

## **I 559 - MERCATO DEL CALCESTRUZZO**

*Provvedimento n. 13457*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 29 luglio 2004;

SENTITO il Relatore Professor Carlo Santagata;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la propria delibera del 3 aprile 2003, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Ambrosiana Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi S.p.A., Cave Rocca S.r.l., Cemencal S.p.A., Colabeton S.r.l., Cosmocal S.p.A., Holcim Calcestruzzi S.r.l., Holcim Cementi S.p.A., Monte Verde Calcestruzzi S.r.l., Monvil Beton S.r.l. ed Unicalcestruzzi S.p.A., per accertare eventuali violazioni dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90, in relazione alla segnalata esistenza di un'intesa tra alcune società attive nel settore del calcestruzzo, volta alla ripartizione di forniture con fissazione di prezzi e condizioni contrattuali;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata in data 29 aprile 2004;

VISTE le memorie delle parti, pervenute in data 10 e 11 giugno 2004;

SENTITI i rappresentanti di Ambrosiana Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi S.p.A., Cave Rocca S.r.l., Cemencal S.p.A., Colabeton S.r.l., Cosmocal S.p.A., Holcim Calcestruzzi S.r.l., Holcim Cementi S.p.A., Monte Verde Calcestruzzi S.r.l., Monvil Beton S.r.l. ed Unicalcestruzzi S.p.A. in data 15 giugno 2004;

VISTI gli altri atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

### **I. PREMESSA**

1. In data 17 dicembre 2002 è pervenuta all'Autorità una denuncia anonima relativa all'esistenza di un'intesa tra alcune società attive nel settore del calcestruzzo, volta alla ripartizione di forniture con fissazione di prezzi e condizioni contrattuali (di seguito Denuncia), fornendo indicazioni precise circa le imprese coinvolte e i soggetti persone fisiche che avrebbero organizzato e diretto l'intesa.

2. L'Autorità ha considerato attendibili le informazioni ricevute e, sulla base della Denuncia e della documentazione in proprio possesso, in data 3 aprile 2003 ha avviato il procedimento istruttorio.

### **II. LE PARTI**

3. Ambrosiana Calcestruzzi S.r.l. (AMBROSIANA) è una società con sede a Peschiera Borromeo (MI), attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. Il capitale sociale di Ambrosiana è detenuto da Holcim Calcestruzzi S.r.l. per il 60%, Cave Rocca S.r.l. e Fi.Ge.Pa S.r.l. (Figepe) per il 20% ciascuna. Figepe è a sua volta controllata da persone fisiche riferibili alla famiglia Milanese. Nel dicembre 2001 AMBROSIANA ha incorporato la società Calcem S.r.l. (Calcem), attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. Il fatturato realizzato dalla società nel 2003 ammonta a circa 22 milioni di euro, mentre il fatturato consolidato del gruppo Holcim nello stesso anno ammonta a 8,2 miliardi di euro.

4. Calcestruzzi S.p.A. (CALCESTRUZZI) è una società con sede a Bergamo, attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. La società fa parte del gruppo Italcementi, tra i principali operatori a livello internazionale nel settore dei materiali da costruzione, in particolare cemento, calcestruzzo e aggregati. Il capitale sociale di CALCESTRUZZI è detenuto da Italcementi S.p.A. (Italcementi) per il 99,9% e da Sicil.Fin. S.r.l. per il restante 0,1%. Il fatturato realizzato dalla società nel 2003 ammonta a circa 428 milioni di euro, mentre il fatturato consolidato del gruppo Italcementi nello stesso anno ammonta a circa 4,3 miliardi di euro.

5. Cave Rocca S.r.l. (CAVE ROCCA) è una società con sede a Monza (MI), attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. Il capitale sociale di CAVE ROCCA risulta detenuto da persone fisiche riferibili alla famiglia Rocca per il 70% e da Holcim Calcestruzzi S.r.l. per il 30%. Nel 2003 la società ha registrato un fatturato pari a circa 26 milioni di euro.

6. Cemencal S.p.A. (CEMENCAL) è una società con sede a Bergamo, attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. La società fa parte del gruppo Italcementi: il capitale sociale di CEMENCAL è detenuto da CALCESTRUZZI per l'85% e da Cementir S.p.A. per il 15%. Il fatturato della società nell'esercizio 2003 ammonta a circa 75 milioni di euro, mentre il fatturato consolidato del gruppo Italcementi nello stesso anno ammonta a circa 4,3 miliardi di euro.

**7.** Colabeton S.r.l. (COLABETON) è una società con sede a Gubbio, attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. Il capitale sociale di COLABETON è interamente detenuto da Financo S.r.l. (Financo), la quale controlla anche la società Colacem S.p.A. (Colacem), attiva nella produzione e vendita di cemento. Il gruppo Financo è tra i principali operatori a livello nazionale nel settore dei materiali da costruzione, in particolare cemento, calcestruzzo e aggregati. Il fatturato risultante dal bilancio di esercizio 2003 della società ammonta a circa 216 milioni di euro; il fatturato consolidato del gruppo Financo nel 2002 ammonta a circa 566 milioni di euro.

**8.** Cosmocal S.p.A. (COSMOCAL) è una società con sede a Sant'Angelo Lodigiano (LO), attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. Il capitale sociale di COSMOCAL è detenuto da Industria Cementi Giovanni Rossi S.p.A. (Cementi Rossi) per il 50% e da due persone fisiche (sigg. Luigi Gallotta e Francesco Gallotta) con il 25% ciascuna. Nel 2003 la società ha realizzato un fatturato pari a circa 35 milioni di euro.

**9.** Holcim Calcestruzzi S.r.l. (HOLCIM CALCESTRUZZI) è una società con sede a Milano, attiva nell'assunzione e gestione di partecipazioni azionarie, nella produzione e vendita di calcestruzzo. La società fa parte del gruppo svizzero Holcim, tra i principali operatori a livello internazionale nel settore dei materiali da costruzione, in particolare cemento, calcestruzzo e aggregati, il suo capitale sociale è interamente detenuto da Holcim Italia S.p.A. (Holcim Italia), *holding* italiana del gruppo svizzero Holcim. A partire dal 2001 le società italiane del gruppo Holcim hanno cambiato tutte denominazione sociale per uniformarsi al marchio comune. HOLCIM CALCESTRUZZI è la nuova denominazione della società Finbeton S.r.l.. Nel 2003 la società ha registrato ricavi da partecipazioni per circa 13.000 euro. Il fatturato consolidato del gruppo Holcim nel 2003 ammonta a circa 12.600 miliardi di franchi svizzeri, corrispondenti a 8,2 miliardi di euro.

**10.** Holcim Cementi S.p.A., già Cementerie di Merone S.p.A. (HOLCIM CEMENTI) è una società con sede legale a Milano e sede operativa a Merone (CO), attiva nella produzione e vendita di cemento. La società fa capo ad Holcim Italia, *holding* italiana del gruppo svizzero Holcim, la quale ne detiene l'80,34% del capitale sociale, mentre il restante 19,63% risulta detenuto da HOLCIM CEMENTI stessa e da una persona fisica. Salvo quando diversamente specificato, tenuto conto dei rapporti operativi, gestionali e direttivi intercorrenti tra HOLCIM CEMENTI, HOLCIM CALCESTRUZZI e AMBROSIANA, di seguito si farà congiuntamente riferimento alle tre società con la denominazione HOLCIM. Il fatturato della società nell'esercizio 2003 ammonta a circa 192 milioni di euro. Il fatturato consolidato del gruppo Holcim nello stesso anno ammonta a 8,2 miliardi di euro.

**11.** Monte Verde Calcestruzzi S.r.l. (MONTEVERDE) è una società con sede a Volturano (MI), attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. Il capitale sociale di MONTEVERDE è detenuto da una persona fisica (sig. Antonio Monguzzi) e da Monvil Beton S.r.l. con il 33% ciascuna, nonché da Gei.Ca S.r.l. (Geica) per il restante 34%: quest'ultima, al tempo interamente controllata da COLABETON, è oggi stata fusa per incorporazione nella stessa COLABETON. Nel 2003 la società ha realizzato un fatturato pari a circa 5 milioni di euro.

**12.** Monvil Beton S.r.l. (MONVIL) è una società con sede a Cusano Milanino (MI), attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. Il capitale sociale di MONVIL è detenuto da due persone fisiche (sigg. Giorgio Villazzi e Guido Monguzzi) con il 50% ciascuno. Il fatturato risultante dal bilancio di esercizio 2003 della società ammonta a circa 38 milioni di euro.

**13.** Unicalcestruzzi S.p.A. (UNICAL) è una società con sede a Casale Monferrato (AL), attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. La società fa parte del gruppo Buzzi Unicem, tra i principali operatori a livello internazionale nel settore dei materiali da costruzione, in particolare cemento, calcestruzzo e aggregati. Il capitale sociale di UNICAL è detenuto da Buzzi Unicem S.p.A. (Buzzi) per l'80,5% e da Unimed S.p.A. per il 19,5%. Nel 2003 la società ha realizzato un fatturato di circa 364 milioni di euro; il fatturato consolidato del gruppo Buzzi Unicem nel 2003 ammonta a circa 1,5 miliardi di euro.

### **III. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO**

#### **3.1. Ispezioni e richieste di informazioni**

**14.** Una volta avviato il procedimento, l'attività ispettiva ha complessivamente interessato diciassette società. Una prima serie di ispezioni ha avuto luogo in data 8 aprile 2003, contestualmente alla notifica del provvedimento di avvio del procedimento alle parti, ed ha interessato le sedi delle società AMBROSIANA, CALCESTRUZZI, CEMENCAL, COLABETON, HOLCIM CALCESTRUZZI, HOLCIM CEMENTI, UNICAL, Buzzi, Colacem, Financo, Holcim Italia, Italcementi, Rolcim S.p.A. (Rolcim). Una seconda tornata ispettiva è stata effettuata in data 27 maggio 2003 presso le sedi delle società MONVIL, CAVE ROCCA, Sogei S.r.l. (Sogei) e Cal.Berg. - Calcestruzzi Bergamaschi S.r.l. (Calberg).

**15.** Richieste di informazioni sono state inviate alle parti del procedimento, ad imprese operanti nel settore dell'edilizia e delle costruzioni in Lombardia, alla Camera di Commercio di Bergamo, ed al Centro Ricerche Economiche Sociali di Mercato per l'Edilizia e il Territorio - CRESME.

### 3.2. Accessi agli atti e audizioni

16. Le parti, a partire dal mese di maggio 2003, hanno in più occasioni esercitato il diritto di accesso agli atti del procedimento.

17. Dal mese di settembre 2003 sono state invitate in audizione le parti: di queste otto si sono presentate (MONVIL il 24 settembre; MONTEVERDE il 30 settembre; COSMOCAL il 3 ottobre; HOLCIM CEMENTI, HOLCIM CALCESTRUZZI e AMBROSIANA congiuntamente il 6 ottobre; CALCESTRUZZI e CEMENCAL congiuntamente l'8 ottobre), mentre tre (CAVE ROCCA, UNICAL e COLABETON) hanno fatto pervenire all'Autorità espressa rinuncia alla facoltà di audizione.

18. In data 29 aprile 2004 è stata inviata alle parti la comunicazione delle risultanze istruttorie (CRI) e copia dell'indice generale del fascicolo. Data lettura delle CRI, le parti hanno trasmesso le rispettive memorie difensive in data 10 e 11 giugno 2004; il successivo 15 giugno, i rappresentanti delle parti sono stati sentiti in audizione davanti al Collegio. Il 16 giugno si è conclusa la fase istruttoria del procedimento.

## IV. LA DENUNCIA

19. La Denuncia (classificata come **doc. 1** del fascicolo istruttorio) riferisce di un'intesa perfezionatasi nel 1999 e avente lo scopo di ripartire tra le parti le forniture di calcestruzzo, fissarne i prezzi e le altre condizioni contrattuali in relazione ai cantieri presenti in Lombardia, in modo particolare nella provincia di Milano ma con effetti anche nelle province limitrofe. Alla Denuncia risultavano allegati alcuni documenti, qui di seguito analiticamente descritti:

**doc. 2:** si tratta del verbale di una riunione tenutasi nel mese di dicembre 2000, come espressamente indicato in apertura di documento ("*Riunione Dic-00*"), in cui è riportato un elenco di presenze: "*Presenti Sig. Cominetti/Frontini/Gregori/Milanese/Monguzzi/Refaldi/Rocca/Rossi/[OMISSIS]*<sup>1</sup>/*Taglioretti/Villazzi/Vinzio*". Il corpo del testo, in cui si dà atto della volontà comune di attenersi al rispetto delle "*regole di comportamento elencate durante la riunione del 28 Nov. 00*", è ripartito per "*punti di maggior interesse*", ovvero:

- "CODICE DI PROCEDURA" - Nel testo si parla di "segnalazione dei cantieri superiori a 500 mc. (il martedì Ore 09.30)" da effettuarsi in base a specifiche modalità ("Nome società/Indirizzo del cantiere/Quantità/Periodo inizio cantiere") e con l'avvertenza che "le assegnazioni avranno le seguenti priorità: riequilibrio carature/storicità cliente/vicinanza all'impianto";

- "REGOLE" - Le regole di assegnazione dei cantieri sono: "rispetto per i cantieri in corso./Segnalazione di eventuali sospensioni forniture e sua motivazione/L'inizio della fornitura non presuppone la sua assegnazione/Richieste d'offerta da parte dei clienti vengano fatte con listino in vigore nelle singole società/Riduzione progressiva termini pagamento/Correzioni settimanali";

- "CARATURE" - Le carature (termine che, nel settore, definisce le quote di mercato) "vengono accettate e confermate le Quote stabilite nel documento del Sett. 99. Ciò significa che a partire dal 01/01/01 i cantieri vengono assegnati in funzione delle suddette quote. Rispetto al documento del 28/11/00, si è deciso di procedere in modo tale da accertarsi durante la riunione stessa della quota attribuita, e quindi di essere il più possibile in linea con la quota teorica";

- "PRODUZIONI" - In materia di produzioni, le parti stabiliscono quanto segue: "Segnalazione mensile della produzione./La maggior produzione verrà compensata attraverso le assegnazioni entro i 6 mesi successivi./Ci saranno inoltre dei controlli trimestrali in modo da verificare ed evidenziare le tendenze prestabilite";

- "PREZZI" - Riguardo i prezzi viene prevista una "Conferma prezzo minimo stabilito a Settembre '99./Previsione aumento prezzi CIs di 5000 €/mc.".

- "CONTROLLI" - Il documento si chiude con un'avvertenza relativa allo svolgimento di controlli: "ogni qualvolta si ritenga opportuno previa segnalazione alla società interessata due incaricati si recheranno personalmente c/o la suddetta società per effettuare il concordato controllo";

**doc. 3:** il documento è intitolato "*Riunione del 28/11/00*" e costituisce il verbale della riunione citata nel precedente doc. 2, rispetto al quale è pressoché coincidente quanto a forma grafica e contenuto del testo, salvo un diverso elenco iniziale di presenze, parzialmente corrispondente al primo: "*Rocca F./Rossi G./Pecora A./Campia G./Nervi F./Cominetti F./Manzi B.*". Da segnalare è anche come, nella parte relativa alle carature, la differenza rispetto alla parte corrispondente nel doc. 2 consista in un ancor più esplicito riferimento alla fissazione di quote: "*A partire dal 01/01/00 [01/01/01, data corretta nel verbale della riunione successiva del dicembre 2000, di cui al doc. 2] le assegnazioni vengono distribuite sulla base delle quote fissate*".

**doc. 4:** il documento ha la forma di un memorandum trasmesso via fax dal terminale della società Sogei<sup>2</sup> al numero 031.616368: tale numero risulta essere quello del fax della segreteria della direzione commerciale di HOLCIM CEMENTI (doc. 109). Il fax, avente per oggetto "*Comunicazioni cls [calcestruzzo] Milano*" e datato 27 gennaio 2000, è sottoscritto da Claudio Milanese e da un dipendente di AMBROSIANA, Gabriele Taglioretti, ed è indirizzato al dott.

<sup>1</sup> [Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]

<sup>2</sup> [La società risulta attualmente controllata dal rag. Claudio Milanese: alla data di invio del fax, peraltro, Sogei era partecipata da AMBROSIANA, in cui Milanese ricopriva la carica di amministratore delegato.]

[OMISSIS]<sup>3</sup>. Nel testo si parla estesamente di trattative tra operatori del settore e delle problematiche inerenti la messa a punto dell'accordo tra le parti, con la premessa che "Con la presente ti confermo che a partire da oggi abbiamo dato disposizioni tassative ai ns. operatori commerciali di fermarsi nello sviluppo delle trattative in corso" e l'avvertenza che "ti confermiamo la ns. volontà di aderire a qualsiasi forma di accordo che permetta al mercato di farci recuperare prezzo fermo restando che pretendiamo che tutti diano potere decisionale incondizionato alla tua persona" (enfasi aggiunta). Lo scrivente così giustifica le eccedenze registrate rispetto alle carature: queste derivano "dal fatto che prima degli accordi disponevano di un discreto portafoglio [...] e non certamente dal comportamento commerciale tenuto nei quattro mesi di tavolo". Il documento termina con un ulteriore riferimento al ruolo di coordinamento riconosciuto al dott. [OMISSIS]: "restiamo coerenti con quanto detto e cioè che ci atterremo a tutto ciò che riterrai utile al conseguimento dell'obiettivo primario di convivenza commerciale più civile e conseguente miglioramento dei prezzi di vendita". Al testo sono allegate alcune schede in cui, come i redattori del memorandum spiegano, "abbiamo elencato tutti i mc. assegnati da Settembre a Dicembre. Abbiamo evidenziato le carature di ogni singola società ed è emerso che Ambrosiana e Calcem sono state penalizzate nelle assegnazioni seppur del solo 0,77%". Nella prima scheda sono elencate tutte e sole le parti, con lo spaccato dei volumi assegnati per i mesi da settembre a dicembre 1999 [tali dati vanno letti con quelli riportati nei docs. 10 e 11, descritti in seguito], evidenziando la differenza tra le quote assegnate e le carature di riferimento: CALC. S.p.A. (caratura pari a 12,82%)/ CEMENCAL (9,63)/ UNICAL (14,55)/ COLABETON (9,94)/ AMBROSIANA (10,60)/ CALCEM (8,13)/ ROCCA (11,34)/ COSMOCAL (5,47)/ MONVIL (13,07)/ MONTE VERDE (4,45). Seguono inoltre tre schede dai rispettivi titoli "cantieri a noi assegnati con subentro concorrenti", "cantieri adeguati con turbativa concorrenza" e "gennaio 2000", in cui sono riportati le denominazioni di alcuni cantieri, tutti concentrati nella provincia di Milano, le società fornitrici, cifre corrispondenti ai volumi delle commesse e prezzi praticati;

**doc. 5:** il documento consiste di un fax inviato dal terminale della società Safin S.r.l.<sup>4</sup> in data 29 dicembre 1999: il fax, come risulta dalla prima pagina recante il marchio Cosmocal, risulta essere stato inviato "da Geom. Steffenini [dipendente di Cosmocal] a Sig.ra Fausta [all'epoca segretaria del dott. [OMISSIS] presso HOLCIM CALCESTRUZZI]" ed è composto da (i) un foglio di blocco notes intestato COSMOCAL contenente un "elenco nuovi cantieri", (ii) un ordinativo della società Sclavi Costruzioni e un cover fax della società di costruzioni Botta riferito a un contratto di fornitura di calcestruzzo, stipulati con COSMOCAL;

**doc. 6:** si tratta di un fax inviato in data 26 gennaio 2000 dal terminale della società MONVIL su carta intestata della stessa, "emesso da Geom. Rossi" [dipendente di MONVIL] e avente per destinatario "dott. [OMISSIS] [nonostante il rifiuto è evidente il riferimento al dott. [OMISSIS]" ancora al "n. fax 031/616368" corrispondente alla direzione commerciale di HOLCIM CALCESTRUZZI. Il fax accompagna la copia di un contratto stipulato da MONVIL con la società AGC Costruzioni per i cantieri di Lucernate, Arese, Pogliano, Senago; dalla copertina risultano anche le seguenti indicazioni: "Lucernate: finito/Arese: da iniziare/Pogliano: iniziato/Senago: da iniziare/dal 01/01/2000 richiesto aumento + £ 8000/mc";

**doc. 7:** il documento è composto di un fax inviato dall'ufficio commerciale di CAVE ROCCA al numero 0031616368 (ovvero il medesimo numero di fax già identificato per i precedenti docs. 4 e 6) in data 2 febbraio 2000 e riportante uno schema con indicazioni riferite a cantieri. Dal fax risulta un elenco di cantieri segnalati dalla società CAVE ROCCA. In particolare, la griglia è composta dalle voci "SEG. [codice società segnalante]/RAGIONE SOCIALE/INDIRIZZO/MC/NOTE" e sotto la voce "SEG." compare una serie di lettere "J" dattiloscritte, mentre sotto la voce "NOTE" risulta l'indicazione apposta a mano "Rocca J" [CAVE ROCCA].

**doc. 8:** è un cover fax della società MONTEVERDE inviato dal terminale della stessa società in data 1 febbraio 2000 e indirizzato "alla c.se attenzione Sig.ra Fausta/numero telefax 031/616111", avente per oggetto "segnalazioni cantieri". Il fax risulta "emesso da Sergio Spada" [dipendente di MONTEVERDE] e si riferisce a tre cantieri con relativa indicazione in mc dell'ammontare delle forniture di calcestruzzo;

**doc. 9:** è un foglio di bloc notes con intestazione COSMOCAL inviato via fax dal terminale della società Safin (doc. 5) "alla cortese attenzione Sig.ra Fausta" recante un elenco di nuovi cantieri, con indicazione in mc della domanda di calcestruzzo, e la produzione totale mensile relativa a gennaio di due impianti della società;

**doc. 10:** il documento è costituito da cinque pagine contenenti una serie di schede di database intitolate "ottobre 99" da cui risultano (per riga) i nominativi di cantieri ed i relativi indirizzi, associati alle sigle (per colonna) delle società parti del procedimento "S.p.A.", "CEMENCAL", "UNICALC.", "COLA", "AMBRO", "CALCEM", "ROCCA", "COSMO", "MONVIL", "MONTE" le quali individuano le imprese assegnatarie dei cantieri. Nella prima colonna verticale sono indicate le lettere "D", "E", "F", "G", "H", "I", "J", "K", "L", "M", le quali individuano le imprese precedenti alle comunicazioni relative alle forniture ai cantieri (doc. 649). Sotto l'intersezione di cantieri e società vengono indicati i volumi in mc di calcestruzzo riferiti a ciascun cantiere, poi riconsiderati in una colonna finale dove risultano i totali di ogni cantiere: accanto al totale sono apposte indicazioni dattiloscritte del tipo "sospeso", "già iniziato", "sospeso da

<sup>3</sup> [Il dott. [OMISSIS] è l'attuale direttore commerciale di HOLCIM CEMENTI, nonché presidente e amministratore delegato di HOLCIM CALCESTRUZZI e presidente di AMBROSIANA, cariche che ricopriva anche ai tempi in esame. Nel prosieguo del testo il dott. [OMISSIS] sarà anche indicato come "il responsabile di HOLCIM".]

<sup>4</sup> [Safin, che attualmente ha la forma giuridica di società per azioni, è controllata con il 50% da ciascuna dalle stesse persone fisiche (sigg. Luigi Gallotta e Francesco Gallotta) che risultano azioniste di COSMOCAL.]

verificare", "verificare S.p.A.", "G con fideiussione", "AMBRO con fideiussione". La penultima pagina riporta i volumi totali per colonna assegnati a ciascuna Parte ("volume effettivo"), la relativa quota percentuale, la quota teorica concordata (caratura), i volumi teorici e la differenza tra questi ultimi e i volumi effettivi. L'ultima pagina, infine, riporta un estratto del database contenente la lista di alcuni dei cantieri indicati come "sospesi" nelle schede precedenti, con i relativi volumi di fornitura;

**doc. 11:** è costituito da una serie di schede di database intitolate "Nuovi cantieri al 25.10.1999/Nuovi cantieri al 3.11.1999/Nuovi cantieri al 19.11.1999 e 30.11.1999", per il resto in tutto simili alle schede del doc. 10;

**doc. 12:** è una scheda intitolata "sospesi (sett. – dic. 1999)" da cui risultano nominativi di cantieri, relativi indirizzi e forniture di calcestruzzo espresse in volume. In calce al documento (pag. 2) risulta appuntato a mano "mancano - Monguzzi Antonio - Rag. Casciotta?" (cancellatura sul documento); tale annotazione dimostra che il documento in esame è stato oggetto di discussione nel corso di una riunione;

**doc. 13:** risulta composto da una serie di schede di riepilogo del database dal titolo "Agenda", accanto al quale è stata appuntata a mano l'indicazione "nostra presenza dal 15/1/02", da cui risultano elencazioni di cantieri, indirizzi e nuovamente attribuzioni a società diverse. In quest'ultimo documento l'elenco delle imprese indicate risulta variato come segue: "U/COS/COLA/S/Amb/Rocca/ASS./EST./DA VERIF".

**20.** A fronte delle indicazioni circostanziate contenute nei documenti allegati alla Denuncia già di per sé particolarmente rilevanti sotto il profilo antitrust, le attività istruttorie precedentemente citate hanno fornito i risultati qui di seguito riportati.

## V. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

**21.** Nei paragrafi seguenti verrà dato prevalentemente conto degli elementi di prova raccolti in sede ispettiva e delle dichiarazioni rese in corso di audizione dai rappresentanti delle parti in relazione alla fattispecie denunciata e agli elementi documentali agli atti: il resto delle informazioni e indicazioni di carattere merceologico-commerciale emerse dalle attività istruttorie sarà considerato nella trattazione specifica riservata ai mercati di riferimento.

