

Provvedimento n. 3452 (I135) **TUBI DALMINE ILVA/GENERAL SIDER ITALIANA/ARVEDI TUBI ACCIAIO**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 14 dicembre 1995;

SENTITO il Relatore Dottor Giacinto Militello;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la segnalazione pervenuta in data 20 marzo 1995, con cui la Cooperativa Edera denunciava all'Autorità presunti comportamenti anticoncorrenziali posti in essere dai principali produttori nazionali di tubi in acciaio rivestito utilizzati per le opere di metanizzazione;

RITENUTA la propria competenza;

VISTA la propria delibera del 22 giugno 1995, con la quale ha avviato l'istruttoria ai sensi degli artt. 14 e 2 della legge n. 287/90 nei confronti delle società Tubi Dalmine Ilva Srl, Arvedi Tubi Acciaio Srl e General Sider Italiana Spa;

VISTA la propria delibera del 26 luglio 1995 con la quale ha esteso il procedimento nei confronti della società Ilva Lamiere e Tubi Srl;

SENTITI in data 15 settembre 1995 i legali rappresentanti della Cooperativa Edera; in data 13 settembre 1995 e, nuovamente, in data 14 novembre 1995 i legali rappresentanti della società General Sider Italiana Spa; in data 14 settembre 1995 e, nuovamente, in data 14 novembre 1995 i legali rappresentanti della società Tubi Dalmine Ilva Srl; in data 14 novembre 1995 i legali rappresentanti della società Arvedi Tubi Acciaio Srl; in data 12 ottobre 1995 e, nuovamente, in data 14 novembre 1995 i legali rappresentanti della società Ilva Lamiere e Tubi Srl; in data 5 settembre 1995 l'Amministratore delegato della società Tecnotubi Spa;

VISTA la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. FATTO

Le parti

1. La Cooperativa Edera (in seguito CE) è un'impresa appartenente alla Confederazione delle Cooperative Italiane, nonché all'Associazione delle Piccole e Medie Imprese di Napoli, attiva nel settore edilizio, in particolare in quello delle opere di metanizzazione di territori comunali, nel quale opera attraverso società consorziali all'uopo costituite.

2. La società Tubi Dalmine Ilva Srl (in seguito TDI), controllata da Ilva in liquidazione Spa, è stata attiva nella trasformazione dei metalli, in particolare nella produzione e commercio dei tubi saldati. TDI è stata messa in liquidazione con delibera dell'assemblea straordinaria del 30 settembre 1994 e i due rami

d'azienda costituiti dagli stabilimenti di Piombino e di Taranto sono stati conferiti, nell'ambito di operazioni di aumento del capitale sociale, rispettivamente, alla Tubificio Piombino Srl, controllata dalla Dalmine Spa, ed alla Ilva Lamiere e Tubi Srl (ILT), controllata dalla Ilva Laminati Piani Spa. Quest'ultima società è stata acquisita di recente dalla società Riva Ilva Laminati Piani Srl (RILP) del gruppo Riva. Sotto il controllo di RILP, inoltre, si ritrovano le società Alessio Condotte Spa e Sigma Srl, entrambe già controllate da Ilva Spa, rispettivamente operanti nei settori della produzione di tubi in acciaio saldati per condotte e nel rivestimento in bitume e polietilene di tubi grezzi.

3. La società General Sider Italiana Spa (in seguito GSI) ha come oggetto di attività la fabbricazione, la lavorazione ed il commercio di tubi in acciaio saldati per acquedotti, gasdotti, petroldotti, di tubi per il gas e liquidi in genere. GSI controlla la società Riveco Spa, attiva nel settore del rivestimento dei tubi condotte grezzi.

4. La società Arvedi Tubi Acciaio Srl (in seguito ATA), controllata dalla società FinArvedi, holding del gruppo omonimo, svolge attività di lavorazione e di commercializzazione di prodotti in metallo tra cui tubi di acciaio. Del gruppo Arvedi fa parte anche la società Tubimar Spa, attiva nella produzione e commercializzazione di tubi in acciaio al carbonio saldati.

La denuncia

5. La CE, con una segnalazione pervenuta all'Autorità in data 20 marzo 1995, ha denunciato presunti comportamenti anticoncorrenziali posti in essere dai principali produttori nazionali di tubi saldati in acciaio rivestito utilizzati per le opere di metanizzazione. L'assegnazione di numerosi appalti per opere di metanizzazione del Mezzogiorno nella seconda metà del 1994, nonché il fatto che l'unico tipo di tubature contemplato dai capitolati relativi sia stato quello in acciaio rivestito, ha determinato, a detta della CE, un forte aumento della domanda per questo tipo di tubi sul mercato a partire dalla fine dell'estate del 1994. A conferma di ciò, la CE ha affermato nella sua denuncia che sino al settembre 1994 l'approvvigionamento dei tubi in acciaio rivestito per opere di metanizzazione si era svolto regolarmente, con le variazioni dei prezzi finali allineate all'andamento dei prezzi alla produzione e, più in generale, del ciclo economico. A partire dal settembre 1994, la CE ha riscontrato, in primo luogo, crescenti difficoltà ad approvvigionarsi di tubi dai suoi abituali fornitori ed, in seguito, una lenta ripresa della fornitura connessa, però, con un generale incremento dei prezzi netti pari a circa il 40%.

