa -nel confronto tra i predetti orizzonti temporali- dal [3-6] allo [0-3] considerando il complesso delle barriere (su rilevato e su bordo ponte). Il dettaglio riferito alle due tipologie singolarmente considerate è riportato nella tabella che segue:

**Tabella 5**

<i>tassi medi annui di variazione prezzi (%)</i>	2003-2007	2008-2011	$\Delta$
Barriere su rilevato	[3-6]	[0-3]	-[2-4]
Barriere su bordo ponte	[3-6]	[0-3]	-[0-2]
Entrambe	[3-6]	[0-3]	-[2-4]

La tabella 6 che segue mostra invece le differenze, ancora maggiori, che si rilevano computando il 2006 quale ultimo anno di cartello, considerando che il suo termine è collocato nella prima metà del 2007, a maggio (in questo caso, di conseguenza, il 2007 viene computato quale primo anno post-cartello).

**Tabella 6**

<i>tassi medi annui di variazione prezzi (%)</i>	2003-2006	2007-2011	$\Delta$
Barriere su rilevato	[6-9]	[0-3]	-[4-6]
Barriere su bordo ponte	[3-6]	[0-3]	-[0-2]
Entrambe	[3-6]	[0-3]	-[4-6]

**82.** Mettendo nel computo, in secondo luogo, anche la corrispondente dinamica di costo della principale materia prima (l’acciaio a *coils*), è

<sup>30</sup> In questo caso si tratta di elaborazioni su dati Imeva di cui al doc. IX.386 allegato 6.

possibile osservare l'andamento del rapporto annuo tra prezzi di vendita e prezzo dell'acciaio, considerando così una misura del *mark-up* praticato dall'impresa. In quest'ottica, si osserva dalla seguente tabella una sensibile riduzione di tale potere contrattuale nell'arco temporale successivo alla fine del cartello Comast:

**Tabella 7**

<i>rapporto medio annuo prezzi vendita/prezzi coils</i>	2003-2007	2008-2011	variaz%
Barriere su rilevato	[2,20-2,30]	[2,00-2,10]	-[5-10]
Barriere su bordo ponte	[2,90-3,00]	[2,30-2,40]	-[15-20]
Entrambe	[2,40-2,50]	[2,10-2,20]	-[10-15]

In analogia al caso precedente, la tabella 8 che segue mostra allora le differenze, ancora maggiori, che si rilevano computando il 2006 quale ultimo anno di cartello, considerando che il suo termine è collocato nella prima metà del 2007, a maggio (in questo caso, di conseguenza, il 2007 viene computato quale primo anno post-cartello).

**Tabella 8**

<i>rapporto medio annuo prezzi vendita/prezzi coils</i>	2003-2006	2007-2011	variaz%
Barriere su rilevato	[2,30-2,40]	[2,00-2,10]	-[10-15]
Barriere su bordo ponte	[3,00-3,10]	[2,40-2,50]	-[20-35]
Entrambe	[2,50-2,60]	[2,10-2,20]	-[15-20]

### ***V.3. Le argomentazioni delle parti***

**83.** In quel che segue vengono discusse le principali argomentazioni di carattere più generale avanzate dalle parti e analiticamente descritte in Appendice B.

Le altre argomentazioni, più residuali e specifiche di ogni impresa, vengono invece descritte e valutate nelle rispettive sezioni dell'Appendice B, e devono intendersi parimenti rigettate per i motivi ivi esposti.

#### ***a) Rapporto col procedimento penale***

**84.** In via preliminare, in relazione alla richiesta avanzata da Sma di sospensione del procedimento stesso (doc. III.43), essa è stata rigettata essendo fondata su presupposti non accoglibili (doc. III.51).

In primo luogo, a prescindere dallo stato di avanzamento del fascicolo penale da cui prende le mosse il presente procedimento, non sussiste -né può

sussistere- alcun rapporto di pregiudizialità tra i due procedimenti (quello penale e quello amministrativo avviato dall'Autorità). Ciò non solo per la diversa natura formale dei due procedimenti -giurisdizionale nel primo caso, tipicamente amministrativa nel secondo<sup>31</sup>- ma anche, e soprattutto, per le peculiari finalità di natura sostanziale che assume nell'ordinamento l'accertamento *antitrust*.

Difatti, scopo di quest'ultimo è quello di tutelare la concorrenza, che nell'ordinamento rappresenta un bene giuridico autonomo e diverso tutelabile in quanto tale, anche a prescindere delle eventuali implicazioni di natura penale (o civile) delle condotte oggetto di indagine. In altri termini, l'interesse in relazione al quale l'Autorità accerta e qualifica i fatti, ossia la tutela della concorrenza, è diverso rispetto a quello tutelato dal giudice penale mediante il proprio accertamento.

**85.** Per tali motivi, risulta pacifica la possibilità per l'Autorità di avviare un procedimento ai sensi della legge n. 287/90, e/o del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue), anche parallelamente a procedimenti volti ad accertare la rilevanza penale delle medesime condotte. In nessun caso, infatti, l'esito del procedimento penale può condizionare l'esito del procedimento amministrativo, e viceversa, avendo le due istruttorie natura e vita procedimentale diversa e autonoma, e non essendoci quindi alcun rapporto di incardinazione e di consequenzialità tra l'una e l'altra.

**86.** Peraltro, secondo un consolidato orientamento della giurisprudenza comunitaria, l'unico limite ravvisabile per l'utilizzabilità di documenti penali nell'ambito di procedimenti *antitrust* è rappresentato dalla conformità della procedura (della loro trasmissione e del loro utilizzo) al sistema normativo nazionale<sup>32</sup>. Tale elemento è pienamente ravvisabile nel caso in specie, in

---

<sup>31</sup> Al riguardo, la giurisprudenza risulta ad esempio concorde nell'osservare che "la connessione obiettiva dell'illecito amministrativo con un reato, ai sensi dell'art. 24 l. 24 novembre 1981 n. 689, rileva esclusivamente determinando lo spostamento della competenza all'applicazione della sanzione dall'organo amministrativo al giudice penale, nel caso in cui l'accertamento del primo costituisca antecedente logico necessario per l'esistenza dell'altro, mentre, in difetto di tale rapporto di pregiudizialità, la pendenza del procedimento penale non fa venir meno detta competenza all'irrogazione della sanzione amministrativa" (Corte di Cassazione, sez. I, sentenza 9 febbraio 2005, n. 2630 e sez. I, 9 novembre 2006, n. 23925; nella fattispecie, la Corte ha ritenuto privo di vizi l'accertamento del giudice di merito relativo all'insussistenza del rapporto di pregiudizialità tra il reato di guida in stato di ebbrezza e l'illecito amministrativo consistente nell'aver circolato su strada extraurbana principale in retromarcia, prescindendo l'illecito amministrativo dallo stato di ebbrezza del conducente).

<sup>32</sup> In particolare, "la legittimità della trasmissione alla Commissione, da parte di un procuratore nazionale o delle autorità competenti in materia di concorrenza, di informazioni raccolte in conformità al diritto penale nazionale e del loro utilizzo ulteriore da parte della Commissione vanno valutate, in linea di principio, alla luce della normativa nazionale sullo svolgimento delle indagini ad opera delle dette autorità nonché, in caso di contenzioso giudiziario, della competenza dei giudici nazionali [...] Nella fattispecie la Dalmine si limita ad osservare che l'oggetto dell'indagine nel cui ambito le dichiarazioni in questione sono state rese è diverso

particolare essendo la documentazione di cui al doc. I.1 stata trasmessa a seguito di specifica autorizzazione da parte della Procura della Repubblica competente.