### 5.1. Soggetti citati nei documenti allegati alla Denuncia

**22.** Secondo quanto visto in precedenza, i docs. 2 e 3 riportano elenchi nominativi di partecipanti a incontri e riunioni tra produttori di calcestruzzo, mentre nominativi e sigle diverse compaiono in altri documenti allegati alla Denuncia: le attività istruttorie hanno consentito una piena individuazione e riconduzione dei soggetti citati alle diverse imprese parti, con gli esiti riportati nella tabella seguente:

**Tabella 1: Soggetti citati nei verbali degli incontri**

nominativo	società di riferimento	documento di riscontro
[OMISSIS]	Direttore commerciale di HOLCIM CEMENTI, Presidente e Amministratore delegato di HOLCIM CALCESTRUZZI; Presidente di AMBROSIANA	doc. 35; doc. 261; doc. 276
Campia G.	COSMOCAL	doc. 35 <sup>5</sup>
Cominetti Fabio	CALCESTRUZZI – Vicedirettore e responsabile commerciale per la Lombardia	doc. 19 <sup>6</sup> ; doc. 276 <sup>7</sup>
Frontini	COSMOCAL	doc. 35; doc. 261 <sup>8</sup> ; doc. 276; doc. 627 <sup>9</sup>
Gregori Giorgio	COLABETON – Responsabile area Lombardia	doc. 261; doc. 625 <sup>10</sup>

<sup>5</sup> [Durante l'ispezione presso la sede di Calcestruzzi il geom. Cominetti ha rilasciato a verbale (doc. 35) una circostanziata individuazione degli altri soggetti citati nei docs. 2 e 3: "Rocca fa parte della ditta Rocca, Frontini era vent'anni fa alla Calcestruzzi ed ora è della Cosmocal, Rossi non lo conosco, il dott. [OMISSIS] fa parte del gruppo Ambrosiana-Holcim, insieme a Taglioretti, Monguzzi e Villazzi sono delle società Monvil Beton e della Calcestruzzi Monteverde, Vinzio è di Unical, Refaldi credo sia del gruppo Holcim, Pecora è di Colabeton, Campia è di Cosmocal, Nervi è di Unical".]

<sup>6</sup> [Dal verbale dell'ispezione svolta nella sede di Italcementi (doc. 19) risulta che il geom. Fabio Cominetti ricopre la carica di vicedirettore di CALCESTRUZZI per la zona Lombardia presso la sede di Arese.]

<sup>7</sup> [Dal verbale dell'ispezione presso la sede di COLABETON (doc. 276) risulta che il responsabile dell'area Lombardia della società, sig. Giorgio Gregori, "indica il Sig. Cominetti quale Responsabile Commerciale della Calcestruzzi S.p.A., il Sig. Milanese quale Responsabile Commerciale della società Edile Commerciale, il Sig. Monguzzi quale Titolare o Amministratore della società Monteverde, il Sig. Rocca quale Titolare della società Cave Rocca, il sig. Rossi quale Responsabile Commerciale della Monvil Beton, il Sig. [OMISSIS] quale Amministratore Delegato della Cementeria di Merone e di Holcim, il Sig. Taglioretti quale dipendente della Edile Commerciale, il Sig. Villazzi quale Titolare della Monvil Beton e il Sig. Vinzio quale Responsabile Commerciale della Unicalcalcestruzzi, inoltre, collega il Sig. Frontini alla società Cosmocal e il Sig. Refaldi alla società Ambrosiana Calcestruzzi. Con riferimento al Sig. Pecora, dichiara che è un capoarea che opera nella zona di Milano".]

<sup>8</sup> [Nell'allegato 3 al verbale dell'ispezione presso COLABETON (doc. 261) il direttore commerciale della stessa società, sig. Fausto Casciotta, ha dichiarato che "il sig. Gregori e il sig. Pecora appartengono alla Colabeton; i sigg. Monguzzi e Villazzi appartengono alla Monvil; il sig. [OMISSIS] appartiene a società del gruppo Holcim; il sig. Rocca fa capo alla società Rocca; il sig. Frontini, infine, appartiene a Cosmocal".]

<sup>9</sup> [Dal verbale di audizione di COSMOCAL (doc. 627) risulta che per l'amministratore unico della società, sig. Luigi Gallotta, "il Sig. Frontini era, all'epoca dei fatti, un dipendente della società, in precedenza alle dipendenze di Calcestruzzi S.p.A., prima dell'acquisizione di quest'ultima da parte di Italcementi".]

Signora Fausta [OMISSIS]	HOLCIM CEMENTI – Segreteria della Direzione Commerciale	doc. 629 <sup>11</sup>
Manzi B. Milanese Claudio	HOLCIM CALCESTRUZZI – Responsabile di area AMBROSIANA; Edile Commerciale	doc. 78 <sup>12</sup> doc. 276
Monguzzi Antonio	MONTEVERDE – Amministratore unico	doc. 35; doc. 261; doc. 276; doc. 624 <sup>13</sup>
Nervi F.	UNICAL	doc. 35; doc. 220 <sup>14</sup>
Pecora A.	COLABETON – Capoarea zona Milano	doc. 35; doc. 261; doc. 276
Refaldi Carlo	HOLCIM CALCESTRUZZI; AMBROSIANA	doc. 35; doc. 276
Rocca Francesco	CAVE ROCCA – Amministratore delegato	doc. 35; doc. 261; doc. 276
Rossi Giordano	MONVIL – Responsabile Commerciale e Produzione	doc. 276; doc. 468; doc. 624
Taglioretti Gabriele	HOLCIM CALCESTRUZZI; Edile Commerciale	doc. 35; doc. 276
Villazzi Giorgio	MONVIL – Amministratore Unico	doc. 35; doc. 261; doc. 276
Vinzio	UNICAL – Responsabile Commerciale	doc. 35; doc. 194 <sup>15</sup> ; doc. 220; doc. 276

**23.** Le sigle utilizzate nei prospetti della Denuncia sono di semplice individuazione e, ad eccezione di CALCESTRUZZI, nessuna parte ha messo in dubbio che "UNI" o "UNICAL" indichi UNICAL, "COLA" indichi COLABETON, "AMBRO" indichi AMBROSIANA, "COSMO" indichi COSMOCAL, "ROCCA" indichi CAVE ROCCA, "MONVIL" indichi MONVIL e "MONTE" indichi MONTEVERDE.

**24.** Anche l'individuazione di imprese cui sono state attribuite sigle di non immediata corrispondenza verbale - come nel caso di "S.p.A." in luogo di CALCESTRUZZI - è risultata confermata da più documenti acquisiti agli atti. In particolare, nel verbale di audizione lo stesso rappresentante della società ha riferito di una verifica interna relativa ai cantieri che risultano dalla segnalazione "essere loro riferiti - sia a CALCESTRUZZI, indicata con la sigla "S.p.A." che generalmente è utilizzata per identificarla che a CEMENCAL indicata con la sigla "Cemen" - e le reali forniture della società" (doc. 633). Ancora, in due elaborati interni acquisiti presso CALCESTRUZZI (doc. 55 e doc 58) la società indica se stessa con la sigla "S.p.A.", mentre in una scheda relativa a "Trattative commerciali dei concorrenti" rinvenuta presso COLABETON (doc. 280) CALCESTRUZZI è di nuovo indicata con la sigla "S.p.A.". Quest'ultimo documento prova anche, a differenza di quanto asserito dalla società, che CALCESTRUZZI veniva indicata e distinta con la sigla citata anche dai concorrenti.

**25.** Infine, con specifico riferimento ai docs. 10 e 11 della Denuncia, le lettere riportate nella prima colonna indicanti le società segnalanti i cantieri sono state pienamente chiarite, secondo la seguente corrispondenza (doc. 649 e doc. 629):

**Tabella 2: Sigle delle società negli schemi di assegnazione dei cantieri**

Sigla società	Società segnalante
D	Calcestruzzi
E	Cemencal
F	Unical
G	Colabeton
H	Ambrosiana
I	Calcem

<sup>10</sup> [Dal verbale di audizione di MONTEVERDE (doc. 625) risulta che l'amministratore unico della società, sig. Antonio Monguzzi, ha riconosciuto nel nominativo del partecipante "sig. Gregori un dipendente del gruppo Colacem".]

<sup>11</sup> [Dal verbale di audizione delle società HOLCIM CEMENTI, HOLCIM CALCESTRUZZI E AMBROSIANA (doc. 629) risulta la conferma da parte del dott. [OMISSIS] che la sig.ra Fausta [OMISSIS] "è stata la sua segretaria".]

<sup>12</sup> [Si tratta di un memo inviato dal sig. Refaldi al dott. [OMISSIS] in cui il sig. Manzi è identificato come responsabile commerciale per l'area Assago/Ronchetto, comprendente i comuni a sud-ovest di Milano e la parte sud della città.]

<sup>13</sup> [Dal verbale di audizione di MONVIL (doc. 624) risulta che per l'amministratore unico della società, geom. Giorgio Villazzi, "il sig. Monguzzi indicato sul verbale potrebbe essere Antonio Monguzzi, amministratore della società Monteverde e nipote di Guido Monguzzi, socio al 50% con Villazzi della MB [Monvil]. Il nome Rossi che compare sul verbale si riferisce al geom. Giordano Rossi, dipendente di MB che si occupa del settore commerciale e produttivo".]

<sup>14</sup> [Si tratta di un appunto manoscritto, rinvenuto presso UNICAL, che identifica i sigg. Vinzio e Nervi come dipendenti della medesima società.]

<sup>15</sup> [Nell'allegato 2 al verbale ispettivo di UNICAL (doc. 194) l'amministratore della società, sig. Gianfranco Barzaghini, ha precisato che "il geometra Vinzio è un dirigente della società Unicalcestruzzi, ed è attualmente responsabile, da fine anno 2002, dell'area Alta velocità Torino-Milano. Precedentemente era responsabile dell'area Lombardia della stessa società, rispetto alla quale si occupava di vendita, produzione e gestione degli impianti della Lombardia per il settore calcestruzzo".]

J	Cave Rocca
K	Cosmocal
L	Monvilbeton
M	Monteverde

Tale ricostruzione è anche confermata dalla circostanza che nelle schede in esame le segnalazioni classificate con le lettere "D" ed "E", indicanti CALCESTRUZZI e CEMENCAL, come pure quelle con le lettere "I" e "H", rappresentanti AMBROSIANA e CALCEM, sono abbinate ("D/E" e "H/I"), tenuto conto dei legami societari esistenti.

## 5.2. Conferme relative all'intesa

**26.** Sia in sede di accertamenti ispettivi, sia in corso di audizione, si è proceduto ad accertamenti in merito a indicazioni e riferimenti contenuti nei documenti allegati alla Denuncia: ciò ha consentito di accertarne la piena veridicità e di definire in maniera chiara l'oggetto dell'intesa.

### 5.2.1. Conferme rese dalle parti in merito agli incontri

**27.** Nel commentare i docs. 2 e 3, il responsabile di HOLCIM ha fornito, nel corso dell'audizione tenutasi il 6 ottobre 2003, descrizione delle vicende oggetto del procedimento, qui di seguito riportata. Il dott. [OMISSIS] ha infatti dichiarato che *"nel corso del 1999 è stato contattato da diversi produttori di calcestruzzo dell'area di Milano (quella che comprende oltre al comune di Milano, il territorio dei comuni limitrofi e definita anche <grande Milano>) che lamentavano una politica commerciale molto aggressiva messa in atto dalla società AMBROSIANA [controllata al 60%], la quale, per cercare di aumentare i volumi di vendita, praticava prezzi molto bassi. A seguito di questa serie di lamentele, tali operatori, insieme al dott. [OMISSIS], hanno deciso di fare un incontro, tenutosi nel settembre del 1999. In quell'ambito tali problematiche sono state discusse e si arrivò ad un'intesa di massima sulle regole di comportamento sul mercato, in termini di carature e prezzi minimi, da seguire in futuro"* (doc. 629; enfasi aggiunta).

**28.** Il dott. [OMISSIS] ha anche riconosciuto che *"successivamente c'è stata qualche altra riunione nel corso del 2000, se ben ricorda, ma con sempre minore frequenza e già dopo circa 4-5 mesi le imprese si sono rese conto che gli accordi non erano generalmente rispettati. La riunione di fine anno 2000, il cui verbale è agli atti (doc. 2), aveva l'obiettivo di confermare le regole comportamentali fissate l'anno precedente ma, in realtà, le stesse sono risultate <lettera morta>"* (doc. 629; enfasi aggiunta).

**29.** Richiesto di chiarire il riferimento a *"controlli sulle imprese"* contenuto nei docs. 2 e 3, il responsabile di HOLCIM ha inoltre spiegato che *"l'intenzione era di effettuare controlli sui libri IVA per verificare se le produzioni dichiarate venivano rispettate"* ma, nei fatti, nessun controllo sarebbe poi stato realizzato. Sempre riguardo a tali documenti, e in particolare ai criteri di assegnazione delle forniture contenuti negli stessi, il dott. [OMISSIS] ha dichiarato che *"di fatto l'unico criterio che ha trovato una qualche applicazione era quello della prossimità"*.

**30.** In relazione, invece, all'apparente contraddizione tra le diciture *"rispetto dei cantieri in corso"* e *"L'inizio della fornitura non presuppone la sua assegnazione"* contenute nel doc. 2, il dott. [OMISSIS] ha fatto presente che *"con riferimento a situazioni come quelle del cantiere Poloni segnalato da COSMOCAL si mandava la documentazione dell'ordine acquisito e pertanto tali cantieri non venivano assegnati ad altri. Mentre, per quanto riguarda la regola in base alla quale <L'inizio della fornitura non presuppone la sua assegnazione>, l'obiettivo era di evitare ciò che accadeva di regola, cioè che un operatore facesse una fornitura anche di una sola betoniera al cantiere, lo comunicasse come acquisito e per tale ragione ne pretendesse l'assegnazione"*: tale condotta, del resto, si accompagnava spesso a *"il comportamento opportunistico di alcuni operatori che segnalavano solo cantieri già noti"* (doc. 629).

**31.** Riguardo le riunioni verbalizzate, di cui ai documenti precedenti (docs. 2 e 3), ulteriori conferme dei partecipanti e degli argomenti trattati sono state fornite in audizione da AMBROSIANA, MONVIL, MONTEVERDE e COSMOCAL.

**32.** L'amministratore delegato di AMBROSIANA ha chiarito che *"in particolare, le riunioni per esaminare l'esito di tale accordo si sono tenute nell'autunno del 1999, con regolarità, per circa quattro mesi [...]. Nel corso del 2000 tali riunioni hanno avuto minore frequenza e secondo il dott. Milanese il sistema non è mai riuscito a decollare. Alla fine del 2000 si sono realizzati altri incontri, sempre con l'obiettivo di riuscire a rendere effettiva la politica concordata volta ad aumentare il prezzo di vendita del calcestruzzo, ritenuto ancora eccessivamente basso nella zona di Milano, anche nella prospettiva dell'avvio di importanti cantieri nell'inizio del 2002. Il dott. Milanese dichiara di non sapere se dal 2001 in avanti le riunioni hanno avuto l'effetto sperato, in quanto lui ha smesso di prendervi parte"* (doc. 440).

**33.** L'amministratore unico di MONVIL, geom. Giorgio Villazzi, ha fatto presente *"di essere stato, una sola volta, a pranzo con i soggetti indicati nei verbali, che risalgono al periodo natalizio [ovvero i mesi di "Nov. 00" e "Dic. 00" indicati nei citati verbali di riunioni], dopo essere stati nell'ufficio di uno dei partecipanti. Si è discusso di molti argomenti, non esclusivamente quelli riportati nel verbale, che appare essere stato redatto in un momento successivo e del quale non sapeva l'esistenza"*. Con riferimento alla fissazione di quote di produzione e carature rispetto all'anno 1999, risultante dai verbali, il rappresentante di MONVIL ha fatto presente *"di non aver partecipato alla loro determinazione e ritiene che questa sia probabilmente avvenuta nel corso di precedenti riunioni degli altri soggetti citati, alle quali non ha partecipato"* (doc. 624, enfasi aggiunta).

34. L'amministratore unico di MONTEVERDE, sig. Antonio Monguzzi, ha sostenuto in audizione "di non essere a conoscenza dell'esistenza dei verbali citati e di aver partecipato, a seguito di una convocazione per un incontro che presumeva fosse a livello di associazione di categoria, solo a una riunione alla fine del 2000, tenutasi a Merone; in tale occasione si è svolto un pranzo dove si è parlato di lavoro in generale" (doc. 625).

35. Alle riunioni risultanti dai verbali citati fa riferimento anche l'amministratore unico di COSMOCAL, sig. Luigi Gallotta, il quale ha precisato in audizione che "Frontini aveva rappresentato la circostanza che le imprese concorrenti si lamentavano della crescita di Cosmocal e pertanto avevano richiesto di partecipare ad alcuni incontri per calmierare l'espansione della società. A seguito di tali indicazioni, il Sig. Gallotta non ha inteso prendere parte a tali incontri e ha incaricato il Sig. Frontini di partecipare ad essi e di gestire i rapporti con le altre imprese con l'obiettivo di non manifestare un atteggiamento ostile o l'intenzione di instaurare una guerra commerciale" (doc. 627).

36. Il rappresentante di CALCESTRUZZI e CEMENCAL, dal canto suo, ha sostenuto di essere venuto a conoscenza dei verbali delle riunioni solo nell'ambito dell'istruttoria: in relazione alla partecipazione alle stesse di un dipendente di CALCESTRUZZI (geom. Cominetti, cfr. tabella 1) - che risulta citato nei docs. 2 e 3 - egli non ha saputo fornire maggiori chiarimenti. In particolare, richiesto espressamente di confermare o smentire la partecipazione di Cominetti alle riunioni, il rappresentante delle due società si è limitato a fare presente che "i dirigenti ed il personale del gruppo Italcementi sono tutti tenuti a seguire la policy aziendale che, tra le altre cose, richiede che essi operino in conformità alla normativa vigente a tutela della concorrenza. Di tali prescrizioni tutti i dipendenti sono informati, come anche delle conseguenze e delle sanzioni in caso di violazione di tali direttive". Ha aggiunto poi che "a seguito delle verifiche condotte sui dati aziendali, non risulta che nelle date in cui si sono svolte le riunioni indicate il geom. Cominetti fosse in ferie o si trovasse all'estero in missione e che egli era regolarmente in servizio. Non è in grado tuttavia di verificare cosa avesse fatto nelle due date in cui risulterebbero avvenuti gli incontri". Ancora, "il Geom. Cominetti, essendo dirigente, ha preso visione e sottoscritto il documento sulla sopra citata policy aziendale; ammettere la partecipazione a quelle riunioni lo metterebbe in una posizione di difficoltà nel suo rapporto contrattuale con la società" (doc. 633).

37. Nella memoria finale presentata a seguito delle CRI e nel corso dell'audizione finale, peraltro, le società hanno in parte rettificato, specificandola, la propria posizione sul punto: "CALCESTRUZZI ha provveduto, infatti, ad interpellare l'impiegato menzionato nei docs. 2 e 3 della denuncia, il quale ha negato di aver partecipato agli asseriti incontri. In ogni caso, anche ammesso e non concesso che vi avesse partecipato, ciò non sarebbe sufficiente a stabilire se l'incontro abbia comportato l'adesione all'intesa o piuttosto un mero tentativo di coinvolgimento" (verbale dell'audizione finale). In ogni caso, la presenza del rappresentante di CALCESTRUZZI e CEMENCAL è stata confermata da altri partecipanti agli incontri (*supra*, para. 27 ss.).

38. Infine, quanto all'esistenza di un codice di condotta aziendale che impone ai dipendenti il rispetto dei principi della concorrenza - circostanza che, a dire di CALCESTRUZZI, avrebbe messo il geom. Cominetti in difficoltà rispetto alla società ove avesse ammesso la propria partecipazione alle riunioni - si rileva che simili codici risultano ormai patrimonio comune delle imprese di maggiori dimensioni: come emerso in corso di audizione finale, ad esempio, "anche all'interno delle società del Gruppo Holcim esiste un codice di comportamento per i dipendenti sul rispetto della normativa antitrust: tuttavia il dott. [OMISSIS] ha fornito i chiarimenti richiesti dagli Uffici, anche in relazione al proprio operato" (intervento di HOLCIM).

### **5.2.2. Origini dell'intesa e sue modalità operative**

39. Le precedenti dichiarazioni, ad eccezione di CALCESTRUZZI, confermano la circostanza che l'accordo è stato definito in un primo incontro avvenuto nel settembre 1999, al quale sono seguiti altri incontri fino a fine anno; successivamente, nel corso del 2000 e del 2001, si sono svolte altre riunioni, sebbene con minor frequenza (di quelle tenute alla fine dell'anno 2000, si dispone dei verbali), tutte aventi lo scopo di discutere le condizioni concorrenziali sul mercato del calcestruzzo.

40. Nel passare al doc. 4, alla luce dei verbali delle riunioni riportati nei docs. 2 e 3, va rilevato come tale documento abbia assunto, nell'ambito delle verifiche istruttorie, un particolare rilievo anche a seguito delle dichiarazioni esplicative rese a verbale ispettivo dall'autore, che meritano di essere riportate per ampi stralci. Riguardo, dunque, il memorandum inviato al responsabile di HOLCIM, l'amministratore delegato di AMBROSIANA ha riconosciuto la paternità del documento e ha spiegato, confermando e completando quanto già indicato dal dott. [OMISSIS], il contesto in cui lo stesso è stato redatto nei termini seguenti: "fino alla fine del 1997 la società Ambrosiana [...] produceva e vendeva volumi di calcestruzzo troppo bassi con costi fissi troppo elevati ed era caratterizzata da una situazione debitoria importante. E' stato quindi realizzato un sistema di gestione amministrativa e tecnica centralizzato presso Sogei che ha portato alla ottimizzazione dei costi fissi. Parallelamente si è perseguita una politica commerciale di aumento dei volumi prodotti e venduti, intervenendo sui prezzi. Indica che nel 1999 la società HOLCIM [CEMENTI] (allora Cementeria di Merone), socia di maggioranza di AMBROSIANA, informava il dott. Milanese del malumore da parte di altri produttori di calcestruzzo nell'area della provincia di Milano, clienti Holcim per la fornitura di cemento, dai quali quest'ultima società riceveva lamentele. Tale malumore è dovuto all'aumento dei volumi venduti da parte di AMBROSIANA - passati da circa 100 mila metri cubi nel 1996 a circa 300 mila metri cubi in quattro anni - ed alla politica aggressiva di prezzo da questa praticata" (doc. 440; enfasi aggiunta).

41. Sempre dalle dichiarazioni del rag. Milanese emerge chiaramente il ruolo direttivo avuto da HOLCIM CEMENTI - sulla base dei rapporti di fornitura di cemento intercorrenti tra la stessa e i vari produttori di calcestruzzo -

nell'organizzazione dell'intesa, anche tenuto conto che la società nominalmente operante all'interno del gruppo Holcim nel settore del calcestruzzo, (la HOLCIM CALCESTRUZZI appunto) risulta essere una società non operativa<sup>16</sup>. Infatti, "il dott. Milanese indica che è ragionevole al riguardo ritenere che la Holcim fosse preoccupata di tale clima anche in considerazione del fatto che molti produttori di calcestruzzo dell'area milanese sono clienti della Holcim [CEMENTI] per le forniture di cemento. La Holcim [CALCESTRUZZI] quindi, la quale deteneva una partecipazione del 60% in Ambrosiana - mentre Milanese deteneva una partecipazione di minoranza del 20% - lamentando una scarsa redditività di Ambrosiana ha indicato a quest'ultima una nuova politica commerciale da seguire nel mercato del calcestruzzo e chiesto di adottare una politica di prezzo meno aggressiva. Tale nuova politica richiedeva che Ambrosiana rinunciasse ad alcune grosse commesse e riducesse la produzione, con l'obiettivo di fare aumentare il prezzo di vendita del calcestruzzo ovvero di fare risalire i prezzi, particolarmente bassi alla fine del '99 [...]" (doc. 440, enfasi aggiunta).

**42.** Al riguardo, si rileva altresì come il ruolo guida di HOLCIM CEMENTI risulti logicamente confermato dal fatto che il soggetto-persona fisica cui si deve la maggior parte delle attività relative alla costituzione e al mantenimento dell'intesa - ovvero il dott. [OMISSIS] - è, secondo quanto già visto, sia direttore commerciale di HOLCIM CEMENTI che presidente e amministratore delegato di HOLCIM CALCESTRUZZI e presidente di AMBROSIANA, dunque si trovava nella situazione migliore per coordinare le rispettive attività e strategie finalizzate al funzionamento dell'intesa.

**43.** Se le descritte pressioni di HOLCIM CEMENTI su AMBROSIANA possono in parte comprendersi alla luce del legame societario esistente e delle strategie congiunte cemento/calcestruzzo con imprese rifornite dal gruppo, le successive dichiarazioni concorrono a meglio delineare l'estensione dell'intesa ad altri soggetti indipendenti, soprattutto quelli integrati verticalmente. "[...] Al riguardo la Holcim ha riferito ad Ambrosiana che gli altri produttori di calcestruzzo dell'area erano d'accordo nel seguire una politica comune ed ha, a tal fine, organizzato periodici incontri tra i produttori di calcestruzzo dell'area - in cui si discuteva dell'andamento delle vendite di calcestruzzo e dei prezzi - ed un sistema di scambio di informazioni per i cantieri di maggiori dimensioni. [...] Nel gennaio 2000 il dott. Milanese ha inviato la comunicazione di cui al documento in esame, in cui sottolinea come l'accordo non abbia portato agli esiti sperati in termini di prezzi di vendita di calcestruzzo, danneggiando inoltre la Ambrosiana in termini di volumi di vendita. [...] Il dott. Milanese dichiara che non ritiene utile alla società Ambrosiana perseguire una politica volta all'aumento dei prezzi anziché al mantenimento di elevati volumi di vendita. Al riguardo, egli indica che prima degli incontri sopra menzionati, la Ambrosiana realizzava elevati volumi di vendita, ad un prezzo che consentiva comunque margini soddisfacenti. Nel documento in esame egli faceva presente ad Holcim tali problematiche, in preparazione di un incontro con gli altri calcestruzzai che si erano lamentati di Ambrosiana" (doc. 440, enfasi aggiunta).

**44.** Il rappresentante di MONVIL, ha precisato in audizione che "il sig. Milanese aveva come area di operatività la provincia di Varese e a partire dalla metà degli anni '90, quando ha iniziato le attività presso l'impianto di Nerviano in provincia di Milano, ha attuato una politica aggressiva di prezzi sul mercato di Milano con prezzi che si aggiravano sull'80% dei prezzi praticati da MB [MONVIL]"; quindi, "gli squilibri avvenuti nel mercato di Milano" sarebbero stati causati "dalla politica commerciale di Milanese da prima del 1999. Milanese [...], grazie a vari elementi, ha potuto offrire prezzi fuori mercato, anche sottocosto rispetto alle curve dei costi aziendali di MB. Il doc. n. 4 può spiegarsi con il fatto che numerose lamentele, anche da parte di MB, sono state presentate a Holcim riguardo la condotta di Milanese, e successivamente a ciò Milanese rispondeva con il fax [di cui al doc. 4]" (doc. 624, enfasi aggiunta).