6. In particolare, i fatti documentati nella denuncia presentata all'Autorità riguardano: i) il rifiuto immotivato di procedere alla fornitura di una partita di tubi da parte della TDI in data 17 novembre 1994, dopo che la stessa TDI, in data 2 settembre 1994, aveva confermato tale ordinativo; ii) l'impossibilità, a partire dal novembre 1994, di ottenere da parte di tutti i fornitori il rispetto della regolarità delle forniture richieste, con l'eccezione di un acquisto effettuato presso GSI, ad un prezzo maggiorato del 10% rispetto a quello medio riscontrato sul mercato fino a qualche tempo prima; iii) la presenza, a partire dal novembre 1994, di offerte, da parte di ATA e delle imprese di commercio di tubi all'ingrosso, che presentavano prezzi finali, al netto dello sconto, maggiorati di almeno il 40% rispetto a quelli precedenti e relativi a quantitativi limitati, senza certezza sui termini di consegna; iv) la richiesta, sempre a partire dal novembre 1994, da parte di TDI e GSI di garanzie sull'acquisto di nuovi tubi giudicate fuori dai normali usi commerciali e che impedivano di fatto alla segnalante di rifornirsi presso questi produttori.

7. Relativamente al periodo successivo alla segnalazione la società CE, nel corso dell'audizione tenuta in data 15 settembre 1995, ha affermato di non aver riscontrato mutamenti significativi nelle condizioni di fornitura. In quella sede CE affermava, in particolare, di aver risolto il proprio problema di approvvigionamento avvertito nell'autunno del 1994, rifornendosi presso un intermediario siciliano, che, sebbene a prezzi maggiorati del 45% rispetto ai livelli precedenti all'autunno 1994, riusciva a garantire una certa continuità nei rifornimenti di tubi, acquistando tubi dalla TDI (dalla ILT dopo il dicembre 1994).

L'attività istruttoria

8. L'Autorità ha deliberato l'avvio di un'istruttoria il 22 giugno 1995, in relazione ad elementi e circostanze che rendevano presumibile l'esistenza di una intesa tra le società Tubi Dalmine Ilva Srl, General Sider Italiana Spa ed Arvedi Tubi Acciaio Srl, avente per oggetto e per effetto di restringere la concorrenza, ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90. Il giorno 23 giugno 1995, al fine di acquisire

documentazione utile all'espletamento dei propri compiti istruttori, sono state effettuate quattro ispezioni presso le sedi delle società TDI, a Genova, ATA, a Cremona, GSI, a Chieti, e nella sede di Milano dell'Associazione Federacciai.

9. Nel corso dell'ispezione effettuata presso la sede di Genova di TDI, si è appreso che la società stessa era stata messa in liquidazione con delibera dell'assemblea straordinaria del 30 settembre 1994 e che i due rami d'azienda costituiti dagli stabilimenti di Piombino e di Taranto erano stati conferiti, nell'ambito di operazioni di aumento del capitale sociale, rispettivamente, alla Tubificio Piombino Srl, controllata dalla Dalmine Spa, ed alla Ilva Lamiere e Tubi Srl (ILT), controllata dalla Ilva Laminati Piani Spa acquisita di recente dalla società Riva Ilva Laminati Piani Srl (RILP) del gruppo Riva. Lo stabilimento di Taranto è attivo nella produzione di tubi saldati in acciaio rivestito per condotte metano, mentre lo stabilimento di Piombino produce altre tipologie di tubi non oggetto del procedimento. ILT, in base al conferimento del ramo d'azienda di Taranto della TDI, è succeduta, a partire dal 1° dicembre 1994, in tutti i rapporti contrattuali, relativamente alla produzioni di tubi saldati rivestiti per condotte metano, che facevano capo alla TDI stessa. In virtù di questi elementi, il procedimento è stato esteso nei confronti della società ILT con delibera del 26 luglio 1995.

10. In data 5 settembre, i funzionari dell'Autorità hanno sentito in audizione il rappresentante della società Tecnotubi Spa, società nei confronti della quale non è stata aperta la procedura istruttoria, ma che è attiva nella produzione dei tubi saldati grezzi per condotte e che, sulla base dei documenti acquisiti in ispezione, risultava invitata, pur non aderendo all'associazione, alle periodiche riunioni sul settore tubi condotte in Federacciai. La segnalante CE è stata sentita in audizione in data 15 settembre 1995, mentre le società GSI, TDI e ILT sono state sentite, rispettivamente, i giorni 13 e 14 settembre e 12 ottobre 1995. La società ATA si è avvalsa del suo diritto di essere sentita solamente prima della scadenza del termine infraprocedimentale di cui al paragrafo seguente.

11. L'Autorità, in data 20 settembre 1995, ha inviato una richiesta di informazioni ai principali clienti delle società TDI/ILT, ATA e GSI, nonché ai principali commercianti/grossisti operanti sul mercato rilevante, al fine di acquisire informazioni relative alle caratteristiche del mercato dei tubi oggetto del procedimento. Unitamente all'invio alle parti della lettera contenente le risultanze istruttorie, l'Autorità ha comunicato, ai sensi dell'articolo 7, comma 3, del dP.R. n. 461/91, che il termine infraprocedimentale di chiusura dell'istruttoria era fissato al 16 novembre 1995. In data 14 novembre 1995, si è svolta l'audizione finale del procedimento alla presenza dei rappresentanti legali delle società TDI, ILT, ATA e GSI.