**87.** Ugualmente non meritevoli di accoglimento risultano le argomentazioni circa l'impossibilità da parte di Sma di esercitare appieno il proprio diritto alla difesa nel presente procedimento, in ragione di una asserita difficoltà ad accedere alla documentazione penale. Il presente fascicolo istruttorio è, infatti, del tutto autonomo dal richiamato procedimento penale, anche con riferimento all'accessibilità della relativa documentazione. In questo senso, il diritto alla difesa nell'ambito del presente procedimento risulta pienamente garantito, e può e deve essere esercitato con riferimento ai documenti in possesso dell'Autorità, documenti che sono pienamente accessibili e sono stati, infatti, nel tempo acquisiti dalle parti. E' sulla base di questi ultimi, infatti, che l'Autorità effettua le proprie valutazioni.

Per tale ragione, non trova fondamento il timore manifestato da Sma in merito all'impossibilità di conoscere gli atti documentali sui quali si fonda l'ipotesi di illecito formulata dall'Autorità nel provvedimento di avvio dell'istruttoria.

Ad ogni modo, a seguito del provvedimento di rigetto dell'istanza di sospensione del procedimento, l'Autorità ha comunque accordato a Sma una proroga del termine per l'esercizio del diritto ad essere sentiti (doc. III.62), rispetto a quanto originariamente fissato nel provvedimento di avvio del procedimento stesso.

**88.** Significativo, al riguardo, è anche il fatto che le parti interessate, al di là di tali generiche rimostranze, non indichino l'esistenza di alcun documento che, presente agli atti penali e tuttavia assente dal loro stralcio di cui al doc. I.1, possa andare in direzione diversa da quella dell'esistenza di un'intesa nel mercato *de quo*. Peraltro, non solo le parti non hanno indicato la rilevanza a discolpa di specifica documentazione assente, ma non hanno neanche

---

da quello dell'indagine condotta dalla Commissione. Dalla sua argomentazione non risulta che sia mai stata sottoposta ad un giudice italiano competente la questione della legittimità della trasmissione e dell'utilizzo a livello comunitario dei verbali in discorso. In ogni caso, essa non fornisce nemmeno elementi atti a dimostrare che tale utilizzo fosse contrario alle vigenti disposizioni del diritto italiano" (sentenza del Tribunale di primo grado dell'8 luglio 2004, causa T-50/00 Dalmine/Commissione).

Tale orientamento è stato confermato dalla successiva sentenza della Corte del 25 gennaio 2007 (causa C-407/04 P), laddove in particolare la Corte ha ribadito che "la legittimità della trasmissione alla Commissione, da parte di un procuratore nazionale o delle autorità competenti in materia di concorrenza, di informazioni raccolte in conformità del diritto penale nazionale va valutata alla luce della normativa nazionale", specificando ulteriormente che "il principio vigente nel diritto comunitario è quello della libera produzione delle prove e il solo criterio pertinente per valutare le prove prodotte è quello della loro credibilità. Pertanto, poiché la trasmissione dei verbali di cui trattasi non è stata dichiarata illegittima da un giudice italiano, non vi è motivo di considerare che tali documenti fossero elementi probatori inammissibili che dovevano essere stralciati dal fascicolo".

contestato nel merito l'ampia documentazione invece presente, dal tenore assolutamente esplicito.

**89.** Le argomentazioni sopraesposte rispondono anche alle questioni dello stesso tenore sollevate da Tbs, da Imeva e dallo stesso Comast (rispettivamente doc. IV.120, doc. IV.121 e doc. IV.122, nonché anche doc. IV.139 e IV.140, cfr. Appendice B) e successivamente da Stg (doc. VII.261, cfr. Appendice B) e da Mefra (doc. IV.157 e, da ultimo, doc. IX.401, sempre in Appendice B).

In particolare, l'istanza avanzata da Mefra di sospensione del presente procedimento, in attesa della definizione e all'esito di quello penale, è stata coerentemente rigettata dall'Autorità (doc. VI.202), per cui deve intendersi qui rigettata anche l'ulteriore, analoga, istanza da ultimo avanzata con la trasmissione della memoria conclusiva di cui al doc. IX.401.

#### *b) Partecipazione di Ipd*

**90.** In relazione alla questione del rapporto Ipd-Ipd sollevata dalla prima nella propria memoria difensiva (doc. III.77 e anche successivamente in doc. IV.136), il presente procedimento è stato esteso soggettivamente alla stessa Ipd (doc. VII.276), in quanto soggetto inizialmente (nei primi sei mesi del 2003) operante nel mercato di riferimento e aderente al consorzio Comast<sup>33</sup>.

**91.** Quanto alla durata temporale di partecipazione della stessa Ipd al cartello, l'allegato 2 al doc. III.77 -nell'indicare formalmente la data del 1 gennaio 2006 quale momento temporale della fuoriuscita di Ipd dal Comast (salvo poi il successivo rientro alla fine dello stesso anno)- indica come Ipd abbia effettivamente partecipato al Comast fino a quella data, e dunque nell'intero periodo luglio 2003-dicembre 2005.

Nel dettaglio, si osserva innanzitutto come la stessa Ipd riconosca il "*protrarsi dell'adesione formale*" al Comast sino a tutto il 2005, posto che effettivamente la lettera di formale recesso è datata 20 gennaio 2006 e riporta quale data di efficacia il 1° gennaio 2006. Né, d'altra parte, si rinvencono agli atti o sono state prodotte da Ipd ulteriori comunicazioni scritte di formale recesso, ad esempio in relazione al periodo di giugno 2004 dove, secondo Ipd, si interromperebbe la propria partecipazione al Comast (prima di riprendere nel novembre 2006).

---

<sup>33</sup> Peraltro, per il caso della stessa Ipd, in considerazione del cambio della propria denominazione sociale da S.p.a. a S.r.l. e, di conseguenza, della successione a titolo universale in tutti i rapporti attivi e passivi, ivi compresi quelli relativi al presente procedimento, si è resa altresì necessaria la prosecuzione del procedimento considerando la nuova denominazione sociale (doc. VII.278).

In aggiunta, svariate evidenze documentali agli atti indicano proprio in quel periodo (fine 2005-inizio 2006) l'unico *break* di partecipazione da parte di Ipdì. In particolare (cfr. in generale l'Appendice A e i documenti ivi richiamati): al 1 dicembre 2005 Ipdì risulta ancora partecipante al Comast (infatti “*se non c'è Volk in Ipd possiamo tenerla dentro*”); al 3 febbraio 2006 gli altri consorziati ostacolano Ipdì (infatti “*Ipdì vuole licenze. I proprietari hanno deciso di non dare prodotti e licenze a Ipdì*”); al 22 febbraio 2006, a rigore, Ipdì risulta persino ancora presente, quantomeno nominalmente (infatti “*Ipd: ha deciso di uscire dal Comast; si decide di lasciare un periodo di attesa di 7-10 giorni per decidere se Ipd **rimane** o va via*”); di conseguenza, solo il 10 marzo 2006 viene discussa la “*ripartizione quota Ipdì*”.