**45.** In breve, le dichiarazioni precedenti, tenuto conto dei documenti agli atti, consentono di stabilire che negli anni 1998-1999 AMBROSIANA ha condotto un'accesa politica commerciale in termini di prezzo, al fine di recuperare volumi di vendita e migliorare l'utilizzo dei propri impianti. Verso la fine del 1999 HOLCIM ha frenato questa politica espansiva, e nel settembre del 1999 ha concluso l'accordo, oggetto del presente procedimento, con gli altri produttori di calcestruzzo CALCESTRUZZI, CEMENCAL, UNICAL, COLABETON, CAVE ROCCA, COSMOCAL, MONVIL BETON e MONTEVERDE.

**46.** Milanese ha anche dichiarato che la predisposizione degli schemi di cui ai docs. 10 e 11 avveniva "al fine di avere un resoconto dei volumi di calcestruzzo prodotto e venduto e di dare, nell'ambito degli incontri, un indirizzo al mercato in termini di mantenimento dei volumi. Il dott. Milanese, rifacendosi a quanto indicato nel documento di cui sopra, rappresentava al dott. [OMISSIS] della Holcim che l'effetto di tale accordo non era stato quello sperato in quanto il contenimento della produzione di calcestruzzo aveva danneggiato Ambrosiana in termini di volumi venduti e non aveva determinato, per contro, un aumento dei prezzi di vendita del calcestruzzo" (doc. 440, enfasi aggiunta).

**47.** Per quel che riguarda, invece, i dati e le percentuali di cui al primo schema allegato al doc. 4, "il dott. Milanese indica che la tabella riporta i volumi di produzione dei mesi ottobre e dicembre 1999 e le percentuali di confronto sono stimate sulla base dei consumi storici di cemento delle società venditrici di calcestruzzo indicate nella tabella, al fine di controllarne la relativa stabilità nel tempo. Egli conviene che le imprese indicate rappresentano, con poche eccezioni, la quasi totalità delle imprese attive nell'area dell'hinterland milanese". Con riferimento, infine, alla dicitura contenuta in un altro allegato al doc. 4, <Cantieri adeguati con turbativa concorrenza>, "Il dott. Milanese, facendo sempre riferimento a quanto indicato nella missiva di accompagnamento a [OMISSIS] sul mancato rispetto alle indicazioni

---

<sup>16</sup> [Secondo quanto dichiarato dagli stessi rappresentanti di HOLCIM CALCESTRUZZI nella memoria difensiva depositata a seguito dell'invio delle CRI, "HOLCIM CLZ [CALCESTRUZZI], che ha assunto tale denominazione sociale con delibera dell'assemblea del 3 ottobre 2002, già Finbeton S.r.l., è sempre stata una mera sub-holding attiva unicamente nell'assunzione e gestione di partecipazioni azionarie. Lo stesso oggetto sociale era proprio della società Finbeton S.r.l. al tempo dei fatti in esame".]

avute durante le riunioni da parte di altri produttori di calcestruzzo, chiarisce che l'ultima colonna della tabella indica le riduzioni di prezzo che ha dovuto riconoscere ai propri clienti a seguito delle "turbative" di alcune società partecipanti alle riunioni" (doc. 440, enfasi aggiunta).

**48.** Riguardo lo scambio di informazioni commerciali risultante dai documenti agli atti e le modalità specifiche di raccolta (in particolare si fa riferimento ai fax inviati alla direzione commerciale di HOLCIM CEMENTI, di cui ai docs. 5 e seguenti), è il suo stesso ideatore a renderne conto in maniera esaustiva. In sede di audizione, il responsabile di HOLCIM ha riferito che la sua segretaria, ovvero la sig.ra Fausta [OMISSIS] citata nei fax, sarebbe stata impiegata nell'attività di organizzazione dei dati trasmessi dai partecipanti all'intesa: *"in relazione alle modalità di raccolta dei dati, siccome si perdeva tempo durante le riunioni per censire i cantieri segnalati da ciascuno, si era pensato di gestire l'attività di raccolta delle informazioni in anticipo rispetto alle riunioni inviandole via fax alla sua segreteria. Tale attività tuttavia non ha avuto successo, poiché i fax ricevuti sono solamente quelli agli atti allegati alla segnalazione; per tale motivo, si è ripresa la prassi di raccogliarli e trascriverli nel corso degli incontri"* (doc. 629).

**49.** Anche il rag. Milanese ha confermato il funzionamento del sistema, dichiarando che "Holcim, nella persona del dott. [OMISSIS], raccoglieva dai produttori di calcestruzzo dell'area milanese (indicati nella prima tabella allegata al documento in esame [doc. 4]) i dati relativi alle produzioni di calcestruzzo dei singoli produttori, che venivano poi raccolti negli schemi (simili a quelli allegati alla segnalazione [docs. 10 e 11])" (doc. 440).

**50.** Significativi chiarimenti sono stati ottenuti anche dalle altre parti del procedimento riguardo le modalità di attuazione dell'intesa. In relazione al doc. 5, il rappresentante di COSMOCAL ha riconosciuto nei nominativi riportati alcuni dei clienti della società, confermando che il mittente del fax in questione, su carta intestata COSMOCAL, il geom. Steffenini, *"è un dipendente della società che ha gestito i rapporti con le altre imprese in un periodo in cui era assente il Sig. Frontini"* [colui che ha partecipato alle riunioni di cui ai docs. 2 e 3]. *Ad avviso del Sig. Gallotta, dato che i rappresentanti delle imprese Holcim/Merone si lamentavano del fatto che Cosmocal applicasse prezzi molto competitivi di vendita del calcestruzzo, il geometra Steffenini avrebbe inviato il fax con le informazioni sui cantieri per difendere la posizione della società"* (doc. 627).

**51.** Il rappresentante di COSMOCAL ha anche dichiarato *"di essere venuto a conoscenza dell'esistenza dei fax"* [docs. 5 e 9] *"solo dopo l'avvio dell'istruttoria in oggetto"*. Il tenace disconoscimento dei rappresentanti di COSMOCAL del ruolo attivo svolto dalla società nello scambio di informazioni (*"il fatto che qualcun altro abbia raccolto informazioni ed elaborato schemi non costituisce la prova di un intento collusivo di COSMOCAL [...] tali schemi potrebbero essere il frutto di una rilevazione unilaterale di altri sulla base dei clienti storici delle varie imprese del settore"*, doc. 627) è tuttavia in contrasto sia con le dichiarazioni acquisite in audizione, sia con le ammissioni esplicite fornite da altre parti, sia con la verificata corrispondenza tra le specifiche informazioni inviate con fax dalla COSMOCAL a HOLCIM (ordine relativo al cantiere Sclavi di via Bazzi a Milano, doc. 5) e il contenuto dei prospetti di cui al doc. 11, nel quale il cantiere risulta essere stato censito su segnalazione di COSMOCAL ("K") ed eseguito da tale società.

**52.** Rispetto al doc. 6 (fax trasmesso da MONVIL all'attenzione del dott. [OMISSIS]) il rappresentante di MONVIL ha sostenuto che l'invio, da ritenersi episodico, era *"giustificato dal fatto che MB contestava a Holcim, in quanto azionista di Ambrosiana, l'offerta eccessivamente aggressiva di quest'ultima sui cantieri di Pogliano Milanese e le conseguenze di tale politica commerciale sulla fornitura di MB già in essere al cantiere AGC, del quale allegava il contratto, facendo presente di non aver potuto praticare l'aumento indicato nel cover del fax"* (doc. 624). Non si può non considerare, al riguardo, che anche in questo caso è stata accertata la corrispondenza tra le specifiche informazioni inviate con fax del 26 gennaio 2000 da MONVIL a HOLCIM, relative all'inizio delle forniture al cantiere AGC di Pogliano (doc. 6 della Denuncia, acquisito anche nell'ispezione presso la società) e il contenuto dei prospetti di cui al doc. 11, nel quale il cantiere risulta essere stato assegnato a MONVIL il 3 novembre 1999, sempre su segnalazione di COSMOCAL ("K").

**53.** Riguardo il doc. 8, il rappresentante di MONTEVERDE ha dichiarato *"che il fax contenente tali informazioni"* [indicazione di cantieri riforniti da MONTEVERDE] *"è stato inviato di sua iniziativa dal geometra Sergio Spada, un dipendente di Monte Verde che si occupava della gestione tecnico-commerciale dei cantieri-clienti e che attualmente non è più alle dipendenze della società. Il Sig. Monguzzi non esclude che il geometra Spada, dietro sollecitazione di altri, possa aver inviato una segnalazione sui cantieri al numero di fax indicato, in ragione dei rapporti personali. Egli sostiene però di non essere a conoscenza di un sistema centralizzato di rilevazione"* (doc. 625). La posizione del rappresentante di MONTEVERDE non sembra accoglibile nella parte in cui tende a minimizzare la condotta della società ricostruendo le responsabilità nei termini di condotta autonoma di un singolo dipendente, tenuto conto del contesto che si è delineato anche attraverso le dichiarazioni di altre parti del procedimento.

**54.** Con riferimento, infine, ai cantieri "sospesi" indicati nel doc. 12, è stato ancora una volta il responsabile di HOLCIM a fornire informazioni utili a chiarirne il contenuto, dichiarando che *"sono definiti in tal modo tutti i cantieri sui quali non c'era accordo"* (doc. 629). Anche il rappresentante di MONTEVERDE, che pure ha dichiarato *"di non conoscere il documento n. 12, recante la scritta a mano, a pag. 2, <mancono Monguzzi Antonio e Casciotta>"* (barrato sul documento originale), *ma che comunque tale documento dimostra che non ha partecipato all'incontro"*, non ha negato la sussistenza storica dell'incontro cui il documento fa riferimento, limitandosi a rilevare che, *"considerata la natura integrata degli altri partecipanti alla riunione citata, la presenza di Monte Verde in tale ambito e la sua influenza avevano una valenza assolutamente marginale"* (doc. 625). Le dichiarazioni riportate, insieme alla cancellazione sul documento, dimostrano che l'incontro si è effettivamente tenuto e che il capo area di COLABETON, inizialmente ritenuto assente, ha poi partecipato allo stesso.

55. In conclusione, le dichiarazioni sopra riportate confermano le logiche economiche che sono state all'origine dell'intesa (in particolare le strategie congiunte di redditività cemento-calcestruzzo), le modalità operative con le quali la stessa è stata attuata nonché i diversi ruoli organizzativi delle parti.

### 5.3. Altri riscontri documentali

56. Nel corso dell'ispezione eseguita presso la società CALCESTRUZZI è stato acquisito un documento (doc. 58) che conferma, nella forma e nel contenuto, l'oggetto della Denuncia. Si tratta di un file excel del 27 marzo 2003 dal nome "PrezziMilano.xls" inviato, per essere aggiornato, dal sig. Cominetti (*supra*, tab. 1) ad un altro dipendente della società. Il documento è formato da due prospetti separati: il primo contiene, effettivamente, i prezzi medi per tipo di prodotto, il secondo riporta uno schema indicante le produzioni. Quest'ultimo elenca le sigle di alcune delle parti, coincidenti con quelle riportate nelle schede della Denuncia, nonché le quote di produzione teoriche ed effettive, secondo lo schema che segue:

**Tabella 3: Rappresentazione del doc. 58 acquisito presso CALCESTRUZZI**

	TEO	VECCHIE (A)	NUOVE (B)		PROD. (C)	REALI	DIFF% (D)	DIFF MC (E=D*C Tot)
UNI	17%	298.942	298.942	15%	328.000	17%	1.3%	25.684
COSMO	10%	179.258	179.258	9%	204.000	10%	1.2%	22.719
COLA	13%	226.130	226.130	12%	268.000	14%	2.0%	39.318
SPA	21%	372.649	372.649	19%	339.000	17%	-1.9%	-37.855
AMBRO	19%	335.795	335.795	17%	317.000	16%	-1.1%	-22.586
ROCCA	21%	376.227	376.227	19%	333.000	17%	-2.4%	-47.473
LOMB.	-	-	160.000	8%	182.000	9%	1.0%	20.194
		1.789.000	1.949.000	100 %	1.971.000	100%	0%	0

Fonte: CALCESTRUZZI, enfasi aggiunta

57. Nel verbale ispettivo di CALCESTRUZZI (doc. 35) il sig. Cominetti ha dichiarato che tale documento "contiene statistiche di mercato. Si tratta di società presenti storicamente su Milano, ad eccezione di un nuovo operatore, Lombarda Calcestruzzi, che ha fatto il suo ingresso nell'area nel 2000 circa". In relazione alle produzioni indicate, ha aggiunto che le "quote teoriche vecchie" sono "quote storicamente attribuite da Calcestruzzi ai suoi concorrenti sull'area di Milano. La seconda colonna [quote nuove] contiene stime del 2002 alla luce dell'ingresso di Lombarda Calcestruzzi, e la terza colonna [produzioni reali] contiene una stima della produzione effettiva del 2003, con il calcolo delle differenze rispetto alla colonna precedente", precisando che tali dati riguardano i principali concorrenti della CALCESTRUZZI.

58. In audizione il rappresentante di CALCESTRUZZI ha chiarito che la richiesta di aggiornamento indicata nel documento allegato alla *e-mail* riguardava solo la tabella sui prezzi medi del calcestruzzo di un gruppo di propri impianti. Il dott. Colombini ha precisato che la tabella relativa alle produzioni contiene stime del sig. Cominetti sulla situazione concorrenziale della sua zona nel 2002 e nel 2003, tenuto conto dell'ingresso sul mercato di un nuovo concorrente, la Lombarda Calcestruzzi. In particolare, il geom. Cominetti - che svolge un ruolo di supporto ai capi area nella gestione dell'attività commerciale (in particolare i crediti), monitora i prezzi e le quote di mercato dei concorrenti - ipotizzava come si sarebbero potute modificare le quote dei produttori già presenti sul mercato (doc. 633).

59. Va in primo luogo osservato che il documento in esame è stato riconosciuto come proprio ed è stato collocato temporalmente negli anni 2002-2003 dallo stesso estensore, vicedirettore di CALCESTRUZZI per l'area Lombardia. Inoltre, i volumi di riferimento dei concorrenti sono espressi all'unità di misura e solo quelli relativi a Lombarda Calcestruzzi, che aveva da poco fatto il suo ingresso nel mercato, sono approssimati alle migliaia. E' interessante rilevare, infine, come, nel considerare l'avvento di un nuovo entrante sul mercato, l'"esercizio" eseguito dall'autore sia quello di calcolare le nuove quote teoriche ripartendo gli effetti tra i soggetti indicati (che, si ricorda, sono alcune delle parti del procedimento, comprese tutte quelle verticalmente integrate) a parità di volumi prodotti (in tal caso la produzione della nuova società si sarebbe aggiunta a quella delle parti, con conseguente riduzione proporzionale delle "vecchie" quote storiche) e, in alternativa, con una diversa ripartizione delle quote, valutando la differenza tra i due scenari.

60. Le spiegazioni fornite da CALCESTRUZZI, peraltro, non chiariscono le modalità di formazione del documento posto che: (a) la società, i cui dati sono evidenziati in grassetto nella tabella precedente, indica per se stessa una produzione teorica "nuova" diversa da quella "reale", a dimostrazione che il dato teorico è un dato di riferimento non coerente con i dati interni dell'azienda (se infatti il prospetto rappresentasse veramente un tentativo interno di valutazione delle condizioni di mercato, il dato teorico della società dovrebbe più correttamente corrispondere a quello effettivo); (b) la

giustificazione addotta dalla società, ovvero che tale risultato è dovuto agli arrotondamenti eseguiti sulle quote indicate dal foglio elettronico, risulta non adeguatamente sostenuta da elementi fattuali<sup>17</sup>.

**61.** Il tentativo di coinvolgere Lombarda Calcestruzzi nell'intesa in esame è confermato anche da un documento acquisito presso HOLCIM CEMENTI. In una comunicazione del 3 dicembre 2002 Refaldi (agente commerciale della società) segnala a [OMISSIS] e Milanese che nell'area Segrate/Peschiera (che comprende i comuni a sud-est di Milano e la zona est di Milano città) "*l'acquisizione di commesse è abbastanza battagliata... Lombarda ha ulteriormente destabilizzato il mercato, essendo notoriamente società con politica commerciale molto aggressiva... A tal proposito si sta cercando di allacciare dei rapporti <amichevoli> con la citata società in modo da sfruttare al meglio le opportunità commerciali in zona*" (doc. 78). Tale conclusione risulta altamente probabile, considerato quanto dichiarato da MONTEVERDE in audizione, ovvero che il sig. Martini, l'amministratore della società, aveva costituito la Lombarda Calcestruzzi dopo aver lasciato AMBROSIANA.

**62.** Anche dalla documentazione acquisita presso COLABETON emergono elementi di forte affinità rispetto a quanto prospettato nel provvedimento di avvio. Si evidenzia, in particolare, un appunto interno (doc. 280) che nel verbale ispettivo di COLABETON (doc. 276) è stato rubricato come *<Tabella relativa a "Trattative commerciali" di concorrenti>* e la società ha indicato il mese di settembre 1999 come data di riferimento temporale dello stesso. Il documento, inoltre, è stato acquisito presso la Direzione Area Lombardia della società, il cui responsabile di area è il sig. Gregori (cfr. tabella 1; indicato anche da altre parti come uno dei promotori dell'accordo: *supra*, para 27 ss.), le società ivi indicate sono quasi tutte le parti del procedimento e sono incluse tutte le parti verticalmente integrate. L'appunto è scritto su un modulo prestampato per elencare le trattative in corso dei commerciali interni della società, ma nel caso specifico è stato utilizzato per elencare, appunto, le trattative dei concorrenti. Tali elementi forniscono una precisa risposta alle forti perplessità sulla natura, l'origine e la collocazione temporale del documento sollevate dalle parti.

**63.** Più precisamente, il doc. 280 in esame elenca i quantitativi di calcestruzzo associati ai cantieri già acquisiti da ciascuna società e le relative quote di mercato provvisoriamente conseguite; a parte sono indicate le consistenze e le quote delle trattative "*sospese*" e di quelle nelle quali più società sono in trattativa ("*doppi*"). Per come è costruito il documento, le quote provvisorie conseguite dalle società sono confrontate con delle quote obiettivo (sempre superiori), per le quali non viene più calcolato il peso e l'alea dei cantieri non ancora assegnati (in quanto *sospesi* o *doppi*). A tale proposito, si osserva che è poco credibile che tali informazioni siano solo il frutto della trasparenza del mercato, come sostiene COLABETON: un addetto commerciale, infatti, può riuscire a conoscere, attraverso informative acquisite presso i cantieri, le trattative già "*chiuse*" da un concorrente oppure le diverse offerte ricevute da un costruttore (nel cui interesse, a volte, può rientrare la decisione di rendere conosciute le diverse offerte pervenute per ottenerne di migliori), mentre è improbabile che i *rumors* di mercato siano sufficienti a fargli conoscere il portafoglio delle trattative in corso di ciascun concorrente (le sole parti).

**64.** Minuziose e ampie informazioni risultano, infine, nella disponibilità di COLABETON in relazione ai propri concorrenti in Lombardia, individuati rispetto al bacino di ciascun proprio impianto, dei quali la società conosce: (a) la produzione e le vendite, classificate per tipo di lavoro (Residenziale, Non Residenziale, Pubblico e Ristrutturazione), oppure per categoria di cliente (clienti occasionali, piccoli e medi non occasionali, grandi) o per tipo di calcestruzzo (resistenza, dosaggio, speciali); (b) i prezzi medi per i diversi tipi di calcestruzzo venduti dall'impianto concorrente (docs. 277, 278, 279, 284).

**65.** Anche in relazione al doc. 278, come per il doc. 280 sopra descritto, è da segnalare che: *a)* in tre dei sei impianti della società (Vimodrone, Gaggiano e Mediglia, dove l'indicazione "Ubical" si riferisce ad una società controllata da UNICAL) le imprese di calcestruzzo indicate sono solo le parti del procedimento; *b)* per gli altri tre impianti (Cusago, Busto Garolfo e Boffalora) oltre ad alcune delle parti è esaminata solo una terza società (SGA).

**66.** Tenuto conto di quanto sin qui rappresentato, l'obiettivo principale dell'intesa stabilita alla fine del 1999 risulta chiaramente essere stato quello di fissare le quote di mercato delle parti, tenuto conto della loro struttura produttiva e della sovrapposizione geografica dei rispettivi *hinterland*. Va peraltro considerato che un secondo fine, esplicitamente indicato nei verbali di riunione (doc. 2 e 3) e chiaramente ammesso da alcune parti, è stato quello di aumentare il prezzo del calcestruzzo, ritenuto insoddisfacente e poco remunerativo alla fine del 1998. La documentazione agli atti ha consentito di verificare quale era nel 1999 l'aspettativa delle parti in relazione all'andamento futuro dei prezzi nell'area di Milano, nonché gli effettivi esiti sui listini.

---

<sup>17</sup> [Ai fini di verificare le possibili modalità di calcolo del doc. 58, i dati contenuti nella relativa tabella sono stati riportati su un foglio elettronico. In tal modo si è potuto verificare che la spiegazione addotta da CALCESTRUZZI è contraddetta dalla seguente constatazione:

*i) se, come ritengono gli Uffici, nel documento si sono rapportati i volumi delle singole società, indicati con precisione all'unità di misura (mc), al totale di ciascuna colonna (A) (B) e (C), si ottengono delle percentuali che corrispondono, esattamente arrotondate, a quelle indicate;*

*ii) se invece, secondo la tesi della società, il dato dei volumi è riportato all'unità di misura solo in quanto risultato di un calcolo a partire dalle quote percentuali stimate sui totali di ciascuna colonna (A) (B) e (C), risulta che:*

*- ove al totale di mercato stimato in 1.789.000 mc si applicassero le quote "teoriche vecchie" esposte (supposte essere stime e quindi senza decimali), i valori delle produzioni corrispondenti alle singole società sarebbero diversi da quelli indicati in tabella;*

*- ove tali quote "nascondessero" dei decimali non evidenziati nella stampa, la loro precisione escluderebbe che possa trattarsi di stime.*

*Alla luce di tale verifica, sembra quindi lecito presumere che le quote indicate siano il risultato ottenuto a partire dai volumi di produzione.]*

67. In particolare, il doc. 284 di COLABETON contiene una serie di prezzi per il periodo 1999-2002 per 23 società e risulta essere stato inviato via fax nell'aprile del 2000, alcuni mesi dopo le riunioni che nel settembre del 1999 avevano definito l'accordo. Lo schema, riportato nella seguente tabella solo limitatamente alle parti, riporta delle valutazioni sui possibili sviluppi dei prezzi per il triennio successivo, alla luce dell'accordo concluso nel 1999. Tali previsioni, come evidenziato anche da alcune parti, sono molto prudentziali (gli aumenti sono inferiori a quelli effettivamente verificatisi ed al tasso di inflazione) e lasciano intuire che gli effetti sui prezzi alla data (aprile 2000) erano ancora scarsi rispetto a quanto concordato.

**Tabella 4: Prezzi effettivi e valutazioni sui prezzi attesi del calcestruzzo RCK25 nell'area di Milano (lire/mc)**

Società	1999	2000	2001	2002	Crescita prevista 1999-2002
COLABETON	86.641	86.648	88.266	90.439	3.798
CALCESTRUZZI	85.432	85.521	87.031	88.927	3.495
CEMENCAL	84.611	85.355	87.125	88.917	4.306
UNICAL	85.354	85.904	87.773	89.389	4.035
MONVIL BETON	85.520	85.280	85.400	87.143	1.623
Calcem (ora AMBROSIANA)	79.267	79.400	81.400	81.533	2.266
COSMOCAL	85.583	86.286	87.571	89.929	4.346
AMBROSIANA	79.209	79.930	81.930	84.651	5.442
CAVE ROCCA	88.000	88.000	88.000	90.000	2.000
MONTE VERDE	84.000	85.000	87.000	89.000	5.000
Coefficiente di variazione	3,8%	3,6%	2,8%	2,5%	

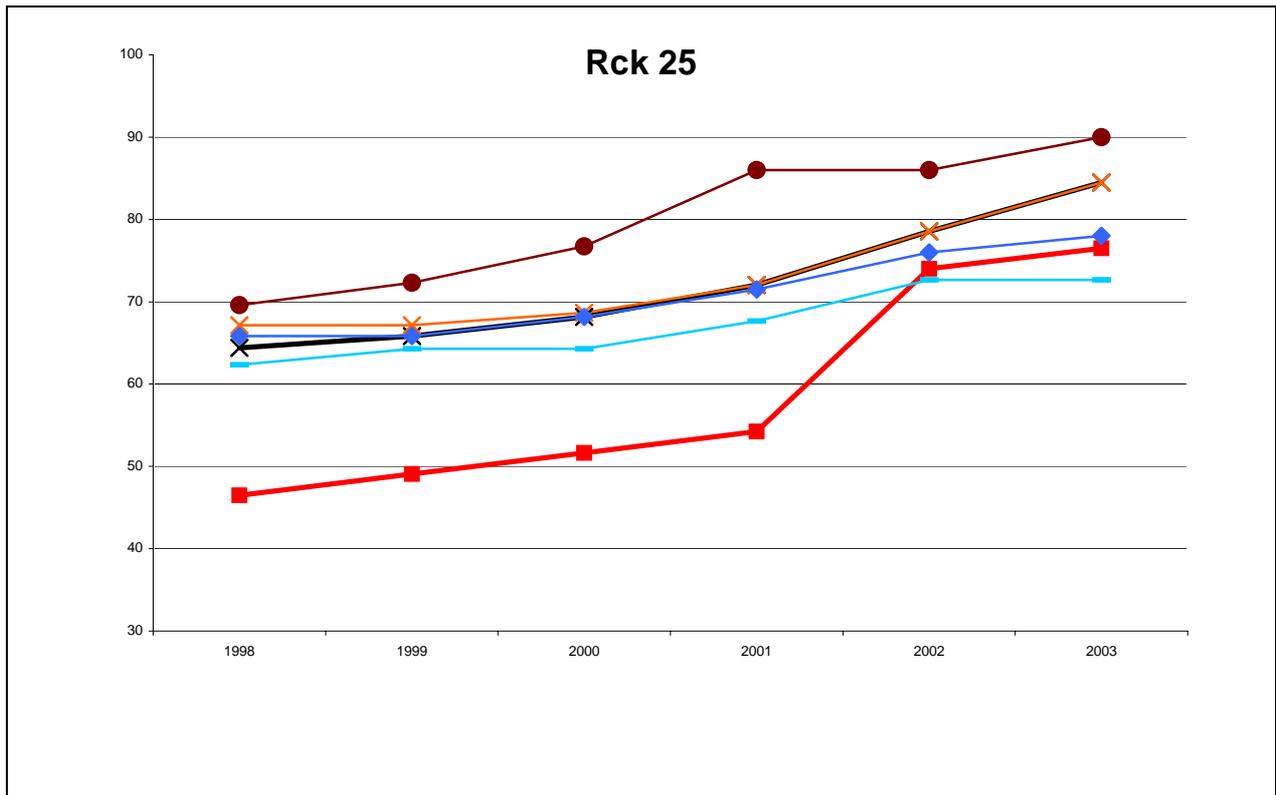
Fonte: COLABETON, doc. 284.