Le risultanze istruttorie

12. I risultati della fase istruttoria elencati nei paragrafi seguenti sono tratti: i) dai documenti acquisiti nel corso delle ispezioni effettuate presso TDI, ATA, GSI e Federacciai; ii) dalle dichiarazioni rese dalle parti (TDI, ATA, ILT e GSI), dal segnalante CE e dalla società Tecnotubi Spa (di seguito TT) nel corso delle audizioni; iii) dai dati forniti dai principali clienti finali delle società coinvolte e da alcuni intermediari/grossisti operanti sul mercato rilevante a cui è stata inviata una richiesta di informazioni sul caso in oggetto.

a) il ruolo dell'Associazione nazionale di categoria (Federacciai)

13. Federacciai è l'associazione nazionale di categoria delle industrie siderurgiche che riunisce le imprese attive sia nella fase della prima trasformazione dell'acciaio (produzione di acciaio liquido e di semi prodotti in acciaio: lingotti, bramme e billette), sia in quella della seconda trasformazione (produzione di prodotti in acciaio a partire dai semi prodotti della siderurgia di prima lavorazione). Tra i compiti istituzionali dell'associazione rientrano quelli di fornire agli associati informazioni di tipo statistico-economico relative ai vari mercati nei quali operano e di rappresentare gli interessi dell'industria nazionale sia in sede di associazione di categoria europea (Eurofer), sia in sede di Unione Europea.

Federacciai al suo interno è divisa in settori relativi alle varie produzioni finali. Per quanto attiene al presente procedimento, va segnalata l'esistenza di una Associazione Tubi, che cura in particolar modo gli interessi di questo settore. L'Associazione Tubi organizza una serie di riunioni periodiche con i rappresentanti dei produttori distinti per tipologie di prodotto. Dalla documentazione acquisita risultano tenersi, in particolare, riunioni relative sia al settore dei tubi gas zincati, sia a quello dei tubi in acciaio saldati rivestiti per condotta, oggetto del presente procedimento. A queste riunioni partecipano tutte le società nei confronti delle quali è stato avviato il procedimento istruttorio. Come risulta dalla convocazione per la riunione del settore tubi condotte del 18 novembre 1994, alle riunioni è invitata anche la società TT che è stata associata in

passato a Federacciai, ma non lo era più al tempo della riunione né lo è attualmente. Nel corso dell'audizione tenuta presso l'Autorità, il legale rappresentante di TT ha affermato che la sua società "continua ad essere invitata alle riunioni periodiche dell'associazione tubi, ma non vi partecipa in quanto ha una visione molto negativa di tali riunioni ed in quanto, avendo orientato la produzione all'esportazione in misura maggiore degli altri concorrenti, non ritiene utile confrontarsi con essi sulla definizione delle politiche commerciali sul mercato nazionale" (cfr. verbale audizione TT, pagg. 2 e 3).

b) i comportamenti delle imprese

14. Di seguito si elencano le risultanze emerse nel corso della fase istruttoria relative ai comportamenti tenuti dalle imprese nei cui confronti si è avviato il presente procedimento:

1. Ripartizione della produzione secondo quote prefissate.

15. La valutazione sulla ripartizione della produzione secondo quote prefissate è stata condotta alla luce di documenti acquisiti nel corso delle ispezioni (I19, acquisito presso Federacciai, e an2, acquisito presso ATA), analizzati nei punti successivi.

16. Il documento I19 acquisito nel corso dell'ispezione presso Federacciai, denominato "mercato nazionale, quote di partecipazione", con data 18/02/94, riporta, per varie sotto aggregati relativi ai tubi in acciaio SA per condotte di diametro inferiore o uguale ai 406,4 millimetri, i dati in tonnellate delle "spedizioni" effettuate nel corso del 1992. In particolare, la prima tavola si riferisce al totale del mercato dei tubi saldati per condotte con diametro inferiore ai 406,4 millimetri.

Nel documento si fa riferimento al gruppo Ilva (composto da TDI, Sigma ed Alessio Condotte), al gruppo Arvedi (ATA e Tubimar), a GSI, a Tecnotubi, ed alle importazioni, riportandone i valori in tonnellate e le quote sul totale. In testa al documento, a penna, compare l'iscrizione "da discutere alla prossima riunione".

In seguito ad una richiesta di chiarimenti in ordine al documento in questione, il legale rappresentante della GSI ha affermato che esso esprimeva per ogni produttore: "la quota massima di produzione consentita per tipologia di tubo, fissata allo scopo di mantenere in equilibrio le rispettive posizioni di mercato ed evitare gestioni inefficienti di magazzino presso le singole aziende indicate nel documento. A fronte delle quantità prodotte secondo quanto indicato nel documento in esame venivano di conseguenza definiti i limiti massimi produttivi che ciascuna azienda si sarebbe impegnata a non superare nell'anno seguente" (cfr. verbale audizione GSI, pagg. 3 e 4).