Ad ulteriore riprova, lo stesso rappresentante di Ipdì dichiara a verbale (cfr. doc. I.1 allegato 1) che “*nella mia funzione di direttore commerciale della I.p.d. [Ipd/Ipdì] ho partecipato alle riunioni del Comast nel 2001, e poi di nuovo tra il 2003 e il 2005*”, non segnalandosi nuovamente alcuna interruzione all'interno di tale periodo.

### *c) Partecipazione di Mrcg*

**92.** In relazione alla questione della specifica società del gruppo Marcegaglia operativa nel mercato dei prodotti di sicurvia, questione inizialmente sollevata da Stg in sede di audizione (doc. IV.147) e poi nelle proprie memorie (doc. VI.192 e doc. VII.261), il presente procedimento è stato esteso soggettivamente alla società capogruppo Mrcg (doc VII.275).

**93.** Riassumendo infatti la successione temporale delle società del gruppo Marcegaglia interessate alla produzione di barriere stradali, si osserva come la capogruppo Marcegaglia S.p.A. (*sub-holding* di settore) sia stata la società ad entrare nel mercato *de quo* alla fine dell'anno 2000, rimanendo direttamente ivi attiva sino al dicembre 2004. In tale data, Mrcg ha difatti ceduto il ramo d'azienda interessato ad una delle sue controllate, la società denominata Mrcgb<sup>34</sup>.

Tale situazione è perdurata sino al maggio 2008 (fuori dunque dall'arco temporale oggetto di istruttoria), allorquando Mrcgb ha a sua volta ceduto il ramo d'azienda interessato alla società Marcegaglia Buildtech S.r.l.<sup>35</sup>, altra

---

<sup>34</sup> Nel dettaglio, la cessione è avvenuta a favore della società Ponteggi Dalmine S.p.a. che però, nella medesima data, ha cambiato la propria ragione sociale assumendo quella di Mrcgb.

<sup>35</sup> Nel dettaglio, la cessione è avvenuta a favore della società Made S.r.l. che però, nella medesima data, ha cambiato la propria ragione sociale assumendo quella di Marcegaglia Buildtech S.r.l..



controllata di Mrcg e il soggetto del gruppo che risulta allo stato attivo nel settore.

Da parte sua, Stg è il soggetto che, nel dicembre 2009, ha incorporato tramite fusione la società Edilacciai S.r.l. la quale, a sua volta, è il risultato del cambio di ragione sociale di Mrcgb realizzato nel maggio 2008 (nella medesima data in cui è avvenuta la cessione del ramo di cui sopra).

**94.** Di conseguenza, Mrcg è il soggetto cui è possibile ricondurre le attività del gruppo nel mercato di riferimento, sia direttamente (per il biennio di istruttoria 2003-2004) sia per il tramite di entità controllate (successivamente per il rimanente periodo 2005-prima metà del 2007).

La società utilizzata per l'operatività nel mercato di riferimento nel secondo biennio dell'intesa è stata Mrcgb, non più allo stato esistente essendo confluita in Stg, sempre controllata da Mrcg.

**95.** La questione è stata sollevata anche dalla stessa Mrcg nella sua memoria conclusiva (doc. IX.383).

Al riguardo, e con riferimento all'ultimo periodo d'intesa 2005-2007 con la cessione del ramo d'azienda interessato a Mrcgb, si osserva preliminarmente che anche la asserita *“ampia libertà decisionale e strategica”* del *management* di Mrcgb era comunque subordinata alla capogruppo, che nominava il *management* stesso, e a cui questo doveva rispondere del suo operato (secondo il classico rapporto *management-azionisti*, laddove nel caso di specie l'azionista è per di più unico).

Ad ogni modo, e sempre preliminarmente, la stessa Mrcg riconosce il ruolo amministrativo e direzionale della famiglia proprietaria del gruppo nei riguardi di Mrcgb (in relazione alla quale due membri di tale famiglia sono infatti entrambi *“legali rappresentanti”* e uno di essi anche *“Amministratore delegato”*), così come riconosce che tra le due società sussista un *“collegamento sul piano organizzativo e un legame strategico od organizzativo”*, una *“unitarietà aziendale del gruppo”*, in quanto parti di uno stesso gruppo.

**96.** Con riguardo al ruolo di capogruppo di Mrcg, occorre inoltre considerare la consolidata giurisprudenza comunitaria e nazionale secondo la quale *“nel caso particolare in cui una società controllante detenga il 100% del capitale della sua controllata che si sia resa responsabile di un comportamento illecito, esiste una presunzione semplice che tale società controllante eserciti un'influenza determinante sul comportamento della sua*

*controllata*<sup>36</sup>, e che esse costituiscano quindi un'unica impresa ai sensi dell'articolo 101 del Trattato<sup>37</sup>. In aggiunta, tale conclusione non è inficiata dal fatto che la sussidiaria possiede autonomia commerciale e gestionale<sup>38</sup>.

Per effetto di tale giurisprudenza opera pertanto, innanzitutto, una presunzione di responsabilità nei confronti di Mrcg che, in qualità di titolare dell'intero capitale sociale di Mrcgb, ha chiaramente beneficiato delle condotte della propria controllata.

**97.** In altri termini, secondo il consolidato orientamento della Corte di Giustizia, qualora la società madre detenga il 100% del capitale sociale di una sua controllata che abbia violato le norme in materia di concorrenza, sussiste una presunzione *iuris tantum* in merito all'esercizio da parte della prima di un'influenza determinante sul comportamento della seconda, tale per cui né il principio della personalità giuridica delle società né quello della natura individuale della sanzione ostano a che la Commissione possa infliggere alla società madre un'ammenda per l'infrazione *antitrust* commessa dalla controllata<sup>39</sup>. Ciò in quanto la società controllante e la propria controllata, facendo parte di una stessa unità economica, formano per il diritto *antitrust* una sola impresa.

Pertanto, poiché nel caso di specie Mrcg nelle sue difese non ha messo in discussione l'esistenza di un controllo al 100% su Mrcgb, né ha fornito alcun significativo elemento idoneo a dimostrare che quest'ultima avrebbe agito autonomamente, deve ritenersi provato l'esercizio di un'influenza determinante da parte della società madre sulla sua controllata, con conseguente imputazione a Mrcg dell'illecito *antitrust* commesso -per il secondo biennio dell'intesa- da Mrcgb.

---

<sup>36</sup> Cfr. in tal senso sentenza della Corte del 25 ottobre 1983, causa 107/82, AEG/Commissione e sentenza PVC II.

<sup>37</sup> Sentenza del Tribunale del 15 giugno 2005, cause riunite T-1/03, T-74/03, T87/03 e T-91/03, Tokai Carbon e a./Commissione.

<sup>38</sup> Cfr. C-97/08P Akzo Nobel and Others v Commission [2009], T-112/05 Akzo Nobel and Others v Commission [2007], T-197/06 Fmc Corp. v Commission [2011].

<sup>39</sup> Sul punto cfr. *ex multis* C. giust. sentenze 20 gennaio 2011, causa C-90/09 P, General Química e 29 settembre 2011, causa C-520/09 P. Akema SA.