68. I dati sopra riportati mostrano come, nel documento in esame, la stima di COLABETON sia più precisa per le parti (ad eccezione di CAVE ROCCA e MONTEVERDE), che per le altre società terze, i prezzi delle quali sono arrotondati. COLABETON ha chiarito nella sua memoria finale che la stima sui prezzi per le parti non è una cifra "alle migliaia di lire" ma "alla lira", in quanto i prezzi indicati costituiscono una media ponderata che, per le imprese multi-impianto, tiene conto dei volumi (mc) e dei diversi prezzi applicati nelle rispettive aree di operatività. Al contrario, le altre 12 società indicate nel documento (e non riportate per brevità nella tabella precedente) disporrebbero di un solo impianto, per cui il prezzo iniziale arrotondato alle migliaia rimarrebbe tale anche nel risultato finale.

69. Quello che è evidente è che, per effettuare tali elaborazioni, l'autore dispone, riguardo alle parti, delle informazioni relative ai prezzi e ai volumi dei singoli impianti. In relazione a tale documento, nel verbale di ispezione (doc. 276) il sig. Gregori ha dichiarato che *"si tratta di previsioni sulle quantità e sui prezzi effettuate con riferimento sia alla stessa società sia ai concorrenti. In alcuni casi sono il frutto di informazioni che provengono dai concorrenti che si conoscono da tempo"*. Tale ammissione conferma la circostanza che le imprese sono in grado di scambiare informazioni attraverso i propri addetti commerciali al fine di verificare reciprocamente i volumi di produzione ed i prezzi effettivamente applicati.

70. Il grafico che segue riporta, invece, per la stessa tipologia di calcestruzzo (quella con resistenza RCK25), gli effettivi prezzi di listino di alcune delle parti negli anni dal 1998 al 2003 (non sono disponibili i listini delle società COSMOCAL, MONTEVERDE e CAVE ROCCA).

**Grafico 1: Listini prezzi delle parti negli anni 1998-2003**



Fonte: le parti

**71.** È facile osservare come la linea inizialmente più in basso, che nel grafico rappresenta il listino di AMBROSIANA - ovvero HOLLICIM CALCESTRUZZI, che non predispone un listino proprio - subisce un rialzo improvviso, aumentando fino a raggiungere i prezzi del gruppo degli altri concorrenti rappresentati nel grafico (COLABETON, CALCESTRUZZI, CEMENCAL, MONVIL BETON e UNICALCESTRUZZI), che nel 1999 avevano un prezzo decisamente superiore.

**72.** Più in generale, tutti i listini delle parti negli anni dal 1999 al 2003 hanno evidenziato un progressivo aumento e le variazioni più significative hanno riguardato la società AMBROSIANA; gli aumenti della società, peraltro, hanno eguagliato dal 1999 al 2001 le 5.000 lire/mc/anno, corrispondenti a quanto progettato nell'accordo ("*Conferma prezzo minimo stabilito a Settembre '99./Previsione aumento prezzi CIs di 5000 E/mc.*"). In tal modo, la politica commerciale di AMBROSIANA/HOLLICIM è stata omologata a quella dei principali concorrenti.

#### 5.4. I mercati interessati

**73.** L'intesa in esame, intercorsa principalmente tra imprese attive nella produzione di calcestruzzo preconfezionato, interessa, per le relazioni tecnico-industriali tra i due prodotti e per i profili di integrazione verticale, anche il comparto del cemento, nei termini qui di seguito riportati.

##### 5.4.1. Il mercato del cemento

###### 5.4.1.1. Il mercato del prodotto

**74.** Il cemento deriva sinteticamente dalla frantumazione di alcune materie prime (calcare, marna etc.), dalla loro omogeneizzazione e cottura ad alta temperatura (circa 1.500° C), al fine di ottenere il semilavorato denominato *clinker*. Tale semilavorato, con l'aggiunta di opportuni correttivi, viene poi macinato per ottenere il cemento nelle sue varie tipologie, diverse per composizione chimica e caratterizzazione fisico/meccanica. La produzione del cemento, comprensiva di tutte le fasi descritte, comporta un elevato consumo di energia, soprattutto nelle fasi iniziali di cottura per produrre il *clinker*.

**75.** Il cemento risulta classificato in base alla composizione e alla resistenza. Teoricamente sono realizzabili 150 diversi cementi, ma non tutte le varietà vengono prodotte in Italia, per la mancanza di alcuni ingredienti o a causa delle tecniche di costruzione tradizionalmente adottate. In ogni caso, il cemento può considerarsi un prodotto omogeneo. Esso, infatti, deve essere conforme a standard che corrispondono a caratteristiche fisiche, chimiche e meccaniche prescritte dalla normativa vigente e universalmente riconosciute dai produttori. La maggior parte dei produttori, inoltre, è in grado di offrire l'intera gamma di cementi<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> [Cfr. dec. della Commissione del 30 novembre 1994, caso IV33.126 e 33.322, Cemento.]

#### 5.4.1.2. Il mercato geografico

**76.** Nell'industria del cemento la distribuzione delle unità produttive è attribuibile in larga misura all'elevato rapporto fra peso e prezzo del cemento e, conseguentemente, all'alta incidenza dei costi di trasporto in relazione a quelli unitari di produzione; tale fattore rende antieconomico il trasporto a grande distanza (ordinariamente considerata superiore ai 300 Km). Il mercato del cemento, anche in ragione della particolare conformazione geografica del territorio, è pertanto composto dalla somma di numerosi mercati locali, segmentati sul piano geografico e costituiti da macroaree comprendenti le regioni che possono essere servite da un medesimo stabilimento produttivo o da un terminale portuale per l'importazione. Nel caso di specie, le imprese produttrici di calcestruzzo che hanno realizzato l'intesa oggetto del presente procedimento si riforniscono di cemento nell'*hinterland* corrispondente alla macroarea del Nord-Ovest d'Italia, comprendente le regioni Lombardia, Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta.

#### 5.4.1.3. Caratteristiche del mercato del cemento

**77.** La produzione nazionale di cemento è ammontata, nel 2002, a circa 41 milioni di tonnellate. La produzione di cemento nel Nord-Ovest è stata pari al 24% di quella nazionale, mentre la regione Lombardia ha rappresentato il 63% della produzione dell'area ed il 15% di quella nazionale. Nella seguente tabella sono riportati i volumi di cemento prodotti in Italia nel periodo 1999-2002.

**Tabella 5: Produzione di cemento in Italia (ton.)**

	1999	2000	2001	2002
Volumi prodotti in Italia	37.298.944	39.020.149	39.804.000	41.417.000
- di cui nel Nord-Ovest	9.094.839	9.470.444	9.793.229	10.176.230
- di cui in Lombardia	5.805.319	6.000.952	6.155.476	6.331.816

Fonte: Associazione Italiana Tecnico Economica del Cemento - AITEC, *L'industria italiana del cemento, Relazione dell'Assemblea Annuale delle Associate* per gli anni 2000, 2001 e 2002.

**78.** Sebbene la tecnologia produttiva abbia raggiunto un grado di elevata maturità e sia facilmente accessibile sul mercato dei beni strumentali, l'industria del cemento è caratterizzata dalla presenza di barriere all'entrata che sono dovute allo sfruttamento di economie di scala, agli elevati costi degli investimenti iniziali non interamente recuperabili, all'onerosità del trasporto del prodotto, ai vincoli ambientali e alla localizzazione degli impianti esistenti.

**79.** Le principali dinamiche che hanno interessato la struttura dell'offerta negli ultimi 15 anni in Italia attengono ad un progressivo processo di concentrazione, a seguito del quale il numero delle imprese si è quasi dimezzato, passando da 42 nel 1989 a 23 nel 2002, mentre i forni in esercizio sono scesi da 119 nel 1990 a 88 nel 2002<sup>19</sup>. Come si evince dalla tabella che segue, la struttura dell'offerta è fortemente oligopolistica, caratterizzata da tre gruppi cementieri che detengono congiuntamente una quota superiore al 60% a livello nazionale, percentuale che sale al 77% in relazione ai primi tre operatori del Nord-Ovest. In particolare, ai cinque gruppi cementieri collegati alle parti del procedimento (Italcementi, Buzzi, Colacem, Cementi Rossi e Holcim) corrisponde oltre il 73% della produzione nazionale di cemento e l'88,5% della produzione del Nord-Ovest, come rappresentato nella seguente tabella.

**Tabella 6: Ripartizione percentuale della produzione a livello nazionale e nel Nord-Ovest (anno 2002).**

Imprese/Gruppi	Quota nazionale	Quota Nord-Ovest
<b>Italcementi</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>
<b>Merone – HOLCIM</b>	<b>6,5%</b>	<b>26%</b>
<b>Buzzi</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>
<b>Colacem</b>	<b>13%</b>	<b>6%</b>
<b>Cementi Rossi</b>	<b>6%</b>	<b>5,5%</b>
<i>Totale cementieri collegati alle parti</i>	<i>73,5%</i>	<i>88,5%</i>
<b>Cementir</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>
<b>Sacci</b>	<b>3%</b>	<b>n. d.</b>
<b>Lafarge Adriasebina</b>	<b>3%</b>	<b>5%</b>
<b>Altri (da 22 a 15 imprese)</b>	<b>13,5%</b>	<b>&lt;1%</b>
Totale Italia	100%	100%

Fonte: AITEC, *Relazione annuale 2002*; elaborazioni su dati dell'Autorità.

<sup>19</sup> [Nel 2002 operavano 88 cementerie, delle quali 59 (10 nel Nord-Ovest) a ciclo completo e 29 (8 nel Nord-Ovest) officine di macinazione (in cui si effettua solamente la macinazione del clinker).]

**80.** Lo sviluppo del mercato delle costruzioni negli anni '80 e '90 non ha potuto essere interamente sostenuto dall'industria nazionale di cemento, caratterizzata da una struttura produttiva particolarmente rigida e già pienamente utilizzata. I vincoli sulle emissioni di anidride carbonica conseguenti all'adesione al protocollo di Kyoto<sup>20</sup>, inoltre, benché non ancora esecutivi, hanno comunque limitato la possibilità di installare nuovi impianti sul territorio nazionale. Ciò ha determinato un crescente ricorso a cemento e, soprattutto, a *clinker* d'importazione<sup>21</sup>. Per tale ragione, come più ampiamente descritto oltre (*infra*, para. 121 ss.), le imprese cementiere hanno mostrato un crescente interesse all'acquisizione di terminali di importazione e di cementerie estere.

**81.** Le importazioni di cemento nel Nord-Ovest hanno costituito, a partire dal 2000, circa il 30% del totale delle importazioni nazionali; inoltre, la Lombardia è la regione che ha assorbito la quasi totalità del cemento importato nel Nord-Ovest. Rispetto alla produzione dell'area, le importazioni di cemento hanno aumentato la disponibilità di prodotto del 7%. Le precedenti considerazioni circa l'insufficienza della produzione rispetto ai consumi nel Nord-Ovest sono confermate dall'esame delle esportazioni e dei flussi interni dalle regioni meridionali<sup>22</sup>.

**Tabella 7: Importazioni ed esportazioni (ton. )**

	1999	2000	2001	2002
Importazioni di clinker – Italia	220.000	547.000	1.001.000	1.777.000
Importazioni di cemento – Italia	1.457.000	1.793.000	2.219.000	2.101.000
- di cui cemento nel Nord-Ovest	206.024	506.404	721.666	679.273
- di cui cemento in Lombardia	120.588	412.587	657.677	619.131
Esportazioni cemento – Italia	2.480.000	2.466.000	2.477.000	2.274.000
Esportazioni clinker – Italia	92.000	95.000	100.000	83.000

Fonte: AITEC, *Relazioni annuali* per gli anni 1999, 2000, 2001 e 2002.

**82.** Tenuto conto della produzione e dei flussi con l'estero, i consumi di cemento in Italia e quelli stimati per l'area del Nord-Ovest sono riportati nella seguente tabella. L'andamento dei consumi nazionali si è manifestato crescente e, in particolare, tra il 1999 e il 2000 si è registrata una crescita di circa il 6%, valore che ha raggiunto il 9,4% nelle regioni del Nord-Ovest.

**Tabella 8: Consumi di cemento in Italia (tonn. )**

	1999	2000	2001	2002
Totale Italia	36.147.317	38.337.636	39.468.813	41.268.850
- di cui Nord-Ovest (*)	9.700.000	10.610.000	10.870.000	11.340.000

Fonte: AITEC, *Relazioni annuali* per gli anni 2000, 2001 e 2002.

(\*) Docs. 23, 28, 70. I dati comprendono, oltre a produzione, importazioni ed esportazioni dell'area, anche i flussi tra regioni.

**83.** La domanda interna di cemento è rappresentata da centrali di betonaggio, imprese di costruzione, industrie di prefabbricazione, rivenditori (o distributori), premiscelatori. Le centrali di betonaggio sono il più importante canale di distribuzione del cemento. Tale sbocco ha mostrato nell'ultimo decennio un'evoluzione considerevole, passando da circa il 40% nel 1993 (nel 1979 costituiva il 33% del totale) al massimo storico del 47% nel 2002. La domanda è caratterizzata da una sostanziale anelasticità rispetto al prezzo, in quanto guidata essenzialmente dagli investimenti in costruzioni.

<sup>20</sup> [La riduzione dei consumi energetici negli impianti cementieri sarà conseguenza dell'adesione dell'Unione Europea al Protocollo di Kyoto sui cambiamenti climatici, per effetto della quale l'Italia, con la legge n. 120 del 1° giugno 2002, si è impegnata a contenere per il periodo 2008-2012 le emissioni di anidride carbonica.]

<sup>21</sup> [Più precisamente, la necessità di ridurre i consumi energetici (e le conseguenti emissioni) ha determinato una rilevante crescita delle importazioni di clinker, che hanno registrato un aumento, rispetto all'anno precedente, del 148% nel 2000, dell'83% nel 2001 e del 77,5% nel 2002. Le importazioni di cemento sono cresciute nel 2000 e nel 2001 in media del 24%, e la lieve riduzione registrata nel 2002 è riconducibile al maggior apporto di clinker, che ha determinato una crescita in termini assoluti della produzione interna (vedi tabella 8). Il principale fornitore di cemento d'importazione è la Turchia i cui volumi hanno rappresentato il 51% del totale importato in Italia nel 2002, seguono la Grecia, la Croazia, la Francia e la Slovenia. I principali paesi fornitori di clinker sono la Turchia, l'India e il Libano.]

<sup>22</sup> [L'AITEC, nella sua analisi sull'interscambio commerciale di cemento, rileva che le regioni italiane che esportano sono prevalentemente quelle meridionali e insulari, le quali hanno rappresentato l'84% delle esportazioni nel 2002. Per quanto riguarda i paesi di destinazione, AITEC riferisce che il 98,3% delle esportazioni italiane di cemento sono dirette verso paesi europei, in particolare, in ordine di importanza, Albania, Spagna, Malta, Portogallo, Svizzera e Olanda. Con riferimento al solo semilavorato clinker, le esportazioni italiane invece sono dirette, quasi esclusivamente, verso la Svizzera.]

## 5.4.2. Il mercato del calcestruzzo

### 5.4.2.1. Il mercato del prodotto

**84.** Il calcestruzzo è un prodotto semilavorato ottenuto dalla miscelazione di cemento, inerti quali ghiaia e sabbia, acqua ed eventuali additivi; la produzione viene eseguita con l'uso di macchine, essendo ormai generalmente superato il processo di impasto manuale. Il calcestruzzo viene solitamente fornito agli utilizzatori preconfezionato, cioè preparato presso un impianto di miscelazione e trasportato sul luogo di impiego a mezzo di autobetoniere. Esiste altresì la possibilità che il calcestruzzo venga preparato direttamente in cantiere dall'utilizzatore stesso (autoproduzione).

**85.** Il calcestruzzo è identificato, in alternativa, come calcestruzzo a prestazione garantita o come calcestruzzo a composizione richiesta e la sua produzione, messa in opera e stagionatura sono regolamentate da leggi e norme tecniche<sup>23</sup>. In Italia si registra una forte prevalenza di produzione di calcestruzzo a prestazione rispetto a quello a composizione, che nelle regioni del Nord-Ovest è di circa l'82,5% del totale<sup>24</sup>.

**86.** Il calcestruzzo a prestazione, secondo le *Linee guida* redatte dal Servizio Tecnico Centrale del Ministero dei Lavori Pubblici, è identificato da una serie di parametri di base che definiscono la resistenza, la durabilità e la lavorabilità del prodotto, alle quali si possono aggiungere ulteriori misurazioni specifiche quali la resistenza a breve termine, alla trazione o alla flessione. Il calcestruzzo può essere "non strutturale", "ordinario", ad "alte prestazioni" e ad "alta resistenza" a seconda della resistenza caratteristica (RCK). Per la definizione della durabilità si classifica l'ambiente nel quale la costruzione realizzata con il calcestruzzo risulterà inserita. Quanto alla lavorabilità, essa rappresenta un indice del comportamento del calcestruzzo nell'intervallo di tempo che intercorre tra la produzione e la compattazione dell'impasto nella cassaforma. Per quanto il calcestruzzo sia utilizzato nelle varie tipologie disponibili sopra definite, le stesse possono essere comunque tutte prodotte da uno stesso impianto, variando la miscela di cemento, inerti, acqua ed additivi, ma non il processo. Il calcestruzzo, pertanto, deve essere considerato un prodotto omogeneo.

### 5.4.2.2. Il mercato geografico

**87.** Il trasporto del calcestruzzo dal luogo di confezionamento a quello d'impiego si effettua utilizzando mezzi e attrezzature idonee a evitare la segregazione dei costituenti l'impasto o il deterioramento dello stesso dovuto alla rapidità dei tempi di solidificazione. Tali mezzi sono le autobetoniere e le pompe per il calcestruzzo. In linea di massima, in relazione alle condizioni ambientali, salvo che non vengano previste idonee misure (quali l'aggiunta di additivi ritardanti), il calcestruzzo deve essere messo in opera entro due ore dal momento in cui è stata introdotta l'acqua nella miscela.

**88.** Alcune società hanno chiarito che, se è pur vero che i nuovi additivi aumentano tecnicamente il raggio di distribuzione del calcestruzzo, non è conveniente in termini economici provvedere a forniture oltre un'area che implica un trasposto di circa un'ora o al massimo un'ora e mezza. Per questo motivo, nei cantieri di maggiori dimensioni (segnatamente, le grandi opere di edilizia residenziale e industriale, ovvero le opere del genio civile) l'impianto di produzione del calcestruzzo viene spesso ubicato presso il cantiere stesso. Concorre a limitare la trasportabilità del calcestruzzo anche la necessità di assicurare, in numerosi casi, un flusso continuo di prodotto dall'impianto al cantiere del cliente per evitare la parziale solidificazione delle gettate prima del completamento della posa in opera (docs. 440 e 624).

**89.** In ragione delle caratteristiche di deperibilità del prodotto e dello sfavorevole rapporto peso/prezzo, il raggio di azione di una centrale di betonaggio è limitato a poche decine di chilometri dalla collocazione territoriale di ciascuna unità produttiva. Il mercato del calcestruzzo ha, pertanto, un ambito geografico di tipo locale. In linea con la consolidata prassi dell'Autorità<sup>25</sup>, ciascun mercato locale è definito a partire dalle condizioni dell'offerta ed ha una dimensione geografica pari a un raggio di 30 Km rispetto ad uno specifico impianto di produzione.

**90.** Tale definizione è idonea a individuare il contesto concorrenziale ai fini della valutazione di un'operazione di concentrazione quando, a seguito dell'acquisizione di un impianto, si deve verificare se nell'*hinterland* dell'impianto stesso non si determini la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza. Al contrario, nel caso di specie, la definizione del mercato geografico rilevante deve risultare maggiormente corrispondente all'area in cui si è manifestata l'intesa, in linea con le indicazioni della giurisprudenza secondo cui l'individuazione del mercato rilevante nella valutazione di un'intesa è volta ad

---

<sup>23</sup> [Il D.M. 9 gennaio 1996, *Norme tecniche per il calcolo, l'esecuzione ed il collaudo delle strutture in cemento armato normale e precompresso e per le strutture metalliche, individua le responsabilità della direzione lavori, disciplina il rapporto con le imprese, regolando in particolare le modalità del controllo di accettazione per la verifica della qualità del calcestruzzo. La norma UNI EN 206-1 Calcestruzzo: Specificazione, prestazione, produzione e conformità, emanata nel 2001, distingue i calcestruzzi in base alle classi di esposizione ambientale cui saranno soggetti in esercizio e, per ciascuna classe, indica il contenuto minimo di cemento ed il rapporto massimo acqua/cemento necessari per garantire una sufficiente durabilità del manufatto all'azione degli agenti atmosferici.]*

<sup>24</sup> [Fonte: CRESME - ATECAP, *Il Calcestruzzo Preconfezionato in Italia. La struttura industriale, il mercato, le prospettive*, Roma 2003.]

<sup>25</sup> [Si veda, da ultimo, *Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), provv. C6324 del 19 febbraio 2004, Colabeton/Ramo di azienda di società di persone*, in *Bollettino n. 8/2004*.]

individuare le caratteristiche del contesto economico e giuridico entro cui si colloca l'accordo<sup>26</sup>, mentre non appare in alcun modo decisiva rispetto alla verifica della restrittività dell'intesa oggetto di valutazione.

91. In ogni caso, nei precedenti procedimenti dell'Autorità nei quali la fattispecie esaminata era riconducibile alla categoria delle intese e interessava più impianti contigui, la centralità delle condizioni dell'offerta per la definizione del mercato geografico non è venuta meno, adattandosi alle specifiche caratteristiche della condotta oggetto di valutazione ed arrivando ad individuare un mercato geografico costituito da un insieme di mercati di dimensioni locali sovrapposti gli uni agli altri. Più precisamente, nel caso in cui l'intesa riguardava il mercato ordinario del calcestruzzo, si è considerato l'insieme degli ambiti di operatività degli impianti interessati da un'intesa<sup>27</sup> mentre nel caso in cui l'intesa riguardava grandi opere civili (TAV, variante di valico), gli impianti idonei a rifornire i cantieri posti lungo la tratta oggetto dell'intesa<sup>28</sup>.

## IL MERCATO GEOGRAFICO DEL CALCESTRUZZO INTERESSATO DALL'INTESA

92. Tanto considerato in linea generale, va osservato che l'intesa in esame è intercorsa tra imprese la cui struttura produttiva in Lombardia è caratterizzata da una rilevante sovrapposizione dei bacini di utenza serviti dai rispettivi impianti. In un contesto così delineato, lo scopo principale delle parti è stato quello "industriale" di raggiungere un accordo sulle carature e, dunque, sulle produzioni con l'obiettivo di restringere la concorrenza in una realtà geografica ricomprensiva un insieme di mercati locali, individuati rispetto ai singoli impianti idonei a servire i cantieri della provincia di Milano.

93. In tale prospettiva, nel caso di specie occorre esaminare l'ubicazione degli impianti delle parti e l'incentivo - che si suppone essere il frutto di una scelta razionale - di concludere un accordo tra soggetti aventi dimensioni, strutture e strategie così diverse.

94. Al riguardo va in primo luogo evidenziato che gli impianti delle parti di minore dimensione (CAVE ROCCA, COSMOCAL, MONTE VERDE e MONVIL) sono dislocati in ambiti territoriali circoscritti della Lombardia, mentre quelli delle società verticalmente integrate (CALCESTRUZZI, CEMENCAL, COLABETON, AMBROSIANA e UNICAL), oltre ad essere presenti a livello nazionale, in Lombardia hanno una maggiore distribuzione sul territorio. Tenendo conto di tale caratterizzazione, un'intesa per rifornire i cantieri della provincia di Milano era attuabile e sostenibile, per le società più importanti, solo attraverso il coinvolgimento dei soggetti minori, i quali, essendo comunque ben insediati con più impianti a livello locale, avrebbero potuto costituire una sostanziale interferenza concorrenziale<sup>29</sup>.

95. Nel definire il mercato geografico rilevante sono stati quindi considerati gli impianti che, per la loro localizzazione, erano idonei a rifornire i cantieri della provincia di Milano, considerando sia quelli delle società minori, sia quelli delle società verticalmente integrate che avrebbero potuto risentire della concorrenza delle prime in quanto ricadenti nel loro *hinterland*. Si sono peraltro esclusi gli impianti di produzione delle parti che, pur avendo nel proprio raggio di operatività i suddetti cantieri, sono stati ritenuti sostituibili con altri impianti delle parti più favorevolmente ubicati. I diversi *hinterland* degli impianti così individuati, sovrapponendosi, individuano un *Mercato Geografico Rilevante* che coincide tendenzialmente con il territorio della provincia di Milano pur potendo risultare anche più ampio, in quanto un certo numero (46) dei cantieri che, dagli atti, risultano oggetto di ripartizione erano ubicati nelle province di Lodi, Como, Pavia e Varese e risultavano economicamente servibili anche dagli impianti delle parti ricadenti in una prima

<sup>26</sup> [Al riguardo si veda, tra le pronunce più recenti, Consiglio di Stato, sentenza del 2 marzo 2004, n. 926, Pellegrini-Consip, secondo cui "l'individuazione del mercato di riferimento è funzionale al tipo di indagine in corso: in ipotesi di un'operazione di concentrazione, l'accertamento della posizione dominante di un'impresa sul mercato dipende strettamente dalla struttura dell'impresa oggetto dell'indagine; mentre con riferimento ad un caso di intesa restrittiva della concorrenza, l'individuazione del mercato è invece funzionale alla delimitazione dell'ambito nel quale l'intesa può restringere o falsare il meccanismo concorrenziale".]