17. Il documento an2 acquisito nel corso dell'ispezione presso ATA presenta due tavole che contengono elaborazione di dati, l'una sino al 13/01/94, l'altra sino al 21/02/94. Tali tavole (che presentano l'intestazione "Assegnazioni per azienda") sembrano mirate a contabilizzare le assegnazioni delle commesse di tubi per condotte acqua e metano, verificando quale produttore, tra TDI, Sigma ed Alessio condotte (gruppo Ilva), ATA e Tubimar (gruppo Arvedi) e GSI, si sia aggiudicato l'ordine.

Nella tabella 1 si presenta lo schema finale riportato ai piedi della seconda tavola del documento an2. Nella prima riga vengono riportati, in prima colonna, il totale in tonnellate delle commesse aggiudicate nel periodo di riferimento (5958,6 tonn.) e nelle colonne successive i singoli quantitativi aggiudicati dalle società appartenenti al gruppo Ilva, Arvedi e da GSI (che ammontano, invece, a 5754,8 tonn.). Nel periodo di riferimento, quindi, solo alcune delle commesse riportate nella tavola del documento an2 (per un totale di 203 tonnellate di tubi) non sono state aggiudicate dalle imprese appartenenti ai gruppi Ilva, Arvedi e da GSI.

Vengono poi calcolate le quote percentuali di assegnazione per singola azienda e raffrontate con quelle rispondenti alla voce "accordo". Infine, nell'ultima riga, si calcola uno scostamento denominato "delta" tra percentuali effettive e percentuali "accordo".

Tabella 1. Schema di ripartizione delle commesse relativa ai tubi saldati per condotte presente nel documento an2

	totale	TDI	Sigma	Alessio	GSI	ATA	Tubimar
totali tonn.	5958.6	1919.9	70	160	1823.9	1431	650
parziali %	96.58	27.29	1.17	2.69	30.61	24.02	10.91
totale %	96.58	31.05			30.61	34.93	
accordo %	86.22	64.41			11.40	10.41	
delta %	10.36	-33.36			19.21	24.52	

Fonte: documento an2, acquisito presso ATA

18. Le percentuali relative all'"accordo" nel documento an2 sono identiche a quelle che compaiono nel documento I19 descritto al paragrafo precedente. Si registra, inoltre, il fatto che i due documenti portino date molto vicine, 18 febbraio 1994 per I19 e 21 febbraio 1994 per la seconda tabella dell'an2.

19. Pertanto è evidente che il dato sulla ripartizione tra le aziende aderenti alla Federacciai delle consegne al mercato nazionale per il 1992 delle condotte saldate con diametro inferiore o uguale a 406,4 millimetri presente nel documento I19, che di per sé ha un mero valore statistico coerente con i fini istituzionali dell'associazione di categoria, è stato considerato, ben due anni dopo, da una delle aziende aderenti alla Federacciai, quale parametro fisso di riferimento sul quale misurare le vendite effettive di prodotto in un determinato periodo delle società TDI, Sigma ed Alessio (gruppo Ilva), ATA e Tubimar (gruppo Arvedi), GSI.

2. Concordanza e contestualità nella diffusione dei listini dei prezzi.

20. I documenti acquisiti durante le ispezioni hanno evidenziato l'assoluta identità delle quotazioni nominali e la contestualità della diffusione dei listini prezzi dal 20/12/93 al 15/05/95, sia per i tubi in acciaio saldato per condotte metano rivestiti in polietilene estruso sia per quelli rivestiti in bitume (documenti an6, an7 e F2 documentazione ATA; documenti 2/5, 2/6 documentazione GSI).

21. Il signor Fantini, amministratore delegato di TT, nel corso dell'audizione affermava: "per quanto riguarda i produttori nazionali il listino di vendita dei tubi per condotta rivestiti è unitario, sulla base della determinazione dei prezzi proposti dalla TDI (ora ILT) e concordati con gli altri produttori. La sede di discussione delle politiche dei prezzi è l'associazione Federacciai. Nel corso di queste riunioni oltre al prezzo di listino [...] si decidono anche gli sconti massimi da applicare alla clientela" (cfr. verbale audizione TT, pag. 3).

3. Scambi di informazioni in concomitanza con le riunioni presso Federacciai.

22. Da due documenti acquisiti nel corso dell'ispezione presso la sede di ATA (F2 e F9) si evince che TDI ha inviato ad ATA il proprio listino prezzi del 15 novembre 1994 in concomitanza con la convocazione di Federacciai a partecipare ad una riunione, prevista per il 18 dello stesso mese, relativa al settore tubi condotte con all'ordine del giorno la situazione mercato (andamento della domanda e politica prezzi) ed il nuovo listino.

23. La coincidenza tra l'invio ad ATA del listino TDI e la convocazione in Federacciai per la riunione di settore, con all'ordine del giorno il nuovo listino e la situazione di mercato, costituiscono elementi precisi e concordanti per escludere che lo scambio di informazioni tra le due società concorrenti fosse finalizzato semplicemente a comunicare ai concorrenti minori di TDI la politica di prezzo del leader riconosciuto di mercato. La valutazione congiunta di tali fatti evidenzia, piuttosto, la volontà di assicurare i presupposti per una discussione sui nuovi livelli di prezzo da praticare. Nel corso dell'audizione, il legale rappresentante della GSI ha confermato il nesso causale continuativo esistente tra l'invio dei nuovi listini prezzi da parte di TDI e la convocazione per la riunione presso Federacciai, affermando che: "nel caso in cui tali listini venivano inviati a ridosso delle riunioni periodiche tenute presso l'Associazione di categoria Federacciai, oggetto della stessa riunione era non tanto la discussione sul contenuto dei listini, quanto gli effetti economici negativi che la loro applicazione avrebbe comportato sul mercato. In particolare l'Amministratore delegato di GSI Rag. Mazzoni lamentava spesso la difficoltà della propria azienda nel sostenere i costi di produzione a fronte dei prezzi di listini indicati da TDI" (cfr. verbale audizione GSI, pag. 3).