Per la Corte di Giustizia è "sufficiente che la Commissione provi che l'intero capitale di una controllata sia detenuto dalla società madre per poter presumere che quest'ultima eserciti un'influenza determinante sulla politica commerciale della controllata medesima. [...] a meno che [la] società madre, cui incombe l'onere di confutare detta presunzione, non fornisca sufficienti elementi di prova, idonei a dimostrare che la propria controllata si comporti in maniera autonoma sul mercato"(in tal senso cfr. C. giust.(grande sezione) del 29 marzo 2011, Cause riunite C-201/09 P e C-216/09 P, ArcelorMittal Luxembourg SA, punto 98, in cui viene richiamata la sentenza della C. giust. del 10 settembre 2009, Causa C-97/08 P, Akzo Nobel, punto 62).

Inoltre, il giudice comunitario non subordina l'applicazione della presunzione sopra menzionata alla produzione di indizi supplementari relativi all'effettivo esercizio di un'influenza della società madre sulla condotta della sua controllata (avendolo espressamente escluso nel punto 99 della sentenza ArcelorMittal Luxembourg SA).

**98.** Ad ulteriore conferma della mancanza di autonomia della società Mrcgb, va peraltro evidenziato che tale soggetto, dopo il conferimento del ramo d'azienda relativo al mercato di riferimento, è subentrato alla società madre nella partecipazione al Comast, proseguendo in tal modo l'attività di concertazione intrapresa e iniziata proprio da Mrcg.

Si tratta di un ulteriore elemento che depone a favore dell'esistenza di un *continuum* strategico nella perpetrazione della condotta illecita che, iniziata dalla società madre, è stata poi da questa portata avanti per il tramite di una sua controllata.

**99.** Inoltre, in tutti i documenti agli atti non si rilevano particolari distinzioni tra i due soggetti Mrcg e Mrcgb, anche nella percezione degli stessi concorrenti, essendo la denominazione "*Marcegaglia*" quella di fatto presente (cfr. ad esempio Appendice A).

**100.** Non può dunque considerarsi "*artificiosa*" l'imputazione delle condotte a Mrcg, che peraltro non è -diversamente da quanto da essa indicato- il soggetto che semplicemente "*detiene azioni o quote, un pacchetto azionario quantunque di maggioranza*" in Mrcgb (o che semplicemente è collegato a Mrcgb o la controlla con una "*mera relazione di controllo*"), essendone proprio l'unico proprietario (100%).

#### *d) Prove documentali*

**101.** In relazione all'asserita assenza di attività di accertamento autonomo da parte dell'Autorità ulteriore rispetto ai documenti di origine penale (memoria conclusiva Tbs di cui al doc. IX.387, memoria cui si fa riferimento nei paragrafi che seguono), si sottolinea anzitutto la sussistenza di significativa documentazione probatoria (memorie delle parti, verbali delle parti, documenti a questi allegati, richieste di informazioni alle parti e ad altri soggetti, ecc) diversa dal doc. I.1 e suoi allegati, e ampiamente citata e descritta nel presente provvedimento. In secondo luogo, si osserva come la stessa Tbs sia ben consapevole dell'ampiezza e della significatività documentale in relazione a quanto trasmesso dalla GdfA e dalla GdfT, all'uopo appositamente autorizzate dalla competente Autorità giudiziaria ("*copiosa documentazione [...] numerose evidenze documentali [...] intrise di fonti testimoniali, indizi e documenti vari [...] segnalazione qualificata*"). Inoltre, e coerentemente, l'Autorità ha ritenuto attendibile ed esaustivo, per i particolari aspetti ivi rinvenibili, il quadro probatorio così delineato (operando ovviamente quel propedeutico "*giudizio interno di effettiva utilizzabilità*" la cui assenza lamenta invece Tbs).

**102.** Si evidenzia poi ancora una volta come le valutazioni degli Uffici -per la specifica parte relativa al doc. I.1- siano state condotte non già meramente sulla “*segnalazione della Guardia di Finanza*”, bensì sulla documentazione sottostante ad essa allegata, ossia scendendo al dettaglio dell’evidenza documentale di base da cui la stessa segnalazione origina (appunti, fogli dattiloscritti, tabelle, listini, *file* elettronici, ecc).

**103.** In proposito, comunque, e diversamente da quanto lamentato da alcune parti, in nessun caso ai fini valutativi si è fatto riferimento ad intercettazioni, ambientali o telefoniche che siano.

Di contro, la documentazione trasmessa inizialmente dalla GdfA/GdfT (doc. I.1 e suoi allegati quali appunti, fogli dattiloscritti, stampe di *file* elettronici, tabelle, listini, prezzi, dichiarazioni rese a verbale, ecc), nonché tutta l’ulteriore documentazione successiva (audizioni, memorie, documentazione prodotta anche dalle parti, ecc), è stata tutta riesaminata e rivalutata dall’Autorità al fine di verificarne ed accertarne la rilevanza probatoria per il caso di specie.

Pertanto, si osserva che in questo specifico caso l’acquisizione dei medesimi elementi istruttori sarebbe stata di fatto impossibile, atteso che tutti i possibili accertamenti ispettivi (presso le consorziate e il consorzio medesimo) erano già stati esperiti dalla GdF, e che la relativa documentazione era già stata posta sotto sequestro e, di conseguenza, era divenuta nella disponibilità esclusiva della sola GdF stessa.

**104.** Le medesime considerazioni valgono con riguardo alle analoghe censure da ultimo mosse da Mrcg nella propria memoria conclusiva (doc. IX.383) per quel che concerne i mezzi di prova utilizzati. In particolare, si rileva nuovamente come per tutte le imprese coinvolte la documentazione trasmessa dalla GdfA/GdfT (ivi inclusi quelli che la stessa Mrcg qualifica come “*appunti scritti dalle Parti*”) sia stata, nel corso dell’istruttoria, interamente riesaminata e rivalutata dall’Autorità al fine di raggiungere il proprio convincimento.

#### *e) Prescrizione*

**105.** Con riferimento al termine prescrittivo, individuato nel “*18 maggio 2012*” (memoria conclusiva Tbs di cui al doc. IX.387, nonché similmente anche memoria conclusiva Comast di cui al doc. IX.388 e memoria conclusiva Mrcg di cui al doc. IX.383) in quanto pari a cinque anni dallo scioglimento del Comast, si evidenzia che lo stesso deve ritenersi interrotto

per effetto dell'avvio degli accertamenti istruttori<sup>40</sup>.

Da questo punto di vista, nel caso di specie tanto l'avvio del procedimento (datato gennaio 2010), quanto la successiva estensione soggettiva dello stesso nei confronti di ulteriori due soggetti, Mrcg e Ipd (datata dicembre 2011), risultano intervenuti entro un termine ampiamente inferiore al termine temporale di prescrizione (appunto maggio 2012).

## VI. CONCLUSIONI

**106.** In conclusione, alla luce di tutte le argomentazioni sopra svolte, si può considerare come la complessa ed unitaria strategia delle parti, che si è articolata in diverse condotte poste in essere per il tramite del consorzio Comast, avesse l'obiettivo di condizionare sostanzialmente le fisiologiche dinamiche del mercato nazionale della produzione e vendita di dispositivi metallici di sicurvia e, nei fatti, abbia fortemente alterato tali dinamiche, che anziché svolgersi secondo meccanismi concorrenziali ed essere autonomamente adottate da ciascun operatore sono state oggetto di concertazione.