<sup>27</sup> ["La dimensione geografica del mercato del calcestruzzo [...] può essere circoscritta a un'area di mercato che un singolo impianto di betonaggio è in grado di servire. In considerazione della presenza delle imprese interessate sul territorio della regione Sardegna, i mercati rilevanti da un punto di vista geografico risultano essere le aree delle province di Sassari, Cagliari e Oristano, nelle quali sono ubicati gli impianti di betonaggio appartenenti alle imprese oggetto di istruttoria" (AGCM, provv. 1210 del 20 marzo 1997, Mercato del calcestruzzo preconfezionato di Olbia, in Bollettino n. 12/1997).]

<sup>28</sup> [a) "Nel caso di specie, considerata la particolarità della domanda, le dimensioni geografiche del mercato sono da correlarsi all'area interessata dalla costruzione della Linea [TAV] ed agli impianti di produzione di calcestruzzo attualmente esistenti in prossimità dell'autostrada Torino-Milano (di seguito Area Rilevante), tenuto conto del fatto che il percorso della Linea sarà parallelo a quello autostradale" (AGCM, provv. 1525 del 1 agosto 2002, Unicalcestruzzi-Calcestruzzi, in Bollettino n. 31/2002).

b) "Nel caso di specie, per la rilevanza dei volumi coinvolti e le difficoltà nei collegamenti viari del tratto appenninico interessato dai lavori, la domanda dei lotti per la realizzazione della tratta autostradale può essere considerata un mercato separato da quello ordinario. Tale domanda peraltro sarà soddisfatta con impianti di betonaggio dedicati e da operatori non necessariamente presenti localmente, ma dotati di una organizzazione che consente loro di realizzare sul posto e gestire tali impianti. Non è infatti ipotizzabile il trasporto di calcestruzzo da impianti più lontani sia sulla viabilità ordinaria (inadeguata) sia su quella autostradale. Le dimensioni geografiche del mercato interessato, pertanto, non sono di tipo ordinario ma sono da correlarsi ai diversi lotti che rappresentano l'area interessata dalla costruzione della tratta autostradale Bologna - Firenze e solamente agli impianti di produzione di calcestruzzo localizzati in prossimità dei cantieri di lavoro relativi alla nuova tratta autostradale." (AGCM, provv. 1596 del 15 aprile 2004, Betonval - Colabeton-Sicabeton/San Paolo, in Bollettino n. 16/2004).]

<sup>29</sup> [Rivelatrice, in tal senso, è la dichiarazione già ricordata del rappresentante di COSMOCAL in audizione (supra para 35): "...le imprese concorrenti si lamentavano della crescita di Cosmocal e pertanto avevano richiesto di partecipare ad alcuni incontri per calmierare l'espansione della società. A seguito di tali indicazioni, il Sig. Gallotta non ha inteso prendere parte a tali incontri e ha incaricato il Sig. Frontini di partecipare ad essi e di gestire i rapporti con le altre imprese con l'obiettivo di non manifestare un atteggiamento ostile o l'intenzione di instaurare una guerra commerciale" (doc. 627).]

fascia dei comuni limitrofi alla provincia di Milano, rappresentata a sud dai comuni di Vigevano (PV), Vistarino (PV), San Martino in Strada (LO) e a nord dai comuni di Mariano Comense (CO), Gallarate (VA) e Saronno (VA)<sup>30</sup>.

**Tabella 9: Impianti di produzione di calcestruzzo idonei a rifornire i cantieri della provincia di Milano**

Società	Impianti nella provincia di Milano	Altri impianti idonei a fornire i cantieri nella provincia di Milano	Località Impianti idonei a fornire i cantieri ma sostituibili
CALCESTRUZZI e CEMENCAL	Arese, Basiglio, Bernate Ticino, Cassano d'Adda, Gaggiano, Linate, Mezzago, Paderno Dugnano, Sesto S. Giovanni, Taliedo	Pavia: Torre d'Isola, Vigevano Varese: Uboldo	Como: Cucciago Pavia: Broni, Robbio, Voghera
CAVE ROCCA	Brugherio, Cernusco sul Naviglio, Cornate d'Adda, Meda, Monza, Pozzuolo Martesana, Zibido S. Giacomo		
COLABETON	Boffalora sul Ticino, Busto Garolfo, Cusago, Gaggiano, Legnano, Mediglia, Vimodrone	Varese: Castellanza, Lonate Bozzolo, Tornavento fr. Lonate Pozzolo	Como: Cucciago (Calcestruzzi Lario 80) Varese: Caravate, Brunello
COSMOCAL	Abbiategrosso, Bareggio, San Donato Milanese, Zibido al Lambro	Lodi: Montanaso, San Martino in Strada e Sant'Angelo Lodigiano Pavia: Landriano	Pavia: Stradella
HOLCIM CALCESTRUZZI e AMBROSIANA	Assago, Milano, Nosedo, Novate Milanese, Peschiera Borromeo, Ronchetto, Segrate e Senato, Nerviano (Edile Commerciale)	Como: Monguzzo (Calcestruzzi Erbesi)	Como: Albate, Lurate Caccivio (CO.Beton) Varese: Brebbia, Cazzago, Mesenzana, Varese, Vergiate, Somma Lombardo (Edile Commerciale)
MONTE VERDE	Colturano	Lodi: Comazzo	

Società	Impianti nella provincia di Milano	Altri impianti idonei a fornire i cantieri nella provincia di Milano	Località Impianti idonei a fornire i cantieri ma sostituibili
MONVIL BETON	Meda, Milano (2 impianti), Pero, Nova Milanese, San Vittore Olona, Senago	Como: Mariano Comense	
UNICAL <sup>31</sup>	Arcore, Gaggiano, Morimondo, Nosedo, Novate Milanese, Peschiera Borromeo, Segrate, Sesto S. Giovanni, Turbigo	Lodi: Lodi Belgiardino, Lodi (Calc. Bell'Italia) Pavia: Cura Carpignano, Pavia, Siziano Varese: Cislago, Gallarate (Vielle Calcestruzzi)	Lodi: Casalpusterlengo, S.Colombano Pavia: Broni, Mezzana Bigli

Fonte: vari documenti agli atti (docs. 517, 639, 665, 684, 689, 690, 695, 692, 694, 697, 698, 699, 701, 705), siti web e pubblicazioni ufficiali delle società.

<sup>30</sup> [La definizione di mercato appena resa è coerente sia con la circostanza che le imprese minori non paiono in grado di fornire i cantieri citati nella Denuncia ubicati nelle province di Bergamo (dove nessuna di tali imprese risulta avere impianti) e di Cremona (dove soltanto COSMOCAL ha un impianto, ma è posto al confine più lontano da Milano), sia con la "visione" che le parti hanno dell'arena concorrenziale. A titolo di esempio si riporta la circostanza che COLABETON, nei documenti relativi a tre di sei dei propri impianti (Vimodrone, Gaggiano e Mediglia), richiama solo le parti tra le imprese di calcestruzzo concorrenti, mentre per gli altri tre impianti (Cusago, Busto Galolfo e Boffalora) oltre ad alcune delle parti è esaminata una società terza, SGA (doc. 278 e doc. 280).]

<sup>31</sup> [L'impianto di Oleggio (NO) è stato considerato solo in quanto UNICAL ha dichiarato che parte della sua produzione è commercializzata nell'area di Gallarate (VA).]

#### 5.4.2.3. Caratteristiche del mercato del calcestruzzo

**96.** La struttura produttiva dell'industria del calcestruzzo preconfezionato in Italia è caratterizzata dalla presenza di circa 2.400 impianti di betonaggio riferibili a circa 1.550 imprese. Le aziende con più di 10 impianti rappresentano, in numero di unità, una parte marginale dell'offerta, localizzata nel Centro-Nord Italia; a queste si affiancano piccole e medie imprese che dispongono di un numero di impianti variabile tra 2 e 10 (17% del numero delle imprese attive nel settore) e circa 1.230 operatori mono-impianto (82%) (dati riferiti all'anno 2000).

**97.** La frammentazione della struttura produttiva dell'industria del calcestruzzo trae origine da una serie di fattori tra i quali emergono la rilevanza della collocazione territoriale delle attività determinata dalle caratteristiche di deperibilità del prodotto e dallo sfavorevole rapporto peso/prezzo, il basso livello di barriere all'entrata e all'uscita e lo scarso peso delle economie di scala, come chiarito da CALCESTRUZZI. La società ha tuttavia indicato la possibilità di conseguire economie di scopo a livello multi-impianto se, ad esempio, un unico dirigente ha il compito di gestire centralmente gli impianti di una determinata area (doc. 633). Le evidenze istruttorie fanno emergere che anche la gestione commerciale di una zona che comprende più impianti è tipicamente un'attività che può comportare economie di scopo, come pure la gestione integrata della distribuzione (autobetoniere e personale addetto) può ottimizzare i costi di impresa. Tali considerazioni risultano confermate dalla organizzazione territoriale dei principali produttori quali CALCESTRUZZI, CEMENCAL, COLABETON e UNICAL, le cui direzioni commerciali sono a livello regionale mentre le attività relative alla struttura e all'organizzazione (amministrazione, personale e controllo) sono svolte a livello centrale (nazionale).

**98.** La Lombardia è la regione nella quale sono presenti il maggior numero di imprese e di impianti, il cui peso relativo sulla struttura produttiva nazionale è pari, rispettivamente, all'11% e al 13% (doc. 42). La tabella seguente rappresenta la produzione del calcestruzzo a livello nazionale e per macro-area.

**Tabella 10: Produzione di calcestruzzo (mc/000)**

	2000	2001	2002
Produzione nazionale	68.890	70.375	72.024
- di cui nel Nord-Ovest	16.240	16.626	19.018
- di cui in Lombardia			12.865
Numero impianti attivi in Italia	2.426	2.445	2.450
- di cui nel Nord-Ovest	526	530	560
- di cui in Lombardia	308		316

Fonte: Docs. 27, 42, 655 (CRESME-ATECAP) e docs. citati come fonte nella successiva tab. 11.

**99.** Dai dati contenuti nella tabella precedente si desume che nel 2002 i volumi totali di calcestruzzo preconfezionato prodotti nel Nord-Ovest hanno rappresentato il 26% della produzione nazionale e la sola Lombardia ha avuto una incidenza pari a quasi un quinto della produzione nazionale (18%), risultando in tal modo la prima regione italiana in termini di volume di calcestruzzo prodotto e consumato. In Lombardia, inoltre, si concentra il 68% della produzione di calcestruzzo del Nord-Ovest.

**100.** In relazione alle caratteristiche della domanda - tenuto conto delle tecnologie adottate dalle imprese di costruzione e degli standard di qualità tipicamente richiesti nel settore edilizio - il grado di sostituibilità del cemento e del calcestruzzo con altri materiali da costruzione (laterizi, pietra, legname, strutture in metallo, ecc.) è estremamente basso. Tenuto conto che il cemento non è sostituibile per la produzione di calcestruzzo, ne discende che, nella prassi contrattuale, l'impresa di costruzioni tipicamente riconosce al proprio fornitore di calcestruzzo revisioni di prezzo derivanti dagli aumenti del cemento che quest'ultimo ha sostenuto.

**101.** Con riferimento al settore delle costruzioni, si osserva come questo registri un ciclo espansivo che dura da oltre venti anni<sup>32</sup>. Le regioni del Nord-Ovest rappresentano circa il 26% dei volumi di nuova edilizia residenziale realizzata in Italia (pari complessivamente a 96 miliardi di metri cubi) e dalla provincia di Milano trae origine la domanda principale a livello nazionale (6%). Con riferimento al settore dell'edilizia non-residenziale, invece, l'incidenza del Nord-Ovest sul dato nazionale è pari al 31% e la provincia di Milano, anche in questo caso la prima a livello nazionale, rappresenta il 9% (doc. 652).

#### 5.4.2.4. Dimensione e struttura del mercato interessato

**102.** I volumi di calcestruzzo prodotti nel 2002 nella provincia di Milano hanno eguagliato i 3,5 milioni/mc. In tale contesto, le parti hanno prodotto complessivamente, nel 2002, circa 2,8 milioni/mc di calcestruzzo, i quali rappresentano l'82% dei consumi della provincia. Nella tabella seguente sono rappresentate le quote di mercato delle parti nella provincia di Milano.

**Tabella 11: Volumi (mc/000) e quote di mercato delle parti nella provincia di Milano**

<sup>32</sup> [Fonte AITEC, Relazione annuale per gli anni 2001 e 2002.]

<b>Prov. Milano</b>		
Società	Volumi	Quota %
CALCESTRUZZI e CEMENCAL	[OMISSIS]	[OMISSIS]
CAVE ROCCA	[OMISSIS]	[OMISSIS]
COLABETON	[OMISSIS]	[OMISSIS]
COSMOCAL	[OMISSIS]	[OMISSIS]
HOLCIM CALCESTRUZZI, AMBROSIANA	[OMISSIS]	[OMISSIS]
MONTE VERDE	[OMISSIS]	[OMISSIS]
MONVIL BETON	[OMISSIS]	[OMISSIS]
UNICAL	[OMISSIS]	[OMISSIS]
Totale parti e collegate	2.844	81%
Totale parti senza collegata HOLCIM	[OMISSIS]	[OMISSIS]

Fonte: docs. 684 , 665, 689 , 690 , 695 , 692 , 694 , 697, 698, 701, 705 e pubblicazioni di Holcim.

**103.** Va in primo luogo evidenziato che nel Mercato Geografico Rilevante le parti sono tutte presenti, con una quota congiunta superiore all'80%. Un simile contesto di mercato risulta sostanzialmente confermato anche escludendo dal calcolo dei volumi le produzioni delle società collegate a HOLCIM non parti del procedimento [OMISSIS]<sup>33</sup>. Le singole quote di mercato sopra indicate confermano che le parti rappresentano i principali produttori di calcestruzzo del Mercato Geografico Rilevante (tale evidenza emerge anche dai già descritti documenti acquisiti presso COLABETON: *supra*, para. 62 ss.). Considerati, inoltre, i vincoli di partecipazioni che intercorrono tra alcune parti, nel Mercato Geografico Rilevante è rilevabile una componente di integrazione verticale che supera il 65% del mercato, come anche indicato da HOLCIM nella sua memoria finale.

**104.** La rilevanza delle parti nel Mercato Geografico Rilevante, peraltro, emerge non solo dalle rispettive quote di mercato, ma anche dall'asimmetria fra tali quote e quelle degli altri concorrenti che rappresentano la restante parte dell'offerta e corrispondono a imprese non integrate, quasi tutte mono-impianto. Più precisamente, se si esclude la Lombarda Calcestruzzi (*supra*, para 61), che dispone di due impianti con una quota del 6% del mercato, almeno altre 10 imprese mono-impianto si dividono il restante 14% del mercato. Concorre a sottolineare la debolezza concorrenziale di queste ultime la circostanza che i produttori di cemento controllanti le parti, oltre a fare affidamento sulle quote di mercato *captive* di queste ultime, detengono congiuntamente una quota di mercato nel Nord-Ovest superiore all'80% e rappresentano, quindi, i principali fornitori per i mercati locali del calcestruzzo che rientrano nella loro area di influenza.

#### **5.4.3. Elementi di condizionamento tra i due mercati**

##### **5.4.3.1. Integrazione verticale tra cemento e calcestruzzo**

**105.** Prima di passare all'esame degli elementi di condizionamento tra il comparto del cemento e quello del calcestruzzo è necessario riassumere le relazioni tecnico-industriali tra i due prodotti. L'incidenza del cemento nella produzione del calcestruzzo, in volume, è di circa 250-300 Kg di cemento per metro cubo di calcestruzzo e, in valore, la componente cemento pesa per il 45-50% sui costi di produzione del calcestruzzo, mentre gli inerti incidono per il 30-35%, con grandi variabilità a seconda della maggiore o minore rigidità dei piani provinciali<sup>34</sup>. Più in generale, il comparto industriale del calcestruzzo, come già ricordato, è caratterizzato da un basso valore aggiunto, con le materie prime a rappresentare circa il 60% dei costi variabili ed i costi di distribuzione (trasporto e pompaggio) oltre il 30%. Il prezzo finale sul mercato del calcestruzzo varia tra i 50 ed i 90 €/mc, a seconda del dosaggio, ed il costo del cemento ne rappresenta il 40% circa (doc. 624 e doc. 45).

**106.** Il calcestruzzo rappresenta per i cementieri il principale canale distributivo e l'integrazione verticale garantisce più stabili opportunità di sbocco per il mercato a monte del cemento<sup>35</sup>. Le centrali di betonaggio, secondo quanto già indicato, assorbono il 47% della produzione nazionale di cemento - pari nel 2002 a circa 41 milioni di tonnellate - e l'incidenza è cresciuta progressivamente negli ultimi 10 anni tanto in valore percentuale che in termini assoluti<sup>36</sup>.

**107.** L'industria del calcestruzzo preconfezionato, in termini di numero di impianti e loro distribuzione sul territorio, è fortemente influenzata dalle caratteristiche di un prodotto che non si presta ad essere commercializzato in un ampio raggio dall'impianto produttivo. Tuttavia, se valutata in relazione alla numerosità dei soggetti indipendenti che vi operano e alla loro importanza industriale e finanziaria, la struttura dell'offerta si presenta molto più concentrata e

<sup>33</sup> [OMISSIS].

<sup>34</sup> ["Per quanto il costo degli inerti possa variare nelle diverse aree del territorio italiano, in relazione alla disponibilità ed alla localizzazione delle cave, di regola nella produzione di calcestruzzo preconfezionato il cemento costituisce la principale componente dei costi di produzione" AGCM, provv. n. 4207 del 26 agosto 1996, C2540 - Lafarge/Adriasebina Cementi, in Bollettino n. 34-35/1996.]

<sup>35</sup> [L'interesse ad una decisa presenza nella produzione del calcestruzzo da parte dei produttori di cemento è comprovata anche dal fatto che negli ultimi quattro anni l'Autorità ha autorizzato più di sessanta acquisizioni di impianti.]

<sup>36</sup> [Fonte: AITEC, Relazione annuale 2002.]

contraddistinta da una considerevole integrazione verticale tra produttori di cemento e produttori di calcestruzzo preconfezionato. In tale prospettiva, le strategie poste in essere dal produttore di cemento integrato a valle tengono conto delle condizioni più favorevoli nei due mercati al fine di ottimizzare il profitto congiunto.

**108.** Ne consegue che circa 1/3 del mercato del calcestruzzo preconfezionato è controllato dalle principali imprese attive nella produzione di cemento (docs. 24 e 26). La tabella che segue riepiloga sia i rapporti di controllo che quelli di collegamento tra i produttori di cemento e quelli di calcestruzzo parti del procedimento:

**Tabella 12: Integrazione verticale tra produttori di cemento e di calcestruzzo**

Produttore di cemento	Quota sul mercato del cemento		Produttore di calcestruzzo controllato/collegato	Quota di partecipazione diretta o indiretta	Altro socio cementiere
	nazionale	nord-ovest			
Italcementi	30%	30%	CALCESTRUZZI	100%	-
			CEMENCAL	85%	Cementir (15%)
Cementi Rossi	6%	5,5%	COSMOCAL	50%	-
			Betonrossi	100%	-
HOLCIM	6,5%	26%	HOLCIM	100%	-
			CALCESTRUZZI	100%	-
Buzzi	18%	21%	AMBROSIANA	60%	-
			CAVE ROCCA	30%	-
			UNICAL	100%	-
Colacem	13%	6%	Betonval	70%	Sacci (30%)
			COLABETON	100%	-
			MONTEVERDE	34%	-

Fonte: Banca dati CERVED; AITEC, *Relazione annuale 2002*.

**109.** I produttori di cemento considerano forniture *captive* quelle eseguite alle società produttrici di calcestruzzo controllate e/o collegate. A tale proposito, il rappresentante della società CALCESTRUZZI ha dichiarato in audizione che "gli impianti di calcestruzzo controllati da un soggetto operante nel mercato del cemento offrono a quest'ultimo la garanzia di un importante sbocco sul mercato. In tal senso, la loro domanda può essere considerata *captive*" chiarendo che "l'acquisizione di impianti di calcestruzzo da parte dei cementieri rappresenta in definitiva un importante canale distributivo, nell'ottica di una remuneratività valutata nell'insieme delle attività integrate" (doc. 633). La capogruppo Italcementi, dal canto suo, ritiene che "l'incidenza del MOL [Margine operativo lordo] e del Risultato operativo sul Fatturato confermano che l'impegno nel calcestruzzo da parte dei cementieri è sostanzialmente diretto ad assicurare delle vendite *captive* di cemento" (doc. 44). La domanda *captive* di cemento nelle attività integrate del calcestruzzo è stimata da Italcementi in un *range* compreso tra il 22% (Colacem e Buzzi) e il 16% (Italcementi) (doc. 44).

**110.** Il possesso di partecipazioni di minoranza, pratica molto diffusa nel settore, amplia in misura consistente l'ambito di domanda *captive* per i cementieri. Ad esempio, ai fini della comprensione degli speciali rapporti esistenti tra alcune delle parti del procedimento presenti nelle due fasi della filiera, assumono particolare rilevanza i legami tra il gruppo Holcim (allora Cementerie di Merone), AMBROSIANA e CAVE ROCCA. L'attività istruttoria ha posto in luce un rapporto industriale e commerciale disciplinato dalla "LETTERA DI INTENTI per la collaborazione tra il GRUPPO MERONE – AMBROSIANA con CALCEM S.r.l. [oggi fusa in AMBROSIANA] e CAVE ROCCA S.r.l." del 6 maggio 1996, avente ad oggetto il mercato del calcestruzzo della c.d. "Grande Milano" (doc. 95). La collaborazione trae spunto dalla volontà del gruppo Merone di "realizzare la verticalizzazione del mix cemento-calcestruzzo attraverso: alleanze strategiche e finanziarie tra i PARTNERS (Calcem e Rocca) tramite il comitato strategico" al fine di "assicurare il 100% delle vendite di cemento del GRUPPO MERONE a prezzi/qualità concorrenziali" (doc. 95). Alla fine degli anni '90 i rapporti tra le stesse parti hanno registrato un sviluppo qualitativo con l'acquisizione da parte di CAVE ROCCA, già partecipata da HOLCIM CALCESTRUZZI al 30%, di una partecipazione in AMBROSIANA pari al 20% (doc. 495).

**111.** Il perseguimento di una sinergia tra le attività del mercato del cemento di HOLCIM CEMENTI e quelle del calcestruzzo di CAVE ROCCA e AMBROSIANA contraddice quanto dichiarato dal rappresentante di HOLCIM CEMENTI in audizione, ovvero che la produzione di calcestruzzo è considerata di marginale importanza e non strategica dal gruppo Holcim (doc. 629). Considerato anche il ruolo centrale svolto dalle società del gruppo Holcim nell'organizzare l'intesa sul calcestruzzo, appare riconfermato l'estremo interesse attribuito dal gruppo cementiero svizzero per tale mercato.

**112.** Va infine evidenziato come le diverse condizioni della domanda e dell'offerta nei due mercati e l'esistenza di legami verticali influenzino anche le modalità di revisione dei prezzi del calcestruzzo e la loro misura. I produttori di calcestruzzo, in particolare quelli non integrati, non possono infatti stabilire un automatico adeguamento dei prezzi del

proprio prodotto in caso di aumento del cemento - aumento che si verifica, normalmente, nel mese di giugno<sup>37</sup> - in quanto (a) il produttore di calcestruzzo raggiunge un accordo economico con le imprese di costruzione all'inizio dei lavori e solo per i contratti di lunga durata, se riesce, può prevedere degli adeguamenti per le variazioni del prezzo del cemento; (b) spesso l'aumento del prezzo del cemento è determinato dalla riduzione dello sconto in fattura e non dall'aumento del listino, per cui è difficile che il cliente accetti una proporzionale revisione dei prezzi (doc. 625).

**113.** Diversa è la posizione delle imprese integrate. Ciò emerge dagli appunti che riportano l'esito di una riunione dei capi-area di COLABETON del 1999, dove si parla di prezzi di vendita rivisti da giugno per effetto di una generale concordanza di obiettivi: *"A giugno aumenta il cemento con una diminuzione degli sconti"* e *"incrementare i listini tutti insieme, perché la riduzione degli sconti del cemento è comune a tutti"*. In questo caso, il prezzo del cemento dovrebbe aumentare a partire dal 1° luglio 1999 e si ritiene che *"se l'aumento del listino del [calcestruzzo] è condiviso da tutti si può partire anche prima cioè il 01/06/99"* (doc. 266).

**114.** Il rappresentante di UNICAL ha sostenuto nel corso dell'audizione finale che l'integrazione maggiormente rilevante, nel settore industriale del calcestruzzo, sarebbe quella con i produttori di materiali inerti: ciò in quanto le cave sono scarse, anche per i vincoli della normativa ambientale, e c'è grande opacità di formazione di prezzi, circostanza che aumenta il potere di mercato dei produttori di inerti.

**115.** A tale proposito si fa presente che già nelle CRI era stato indicato come le condizioni di mercato del calcestruzzo dipendano, oltre che dal cemento, anche dalla disponibilità degli inerti (sabbia, ghiaia), materia prima che negli anni è stata interessata da un crescente vincolo ambientale. La proprietà di cave di inerti conferisce il controllo di un importante componente produttivo e contribuisce a spiegare il crescente interesse dimostrato dalle imprese cementiere integrate nel calcestruzzo nei confronti delle cave di inerti. Tuttavia, negare il vantaggio competitivo che può derivare dall'integrazione con un produttore di cemento e sostenere che il potere di mercato esercitabile da un proprietario di una cava sia superiore a quello riferibile ad un produttore di cemento, è una posizione non condivisibile, contraria alle evidenze agli atti e smentita dalle dichiarazioni di alcune delle parti - in particolare quelle di minori dimensioni - secondo quanto qui di seguito riportato.