4. Coordinamento sui prezzi netti e sulle condizioni contrattuali praticate alla clientela.

24. Riveste particolare interesse, ai fini della valutazione circa l'esistenza di un coordinamento sui prezzi di listino e sul livello degli sconti, un documento acquisito presso ATA (an11) il cui oggetto è la situazione prezzi dei tubi condotte predisposto dal responsabile delle vendite interne ed inviato all'ufficio commerciale. In esso, dopo aver affermato che alla data del documento (22/09/93) "viene applicato attualmente il listino luglio 1992 con sconti oscillanti tra il [omissis] ed il [omissis]¹", si afferma che "il

¹ Accogliendo la richiesta di riservatezza della parte presso la quale si è acquisito tale documento, non vengono riportate le percentuali degli sconti concessi alla clientela in quanto informazioni confidenziali rientranti nella generale politica commerciale dell'azienda.

miglioramento economico del prodotto" può essere ottenuto agendo sul nuovo listino del giugno 1993, ed, inoltre, che "questa intenzione è frutto della volontà comune dei produttori partecipanti al Pool Federacciai (TDI/Ilva/Arvedi/GSI)". Nel documento, dunque, sono posti in rapida successione ed in evidente relazione di causalità: i) l'indicazione degli sconti da effettuare sul listino del giugno 1992; ii) la possibilità di applicare i prezzi più remunerativi relativi al listino luglio 1993; iii) l'espressione della volontà comune dei produttori aderenti al Pool Federacciai.

25. L'esistenza tra le imprese partecipanti alle riunioni presso Federacciai di un coordinamento sui listini e sui prezzi netti praticati agli utilizzatori finali dei tubi, viene confermata da numerose dichiarazioni rese all'Autorità dai principali clienti delle medesime società in risposta alla richiesta di informazioni inviata in data 20 settembre 1995.

In particolare, una società cliente delle imprese oggetto dell'istruttoria afferma che gli sconti che le sono stati riconosciuti dai tre produttori TDI, GSI ed ATA, applicati indistintamente sul listino TDI, si sono differenziati tra loro, nel periodo 93/95, al massimo per un 2-3%, e che "sul mercato in esame, fin dagli anni 80, ci sono sempre stati tentativi da parte dei produttori di fare accordi tra loro per omogeneizzare i prezzi". Un'altra società ha affermato che gli sconti ad essa riconosciuti nel corso del 1993 dalle tre società coinvolte nel presente procedimento sul medesimo prezzo di listino (listino TDI del 20/12/93) oscillavano dal 44% di Arvedi, al 43% di TDI ed Alessio condotte, al 40% di GSI, mentre nel 1994 essa si è vista praticare prezzi non più calcolati sul listino ma espressi direttamente in termini netti, ancorché fortemente allineati tra i vari produttori. Un cliente di TDI, ATA e GSI ha affermato di aver riscontrato nel periodo 1993/1994 condizioni di listino e di prezzo netto identiche per ognuna delle tre società, aggiungendo come, a suo avviso, "la concorrenzialità esistente sul mercato in esame sia pressoché nulla", mentre un'altra società cliente dei tre produttori nazionali ha affermato che "è senz'altro possibile che allo stesso cliente tutti i produttori si accostino con sconti molti simili tra loro".

26. Per quanto riguarda i due maggiori acquirenti italiani di tubi saldati per metano (Snam ed Italgas) non è possibile riferirsi ad una determinazione dei prezzi netti a partire dal listino. Nel caso di Snam, in virtù del fatto che la domanda si concentra sui tubi di grosso diametro atti a veicolare gas ad alta pressione, "non è possibile determinare il prezzo mediante listini in quanto il tubo (...) viene realizzato in base ad una specifica tecnica definita dalla Snam Spa. Ci si basa sulle quotazioni offerte dai fornitori presenti nell'Elenco Fornitori Qualificati di Società, su valutazioni di mercato da noi effettuate e negoziando le condizioni del contratto" (risposta di Snam alla richiesta di informazioni del 20 settembre 1995). Per quanto riguarda Italgas, invece, l'azienda "opera sulla base di offerte specifiche ottenute a seguito di gara e con successive negoziazioni. I volumi acquistati sono generalmente annuali e pertanto non si può parlare di sconti praticati a fronte di listino prezzi ufficiale" (risposta di Italgas alla richiesta di informazioni del 20 settembre 1995).