La deviazione dei comportamenti strategici di ogni singola impresa da quel che si sarebbe altrimenti verificato stante l'assenza di collusione deriva necessariamente, di per sé, dal partecipare in maniera consapevole e continuativa ad un consesso dove i principali temi oggetto di discussione consistevano in un continuo scambio di informazioni strategiche e riservate su vendite, prezzi di riferimento e condotte comuni da tenere nei confronti dell'esterno<sup>41</sup>.

La conoscenza di un tale *set* informativo, riferito per di più a tutti i principali concorrenti, che va così a sostituire la normale alea che deve invece caratterizzare tutti i fattori esogeni al sistema decisionale di ogni singola impresa, comporta evidentemente una distorsione nel processo decisionale dell'impresa stessa, il cui esito sarà pertanto una scelta strategica (in termini

---

<sup>40</sup> “In tema di sanzioni amministrative, ogni atto del procedimento [quali nel caso di specie i provvedimenti di avvio e di estensione soggettiva] previsto dalla legge per l'accertamento della violazione e per l'irrogazione della sanzione ha la funzione di far valere il diritto dell'Amministrazione alla riscossione della pena pecuniaria, in quanto, costituendo esso esercizio della pretesa sanzionatoria, è idoneo a costituire in mora il debitore ai sensi dell'art. 2943 cod. civ., con conseguente effetto interruttivo della prescrizione”, sentenza Cassazione civile n. 1081 del 18 gennaio 2007.

<sup>41</sup> Secondo i principi in materia di concorrenza, infatti, “ogni operatore economico deve autonomamente determinare la condotta che intende seguire sul mercato; la suddetta esigenza di autonomia vieta rigorosamente che fra gli operatori abbiano luogo contatti diretti o indiretti” che creano “condizioni di concorrenza non corrispondenti alle condizioni normali del mercato” (sentenza Consiglio di Stato n. 2925 del 13 maggio 2011 Costa Container Lines).

di vendite, prezzi praticati, ecc) diversa da quella che si sarebbe altrimenti verificata<sup>42</sup>.

**107.** Di conseguenza, l'istruttoria avviata ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90 nei confronti delle società Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), Steam Generators S.r.l. (già Edilacciai S.r.l. e già Marcegaglia Building S.p.A.), Tubosider S.p.A., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione, Metalmeccanica Fracasso S.p.A., Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Car Segnaletica Stradale S.r.l. nonché del consorzio Comast - Consorzio Manufatti Stradali Metallici in liquidazione, e successivamente estesa da un punto di vista soggettivo alle società Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria e Marcegaglia S.p.A., ha accertato l'esistenza di una violazione dell'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue).

**108.** La fattispecie in esame costituisce una pratica concordata unica e complessa, fondata su di una condotta articolata nonché continuata nel tempo (nel complessivo arco temporale gennaio 2003-maggio 2007), ed avente ad oggetto la ripartizione del mercato e la fissazione dei prezzi di riferimento, realizzate anche attraverso scambi di informazioni strategiche sensibili.

**109.** L'intesa in esame ha avuto poi attuazione con riferimento tanto alla ripartizione del mercato quanto alla fissazione dei prezzi, come emerge dall'evidenza documentale agli atti e dall'analisi empirica svolta che dimostrano, da un lato, come la ripartizione concordata delle vendite tra le parti abbia avuto effettivo riscontro negli anni di cartello e, dall'altro lato, come i prezzi concordati siano stati condivisi e presi a riferimento per la definizione delle rispettive politiche commerciali.

Rileva altresì l'effetto di aver mantenuto sostanzialmente stabile, in particolare nel triennio centrale di cartello 2004-2006, il peso delle parti rispetto a quello dei principali concorrenti esterni (Volk e Lav),

---

<sup>42</sup> Come affermato dalla recente giurisprudenza, infatti, il divieto di intese restrittive va considerato “anche in funzione dell'eliminazione di incertezze sul reciproco comportamento, posto che tali iniziative finiscono con il sostituire all'alea della interazione competitiva il vantaggio della concertazione, così erodendo i benefici che in favore dei consumatori derivano” (cfr. già citata sentenza Tar Lazio Spedizionieri).

Con specifico riferimento ai prezzi, conseguenza delle riunioni può essere quella di “eliminare ogni ragionevole incertezza in merito alla politica di prezzo di tutti i partecipanti alle stesse, coniugando la politica di aumenti dei prezzi con la ragionevole tranquillità che l'applicazione di tali aumenti non avrebbe comportato l'esclusione dal mercato delle imprese o la perdita di significative quote di mercato, data l'esistenza di generale consenso” (sentenze del Consiglio di Stato n. 896 del 9 febbraio 2011, n. 5171 e n. 5172 del 16 settembre 2011, Listino Prezzi della Pasta).

Secondo il giudice amministrativo sono inoltre vietate “non solo le intese tramite le quali le imprese fissano i prezzi a livelli esattamente determinati o stabiliscono esattamente prezzi minimi al di sotto dei quali esse si impegnano a non vendere, ma, più in generale, tutte le intese che mirino o abbiano ad effetto di limitare la libera determinazione individuale del prezzo e, quindi, la sua naturale flessibilità” (cfr. già richiamate sentenze del Consiglio di Stato Listino Prezzi della Pasta).

salvaguardando e consolidando così la propria posizione di mercato a discapito di tali operatori. Significativamente, poi, nel primo anno successivo alla cessazione del cartello Comast (il 2008), l'analoga misura riferita al peso aggregato delle parti mostra una netta flessione rispetto agli anni di cartello (computabile, secondo i dati disponibili, in più di dieci punti percentuali, cfr. capitolo III).

**110.** Nel dettaglio, si tratta di un'intesa orizzontale attuata in tutto il territorio nazionale tra la quasi totalità delle imprese produttrici di presidi metallici di sicurvia.

Detta intesa è stata realizzata nel periodo interessato avvalendosi del consorzio Comast (Consorzio Manufatti Stradali Metallici in liquidazione) quale luogo, veicolo e strumento per porre in essere le condotte anticoncorrenziali, rivestendo dunque tale consorzio un ruolo strumentale alla realizzazione e al concreto funzionamento del cartello.

**111.** L'intesa in parola è consistita, come detto, in gravi restrizioni della concorrenza derivanti dall'alterazione dei fisiologici meccanismi di mercato e del corretto confronto competitivo mediante la ripartizione delle quote di mercato e la fissazione concordata di prezzi di riferimento, anche attraverso scambi di informazioni sensibili, comportando così rilevanti condizionamenti reciproci alle singole politiche commerciali e di posizionamento strategico dei membri del cartello.

In particolare, la ripartizione delle forniture avveniva in relazione alle diverse possibili commesse, tanto nell'ambito di gare (e in questo caso sia direttamente, che indirettamente con le forniture ai relativi aggiudicatari), quanto nell'ambito di vendite dirette.