**116.** Il rappresentante di COSMOCAL, ad esempio, ha chiarito che la società "acquista da Cementi Rossi il cemento a condizioni economiche più vantaggiose rispetto ai prezzi di mercato e che il fatto di essere partecipata da un produttore di cemento rappresenta una garanzia di competitività in caso di difficoltà del settore. Con riferimento alle caratteristiche del settore, il Sig. Gallotta sostiene che sia per i produttori di cemento sia per gli estrattori di materiale inerte la produzione di calcestruzzo costituisce l'attività che garantisce maggiori sbocchi in volume rispetto a possibili alternative, come la realizzazione di moduli prefabbricati. A suo avviso, quindi, la commercializzazione di calcestruzzo è diventata strumentale alla vendita di cemento e inerti" (doc. 627).

**117.** Il rappresentante di MONVIL, come ricordato in precedenza, nel sottolineare la posizione privilegiata dei produttori di calcestruzzo integrati con i produttori di cemento, ritiene altresì che la rilevanza del cemento sia superiore a quella degli inerti, non solo in relazione alla produzione di calcestruzzo ma anche nella definizione dei prezzi. Secondo quanto precisato dalla società in audizione, *"Considerando che il prezzo degli inerti è stabile da molto tempo, è il prezzo del cemento, in progressivo aumento negli anni, che ha sempre influito in maniera determinante sul prezzo finale del calcestruzzo. Nei contratti relativi al calcestruzzo tutti i parametri sono fissi ad eccezione delle variazioni del prezzo del cemento"* (doc. 624).

**118.** Sempre MONVIL ha chiarito che la flessibilità operativa e creditizia che contraddistingue la sua politica commerciale nel mercato del calcestruzzo ed i servizi personalizzati resi ai clienti sono necessari *"per garantirsi la sopravvivenza imprenditoriale, a fronte dei limiti che essa patisce in relazione all'acquisizione del cemento"* e sono *"funzionali a fare fronte ai vincoli che MONVIL patisce in ordine all'approvvigionamento delle materie prime per la produzione di calcestruzzo, tra le quali in primis il cemento. [...] come emerge anche da elementi notori, l'incidenza preponderante in termini relativi di costo delle materie prime per il calcestruzzo è quella da sostenere per il cemento. [...] MONVIL deve destreggiarsi fra le variazioni di prezzo di listino del cemento e le più problematiche variazioni degli sconti sul listino [...] Onde, l'aumento di quest'ultima materia prima è stata necessariamente assorbita dai produttori di calcestruzzo acquirenti di cemento. E, ovviamente, fra questi ultimi, massime dai produttori indipendenti, non integrati verticalmente"* (memoria finale, enfasi aggiunta).

---

<sup>37</sup> [In Italia, storicamente, in materia di prezzi del cemento è stato importante il ruolo dello Stato, che fino al 1985 ha fissato in via amministrativa (a mezzo del C.I.P.) il prezzo massimo del cemento. Dal 1986 al 1993, peraltro, è stato adottato un sistema di prezzi "sorvegliati", basato sull'autorizzazione da parte del Ministero dell'Industria dei listini proposti dalle imprese. Dal 1993, con il mercato liberalizzato, si è diffusa la pratica di aumentare i prezzi del cemento il 1° giugno. Conferme in tal senso, acquisite agli atti del procedimento, sono state rese da AMBROSIANA, BUZZI, HOLCIM, MONVIL, MONTEVERDE e Holcim (docs. 624, 625, 190, 88, 82, 360). Le ragioni di tale pratica sembrano potersi far risalire più ad un parallelismo nelle condotte delle imprese, favorito anche dalle relazioni personali intercorrenti tra gli addetti commerciali delle diverse società, che alla stagionalità del mercato delle costruzioni, la cui domanda subisce un incremento già dai mesi di marzo e aprile, quando i cantieri sono nel pieno delle attività. La società MONVIL ha dichiarato in audizione di ritenere che "gli aumenti dei cementieri non siano legati a una tensione della domanda [dei produttori di calcestruzzo per i cantieri che sono in produzione] ma rispondano a logiche interne dei produttori di cemento". La stessa circostanza che le modalità di comunicazione degli aumenti ai produttori di calcestruzzo siano evolute verso un maggiore formalismo documenta la necessità di una maggiore trasparenza delle condizioni commerciali applicate da ciascuna società. In tal senso, MONVIL ha dichiarato che "attualmente la comunicazione degli aumenti avviene per lo più per iscritto, in precedenza se ne veniva a conoscenza a opera dei rappresentanti commerciali dei cementieri, telefonicamente o direttamente dalla fattura" (doc. 624).]

**119.** Anche MONTEVERDE ha dichiarato di *"subi[re] le variazioni di prezzo del cemento e con grande difficoltà è in grado di ribaltarle sulla propria clientela"*, ribadendo di non disporre di rapporti di integrazione verticale utilmente sfruttabili, a fronte delle relazioni conflittuali intercorrenti con il socio di minoranza COLABETON (memoria finale).

**120.** Per concludere sul punto, l'istruttoria ha permesso di accertare come l'integrazione verticale così diffusa nel settore e le conseguenti possibilità di controllo del mercato a valle da parte dei produttori di cemento abbiano agevolato la realizzazione e la tenuta dell'accordo orizzontale nel mercato a valle del calcestruzzo. Tale conclusione è saldamente sostenuta dalla seguente dichiarazione di AMBROSIANA, la quale, in relazione agli schemi riportati nel doc. 4, ha spiegato che *"le percentuali di confronto sono stimate sulla base dei consumi storici di cemento delle società venditrici di calcestruzzo indicate nella tabella, al fine di controllarne la relativa stabilità nel tempo"* (doc. 440). Alla luce di quanto sin qui riportato, si tratta effettivamente di un modo efficace per controllare le imprese produttrici di calcestruzzo da parte di quelle verticalmente integrate.

#### 5.4.3.2. Disponibilità di cemento estero per i produttori di calcestruzzo

**121.** La tensione della domanda del calcestruzzo determinata dalla rilevante crescita del mercato delle costruzioni negli anni '80 e '90 è stata in parte soddisfatta, come indicato (*supra*, para 80 ss.), dalle importazioni di cemento e *clinker*. Esaminati i flussi interni, la crescita della domanda nel nord Italia ha determinato anche trasferimenti dal sud di cemento via nave. I produttori di cemento, pertanto, al fine di disporre di una maggiore capacità produttiva con ridotti investimenti in conto capitale e a vantaggio di una maggiore flessibilità, hanno attribuito crescente importanza alla disponibilità di terminali portuali di importazione<sup>38</sup>.

**122.** La maggiore incidenza delle importazioni sulla produzione interna non ha determinato una significativa riduzione della concentrazione dell'offerta di cemento per i produttori di calcestruzzo, in quanto le società di *trading* ed i terminali portuali sono quasi interamente controllati dai produttori di cemento. Questi ultimi, peraltro, mantengono strategicamente anche partecipazioni di minoranza in società che controllano un terminale di importazione, pur di controllarne l'utilizzo e quindi la corrispondente quota di mercato (doc. 196). La tabella che segue riporta uno schema dei principali terminali portuali di cemento nel nord Italia, con l'indicazione delle società che ne detengono la proprietà:

**Tabella 13: Terminali di importazione e società che ne detengono la proprietà**

Località	Società	Integrati con produttori di cemento nazionali	Non Integrati
NORD-OVEST			
Genova	Rolcim	Holcim/Cementi Rossi	-
Imperia	Cementi Martino	-	X
Savona	Colacem	Colacem (2002)	-
Savona	Buzzi	Buzzi	-
Vado Ligure (SV)	Terminal Rinfuse	-	X
Genova	-	Italcementi/Buzzi/terzi	-
La Spezia	Terminal Riuniti	Italcementi	-
La Spezia	Rolcim	Holcim/Cementi Rossi	-
Chioggia (VE)	Rolcim	Holcim/Cementi Rossi	-
Monfalcone (GO)	Friulcem	-	X
Monfalcone (GO)	Buzzi	Buzzi (2002)	-
Porto Marghera (VE)	Terminal Rinfuse	-	X
Porto Marghera (VE)	Colacem	Colacem (2003)	-
Porto Marghera (VE)	Titan Cement	-	X
Porto Marghera (VE)	Seament Italia (Boris)	-	X
Porto Marghera (VE)	Terminal Riuniti	Italcementi	-
Porto Nogaro (UD)	Marex	Lafarge Adriasebina	-
Ravenna	Lafarge Adriasebina	Lafarge Adriasebina	-

**Fonte: docs. 186, 629, 196, decisioni AGCM**

**123.** Alla strategia di acquisizione di capacità nei terminali portuali, si è associata una politica espansiva di controllo di cementifici esteri, finanziata anche con le ampie disponibilità finanziarie garantite alle imprese cementiere dal mercato interno, in particolare dalla sua crescita associata al regime di prezzi controllati/sorvegliati. Oggi Italcementi, Holcim e Buzzi sono gruppi presenti a livello internazionale e, in particolare, la prima dispone di cementifici idonei ad esportare verso l'Italia in Grecia, in Bulgaria, in Turchia e in Egitto, la seconda in Croazia.

<sup>38</sup> [ *In merito, il rappresentante di HOLCIM ha sottolineato "l'importanza per un cementiere da un punto di vista industriale di potersi avvalere di un trader, considerati i noti vincoli sulle emissioni che il protocollo di Kyoto determina, e ciò particolarmente nel caso in cui il mercato è in crescita e non si sia più in grado di soddisfare la domanda con le proprie capacità produttive"* (doc. 629). ]

**124.** Ne discende che un produttore di calcestruzzo non integrato ha una disponibilità molto limitata di cemento di importazione proveniente da *trader* o produttori esteri indipendenti. Peraltro, questi ultimi hanno nel tempo allineato le proprie quotazioni alle migliori condizioni commerciali nazionali, contribuendo ad evitare che sul mercato si sviluppasse una effettiva concorrenza di prezzo. A tale riguardo, MONVIL ha spiegato che *"fra gli anni 80-90 MB [MONVIL] ha fatto ricorso, attraverso la società Titan, a forniture estere di cemento, in particolare greco, ma in seguito le condizioni d'acquisto di cemento dall'estero si sono allineate a quelle nazionali. In prospettiva, le importazioni controllate da cementieri nazionali aumenteranno sempre più a causa delle stringenti prescrizioni contenute nel protocollo di Kyoto che non consente l'installazione di nuovi impianti"* (doc. 624).

### 5.5. Le argomentazioni delle parti

**125.** Le parti hanno contestato le conclusioni raggiunte dagli Uffici nelle CRI sotto diversi profili, qui di seguito riportati. A tali contestazioni si risponderà nello specifico nella parte relativa alle valutazioni dell'intesa.

#### **Utilizzo di denuncia anonima**

**126.** Alcune parti hanno contestato l'utilizzo da parte degli Uffici di documenti di fonte anonima, e segnatamente la Denuncia. A questo proposito, CALCESTRUZZI e CEMENCAL hanno lamentato l'assenza di verifiche da parte degli Uffici circa la corrispondenza della Denuncia con l'effettivo comportamento delle parti, mentre UNICAL ha sottolineato come la stessa, oltre a essere anonima, (i) si riferisse in maniera soltanto generica a un cartello di produttori di calcestruzzo, (ii) fosse accompagnata da documenti di provenienza incerta, (iii) non contenesse alcuna individuazione dei singoli soggetti partecipanti (iv) né trovasse conferma in documenti corrispondenti acquisiti in ispezione. Dal canto suo, HOLCIM ritiene che l'Autorità non dovrebbe in principio avviare procedimenti sulla base di denunce anonime, contestando anche il procedimento nel caso di specie. MONVIL, infine, considera che, nonostante i successivi accertamenti istruttori, l'intero impianto accusatorio sarebbe rimasto incentrato sulla Denuncia che, in quanto anonima, avrebbe dovuto imporre una particolare cautela nella sua verifica.

#### **Attendibilità dei documenti probatori e grado di attuazione dell'intesa**

**127.** Alcune parti, pur ammettendo che gli incontri si sono effettivamente svolti ed erano finalizzati a raggiungere un accordo, hanno sostenuto che l'intesa non si sarebbe realizzata. Infatti *"l'intesa ipotizzata è rimasta a livello di tentativo non essendo pervenuta ad uno stadio che la possa far ritenere perfezionata in tutti gli elementi, strutturali e operativi, che avrebbero dovuto connotarla"* (memoria finale di CAVE ROCCA).

Altre parti, ancora, hanno contestato il rilievo riconosciuto dagli Uffici agli schemi di rilevazione dei cantieri contenuti nei docs. 10, 11 e 13, in quanto i dati in essi contenuti potrebbero essere frutto di elaborazioni autonome sulla base di informazioni facilmente reperibili su un mercato, quale quello considerato nel procedimento, caratterizzato da notevole trasparenza<sup>39</sup>. Obiezioni sono state anche sollevate circa l'attendibilità di tali rilevazioni e, al fine di fornire riscontri fattuali più precisi, alcune parti (AMBROSIANA, CALCESTRUZZI, CEMENCAL, COLABETON, MONTEVERDE, MONVIL e UNICAL) hanno eseguito una verifica interna sulle vendite effettuate, i cui esiti sono riportati nella seguente tabella.

**Tabella 14: schema sinottico dei cantieri risultanti dalle verifiche di parte**

Società	Cantieri riportati nel doc. 10		Cantieri riportati nel doc. 11		Cantieri riportati nel doc. 13	
	Indicati	Eseguiti	indicati	eseguiti	indicati	eseguiti
Ambrosiana	23	13	23	11	17	nd
Colabeton	19	10	25	12	39	17
Unical	21	nd	21	nd	45	nd
Monteverde	7	3	7	0	na	na
Calcestruzzi e Cemencal	25	11 (+11)	43	17 (+19)	65	10
Monvil	25	15	24	17	na	na
Cosmocal	Verifica interna non eseguita dalla società					

<sup>39</sup> [In particolare, COLABETON, nella sua memoria pervenuta il 17 dicembre 2003 ha descritto le principali fonti informative disponibili sul mercato del calcestruzzo che renderebbero lo stesso particolarmente "trasparente" ai fini della conoscenza delle condizioni concorrenziali ivi presenti. In particolare, la dimensione locale dei mercati favorirebbe un monitoraggio continuo della domanda e dell'offerta: dal punto di vista della domanda, gli operatori sarebbero in grado di essere informati tempestivamente dei principali lavori edili in corso di progettazione o avviati, sia con riguardo alle opere pubbliche (bandi e degli esiti delle gare) che a quelle private (concessioni edilizie, cartelli affissi di fronte al cantiere), attraverso indagini dirette o per mezzo di società terze che prestano tali tipi di servizi a pagamento. In relazione all'offerta, le dimensioni degli impianti, il numero di autobetoniere e la frequenza di utilizzo di queste ultime consentirebbe di stimare con una certa attendibilità le produzioni della concorrenza (doc. 661). MONTEVERDE ha dichiarato che "le tabelle contenute nei documenti citati sembrano basarsi più sui rapporti della società con clienti storici [...] che su elaborazioni di informazioni raccolte. Peraltro, le quantità indicate dall'estensore di tale tabelle potrebbero essere stime della potenzialità del cantiere e non consuntivi di forniture effettuate, che in ogni caso appaiono inconferenti rispetto ai dati reali" (doc. 625).]

Fonte: dichiarazioni e memorie finali delle Parti, docs. 643 e 664.

Legenda: "nd" indica che i dati non sono disponibili, "na", invece, che la società non è indicata nel documento.

**128.** Sulla base dei dati sopra indicati<sup>40</sup>, AMBROSIANA, CALCESTRUZZI, CEMENCAL, COLABETON, MONVIL e MONTEVERDE evidenziano che solo una parte dei cantieri riferiti alle medesime società in tali documenti sono stati effettivamente forniti, con quantitativi e in periodi non sempre corrispondenti<sup>41</sup>. UNICAL ha invece fornito evidenza dei cantieri che, sulla base dei sopra indicati documenti, risultavano assegnati ad altre società e che sono stati da essa forniti.

#### ***Mercato interessato dall'intesa***

**129.** Nelle memorie finali le parti hanno sostenuto che nelle CRI la definizione del mercato geografico interessato dall'intesa risultava troppo ampia in quanto, nel cercare di individuare tutti gli impianti collocati a meno di 30 Km dai cantieri indicati nella documentazione istruttoria, gli Uffici avrebbero compreso mercati geografici tra loro autonomi, in virtù della mera potenzialità di fornitura rispetto a un determinato cantiere. Di tali osservazioni si è tenuto conto nella definizione del mercato interessato contenuta del presente provvedimento.

#### ***Durata dell'intesa***

**130.** Molte parti hanno ritenuto eccessiva la durata attribuita all'intesa (memorie finali). HOLCIM sostiene che il periodo di tempo definito dagli Uffici si fonderebbe su un numero esiguo di documenti, alcuni dei quali controversi nel contenuto. In particolare, si contesta il richiamo alle affermazioni riportate nella Denuncia e a un documento (n. 13) allegato alla stessa perché, secondo quanto già richiamato in precedenza, si tratterebbe di documenti di origine ignota. Riguardo gli altri documenti citati nella CRI, HOLCIM rileva che il doc. 90 atterrebbe alla situazione di un particolare cliente (moroso), ed i riferimenti - in esso contenuti - ad un auspicabile riallineamento di offerte con altri produttori di calcestruzzo sarebbero esclusivamente da ricondurre a una normale dinamica negoziale rispetto a tale cliente. Quanto al doc. 78, esso, lungi dal dimostrare il perdurare dell'intesa alla data della sua redazione (3 dicembre 2002), darebbe atto di un acceso confronto concorrenziale tra i diversi operatori.

**131.** Sull'origine del doc. 13 insistono anche CALCESTRUZZI e CEMENCAL, mentre, per quel che riguarda i docs. 78 e 90, le due società reputano trattarsi di corrispondenza interna al gruppo Holcim, in cui esse non vengono citate espressamente: dunque non si tratterebbe di atti dotati di valore probatorio né circa il prolungato sussistere dell'intesa, né del perdurare della partecipazione delle parti.

**132.** COLABETON, richiamata anch'essa l'origine ignota del doc. 13 e sottolineata la mera natura di appunto manoscritto dell'indicazione temporale in esso riportata ("*nostra presenza dal 15/1/02*"), rileva che il doc. 90 è interno al gruppo Holcim – e come tale non vincolante per le altre parti – e comunque sarebbe in contrasto con il doc. 78, posto che i due (datati rispettivamente 3 e 4 dicembre 2002), secondo la lettura degli Uffici, sembrano dare atto, in un caso, di una situazione particolarmente concorrenziale e, in un altro, di contiguità proprie di un'intesa.

**133.** MONVIL, associata alle altre parti sin qui richiamate nel contestare l'anonimità dei docs. 1 e 13, come HOLCIM considera il doc. 90 riferibile a un caso ben specifico, per cui le dichiarazioni in esso contenute non potrebbero essere interpretate per definire la durata dell'intesa. Rispetto al doc. 78, sottolinea invece che esso dà espressamente atto di una politica aggressiva della società sul mercato del calcestruzzo, con ciò risultando incompatibile col sussistere di un'intesa.

## **VI. VALUTAZIONE GIURIDICA**

### ***6.1 Le violazioni dell'articolo 2 della legge n. 287/90***

**134.** L'intesa denunciata ha riguardato la produzione e commercializzazione del calcestruzzo preconfezionato destinato ai cantieri presenti in Lombardia, in modo particolare, ma non solo, nella provincia di Milano, secondo quanto indicato

<sup>40</sup> [Relativamente alla corrispondenza tra le forniture ascritte a CALCESTRUZZI e CEMENCAL e quelle effettivamente eseguite riportate nella tabella 14, risulta dai dati forniti dalle società che 11 cantieri sui 25 indicati nel doc. 10 (ma analoghe osservazioni attengono ai dati forniti dalle società per il doc. 11) sono stati effettivamente forniti da una delle due società, mentre in 3 casi le imprese di costruzioni "non risultano, nei periodi temporali esaminati [1999-2000], essere mai state clienti di CALCESTRUZZI [/CEMENCAL]". Le società non hanno chiarito se i rimanenti 11 (19) cantieri (indicati tra parentesi nella tabella 14) appartengono a imprese di costruzione che sono state loro clienti nel periodo considerato per cantieri diversi, oppure sono state loro clienti per i cantieri indicati, ma in periodi differenti.]

<sup>41</sup> [Va considerato, peraltro, che CEMENCAL ha omesso di indicare che, nel periodo giugno 2000-ottobre 2002, ha fornito calcestruzzo all'Impresa La Casa per il cantiere di Corsico (MI), come invece risulta agli atti dalla risposta dell'impresa di costruzioni alla richiesta di informazioni degli Uffici. Il suddetto cantiere era assegnato nel doc. 10 a CALCESTRUZZI. Per quanto riguarda invece i riscontri eseguiti da MONVIL (32 cantieri forniti rispetto ai 49 assegnati alla società), in alcuni casi la società ha verificato di non aver effettuato forniture a cantieri che già i documenti agli atti assegnavano ad altre parti (si tratta dei cantieri Brecos di Arese, dell'Imm. Costruzioni a Rescaldina, dei cantieri Edilpiù e Sclavi a Milano e dei quattro cantieri di Buccinasco, Lorenteggio, Settimo Milanese e Arluno (Ricovero Pertini).]

nella sezione 5.4.2. Considerato che molte delle parti sono controllate da società produttrici di cemento, materia prima indispensabile e insostituibile per la produzione di calcestruzzo, e che tale circostanza determina una concentrazione di attività sottoposte a indirizzo unitario, la valutazione dell'intesa tiene conto anche delle condizioni concorrenziali presenti nel mercato del cemento interessato, come definito nella sezione 5.4.1.

**135.** L'attività istruttoria ha consentito l'accertamento dell'esistenza di un'intesa orizzontale intercorrente tra le parti del presente procedimento. L'intesa ha avuto per oggetto il coordinamento delle rispettive politiche commerciali con una conseguente restrizione consistente della concorrenza nelle forniture di calcestruzzo all'interno del Mercato Geografico Rilevante: la condotta tenuta dalle parti è pertanto da intendersi vietata ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/1990.

#### *6.1.1. Qualificazione della fattispecie ed elementi probatori*

**136.** Sotto il profilo della fattispecie concretamente addebitabile, le risultanze istruttorie hanno provato la sussistenza di un accordo nettamente delineato nei suoi tratti fondamentali e corrispondente a fattispecie tipiche del diritto antitrust, per di più con la previsione di meccanismi di controllo - riconosciuti o quantomeno non negati dalle stesse parti - suscettibili di rendere particolarmente vincolante l'intesa.

**137.** Alcune parti (e segnatamente le società appartenenti al gruppo Holcim) hanno espressamente riconosciuto la partecipazione all'intesa e il contenuto oggettivo di questa. Altre parti (COSMOCAL, MONTEVERDE, MONVIL) hanno ammesso di aver partecipato ad almeno una delle riunioni risultanti agli atti, mentre le restanti società non hanno fornito spiegazioni alternative attendibili, rispetto alla ricostruzione dell'intesa effettuata dagli Uffici sulla base dei documenti probatori, circa le evidenze raccolte. Secondo quanto già considerato, alcune parti hanno invece contestato l'impiego da parte degli Uffici della Denuncia, da cui ha preso avvio il procedimento, in quanto proveniente da fonte anonima. Al riguardo è sufficiente considerare come, in generale, l'Autorità possa attivarsi d'ufficio prendendo spunto dalle fonti più disparate - dalla stampa a denunce per l'appunto anonime - valutati gli elementi comunque in suo possesso, per cui il procedimento risulta frutto di una valutazione discrezionale dell'organo procedente. A questo proposito, del resto, si ricorda come l'Autorità, secondo quanto riconosciuto anche da alcune delle stesse parti (vd. in particolare la memoria finale di CALCESTRUZZI, pag. 5), abbia già fruttuosamente concluso altri procedimenti che hanno preso avvio da segnalazioni anonime<sup>42</sup>.

**138.** La fattispecie contestata è stata pienamente confermata dalla documentazione acquisita nel corso delle ispezioni svolte presso le sedi delle parti, nonché - come già rilevato - dalle espresse dichiarazioni rese da alcuni dei soggetti organizzatori dell'intesa o coinvolti nella stessa. Con specifico riferimento ai docs. 2 e 3 del fascicolo - dai quali, si ricorda, risulta l'avvenuto svolgimento di un incontro il 28 novembre 2000 e un successivo incontro nel mese di dicembre 2000, aventi l'obiettivo di verificare e rilanciare l'accordo tra le parti del settembre 1999, di per sé volto alla ripartizione delle forniture sulla base di carature concordate e all'aumento dei prezzi di listino con l'obiettivo di conseguire un aumento dei prezzi effettivi sul mercato - si evidenzia che chiari e circostanziati elementi agli atti del procedimento ne confermano la validità probatoria.

**139.** Al riguardo si richiamano nuovamente le dichiarazioni rese dal responsabile di HOLCIM, secondo cui "la riunione di fine anno 2000, il cui verbale è agli atti (doc. 2), aveva l'obiettivo di confermare le regole comportamentali fissate l'anno precedente" (doc. 629), nonché dall'amministratore delegato di AMBROSIANA, il quale ha ricordato come "Alla fine del 2000 si sono realizzati altri incontri, sempre con l'obiettivo di riuscire a rendere effettiva la politica concordata volta ad aumentare il prezzo di vendita del calcestruzzo, ritenuto ancora eccessivamente basso nella zona di Milano, anche nella prospettiva dell'avvio di importanti cantieri nell'inizio del 2002" (doc. 440). Per gli ulteriori chiarimenti resi dai soggetti citati in merito all'intesa in esame si rinvia ai paragrafi ad essi espressamente dedicati (supra, para. 27 ss.).