27. Dalle dichiarazioni dei principali clienti emerge, inoltre, una omogeneità anche con riguardo ai termini di consegna ed ai termini e modalità di pagamento. A questo proposito, una società, cliente sia di ATA che di GSI, ha sperimentato nel periodo I° semestre 1993-I° semestre 1995, una assoluta concordanza nelle condizioni delle due società. Un'altra società, dopo aver affermato di essere cliente abituale di tutte le imprese nei cui confronti si è aperto il procedimento istruttorio in oggetto, riporta le condizioni di pagamento senza specificare di quale società si tratti, a riprova di una invarianza di tali condizioni. Un'altra società, infine, afferma di aver sperimentato nel periodo 1993/95 una assoluta similarità nelle condizioni commerciali praticate dai tre produttori. Oltre all'omogeneità nelle condizioni, emerge dalle risposte anche una assoluta omogeneità nei comportamenti delle società coinvolte in relazione alle variazioni delle condizioni commerciali stesse. A questo proposito si evidenzia come, nel periodo a cavallo tra il quarto trimestre 1994 ed il primo trimestre 1995, tutte le imprese produttrici abbiano modificato in senso restrittivo le condizioni imposte ai propri clienti, nel senso di ridurre i giorni concessi per il pagamento (da 90 a 60).

28. Il fatto che anche le condizioni contrattuali non di prezzo siano oggetto del coordinamento tra i produttori effettuato attraverso il sistema delle riunioni periodiche presso Federacciai può desumersi dall'esame del citato documento an 11, acquisito presso ATA, ove, alla fine del documento, si legge che "altro obiettivo è il raggiungimento di una parità di trasporto nell'ordine delle [...] lire per Kg".

c) Le osservazioni dei commercianti/grossisti

29. L'Autorità ha inviato una richiesta di informazioni ai principali commercianti di tubi saldati presenti in Italia ed all'impresa commerciante da cui la segnalante CE si è rifornita di prodotto nel corso del 1995 in seguito ai fatti segnalati. Questi operatori acquistano dai produttori nazionali sia prodotto finito che prodotto grezzo, mentre importano esclusivamente prodotto grezzo (in particolar modo dai produttori dell'est

europeo). I tubi grezzi importati vengono poi rivestiti in bitume o polietilene espanso presso propri stabilimenti di rivestimento, o presso imprese terze, tra cui la Sigma, società del gruppo Ilva, e la Riveco, controllata da GSI.

30. Le indicazioni che si possono trarre dall'esame delle risposte dei commercianti di tubi sono le seguenti:

i) i tubi importati sono esclusivamente prodotti grezzi e la percentuale importata sul totale del fabbisogno di tubi dei grossisti si colloca in media tra il 15% ed il 25%, a parte un unico caso di un commerciante/grossista che importa circa il 60% del proprio fabbisogno;

ii) per la restante parte del fabbisogno di tubi saldati per condotte, i commercianti sono a tutti gli effetti clienti dei produttori nazionali;

iii) riguardo alla valutazione del grado di concorrenzialità del mercato dei tubi saldati per condotte metano, le osservazioni dei commercianti risultano contrastanti tra loro. Alcuni grossisti forniscono valutazioni del tutto in linea con quelle fornite dai clienti finali al par. 25. Così il commerciante/grossista il cui fabbisogno è soddisfatto prevalentemente dalle importazioni, il quale afferma che: "i produttori nazionali tentano con normative solo italiane, UNI, CIG, IGQ, di creare sbarramenti all'ingresso di materiali esteri" e che "esistono certamente condizioni omogenee di prezzo, pagamenti, resa, ecc., ma queste dipendono soprattutto dal fatto che i produttori di tubi saldati sono trasformatori di coils da unica fonte". Dello stesso tenore le valutazioni di un altro commerciante che afferma che "generalmente le condizioni di acquisto sono simili tra loro, le differenze sono minime sia per quanto riguarda il prezzo sia per le altre condizioni"; ed, infine, quella di un'altra impresa commerciante: "abbiamo rilevato che i fornitori hanno utilizzato gli stessi listini che riportavano oltre che gli stessi prezzi per ogni metro lineare di tubo, anche le stesse condizioni in ordine agli addebiti delle spese di trasporto".

Una visione diversa da quella dei concorrenti grossisti e dei clienti finali è invece fornita da altri due grossisti. Un'impresa afferma nella sua risposta che: "il grado di concorrenzialità nel settore dei tubi è sempre stato molto forte. Specie negli ultimi anni, causa una pressante offerta sia nazionale sia estera, si può dire che il prezzo lo imponeva il compratore". Un'altra impresa, il cui giudizio sui fatti in esame deve però essere valutato tenendo conto che la stessa risulta far parte del gruppo Ilva, afferma che le condizioni di offerta (prezzo, consegna, pagamento, forme di garanzia) determinano un'accesa concorrenzialità nella definizione degli ordini.

d) Le argomentazioni delle parti

31. Le parti, sia nelle loro memorie difensive, sia nel corso dell'audizione finale del 14 novembre 1995, hanno mosso una serie di contestazioni alle risultanze istruttorie.

32. In particolare, le parti hanno contestato l'individuazione del mercato rilevante sia sotto il profilo merceologico che geografico.

33. Riguardo al prodotto, le parti hanno affermato che, in relazione al settore delle opere di metanizzazione urbana, non esistono differenze nell'utilizzo di tubi saldati e tubi senza saldatura e che, pertanto, essi vanno considerati come appartenenti allo stesso mercato rilevante. A conferma di una piena sostituibilità tecnica tra i due tipi di tubi vengono indicate le norme di qualificazione del prodotto che regolano il settore (UNI 8488 per quanto riguarda l'Italia ed API 5L a livello internazionale), che indicano la possibilità di utilizzare indifferentemente tubi saldati e tubi senza saldatura nell'attività di costruzione di opere di metanizzazione civile.