Per quel che riguarda la disponibilità di valori condivisi per i prezzi, parimenti, il listino Comast poteva essere utilizzato tanto per il caso di partecipazione diretta a gare (in questo caso la tripartizione -a valore decrescenti- in prezzo di prima offerta, prezzo di seconda offerta e prezzo di chiusura risultava peraltro funzionale a disciplinare non soltanto le offerte dell'aggiudicatario designato, ma anche quelle -artificialmente maggiori- degli altri partecipanti non designati), quanto per il caso di forniture a terzi.

## **VII. PREGIUDIZIO AL COMMERCIO COMUNITARIO**

**112.** I comportamenti sopra descritti sono idonei a pregiudicare il commercio intracomunitario e, pertanto, integrano gli estremi di un'infrazione all'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue).

Secondo la Commissione europea<sup>43</sup>, il concetto di pregiudizio al commercio intracomunitario deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza, diretta o indiretta, reale o potenziale, delle condotte sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

Al riguardo, vale considerare come l'intesa orizzontale qui esaminata riguardi l'intero territorio nazionale<sup>44</sup>. Di conseguenza, la fattispecie oggetto del presente procedimento, essendo idonea ad arrecare pregiudizio al commercio tra Stati membri<sup>45</sup>, può essere valutata ai sensi dell'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue)<sup>46</sup>.

## VIII. GRAVITÀ, CONSISTENZA E DURATA

**113.** Alla luce di tutto quanto sopra esposto, l'istruttoria avviata ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90 nei confronti delle società Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), Steam Generators S.r.l. (già Edilacciai S.r.l. e già Marcegaglia Building S.p.A.), Tubosider S.p.A., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione, Metalmeccanica Fracasso S.p.A., Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Car Segnaletica Stradale S.r.l. nonché del consorzio Comast - Consorzio Manufatti Stradali Metallici in liquidazione, e successivamente estesa da un punto di vista soggettivo alle società Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria e Marcegaglia S.p.A., ha accertato l'esistenza di una violazione dell'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue).

---

<sup>43</sup> Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07, Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato, GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004.

<sup>44</sup> Come recentemente ribadito dal giudice amministrativo: “vale peraltro ricordare, in merito, come la questione sia stata affrontata anche da questo Consiglio il quale, facendo riferimento alla giurisprudenza della Corte di Giustizia, ha ribadito che: [...] ii) un'intesa che si estenda a tutto il territorio di uno Stato membro può, per sua natura, consolidare la compartimentazione dei mercati a livello nazionale, ostacolando così l'integrazione economica voluta dal Trattato; [...] (Cons. Stato, sez. VI 17 gennaio 2008, n. 102)” (sentenze del Consiglio di Stato n. 896 del 9 febbraio 2011, n. 5171 e n. 5172 del 16 settembre 2011 Listino Prezzi della Pasta).

<sup>45</sup> Nelle medesime sentenze di cui alla nota precedente, infatti: “vale peraltro ricordare, in merito, come la questione sia stata affrontata anche da questo Consiglio il quale, facendo riferimento alla giurisprudenza della Corte di Giustizia, ha ribadito che: i) l'idoneità di un'intesa ad incidere sul commercio tra Stati membri, ossia il suo effetto potenziale, è sufficiente perché essa rientri nell'ambito di applicazione dell'art. 81 del Trattato CE (ora art. 101 Tfue), non occorrendo dimostrare l'esistenza di un pregiudizio effettivo [...] (Cons. Stato, sez. VI 17 gennaio 2008, n. 102)”.

<sup>46</sup> Sempre nelle medesime sentenze di cui alle note precedenti, infatti: “vale peraltro ricordare, in merito, come la questione sia stata affrontata anche da questo Consiglio il quale, facendo riferimento alla giurisprudenza della Corte di Giustizia, ha ribadito che: [...] iii) non vi è alcuna contraddizione tra la definizione del mercato geografico come mercato nazionale e l'applicazione dell'art. 81 del Trattato CE (Cons. Stato, sez. VI 17 gennaio 2008, n. 102)”.



**114.** L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria.

Secondo gli orientamenti comunitari<sup>47</sup>, per quanto concerne la gravità dell'infrazione, questa deve essere valutata facendo riferimento, in particolare, alla natura dell'infrazione stessa, alla sua estensione geografica, al numero e alla dimensione delle imprese coinvolte nonché alla quota di mercato ad esse riconducibile.

**115.** Sulla base delle risultanze istruttorie, è stato accertato che le società Car Segnaletica Stradale S.r.l., Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria, Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Marcegaglia S.p.A., Metalmeccanica Fracasso S.p.A., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione e Tubosider S.p.A. hanno posto in essere, nel mercato della produzione e vendita di presidi metallici di sicurezza stradale esteso, dal punto di vista geografico, a tutto il territorio nazionale, un'intesa segreta di tipo orizzontale restrittiva della concorrenza.

L'intesa in questione si è sostanziata in una complessa e articolata strategia anticoncorrenziale, nella forma di pratica concertata unitaria, continuata e ripetuta nel tempo, tesa a falsare considerevolmente il corretto esplicarsi dei meccanismi di confronto concorrenziale nel suddetto mercato attraverso l'assegnazione concordata di vendite e la fissazione condivisa di prezzi di riferimento, anche mediante scambi di informazioni sensibili.

All'intesa in esame è stata poi data attuazione con riferimento tanto alla ripartizione del mercato quanto alla fissazione dei prezzi, con l'effetto altresì di aver cristallizzato nel periodo di cartello il peso complessivo delle parti a discapito di quello dei concorrenti.

**116.** Si tratta di un complesso di comportamenti considerato tra le violazioni più gravi della normativa posta a tutela della concorrenza ed è, pertanto, da considerarsi un'infrazione molto grave dell'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue).

Ciò anche in ragione delle caratteristiche del mercato in esame, caratterizzato da significative barriere all'entrata di tipo tecnico-amministrativo e dalla sostanziale mancanza di consistenti alternative diverse dal ricorso ai membri del cartello, con conseguente significativo nocumento alle possibilità di scelta della domanda e ai costi da essa sostenuti.

---

<sup>47</sup> Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del Regolamento (CE) n. 1/2003, Commissione europea, 2006.

I membri del cartello hanno infatti agito con l'obiettivo di predeterminare le principali variabili relative a quantità e prezzo.

**117.** Le parti rappresentano come visto, quantomeno nel periodo rilevante, la quasi totalità degli operatori attivi nel mercato *de quo*, le uniche significative eccezioni essendo costituite dalle due società Volkmann&Rosbach Italia S.r.l., peraltro fallita nel marzo 2010, e Lav-Fer S.p.A.. Già da un mero punto di vista numerico, dunque, le parti rappresentano la larga parte degli operatori (sette su nove). Inoltre, scendendo al dettaglio del fatturato (specifico) realizzato, alle parti è riconducibile una quota molto elevata del totale, quasi esclusiva (pari a circa il 95%), adottando peraltro ipotesi conservative sui dati relativi ai due soggetti estranei Volk e Lav (cfr. capitolo III).

L'intesa oggetto della presente istruttoria può, dunque, considerarsi particolarmente consistente, e dunque grave.