**140.** Le risultanze istruttorie hanno altresì confermato come l'intesa in esame abbia trovato impulso dal perseguimento di strategie integrate di massimizzazione dei profitti congiunti cemento/calcestruzzo. Le stesse parti - l'amministratore delegato di AMBROSIANA, confermando e completando quanto già indicato dal responsabile di HOLCIM - hanno ammesso (supra, para. 40 e 41) che all'origine dell'accordo c'è stata la volontà di migliorare l'insoddisfacente livello dei margini non solo per il gruppo, ma anche per altri produttori di calcestruzzo: "nel 1999 la società HOLCIM [CEMENTI] (allora Cementeria di Merone), socia di maggioranza di AMBROSIANA, informava il dott. Milanese del malumore da parte di altri produttori di calcestruzzo nell'area della provincia di Milano, clienti Holcim per la fornitura di cemento, dai quali quest'ultima società riceveva lamentele" (doc. 440; enfasi aggiunta). In tale contesto, se l'accordo, come è stato verificato, è stato raggiunto anche con produttori di calcestruzzo verticalmente integrati con Italcementi, Buzzi Unicem e Colacem (e quindi non clienti di HOLCIM CEMENTI per il cemento), si comprende come il ruolo di quest'ultima società sia stato decisivo nell'organizzazione di un'intesa che ha interessato un contesto ben più ampio della semplice ricerca di una migliore redditività infragruppo<sup>43</sup>.

---

<sup>42</sup> [Cfr. AGCM, provv. 1364 del 1 luglio 1999, Consorzio Qualità Veneta Asfalti, in Bollettino n. 27/1999; provv. 177 del 26 ottobre 1994, Assicurazioni rischi agricoli, in Bollettino n. 43/1994.]

<sup>43</sup> [In relazione alle dichiarazioni rese dall'amministratore delegato di AMBROSIANA si segnala come, in data 16 giugno 2004 (ovvero l'ultimo giorno utile prima della chiusura delle attività istruttorie), lo stesso abbia fatto pervenire agli Uffici un fax con cui ha comunicato che, rispetto a quanto dichiarato in precedenza (doc. 440), "quando mi sono riferito genericamente ad Holcim, la mia intenzione era

**141.** La sussistenza degli incontri citati, peraltro, trova conferma anche da altre parti. Si fa riferimento, ad esempio, a quanto rappresentato dalle società MONVIL e MONTEVERDE, le quali hanno dichiarato di non aver visto in precedenza copia dei verbali ma hanno ammesso la partecipazione ad almeno una di tali riunioni o quantomeno l'effettivo svolgimento delle stesse (*supra*, para. 33 ss.), allo stesso modo di COSMOCAL, secondo cui - oltre a quanto già dichiarato in precedenza al riguardo (*supra*, para. 35) - "*trovandosi invitata a partecipare, come risulta dai documenti, agli incontri, la partecipazione è stata fatta per tentare di evitare azioni negative nei suoi confronti*" (verbale di audizione finale).

**142.** E' importante rilevare come tutti i partecipanti alle riunioni riportati nominativamente nei due documenti siano stati individuati in corso di istruttoria e posti in connessione con le diverse imprese parti (*supra*, para. 22). Allo stesso modo, va sottolineata la completa ricostruzione di tutte le connessioni - sulla base di esplicite dichiarazioni di soggetti coinvolti nell'intesa e attraverso confronti incrociati tra documenti - tra le imprese parti e le sigle risultanti dai docs. 4, 7, 10, 11 e 13 (*supra*, para. 23 ss.). Il contenuto degli stessi documenti ha altresì ottenuto pieni riscontri, anche a mezzo di ammissioni dirette (si richiama al riguardo quanto già riportato delle dichiarazioni del rag. Milanese, il quale, nel commentare i prospetti riportati nei docs. 10 e 11, ha fatto presente che "*Holcim, nella persona del dott. [OMISSIS], raccoglieva dai produttori di calcestruzzo dell'area milanese (indicati nella prima tabella allegata al documento in esame [doc. 4]) i dati relativi alle produzioni di calcestruzzo dei singoli produttori, che venivano poi raccolti negli schemi (simili a quelli allegati alla segnalazione [docs. 10 e 11])*".

**143.** In relazione ai prospetti sui cantieri assegnati riportati nei documenti 10, 11 e 13 e alla loro attendibilità, si rileva come gli stessi diano conto di una programmazione relativa a cantieri in fase di allestimento nel periodo (anche settimanale) considerato, per i quali l'avvio, i tempi di esecuzione ed i volumi delle forniture non potevano che essere indicativi. Del resto, tale caratteristica - oltre naturalmente alla necessità di verificare la solidità dell'intesa - aveva determinato le Parti a programmare un controllo a posteriori delle produzioni, al fine di verificare il rispetto delle carature, attraverso ispezioni negli impianti e verifiche di documenti contabili.

**144.** In relazione al doc. 4, si segnala che lo schema di pag. 4 ("*cantieri a noi assegnati con subentro di concorrenti*") aveva il fine di evidenziare al destinatario (il responsabile di HOLCIM) i cantieri che l'autore del documento (l'amministratore di AMBROSIANA) non ha potuto fornire, diversamente da quanto concordato. In tale prospettiva, risulta comprensibile l'imprecisione sui volumi delle forniture o sul nome dell'impresa che ha acquisito la fornitura. Non a caso, più precise sono invece le indicazioni degli schemi riportati a pagina 5 ("*cantieri adeguati con turbativa della concorrenza*") e 6 ("*gennaio 2000*") del doc. 4, dove lo scrivente indica i cantieri che ha eseguito egli stesso.

**145.** Anche per quel che riguarda i restanti docs. 5, 6, 8, 9 e 12, peraltro, la loro efficacia probatoria è stata confermata da chiarimenti e specificazioni circa il rispettivo contenuto, fornite da alcune parti (*supra*, para. 50 ss.). Ancora, si richiamano gli elementi di rilevante affinità tra i documenti elaborati all'interno di alcune parti e reperiti presso le stesse (segnatamente i docs. 58 di provenienza CALCESTRUZZI, docs. 280 e 284 di provenienza COLABETON) rispetto agli schemi ed alle elaborazioni già agli atti, secondo quanto in precedenza già rilevato (*supra*, para. 56 ss.).

#### 6.1.2. *Illiceità dell'intesa*

**146.** L'oggetto dell'intesa è consistito nella ripartizione del Mercato Geografico Rilevante con l'obiettivo di raggiungere superiori margini di redditività del calcestruzzo attraverso l'incremento dei prezzi di listino. Le parti hanno determinato le quote di mercato che erano tenute a rispettare, avendo a tale fine concordato di mantenersi commercialmente inerti nei confronti delle forniture assegnate agli altri partecipanti all'intesa. La ripartizione del mercato è stata definita attraverso incontri tra le parti - volti a porre termine a una situazione di concorrenza effettiva verificatasi nel Mercato Geografico Rilevante soprattutto in ragione della condotta commercialmente aggressiva tenuta da AMBROSIANA fino alla prima metà dell'anno 1999 - ed è stata mantenuta attraverso un intenso scambio di informazioni.

**147.** La ripartizione risulta testualmente da diversi documenti, a partire dai docs. 2 e 3 in cui è dato leggere che "*vengono accettate e confermate le Quote stabilite nel documento del Sett. 99. Ciò significa che a partire dal 01/01/01 i cantieri vengono assegnati in funzione delle suddette quote*", e che "*a partire dal 01/01/00 [da intendersi "01/01/01" considerato che il verbale è del novembre 2000] le assegnazioni vengono distribuite sulla base delle quote fissate*". Ulteriore riscontro alla fissazione di quote quale elemento fondamentale dell'intesa si trova nel doc. 10, contenente una lista in cui per tutte le imprese parti viene posto a raffronto "*volume effettivo*" e "*volume teorico*", sia in percentuale che in quantità di tonnellate, al fine di raggiungere un riequilibrio nelle rispettive produzioni.

**148.** Rafforzano tali evidenze alcuni documenti acquisiti presso le parti, aventi la finalità di verificare la rispondenza delle quote di mercato effettive alle carature teoriche concordate: si fa riferimento, in particolare, ai documenti acquisiti presso CALCESTRUZZI e COLABETON, i quali, come dichiarato dalle stesse parti, sono risalenti proprio agli

---

*quella di dare conto, e non poteva essere altrimenti, del ruolo del dott. [OMISSIS], presidente di Ambrosiana Calcestruzzi Srl ed espressione dell'azionista di maggioranza Holcim Calcestruzzi". Nel prendere atto di tale comunicazione, l'Autorità rileva come essa sia un'ulteriore conferma del rilievo avuto dal dott. [OMISSIS] nell'organizzazione dell'intesa, ma non può accettare, ove questo sia stato il fine, il tentativo di sminuire il ruolo avuto da HOLCIM CEMENTI nell'intera vicenda, e ciò in primo luogo proprio perché il dott. [OMISSIS], in tale società, ricopriva la fondamentale carica di direttore commerciale ed era quindi responsabile della redditività nei diversi impieghi del cemento, in primis nel calcestruzzo preconfezionato, che si è visto essere il principale sbocco di mercato. Del resto, nella stessa comunicazione del 16 giugno 2004 l'amministratore delegato di AMBROSIANA chiarisce "non ho potuto escludere che, dal mio punto di vista, fosse plausibile che il dott. [OMISSIS] possa aver tenuto in considerazione anche altri interessi".]*

anni dell'intesa 1999 e 2000 (docs. 58 e 280; *supra*, para. 56 ss.). Considerate le normali dinamiche che caratterizzano il settore del calcestruzzo - in particolare la rilevanza della collocazione dell'impianto di betonaggio rispetto ai cantieri edili a causa del penalizzante rapporto tra peso e valore del prodotto - la distorsione determinata a partire da tale periodo è stata tanto più marcata tenuto conto che le assegnazioni dei cantieri sarebbero avvenute dando priorità al "*riequilibrio delle carature*" e alla "*storicità del cliente*" rispetto alla "*vicinanza dell'impianto*" al cantiere. In tal modo si ponevano le basi per un aumento dei costi di consegna e quindi per un peggioramento delle condizioni di fornitura ai clienti.

**149.** Con riferimento alle modalità concrete di attuazione dell'intesa posta in essere dalle parti, va considerato come siano stati espressamente stabiliti meccanismi di "*controlli sulle imprese*" a posteriori, addirittura con la previsione di ispezioni concertate da parte di "*due incaricati*" previa segnalazione all'impresa interessata (*supra*, para. 19): si tratta, con tutta evidenza, di prescrizioni che rendono la fattispecie in esame particolarmente rilevante per le sue peculiari caratteristiche di vincolatività e cogenza.

**150.** Tale valutazione è confermata, peraltro, dall'analisi di quanto segnalato in una comunicazione da AMBROSIANA a HOLCIM CALCESTRUZZI, ovvero che scarti inferiori all'1% nelle quote rispetto alle carature concordate erano ritenuti meritevoli di essere evidenziati per una sollecita correzione: "*Abbiamo evidenziato le carature di ogni singola società ed è emerso che Ambrosiana e Calcem sono state penalizzate nelle assegnazioni, seppur del solo 0,77%*" (doc. 4). Le dichiarazioni rese dal responsabile di HOLCIM forniscono al riguardo una testimonianza chiara - e particolarmente inusuale nell'ambito dei procedimenti antitrust<sup>44</sup> - di come i soggetti coinvolti in un'intesa, quale quella in oggetto, percepissero la necessità di controlli e verifiche, al fine di contrastare "*il comportamento opportunistico di alcuni operatori*" partecipanti (doc. 629).

**151.** Strumentale alla realizzazione dell'intesa intercorsa tra le parti - con funzione di controllo - è stato, come già detto, lo scambio di informazioni, basato in primo luogo su una trasmissione dell'indicazione circa nuovi cantieri e rispettive commesse a una sorta di centrale operativa localizzata presso la sede di HOLCIM CEMENTI (in particolare presso la Direzione Commerciale dove operavano il dott. [OMISSIS] e la sua segretaria sig.ra Fausta [OMISSIS]).

**152.** Lo scambio è risultato caratterizzato da una frequenza notevole, in alcuni casi inferiore ai dieci giorni, ed è avvenuto a mezzo di strumenti di elaborazione standardizzata che ne accrescono la pervasività: si richiamano a questo proposito le schede contenute nel doc. 11, le quali presentano elenchi redatti al computer di "*nuovi cantieri*" con le relative assegnazioni alle diverse parti coinvolte, con l'indicazione di archi temporali di controllo molto vicini ("*nuovi cantieri al 25.10.1999*" - "*nuovi cantieri al 3.11.1999*" - "*nuovi cantieri al 19.11.1999 e 30.11.1999*").

**153.** Le informazioni oggetto di scambio, peraltro, riguardavano anche le rispettive produzioni, ancora una volta con scadenze precise e ravvicinate. Evidenze agli atti confermano tale conclusione sia in relazione a quanto stabilito nell'accordo tra le parti (che prevedeva la "*segnalazione mensile della produzione*", docs. 2 e 3), sia con riguardo alle informazioni effettivamente trasmesse a HOLCIM a consuntivo sulle produzioni effettivamente realizzate (comunicazione di COSMOCAL a HOLCIM avente ad oggetto "*cantieri e produzioni*" e riportante la "*Produzione gennaio [nei due impianti di] S. Donato e Bareggio, tot. mc. 5.927*", doc. 9). Nel caso in cui la segnalazione riguardava un cliente già fornito dalla Parte o uno specifico cantiere la cui fornitura era già acquisita dalla stessa, l'invio a HOLCIM dei relativi ordini estendeva il contenuto informativo del sistema con l'indicazione di sconti riconosciuti, termini di pagamento, costi dei servizi accessori (docs 5 e 6).

**154.** Infine, l'intento di accrescere i prezzi di listino risulta sia dagli atti del procedimento che da dichiarazioni delle parti. In particolare, nel doc. 2 (nonché, in termini simili, il doc. 3) viene data "*conferma prezzo minimo stabilito a Settembre '99/Previsione aumento prezzi CIs di 5000 £/mc*". Nel doc. 4, risalente al mese di gennaio 2000, l'amministratore delegato di AMBROSIANA lamenta che la condotta di alcune parti non è coerente con gli accordi presi nel settembre 1999, ma conferma la volontà di "*aderire a qualsiasi forma di accordo che permetta al mercato di farci recuperare prezzo*" e che "*ci atterremo a tutto ciò che riterrai utile al conseguimento dell'obiettivo primario di convivenza commerciale più civile e conseguente miglioramento del prezzo di vendita*".

**155.** Come più ampiamente riportato in precedenza (*supra*, para. 41 e 43), lo stesso amministratore delegato ha dichiarato che AMBROSIANA, dietro pressione di HOLCIM, ha dovuto "*adottare una politica di prezzo meno aggressiva e [ridurre] la produzione, con l'obiettivo di fare aumentare il prezzo di vendita del calcestruzzo ovvero di fare risalire i prezzi*" ed ha chiarito che "*gli altri produttori di calcestruzzo dell'area erano d'accordo nel seguire una politica comune ed [HOLCIM] ha, a tal fine, organizzato periodici incontri tra i produttori di calcestruzzo dell'area - in cui si discuteva dell'andamento delle vendite di calcestruzzo e dei prezzi*". Nel gennaio 2000 AMBROSIANA non aveva ancora raggiunto un soddisfacente *break-even* tra riduzione dei volumi e aumento dei ricavi [nella comunicazione di cui al doc. 4 a HOLCIM "*sottolinea come l'accordo non abbia portato agli esiti sperati in termini di prezzi di vendita di calcestruzzo*" (doc. 440)] e, per tale motivo, le riunioni che si sono tenute nel corso dell'anno 2000 rilanciavano i contenuti dell'accordo del 1999.

---

<sup>44</sup> [La giurisprudenza ha già rappresentato l'eccezionalità di prove confessorie nei casi di illeciti rispetto al diritto della concorrenza, per cui, "consapevole della rarità dell'acquisizione di una prova piena (documentazione inequivoca dell'accordo: atteggiamento confessorio dei protagonisti) e della conseguente vanificazione pratica delle finalità perseguite dalla normativa antitrust che scaturirebbe da un atteggiamento troppo rigoroso, reputa sufficiente (e necessaria) la delineazione di indizi, purché gravi precisi e concordanti, circa l'intervento di illecite forme di concertazione e coordinamento" (TAR Lazio, sent. 23 marzo 2004, n. 2715, 2717, 2718, 2719, 2721, Test diagnostici per diabete).]

**156.** A questo proposito, si ricorda come le "regole" fissate dalle parti abbiano anche stabilito che, per i cantieri ancora privi di fornitore, per i quali le imprese di costruzione avessero richiesto un'offerta dalle parti, queste avrebbero risposto con l'invio dei listini prezzi in vigore (*"richieste d'offerta da parte dei clienti vengano fatte con listino in vigore nelle singole società"*), mentre un aumento dei margini sarebbe stato perseguito anche con la *"riduzione progressiva termini pagamento"* (vd. docs. 2 e 3). Si evince da tali elementi che con l'intesa in esame le parti, nel ricondurre a regole generalmente condivise i comportamenti di AMBROSIANA sul mercato, hanno stabilito la condotta commerciale da rispettare nelle forniture di calcestruzzo definendo altresì politiche coordinate di aumento dei listini oltre che di peggioramento delle condizioni contrattuali da praticare alla clientela.

**157.** Alla luce di quanto sin qui considerato non sussistono dubbi circa l'illiceità, ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/1990, dell'intesa stabilita tra le parti. Per giurisprudenza costante risulta che l'esame degli effetti concreti di un accordo non sia necessario quando ne sia stata accertata l'illiceità per l'oggetto<sup>45</sup>: seguendo tali indicazioni, pertanto, una considerazione degli effetti dell'intesa diviene a tal punto superflua.

**158.** Dalle risultanze istruttorie emerge tuttavia una turbativa delle condizioni concorrenziali sul mercato interessato, come confermato dagli elementi e dalle valutazioni riportate nei paragrafi precedenti. In particolare, l'aggressiva politica commerciale di AMBROSIANA di aumento dei volumi, basata sulla riduzione dei prezzi, è stata calmierata e, in definitiva, vanificata, a seguito dell'intervento delle altre parti. Più in generale, queste ultime hanno adattato le rispettive condotte industriali (volumi di produzione) e commerciali (clienti e listini di prezzo) alle prescrizioni fissate dall'accordo raggiunto.

**159.** Ancora, la ripartizione dei cantieri non è stata caratterizzata da una passiva presa d'atto delle forniture acquisite dalle parti, al fine di un monitoraggio del mercato, ma ha visto un ruolo attivo delle imprese stesse, volto alla riassegnazione dei cantieri, come dimostrato dal fatto che, nel sistema centralizzato di raccolta di informazioni, spesso il cantiere è stato segnalato da una società (indicata con una sigla nella prima colonna) ma affidato ad un'altra (indicata nelle colonne successive dei prospetti di cui ai docs. 10 e 11), coerentemente con le finalità dell'accordo. Inoltre, le elaborazioni, per quanto indicative, sono state realizzate con il contributo delle stesse società che vi erano menzionate: hanno infatti concorso alla sua formazione tutte le parti, indicate nella prima colonna dei prospetti contestati (che riporta il codice delle società che effettuavano la segnalazione) con le lettere da "D" a "M" (*supra*, tab. 2).

**160.** La verificata progressione costante in aumento dei prezzi di listino del calcestruzzo adottati dalle parti del procedimento, oltre a risentire dell'aumento del prezzo del cemento verificatosi a partire dal 1999, è sicuramente riconducibile ad una delle finalità dell'accordo, quella di accrescere la remuneratività del calcestruzzo, ritenuta insoddisfacente alla fine del 1998 a causa dell'oggettiva politica commerciale di AMBROSIANA che con l'accordo si voleva, come detto, calmierare.

**161.** In generale, tutti i listini delle parti negli anni dal 1998 al 2003 hanno evidenziato un progressivo aumento: le variazioni più significative hanno riguardato la società AMBROSIANA (+65% in 5 anni; *supra*, para 70 ss.). Più in particolare, come riportato nel grafico 1, i prezzi di listino di AMBROSIANA si sono progressivamente adeguati ai livelli dei listini di CALCESTRUZZI, CEMENCAL, COLABETON, MONVIL BETON e UNICALCESTRUZZI che, nel 1999, avevano un prezzo decisamente superiore. Gli aumenti di AMBROSIANA, inoltre, hanno eguagliato per tre anni consecutivi (dal 1999 al 2001) le 5.000 lire/mc/anno, come previsto dall'accordo tra HOLCIM e le altre parti. In tale prospettiva, l'evoluzione descritta risulta in linea con il documento programmatico rinvenuto presso COLABETON (doc. 284) e già analizzato in precedenza (*supra*, para. 67).

**162.** Sempre in relazione al grado di attuazione dell'intesa, si prende atto degli accertamenti interni effettuati da alcune delle parti (*supra*, para. 128 ss.), più completi delle verifiche a campione svolte dall'Autorità. A tale proposito, rispetto a quanto riportato nella tabella 14 (dove sono riassunti i risultati delle verifiche di parte), si rileva come, in ogni caso, emerga una sicura corrispondenza tra i cantieri attribuiti alle parti nei documenti e le forniture effettivamente eseguite.

**163.** Quanto alle obiezioni delle parti volte a sminuire l'importanza delle risultanze circa il numero assoluto dei cantieri oggetto dell'accordo, non risulta pertinente il confronto eseguito dalle parti tra il numero dei cantieri considerati nella Denuncia, attribuiti su base settimanale, ed il totale dei cantieri serviti dalle parti nell'arco dell'intero anno. Inoltre, si segnala come CALCESTRUZZI e CEMENCAL abbiano separato i riscontri fattuali delle forniture ai cantieri dell'una rispetto all'altra: tale criterio non è condivisibile considerato che entrambe fanno parte del gruppo Italcementi e sono percepite dal mercato come un'entità complessiva. Infine, CALCESTRUZZI, CEMENCAL e MONVIL hanno in alcuni casi fornito riscontri non corretti (*supra*, para. 128).

---

<sup>45</sup> *[Il principio a livello comunitario è risalente e incontrastato, per cui "ai fini dell'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, è superfluo prendere in considerazione gli effetti concreti di un accordo, ove risulti che esso ha per oggetto di restringere, impedire o falsare il gioco della concorrenza" (Corte di Giustizia, sentenza del 13 luglio 1966, Etablissements Consten e Grundig-Verkaufs-GmbH c. Commissione, cause 56 e 58/64, in Raccolta 1966, pag. 458). Recentemente, il Tribunale di primo grado (sentenza del 13 gennaio 2004, JCB Service c. Commissione, causa T-67/01) ha ricordato che "il fatto che talune clausole restrittive della concorrenza non siano state interpretate ed applicate in maniera rigorosa è irrilevante per quanto riguarda la prova della presunta infrazione. L'assenza di qualsiasi analisi degli effetti dell'accordo nella decisione impugnata non rappresenta quindi, in quanto tale, un vizio di tale decisione [...], dovendosi precisare che l'oggetto e l'effetto anticoncorrenziale di un accordo sono presi in considerazione in maniera alternativa e non cumulativa".]*

**164.** Salvo quanto sopra considerato in merito al grado di attuazione dell'intesa, la rilevazione effettuata da parte dell'Autorità di alcune anomalie presenti nel mercato oggetto di indagine rileva, nel caso di specie, al solo fine della specificazione delle caratteristiche del contesto di riferimento, posto che il giudizio attiene all'oggetto dell'intesa<sup>46</sup>.

### 6.1.3. Consistenza dell'intesa

**165.** Sotto il profilo della consistenza dell'intesa va considerato come all'interno del Mercato Geografico Rilevante le parti rappresentino congiuntamente una quota assai elevata, corrispondente a circa l'81%.

**166.** Peraltro, l'effettiva definizione delle dinamiche concorrenziali nel Mercato Geografico Rilevante deve tenere conto dell'esistenza di stretti legami tra il mercato a valle del calcestruzzo e quello a monte del cemento, per cui i soggetti verticalmente integrati si trovano in una condizione di vantaggio tale da poter condizionare in maniera rilevante le dinamiche di mercato, sia sotto il profilo dell'andamento dei prezzi che delle condizioni di fornitura. A tale proposito, si sottolinea come tutte le parti del procedimento, ad eccezione di MONVIL, siano controllate, o quantomeno collegate, ai principali gruppi cementieri attivi in Italia, cui sono riconducibili oltre i due terzi dell'intera produzione nazionale e oltre l'80% della produzione del Nord-Ovest (tab. 12), potendo così godere di una posizione di speciale privilegio nell'ambito del Mercato Geografico Rilevante.

## 6.2. Presupposti di applicazione della sanzione e sua quantificazione

### 6.2.1. Gravità e durata dell'intesa

**167.** Ai sensi dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990, l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della gravità e durata dell'infrazione, applica una sanzione amministrativa pecuniaria alle imprese interessate.

**168.** Secondo la giurisprudenza comunitaria la gravità dell'infrazione può essere valutata facendo riferimento, in particolare, alla natura della restrizione della concorrenza, al numero e alla dimensione delle imprese coinvolte, alla quota controllata da ciascuna di esse all'interno del mercato e alla situazione del mercato all'interno del quale è stata commessa la violazione. La gravità dell'infrazione si apprezza sia con riferimento alle sue singole manifestazioni che alla somma delle stesse<sup>47</sup>.

**169.** Sulla base delle risultanze istruttorie, è stato accertato che l'intesa tra le parti ha avuto per oggetto la ripartizione del mercato del calcestruzzo nel Mercato Geografico Rilevante e pertanto, indirettamente, ha influenzato i prezzi a mezzo di un continuato e altamente organizzato scambio di informazioni. Si tratta delle fattispecie più gravi del diritto antitrust. Inoltre, l'intesa ha visto coinvolti i principali operatori presenti nel Mercato Geografico Rilevante, il quale si caratterizza per un notevole rilievo sia in termini di volumi che di valore.

**170.** Infine, in un'ottica più strettamente volta alla tutela dei consumatori finali, merita considerare che, secondo quanto recentemente rilevato dalla Corte di Giustizia, gli effetti nocivi della partecipazione di un'impresa a pratiche e accordi concorrenziali "si ripercuotono direttamente sui consumatori in termini di aumenti di prezzo e di minore diversità dell'offerta. In caso di pratica o accordo anticoncorrenziale nel settore del cemento, tutto il settore della costruzione e degli alloggi, nonché il mercato immobiliare, subiscono effetti del genere"<sup>48</sup>. Risulta evidente come simili considerazioni siano immediatamente replicabili per un'intesa, quale quella in discussione, relativa al settore del calcestruzzo, anche tenuto conto delle dinamiche riscontrate nel settore immobiliare (*supra*, para. 100 ss.).