Le parti hanno, inoltre, affermato che il mercato geografico di riferimento ha dimensione sovranazionale, in considerazione della presenza di notevoli flussi di importazioni di tubi di acciaio saldati grezzi (ed in particolare di quelli per condotte metano) provenienti soprattutto dai paesi dell'Europa dell'est e da alcuni paesi dell'estremo oriente.

Per quanto riguarda, invece, i soggetti partecipanti al mercato nazionale dei tubi condotte, le parti hanno affermato che, oltre ai produttori nazionali, anche gli intermediari/grossisti devono essere considerati nella determinazione dell'offerta nazionale sul mercato rilevante (cfr. memoria difensiva ATA, pag. 4; memoria difensiva ILT, pag. 8).

34. Riguardo agli specifici addebiti mossi dall'Autorità nella lettera di contestazione delle risultanze istruttorie, le parti hanno singolarmente ed isolatamente questionato ogni singolo addebito sostenendo quanto segue.

In via preliminare, ILT, adducendo come argomento il fatto di essere subentrata a TDI nell'attività di gestione dello stabilimento di Taranto a partire dal 01/12/1994, rileva nella sua memoria difensiva che, con

riferimento all'attività di ripartizione della produzione in quote percentuali, "non sussiste alcun valido elemento probatorio che potrebbe riferire tale - erroneamente presunto coordinamento - al periodo successivo al primo dicembre 1994, unico periodo per il quale ILT dovrebbe rispondere" (pag. 5). Anche con riferimento all'attività di coordinamento sui prezzi, ILT ribadisce la propria estraneità ai fatti per i citati motivi di ordine "cronologico".

In proposito, peraltro, TDI ha affermato che già in precedenza la gestione della società era stata affidata, tramite procure speciali (acquisite agli atti e datate 15 dicembre 1993 e 4 gennaio 1994), ad una serie di amministratori e dirigenti della ILT.

ATA afferma che il documento I19, acquisito presso Federacciai, riportando quote storiche, conosciute da tutti i partecipanti al mercato, non presenta in sé alcuna caratteristica legata ad attività di ripartizione delle quote di produzione (verbale audizione finale, pag. 4).

Il rappresentante di ILT afferma, invece, che la pubblicazione di documenti del tipo di I19, contenenti le quote di mercato delle varie aziende produttrici e le variazioni delle quote stesse, è disponibile presso la stampa economica per moltissimi settori (ad es. automobili) e che tali documenti, presi singolarmente, non rappresentano nessuna prova di concertazione sulle quote di produzione.

Riguardo ai documenti an2 ed an11, le parti convengono nell'affermare che essi sono meri documenti interni di ATA e che nessun documento analogo è stato rinvenuto presso le altre società coinvolte, rendendo così impossibile desumerne la portata anticoncorrenziale. Il rappresentante di ATA, nel corso dell'audizione finale, inoltre, ha affermato che le tabelle di cui al documento an2 fungevano esclusivamente da promemoria riepilogativo interno degli appalti ai quali ATA partecipava e delle relative aggiudicazioni (cfr. verbale audizione finale, pag. 4).

Riguardo ai comportamenti tenuti sul mercato rilevante, le parti hanno contestato l'interpretazione data dall'Autorità alla finalità delle riunioni relative al settore tubi condotte che si tengono regolarmente presso Federacciai. In particolare, il rappresentante di ILT ha affermato che la Commissione CE ha risposto ad una specifica richiesta fattale da Eurofer (associazione europea delle associazioni di categoria del settore siderurgico), ribadendo la natura lecita di una serie di attività di scambio di informazioni effettuate in sede di associazione di categoria (verbale audizione finale, pag. 5).

Sul punto relativo alla concordanza e alla contestualità nell'uscita dei listini prezzi delle società TDI (ILT relativamente al listino del 15/05/95), ATA e GSI, le parti hanno contestato l'esistenza di qualsiasi tipo di coordinamento, ricordando che tale comportamento va letto, sulla base della giurisprudenza comunitaria, come un indipendente adattamento della condotta delle imprese appartenenti ad un mercato oligopolistico alla esistente o prevista condotta dei concorrenti (innocent parallel pricing). In particolare, viene rilevata: i) la posizione di leader detenuta da TDI sul mercato; ii) l'omogeneità del prodotto rilevante; iii) la semplice struttura del sistema dei prezzi e della forte dipendenza del prezzo del tubo dal prezzo della lamiera d'acciaio; iv) la elevata trasparenza del mercato in oggetto (memoria TDI, pagg. 3-6). Il rappresentante di ILT, nel corso dell'audizione finale, ha, inoltre, rilevato che l'elevata trasparenza sui listini riscontrata sul mercato rilevante è coerente con le regole di concorrenza stabilite dalla CECA che impongono alle imprese siderurgiche di pubblicare i propri listini presso l'Autorità di regolamentazione (attualmente Commissione CE) e che impediscono alle stesse di rifiutarsi dal fornirli a chiunque ne faccia richiesta.