**118.** In sintesi, l'intesa posta in essere dalle predette parti può ritenersi un'infrazione molto grave dell'articolo 101 del Tfu in ragione del fatto che:

- si tratta di un'intesa orizzontale, restrittiva della concorrenza, concretizzatasi in pratiche concordate unitarie e ripetute nel tempo (per più di un quadriennio), in un mercato caratterizzato da significative barriere all'ingresso;
- l'intesa presenta un elevato grado di consistenza;
- l'obiettivo dell'intesa è di fissare in maniera concertata le principali variabili strategiche di mercato relative a quantità e prezzo;
- all'intesa in parola è stata data attuazione dalle singole parti, producendosi altresì l'effetto complessivo di consolidare e mantenere la loro posizione di mercato a discapito degli operatori concorrenti esterni al cartello;
- i meccanismi collusivi interessano le varie possibili commesse (gare pubbliche Og3/Os12, forniture dirette, forniture a soggetti terzi).

**119.** Per quanto riguarda la durata dell'intesa in parola, la complessiva strategia collusiva attuata dalle parti si articola, sulla base delle risultanze istruttorie agli atti, lungo un arco temporale il cui inizio è databile al 2003 e il cui termine può porsi in coincidenza con l'anticipato scioglimento del Comast nel maggio 2007 (avvenuto peraltro a seguito dell'accertamento ispettivo condotto dalla GdfT), proprio in quanto strumento (di natura consortile) attraverso cui l'intesa tra produttori è stata posta in essere.

La durata dell'intesa restrittiva della concorrenza, nella forma di pratica concordata unitaria e continuata nel tempo, è pertanto quantificabile in 4

anni e mezzo<sup>48</sup>.

**120.** Stando alla documentazione agli atti, le imputazioni riferite alle singole società con le specificità temporali di partecipazione all'intesa di ciascuna sono schematicamente qui di seguito riportate:

**Tabella 9**

○ Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A. ○ Marcegaglia S.p.A. ○ Metalmeccanica Fracasso S.p.A. ○ San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione ○ Tubosider S.p.A.	gennaio 2003 - maggio 2007
Car Segnaletica Stradale S.r.l.	gennaio 2003 - luglio 2003 [ <i>intervenuta prescrizione</i> ] luglio 2004 - dicembre 2004 [ <i>intervenuta prescrizione</i> ] novembre 2006 - maggio 2007
Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria	gennaio 2003 - giugno 2003 [ <i>intervenuta prescrizione</i> ]
Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.)	luglio 2003 - dicembre 2005; novembre 2006 - maggio 2007

**121.** Con riferimento a Ipdì, è stata in particolare accolta l'istanza della società in relazione alla propria estraneità per quel che riguarda il primo semestre 2003, imputato di conseguenza alla cedente del ramo d'azienda interessato (Ipd).

Di contro, rispetto a quanto riportato nella tabella 2 dell'Appendice A, sulla base della documentazione agli atti Ipdì risulta aver avuto una partecipazione più estesa, con specifico riferimento alla seconda metà del 2004 e a tutto l'anno 2005. Difatti, secondo quanto riportato dalla stessa Ipdì, soltanto a far data dal 1 gennaio 2006 la società ha interrotto la propria partecipazione al Comast, come risulta dalla apposita comunicazione scritta di formale recesso inviata al consorzio in data 20 gennaio 2006 (doc. III.77 allegato 2), momento temporale che trova peraltro ulteriori conferme (doc. I.1 allegato 1-A6 e doc. I.1 allegato 1-A5, cfr. Appendice A).

**122.** Infine, per quel che concerne il gruppo Marcegaglia, la società Marcegaglia S.p.A. è il soggetto cui è possibile ricondurre le attività del gruppo nel mercato di riferimento, e dunque anche le condotte anticoncorrenziali ivi rilevate, per tutto il periodo interessato (gennaio 2003-maggio 2007).

Tale attribuzione deriva, in primo luogo, dal ruolo di capogruppo, in relazione al settore interessato, ricoperto da detta società. Rileva, inoltre, la

<sup>48</sup> "I periodi di durata inferiore a un semestre saranno contati come metà anno, quelli di durata superiore a sei mesi, ma inferiore a un anno, saranno contati come un anno intero", cfr. Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del Regolamento (CE) n. 1/2003, Commissione europea, 2006.

circostanza che l'attività all'inizio direttamente svolta nel mercato *de quo* (per il biennio 2003-2004) dalla capogruppo è stata successivamente proseguita mediante soggetti interamente controllati, quali, in particolare, per quel che qui rileva, Mrcgb (per il rimanente periodo 2005-prima metà 2007), denotando dunque tale circostanza un *continuum* operativo e strategico nel mercato in questione.

È inoltre importante sottolineare come il soggetto attraverso cui si è continuato ad operare nel mercato (Mrcgb) fosse un'entità partecipata al 100%, e non meramente collegata o finanche controllata (di fatto o di diritto che sia)<sup>49</sup>.

## IX. SANZIONI

**123.** Per quanto riguarda le sanzioni amministrative pecuniarie, rileva in via preliminare l'intervenuta prescrizione quinquennale per tutte le condotte ascrivibili a Ipd nonché per parte di quelle ascrivibili a Car (e segnatamente per i sopra elencati periodi gennaio 2003-luglio 2003 e luglio 2004-dicembre 2004).

**124.** Con riferimento alla quantificazione delle sanzioni relative alle rimanenti condotte delle parti, conformemente agli orientamenti comunitari<sup>50</sup>, gli importi di base delle ammende sono stati calcolati a partire dal fatturato specifico, relativo al 2006<sup>51</sup>, realizzato dalle parti per l'attività di produzione e commercializzazione di barriere metalliche di sicurezza stradale nel mercato nazionale. Si tratta in particolare dei valori riassunti nella tabella che segue:

**Tabella 10**

SOCIETÀ	FATTURATO SPECIFICO ITALIA 2006 (mln euro)
Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A.	[omissis]
Marcegaglia S.p.A.	[omissis]
Metalmeccanica Fracasso S.p.A.	[omissis]
San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione	[omissis]
Tubosider S.p.A.	[omissis]
Car Segnaletica Stradale S.r.l.	[omissis]
Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.)	[omissis]

<sup>49</sup> A conferma di quel che precede, si osserva come l'amministrazione e la gestione strategica del soggetto in questione (Mrcgb) fosse esercitata nel periodo interessato da membri della famiglia proprietaria e amministratrice del gruppo Marcegaglia (si tratta, in particolare, di Presidente e Amministratore delegato in un Consiglio di amministrazione a tre membri, doc. IX.394). Questo elemento non fa che corroborare la circostanza di un continuum operativo e strategico nel mercato da parte del gruppo Marcegaglia.

<sup>50</sup> Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del Regolamento (CE) n. 1/2003, Commissione europea, 2006.

<sup>51</sup> Il 2006 è difatti l'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione per tutte le parti.

**125.** Tale fatturato è stato poi modulato in funzione della gravità e della durata dell'infrazione. In relazione al primo fattore, il relativo indice è stato posto per tutte le parti pari al *[omissis]*. In relazione al secondo fattore, in considerazione dei periodi temporali indicati nella tabella 9<sup>52</sup>, la durata è stata posta pari, nello specifico delle singole parti, ai seguenti valori: 4,5 anni per Imeva, Mrcg, Mefra, Sma e Tbs; 1 anno per Car; 3,5 anni per Ipdì.