**171.** Sulla base degli elementi sin qui riportati, l'intesa in esame è da considerarsi un'infrazione molto grave dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

**172.** Ad essa si applica il regime sanzionatorio previsto dall'articolo 15 della legge n. 287/90, così come modificato dall'articolo 11, comma 4, della legge 5 marzo 2001, n. 57. Gli elementi probatori agli atti, infatti, mostrano che l'intesa è decorsa quantomeno dal mese di settembre 1999 e si è mantenuta fino ad almeno la fine dell'anno 2002. Confortano tale delimitazione temporale alcuni documenti, dai quali si evince un perdurare dell'intesa ben dopo i termini sostenuti dalle Parti.

**173.** Alcune società, pur ammettendo che l'intesa sia stata attuata nel settembre 1999 e che nel corso del 1999 e del 2000 si siano tenute più riunioni aventi ad oggetto la definizione e la verifica dei termini dell'accordo (cfr. *supra*, para. 27 ss.), individuano nel mese di dicembre 2000 il termine oltre il quale non è possibile dimostrare che l'intesa si sia protratta. Tale limitazione risulta artificiosa e contraddetta dai documenti agli atti.

**174.** Si richiama al riguardo il doc. 90, acquisito presso HOLCIM CEMENTI e composto da un fax datato 4 dicembre 2002 inviato dal sig. Carlo Refaldi (agente commerciale del gruppo HOLCIM) al responsabile di HOLCIM e all'amministratore delegato di AMBROSIANA e relativo alla situazione commerciale nell'area di Milano. Nel testo è dato leggere quanto segue: "*come da Lei giustamente segnalatomi, la considerazione di qualche concorrente nei nostri confronti non è esemplare, d'altra parte alcune nostre azioni (Saico, Moro cost.) non sono state del tutto gradite, essendo a loro giudizio clienti esclusivi. Senza voler giustificare in alcun modo la concorrenza va citato che tuttavia le offerte fatte sono subordinate ad un pagamento con fideiussione ed il prezzo dell'offerta è comunque al di sopra delle*

<sup>46</sup> [Cfr. a conforto, Consiglio di Stato, sez. 6, sentenza n. 2199 del 29 aprile 2002, RC Auto.]

<sup>47</sup> [Per una pronuncia di riferimento tra le molte si veda già Corte di Giustizia, sentenza del 15 luglio 1970, Boehringer Mannheim GmbH c. Commissione, in Raccolta 1970, pagg. 769 ss..]

<sup>48</sup> [Corte di Giustizia, sentenza del 7 gennaio 2004, Aalborg Portland A/S e altri c. Commissione delle Comunità europee, para. 53.]

normali valutazioni di mercato. Resta comunque il fatto che per alcune tipologie di clienti (come in questo caso) vale la pena intensificare lo scambio di informazioni, onde evitare di ritrovarci in simili situazioni" (enfasi aggiunta).

**175.** Con tale comunicazione l'agente commerciale di HOLCIM (sig. Carlo Refaldi) si difendeva, quindi, di fronte ai propri dirigenti, dall'accusa formulata dai concorrenti circa il mancato rispetto da parte di HOLCIM della clientela da loro ritenuta esclusiva, negando a tal fine di aver adottato una politica di prezzi aggressiva volta a sottrarre loro tali clienti. A fronte di simili valutazioni di portata generale, è ovvio che occorre considerare ancora perdurante a tale data l'intesa, stabilita nel 1999, di garanzia delle rispettive quote di mercato. Né può ritenersi accoglibile quanto osservato da HOLCIM, ovvero che lo scambio di informazioni intervenisse solo tra le società del gruppo e attenesse solo al cliente moroso citato nella parte precedente della comunicazione. Infatti, dal tenore testuale del documento, è chiaro che le lamentele sono venute dai concorrenti e che le informazioni da scambiare si riferiscono a clientela non morosa (anzi, ritenuta esclusiva). La data del doc. 90, dunque, appare pieno indice del perdurare dell'intesa che, al 4 dicembre 2002, interessava una pluralità di cantieri al punto di indurre i soggetti coinvolti a considerare la necessità di (si badi bene) "*intensificare*" (dunque rendere ancora più efficiente rispetto alla situazione esistente) lo scambio di informazioni<sup>49</sup>.

**176.** Testimoniano il perdurare dell'intesa ben oltre il termine indicato dalle Parti le dichiarazioni dell'amministratore delegato di AMBROSIANA, il quale ha fatto presente che l'intesa era altresì volta a ripartirsi importanti cantieri che avrebbero preso avvio nel 2002 e "*di non sapere se dal 2001 in avanti le riunioni hanno avuto l'effetto sperato, in quanto lui ha smesso di prendervi parte*" (doc. 440), con ciò implicitamente dando atto che le riunioni sono proseguite anche in sua assenza (*supra*, para. 32).

**177.** Anche il verbale di riunione datato "*dicembre 2000*" (doc. 2), redatto nel mese di gennaio 2001, indica esplicitamente come gli obiettivi fissati dagli addetti commerciali delle Parti presenti all'incontro siano stati fissati in relazione alla politica industriale e commerciale (cantieri, produzioni e prezzi) dell'anno a venire ("*a partire dal 01/01/01 i cantieri vengono assegnati in funzione delle suddette quote; [...] la maggiore produzione verrà compensata attraverso le assegnazioni entro i 6 mesi successivi*").

**178.** La conclusione secondo cui l'intesa è perdurata per tutto il 2001 è rafforzata dalla considerazione che la modifica dei listini concordata nella riunione citata (nel corso della quale si è stabilito quanto segue: "*richieste d'offerta da parte dei clienti veng[on]o fatte con listino in vigore*" e "*previsione aumento prezzi Cls di 5000 £/mc*") ha avuto effetti sulle offerte di tutto il periodo (semestrale o annuale) in cui tali listini sono rimasti in vigore. Peraltro, solo con il 2002 il listino di AMBROSIANA si è definitivamente allineato con quelli di CALCESTRUZZI, CEMENCAL, COLABETON, MONVIL BETON e UNICALCESTRUZZI, applicando gli incrementi concordati per tre anni consecutivi (*supra*, para. 70 ss. e para 160 e 161).

**179.** Ancora, dal doc. 13 risulta l'indicazione di numerosi cantieri con loro attribuzione alle diverse società parti sotto l'annotazione, apposta a mano, "*nostra presenza dal 15/1/02*" (enfasi aggiunta). In relazione alla collocazione temporale del doc. 13, oltre alla netta indicazione manoscritta concorre la circostanza che, dei 39 cantieri attribuiti nel documento alla società COLABETON, ben 14, secondo quanto indicato dalla parte, sono stati effettivamente riforniti nel corso dell'anno 2002.

**180.** Infine, una durata dell'intesa contestata alle parti corrispondente ai termini cronologici sopra prospettati è confermata anche dalla lettera di accompagnamento dei documenti costituenti la Denuncia, datata 10 dicembre 2002, nel cui testo si legge "*prove del cartello di calcestruzzieri che si sono spartiti e che continuano a spartirsi i nuovi cantieri*" (doc. 1, enfasi aggiunta).

#### 6.2.2. Quantificazione della sanzione

**181.** In ordine alla quantificazione della sanzione, ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/1990, devono essere considerati la gravità della violazione, le condizioni economiche delle imprese coinvolte, nonché il loro comportamento e, in particolare, le eventuali iniziative volte a eliminare o attenuare le conseguenze delle violazioni. Ai fini dell'individuazione di tali criteri si richiama altresì la Comunicazione della Commissione relativa agli orientamenti per il calcolo delle ammende<sup>50</sup>, dalle quali sono desumibili anche alcune figure tipiche di aggravanti (quali la recidiva e il ruolo organizzativo nell'infrazione) e attenuanti (quali la collaborazione effettiva dell'impresa alla procedura) ascrivibili alle parti.

**182.** Stabilito (*supra*, para. 167 ss.) che l'intesa intercorsa tra le parti è da considerarsi molto grave e ha avuto una durata media, la sanzione da irrogare alle singole imprese deve anche essere quantificata tenendo conto, da un lato, dell'effettiva capacità economica di ciascuna impresa di pregiudicare in modo significativo la concorrenza, e, dall'altro,

<sup>49</sup> [Allo stesso periodo, peraltro, risale anche un documento in cui si dà atto di una fase di instabilità dell'intesa, rispetto alla quale l'auspicata intensificazione dello scambio di informazioni avrebbe presumibilmente dovuto porre rimedio. Nel doc. 78, datato 3 dicembre 2002, il medesimo agente commerciale del gruppo Holcim fa infatti presente agli stessi destinatari del doc. 90 una condotta commerciale indipendente tenuta da MONVIL nell'area Senago/Novate, a nord di Milano ("*Monvilbeton monopolizza in zona ogni iniziativa attraverso le attività collegate alla principale attività (cava, discarica, attività immobiliare, movimento terra), a ciò va aggiunta una politica abbastanza aggressiva determinata da prezzi [...] e gestione del credito particolarmente elastica. I rimanenti produttori intervengono in loco in maniera meno aggressiva, cercando di salvaguardare la clientela consolidata*").]

<sup>50</sup> [Cfr. Comunicazione della Commissione - Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5 del Trattato CECA (98/C9/03) del 14 gennaio 1998, in GUCE n. C 009 del 14 gennaio 1998, in particolare para. 1, lett. B.]

della necessità di fissare un importo che abbia un'adeguata efficacia deterrente per ogni impresa. Pertanto, in relazione alla definizione della sanzione, va considerata la dimensione assoluta delle imprese, anche al di fuori del mercato interessato, ciò in quanto il caso di specie interessa mercati locali e la maggiore o minore presenza in tale ambito ristretto non dà conto della reale importanza, in termini assoluti, delle imprese. E' quindi necessario tenere conto del gruppo societario di appartenenza, al fine di rappresentare adeguatamente la dimensione economica complessiva dell'impresa, alla luce dei rapporti di integrazione verticale sussistenti con il settore del cemento e dell'appartenenza o meno a gruppi multinazionali.

**183.** Le strette connessioni riscontrate tra i mercati del cemento e del calcestruzzo inducono a prendere in specifica considerazione la posizione delle parti che risultano beneficiarie di un rapporto di integrazione verticale: ciò in quanto occorre tenere conto della posizione di particolare privilegio economico da riconoscere alle imprese facenti parti di gruppi cementieri e del fatto che un'intesa a valle per la fornitura di calcestruzzo arreca vantaggi commerciali anche alle imprese operanti nella produzione di cemento<sup>51</sup>.

**184.** Le descritte relazioni tra mercati del cemento e calcestruzzo sono rappresentate anche dal ricorso frequente, da parte dei cementieri, all'acquisto di partecipazioni di minoranza qualificate in società produttrici di calcestruzzo, le quali, pur non divenendo parte dei gruppi cementieri, in virtù di tali rapporti risultano meno indipendenti sotto il profilo operativo e imprenditoriale, disponendo al contempo di rilevanti vantaggi per quel che riguarda l'approvvigionamento del cemento<sup>52</sup>.

**185.** Sulla base di quanto sopra esposto, fatto anche riferimento agli Orientamenti della Commissione per il calcolo delle ammende, l'importo base della sanzione è fissato per le parti nella maniera di seguito indicata.

**186.** In relazione ai rapporti di integrazione verticale e alla posizione di mercato delle diverse parti, si ricorda come AMBROSIANA, HOLCIM CALCESTRUZZI e HOLCIM CEMENTI facciano parte del gruppo Holcim, uno dei principali operatori nel settore del cemento e del calcestruzzo a livello internazionale. Nella determinazione della sanzione per le società citate si tiene pertanto conto a) della significativa dimensione assoluta del gruppo di appartenenza Holcim, come attestato dal fatturato consolidato di gruppo, superiore a 8 miliardi di euro, operante a livello internazionale, b) della rilevante posizione detenuta dal gruppo Holcim nei mercati geografici del calcestruzzo e del cemento interessati e c) del vantaggio competitivo che deriva dall'integrazione verticale, per fissare l'importo base della sanzione complessivamente in 10.000.000 euro.

Considerato che deve rispettarsi il principio in base al quale la sanzione amministrativa è individuale e va commisurata alle condizioni soggettive e oggettive di ciascun soggetto coautore dell'illecito, l'importo base delle sanzioni applicabili alle società AMBROSIANA, HOLCIM CALCESTRUZZI e HOLCIM CEMENTI viene differenziato e determinato quale percentuale dell'importo base complessivo sopra indicato, in proporzione al fatturato realizzato da ciascuna società nell'ultimo esercizio chiuso (anno 2003). Sulla base di tale criterio applicativo, l'importo base per le citate società viene così fissato:

AMBROSIANA	1.000.000 euro;
HOLCIM CALCESTRUZZI	1.000 euro;
HOLCIM CEMENTI	8.999.000 euro.

**187.** Per le società CALCESTRUZZI e CEMENCAL, si rileva come esse facciano parte del gruppo Italcementi, uno dei principali operatori a livello internazionale nel settore del cemento e del calcestruzzo. Pertanto, la sanzione comminata

---

<sup>51</sup> *[Queste ultime, infatti, secondo quanto sopra dimostrato, considerano sempre più il mercato del calcestruzzo come strumentale rispetto a quello del cemento, nel senso che il primo costituisce il canale di sbocco privilegiato in cui i produttori di cemento mirano a garantirsi quanto più possibile una domanda captive (supra, para. 109). L'incidenza delle relazioni tra mercato a monte del cemento e a valle del calcestruzzo è esemplificata, del resto, dalle stime elaborate da AITEC, secondo cui circa il 47% della produzione nazionale di cemento è destinato a essere impiegato dalle centrali di betonaggio per la produzione di calcestruzzo. Occorre altresì considerare come per i produttori di calcestruzzo non vi siano sostanziali fonti alternative, ai cementieri nazionali. Nel mercato del cemento, infatti, le possibili dinamiche concorrenziali derivanti dall'aumento delle importazioni sono state, nei fatti, vanificate dal controllo che i principali gruppi cementieri nazionali hanno instaurato tanto sui terminali portuali in Italia che su numerosi produttori attivi all'estero (supra, para. 122 ss.), con la conseguenza che la vischiosità concorrenziale instauratasi e mantenuta nel settore della produzione del cemento finisce per replicarsi in quello del calcestruzzo, attraverso l'azione dei soggetti presenti in entrambi i settori e a causa delle strozzature di mercato riscontrate.]*

<sup>52</sup> *[A supporto di tale considerazione di carattere generale, si richiama nel caso di specie l'accordo concluso tra CAVE ROCCA e il gruppo Holcim, sulla base di una lettera di intenti risalente al 1996 che ha stabilito un'alleanza strategica e finanziaria tra le parti nel mercato del calcestruzzo della "Grande Milano" e che ha costituito la base per il successivo incrocio di partecipazioni tra la stessa CAVE ROCCA, AMBROSIANA e HOLCIM CALCESTRUZZI (supra, para. 110). Ancora, si ricorda come COSMOCAL abbia espressamente riconosciuto i vantaggi per un produttore di calcestruzzo derivanti da rapporti societari con cementieri e dalle conseguenti favorevoli condizioni di acquisto del cemento (supra, para. 116), circostanza confermata per converso dalle difficoltà di cui si è lamentata MONVIL BETON, in quanto società del tutto priva di rapporti con gruppi cementieri, rispetto all'aumento del prezzo del cemento necessario alla produzione di calcestruzzo (supra, para. 118).*

*La considerazione di simili rapporti di partecipazione, in ogni caso, va pur sempre effettuata alla luce del loro effettivo svolgimento: nel caso della società MONTEVERDE, ad esempio, la presenza nel capitale sociale di un importante gruppo cementiere (COLACEM, facente parte del gruppo Financo cui appartiene anche COLABETON, che detiene il 34% di MONTEVERDE) si è accompagnata nel tempo ad una accesa conflittualità di rapporti (dimostrata anche dall'esistenza di un contenzioso giudiziario, i cui atti sono depositati nel fascicolo istruttorio) con il socio amministratore, con la conseguenza che la società non ha goduto e non gode in alcun modo dei vantaggi normalmente derivabili dai rapporti di partecipazione in discussione, come dimostrato dalle perdite di bilancio registrate per più esercizi consecutivi.]*

tiene conto *a)* della significativa dimensione assoluta del gruppo di appartenenza Italcementi, come attestato dal fatturato consolidato di gruppo, superiore a 4 miliardi di euro, operante a livello internazionale, *b)* della rilevante presenza del gruppo Italcementi nei mercati geografici del calcestruzzo e del cemento interessati e *c)* del vantaggio competitivo che deriva dall'integrazione verticale, per fissare l'importo base della sanzione complessivamente in 10.000.000 euro.

Nel rispetto del citato principio di individualità della sanzione, che va commisurata alle specifiche condizioni di ciascun soggetto, l'importo base delle sanzioni applicabili alle società CALCESTRUZZI e CEMENCAL viene differenziato e determinato quale percentuale dell'importo base complessivo sopra indicato, in proporzione al fatturato realizzato da ciascuna società nell'ultimo esercizio chiuso (anno 2003). Sulla base di tale criterio applicativo, l'importo base per le citate società viene così fissato:

CALCESTRUZZI 8.500.000 euro;  
CEMENCAL 1.500.000 euro.

**188.** Con riferimento a UNICAL, si considera come la società faccia parte del gruppo Buzzi Unicem, uno dei principali operatori a livello internazionale nel settore del cemento e del calcestruzzo. Pertanto, la sanzione comminata tiene conto *a)* della significativa dimensione assoluta del gruppo di appartenenza Buzzi Unicem, come attestato dal fatturato consolidato di gruppo pari a circa 1,5 miliardi di euro, operante a livello internazionale, *b)* della rilevante presenza del gruppo Buzzi Unicem nei mercati geografici del calcestruzzo e del cemento interessati e *c)* del vantaggio competitivo che deriva dall'integrazione verticale, per fissare l'importo base della sanzione complessivamente in 10.000.000 euro.

**189.** Per quanto riguarda la società COLABETON, considerati *a)* la minore dimensione assoluta del gruppo di appartenenza Financo, operante solo a livello nazionale, rispetto ai gruppi precedentemente indicati, come attestato dal fatturato consolidato di gruppo di circa 500 milioni di euro, *b)* la rilevante posizione detenuta nel mercato geografico del calcestruzzo interessato e la più contenuta presenza sul mercato del cemento interessato nonché *c)* il vantaggio competitivo garantito dall'integrazione verticale, l'importo base della sanzione è fissato in 5.000.000 euro.

**190.** Per le altre parti del procedimento si tiene conto del fatto che esse non sono parte di gruppi integrati, operano solo con pochi impianti a livello locale ed hanno una minore dimensione economica, considerato che tutte hanno realizzato un fatturato d'esercizio inferiore a 40 milioni di euro. Per le società CAVE ROCCA e COSMOCAL viene considerato, inoltre, che *a)* non sono completamente indipendenti dai gruppi cementieri i quali detengono partecipazioni qualificate nei rispettivi capitali sociali<sup>53</sup>, e *b)* hanno una simile dimensione economica, così da essere per entrambe giustificata la determinazione di un importo base della sanzione pari, per ciascuna, a 800.000 euro.

**191.** MONVIL BETON, pur avendo una dimensione paragonabile a quella delle due società sopra indicate, e nonostante detenga sul mercato geografico interessato una quota superiore alle stesse, dispone tuttavia di una minore potenza economica in quanto del tutto indipendente da produttori di cemento. E' pertanto giustificato un importo base della sanzione pari a 500.000 euro.

**192.** Per la società MONTEVERDE, infine, si tiene presente che essa ha una dimensione economica particolarmente contenuta, e pertanto l'impatto della sua condotta sulla concorrenza può ritenersi modesto. Inoltre, come chiarito in precedenza, essa non si è avvalsa dei benefici ottenibili dalla partecipazione indiretta di un cementiere nel suo capitale sociale. Sulla base di tali considerazioni viene dunque fissato un importo base per la sanzione pari a 50.000 euro.

**193.** Gli importi di base sopra indicati devono essere differenziati per tenere conto delle circostanze aggravanti e attenuanti applicabili a ciascuna impresa.

Nella quantificazione delle sanzioni applicabili alle società AMBROSIANA, HOLCIM CALCESTRUZZI e HOLCIM CEMENTI occorre procedere alla considerazione dell'esistenza della circostanza aggravante del ruolo organizzativo dell'infrazione, nonché dell'attenuante della collaborazione effettiva resa nel corso del procedimento. Quanto all'aggravante, le prove documentali hanno stabilito come l'organizzazione dell'intesa tra produttori di calcestruzzo attivi nel mercato geografico rilevante sia stata garantita dai più alti livelli dirigenziali delle società con un'attività di raccolta delle informazioni scambiate tra concorrenti, centralizzata presso la direzione commerciale di HOLCIM CEMENTI. Sotto il profilo delle circostanze attenuanti, occorre considerare come i rappresentanti delle società del gruppo Holcim abbiano mantenuto una condotta molto collaborativa, fornendo elementi di prova che hanno costituito un significativo valore aggiunto rispetto agli elementi già in possesso dell'Autorità. Sulla base di un opportuno bilanciamento tra le citate circostanze, l'importo finale della sanzione da applicarsi alle tre società risulta essere rispettivamente il seguente:

AMBROSIANA 1.000.000 euro;  
HOLCIM CALCESTRUZZI 1.000 euro;  
HOLCIM CEMENTI 8.999.000 euro.

---

<sup>53</sup> [In particolare, nel caso di CAVE ROCCA sussiste una forte convergenza di interessi con il gruppo Holcim derivante dall'esistenza di partecipazioni incrociate (la società detiene il 20% del capitale sociale di AMBROSIANA e HOLCIM CALCESTRUZZI detiene il 30% del capitale sociale della società), mentre, per quel che riguarda COSMOCAL, il gruppo Cementi Rossi detiene una qualificata partecipazione azionaria, pari al 50% del capitale sociale.]

**194.** Per la società CALCESTRUZZI, peraltro, occorre considerare anche l'esistenza della circostanza aggravante della recidiva, tenuto conto della sua condanna in due precedenti procedimenti dinanzi all'Autorità relativi ad intese illecite ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90, concluse nel settore del calcestruzzo<sup>54</sup>; nel caso di CEMENCAL, invece, rileva la recidiva in relazione ad un procedimento dell'Autorità per violazione dell'articolo 2 della medesima legge nel settore del calcestruzzo<sup>55</sup>. Considerata l'insussistenza di ulteriori circostanze aggravanti o attenuanti con cui procedere a un opportuno bilanciamento, l'importo finale della sanzione da applicarsi alle due società risulta essere rispettivamente il seguente:

CALCESTRUZZI 10.200.000 euro;  
CEMENCAL 1.650.000 euro.

**195.** In relazione alle altre parti dell'intesa, anche alla società UNICAL risulta applicabile la circostanza aggravante della recidiva, tenuto conto della sua condanna in un procedimento dell'Autorità relativo a un'intesa illecita ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90 nel settore del calcestruzzo<sup>56</sup>. L'importo finale della sanzione da applicarsi alla società UNICAL risulta quindi essere pari a 11.000.000 euro.

**196.** Relativamente alle condizioni economiche, si rileva come tutte le società in questione presentano utili nell'ultimo bilancio approvato (o perdite marginali, in relazione ad AMBROSIANA). Nel caso di MONTEVERDE, tuttavia, occorre considerare come la società abbia attraversato un lungo periodo di difficoltà economica caratterizzato da una successione di esercizi chiusi in perdita, precedenti all'ultimo in utile. Ciò ha determinato anche la necessità di ridurre il capitale sociale. Ferma la contestazione della partecipazione all'intesa nei termini sopra considerati, tenuto conto dell'opportunità di non pregiudicare il processo di ripresa della società, l'importo finale della sanzione da applicarsi a MONTEVERDE viene determinato nella misura di 35.000 euro.

Tutto ciò premesso e considerato;

#### DELIBERA

a) che l'intesa realizzata da Ambrosiana Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi S.p.A., Cave Rocca S.r.l., Cemencal S.p.A., Colabeton S.r.l., Cosmocal S.p.A., Holcim Calcestruzzi S.r.l., Holcim Cementi S.p.A., Monte Verde Calcestruzzi S.r.l., Monvil Beton S.r.l. e Unicalcestruzzi S.p.A. ha avuto ad oggetto ed effetto una significativa e consistente alterazione della concorrenza nel mercato del calcestruzzo preconfezionato dal 1999 al 2002, in violazione dell'articolo 2, comma 2, lettere a) e b), della legge n. 287/90;

b) che le imprese sopra citate cessino dalla continuazione dell'infrazione, dando comunicazione all'Autorità delle misure adottate per la cessazione dell'infrazione entro 90 giorni dalla notificazione del presente provvedimento;

c) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto a), alle società Ambrosiana Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi S.p.A., Cave Rocca S.r.l., Cemencal S.p.A., Colabeton S.r.l., Cosmocal S.p.A., Holcim Calcestruzzi S.r.l., Holcim Cementi S.p.A., Monte Verde Calcestruzzi S.r.l., Monvil Beton S.r.l. e Unicalcestruzzi S.p.A., vengano applicate le sanzioni amministrative pecuniarie nella misura seguente:

---

Ambrosiana Calcestruzzi S.r.l.	1.000.000	euro
Calcestruzzi S.p.A.	10.200.000	euro
Cave Rocca S.r.l.	800.000	euro
Cemencal S.p.A.	1.650.000	euro
Colabeton S.r.l.	5.000.000	euro
Cosmocal S.p.A.	800.000	euro
Holcim Calcestruzzi S.r.l.	1.000	euro
Holcim Cementi S.p.A.	8.999.000	euro
Monte Verde Calcestruzzi S.r.l.	35.000	euro
Monvil Beton S.r.l.	500.000	euro
Unicalcestruzzi S.p.A.	11.000.000	euro

---

<sup>54</sup> [Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, decisione n. 520 del 27 maggio 1992, I32 – Pro.cal., in Bollettino n. 10/1992; Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, decisione n. 4797 del 20 marzo 1997, I210 - Mercato del calcestruzzo preconfezionato di Olbia, in Bollettino n. 12/1997. ]

<sup>55</sup> [Dec. I32 – Pro.cal, cit. ]

<sup>56</sup> [Dec I210 - Mercato del calcestruzzo preconfezionato di Olbia, cit. ]

Le sanzioni amministrative pecuniarie devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento con versamento diretto al Concessionario del Servizio della Riscossione oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane S.p.A., presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 237.

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 successivamente pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Rita Ciccone*

IL PRESIDENTE  
*Giuseppe Tesauro*