I criteri di calcolo seguiti possono essere così schematizzati:

**Tabella 11**

SOCIETÀ	GRAVITÀ (%)	ANNI (#)
Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A.	<i>[omissis]</i>	4,5
Marcegaglia S.p.A.	<i>[omissis]</i>	4,5
Metalmecanica Fracasso S.p.A.	<i>[omissis]</i>	4,5
San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione	<i>[omissis]</i>	4,5
Tubosider S.p.A.	<i>[omissis]</i>	4,5
Car Segnaletica Stradale S.r.l.	<i>[omissis]</i>	1,0
Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.)	<i>[omissis]</i>	3,5

**126.** Sono stati così individuati gli importi di base dell'ammenda riportati nella tabella che segue:

**Tabella 12**

SOCIETÀ	IMPORTI BASE (€)
Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A.	6.677.951,63
Marcegaglia S.p.A.	11.865.216,65
Metalmecanica Fracasso S.p.A.	11.020.118,63
San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione	2.825.613,26
Tubosider S.p.A.	14.133.934,80
Car Segnaletica Stradale S.r.l.	1.338.994,07
Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.)	642.001,15

**127.** L'Autorità non ha poi constatato nel caso in specie l'esistenza né di circostanze aggravanti né di circostanze attenuanti.

Per lo specifico caso di Sma, si è tenuto conto della nuova situazione societaria, con l'intervenuta dichiarazione di fallimento (doc. X.407). L'importo della relativa sanzione è stato così ridotto di *[omissis]* (*[omissis]*). Gli importi rimodulati risultanti dai calcoli che precedono sono riportati nella seguente tabella:

**Tabella 13**

<sup>52</sup> Conformemente ai già richiamati orientamenti comunitari, i periodi di durata pari o inferiore ad un semestre sono stati conteggiati come metà anno (0,5), mentre i periodi di durata superiore ad un semestre (e inferiore all'anno) sono stati conteggiati come anno intero (1).

SOCIETÀ	IMPORTI RIMODULATI (€)
Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A.	6.677.951,63
Marcegaglia S.p.A.	11.865.216,65
Metalmeccanica Fracasso S.p.A.	11.020.118,63
San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione	1.884.684,05
Tubosider S.p.A.	14.133.934,80
Car Segnaletica Stradale S.r.l.	1.338.994,07
Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.)	642.001,15

**128.** Si è infine tenuto conto della soglia legale massima, pari al 10% del fatturato totale delle parti relativo all'anno 2011 (articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90).

L'Autorità ha così determinato l'applicazione alle parti interessate di una sanzione amministrativa pecuniaria di importo rispettivamente pari a quanto indicato nella tabella che segue:

**Tabella 14**

SOCIETÀ	SANZIONE (€)
Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A.	4.866.689,50
Marcegaglia S.p.A.	11.865.216,65
Metalmeccanica Fracasso S.p.A.	11.013.165,40
San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione	814.519,66
Tubosider S.p.A.	7.385.805,00
Car Segnaletica Stradale S.r.l.	1.338.994,07
Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.)	33.174,10

RITENUTO, pertanto, che le società Car Segnaletica Stradale S.r.l., Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria, Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Marcegaglia S.p.A., Metalmeccanica Fracasso S.p.A., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione e Tubosider S.p.A. abbiano posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue), e consistente in un'unica, complessa e articolata pratica concordata continuata nel tempo, sorretta da una pluralità di condotte funzionali ad alterare fortemente le dinamiche concorrenziali nel mercato nazionale dei prodotti metallici di sicurezza stradale;

tutto ciò premesso e considerato,

## DELIBERA

a) che le società Car Segnaletica Stradale S.r.l., Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria, Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Marcegaglia S.p.A., Metalmeccanica Fracasso S.p.A., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione e Tubosider S.p.A. hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue), consistente in un'unica e complessa pratica concordata continuata nel tempo volta a distorcere fortemente i meccanismi di confronto concorrenziale nel mercato nazionale dei dispositivi metallici di sicurvia;

b) che le società Car Segnaletica Stradale S.r.l., Ilva Pali Dalmine S.p.A. in amministrazione straordinaria, Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Marcegaglia S.p.A., Metalmeccanica Fracasso S.p.A., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione e Tubosider S.p.A. si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata di cui al punto a);

c) di irrogare alle società Car Segnaletica Stradale S.r.l., Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.), Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A., Marcegaglia S.p.A., Metalmeccanica Fracasso S.p.A., San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione e Tubosider S.p.A. , in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto a), le sanzioni amministrative pecuniarie rispettivamente pari a quanto indicato nella seguente tabella:

SOCIETÀ	EURO
Industria Meccanica Varricchio – I.Me.Va. S.p.A.	4.866.689,50
Marcegaglia S.p.A.	11.865.216,65
Metalmeccanica Fracasso S.p.A.	11.013.165,40
San Marco S.p.A. – Industria Costruzioni Meccaniche in liquidazione	814.519,66
Tubosider S.p.A.	7.385.805,00
Car Segnaletica Stradale S.r.l.	1.338.994,07
Ilva Pali Dalmine Industries S.r.l. (già S.p.A.)	33.174,10

Le sanzioni amministrative sopra indicate devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando l'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997. Tale modello può essere presentato in formato cartaceo presso gli sportelli delle banche, di Poste Italiane S.p.A. e degli Agenti della Riscossione. In alternativa, il modello può essere presentato telematicamente, con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito *internet* [www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it).

Ai sensi dell'articolo 37, comma 49, del decreto-legge n. 223/2006, i soggetti titolari di partita IVA, sono obbligati a presentare il modello F24 con modalità telematiche.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore ad un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione. In tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all'Autorità, attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.



Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE

*Giovanni Pitruzzella*

<b>I. STRUTTURA DEL PROVVEDIMENTO .....</b>	<b>3</b>
<b>II. LE PARTI.....</b>	<b>3</b>
<b>III. ALTRI OPERATORI.....</b>	<b>8</b>
<b>IV. L'ISTRUTTORIA.....</b>	<b>9</b>
IV.1. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO.....	9
IV.2. EVIDENZE DOCUMENTALI.....	11
<b>V. VALUTAZIONI .....</b>	<b>11</b>
V.1. IL MERCATO INTERESSATO.....	11
V.2. LA FATTISPECIE COLLUSIVA .....	13
a) <i>La qualificazione giuridica</i> .....	13
b) <i>Il contesto dell'intesa</i> .....	14
c) <i>I meccanismi collusivi</i> .....	18
V.3. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI .....	28
a) <i>Rapporto col procedimento penale</i> .....	28
b) <i>Partecipazione di Ipd</i> .....	31
c) <i>Partecipazione di Mrcg</i> .....	32
d) <i>Prove documentali</i> .....	35
e) <i>Prescrizione</i> .....	36
<b>VI. CONCLUSIONI.....</b>	<b>37</b>
<b>VII. PREGIUDIZIO AL COMMERCIO COMUNITARIO.....</b>	<b>39</b>
<b>VIII. GRAVITÀ, CONSISTENZA E DURATA.....</b>	<b>40</b>
<b>IX. SANZIONI.....</b>	<b>44</b>