II. DIRITTO

Il mercato rilevante

a) Il mercato del prodotto

35. Esiste una stretta connessione tra la tipologia del tubo in acciaio ed il relativo utilizzo, al punto che non è possibile individuare una tipologia di tubi in acciaio senza specificare al contempo quale sia il loro impiego finale (condotte di gas fluidi e di liquidi, chimica e petrolchimica, settore meccanico, edilizia civile, impieghi strutturali).

36. Il settore di utilizzo dei tubi in acciaio oggetto del presente procedimento è quello delle opere di costruzione di condotte per la distribuzione civile di gas metano. La domanda per questo tipo di tubi è, quindi, rappresentata dall'insieme delle imprese che effettuano i lavori di costruzione delle condotte dei metanodotti per la distribuzione di gas metano all'interno dei centri abitati. Questo servizio si contraddistingue, rispetto al trasporto del gas lungo i metanodotti dorsali, per il fatto che all'interno delle condotte cittadine si esercitano pressioni di gran lunga inferiori (al massimo 12 atmosfere, in media 2 atmosfere) di quelle riscontrate nelle condotte principali (che possono arrivare ad oltre le 50 atmosfere). Di conseguenza, la tipologia di tubi utilizzata nel trasporto dorsale di gas metano dovrà soddisfare caratteristiche di diametro e spessore diverse da

quelle richieste ai tubi impiegati nelle condotte per la distribuzione cittadina. I tubi utilizzati nel comparto della distribuzione civile di gas hanno un diametro che non supera i 406,4 millimetri, mentre quelli impiegati per le condotte nei metanodotti dorsali arrivano sino a 1.200 millimetri di diametro.

37. I tubi in acciaio in generale possono essere di due tipi: senza saldatura (SS) o saldati (SA). Il processo di fabbricazione dei due tipi di tubi è profondamente diverso. I tubi SS sono ottenuti tramite processi di laminazione od estrusione a caldo di lingotti, barre o blumi d'acciaio, mentre quelli SA si ottengono tramite saldatura, con o senza materiale d'apporto, di nastri o lamiere di acciaio riscaldate. Sia i tubi SS che quelli SA, a loro volta, possono essere finiti "a caldo" od "a freddo", a seconda del diametro del tubo e della necessità che esso non presenti esternamente impronte meccaniche di macchinari di laminazione. Le tecniche di saldatura dei tubi in acciaio sono di vario tipo: i) mediante accostamento ad alta temperatura; ii) tramite resistenza elettrica (Electric Resistance Welding, ERW); iii) utilizzando il cosiddetto arco sommerso (Submerged Arc Welding, SAW).

38. Il tubo utilizzato nelle opere di metanizzazione civile urbana è inizialmente prodotto grezzo e viene poi rivestito esternamente (processo di coibentazione) al fine di ridurre le infiltrazioni di umidità e quindi impedire l'ossidazione una volta interrato. I principali rivestimenti utilizzati nel comparto dei tubi condotte metano sono in materiale bituminoso oppure in polietilene estruso.

39. Il tubo saldato per condotte è considerato dagli operatori del settore un prodotto povero, caratterizzato da un basso valore aggiunto derivante dall'estrema semplicità del processo tecnico di lavorazione (la lamiera di acciaio viene scaldata nei forni, piegata e quindi saldata longitudinalmente). L'incidenza sul valore finale del tubo grezzo della materia prima (lamiera di acciaio) si aggira intorno all'80%. La stessa rivestitura non aggiunge molto valore al tubo grezzo: fatto cento il valore del tubo rivestito, il rivestimento (in bitume od in polietilene) e la finitura possono valere intorno alle 20 lire.

40. Come si è visto in precedenza, le parti hanno affermato che i tubi SA ed i tubi SS, con riferimento al loro utilizzo nelle opere di metanizzazione, devono essere considerati come appartenenti allo stesso mercato rilevante, sulla base di una piena sostituibilità tecnica tra i due tipi di tubi.

41. L'esistenza di una comune definizione di norme di qualificazione del prodotto (UNI 8488, API 5L) non è, tuttavia, sufficiente ad assicurarne anche la sostituibilità dal lato economico. E', infatti, questo tipo di sostituibilità, piuttosto che quella meramente tecnica, il parametro per identificare il contesto in cui si devono valutare possibili restrizioni consistenti della concorrenza. In quest'ottica, il mercato rilevante del prodotto è individuato dall'insieme più piccolo di prodotti e/o servizi che sono considerati intercambiabili o sostituibili dal consumatore, in ragione delle loro caratteristiche, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.

Ora, la presenza di prezzi relativi difformi (superiori del 15-20% nel caso dei tubi SS rispetto a quelli SA), spiega il fatto che per l'attività di costruzione di opere di metanizzazione civile prevalga l'impiego di tubi SA, un prodotto più economico di quelli SS e completamente in grado di svolgere le funzioni tecniche richieste, assicurando la sicurezza della rete distributiva installata.

42. L'esistenza di un rilevante eccesso di capacità installata (vedi infra il paragrafo sulla struttura dell'offerta) rende, inoltre, sostanzialmente superflua qualsiasi considerazione in merito alla sostituibilità anche dal lato dell'offerta, in quanto funge da barriera all'ingresso su larga scala di nuovi operatori, anche di quelli operanti su segmenti produttivi contigui a quello rilevante. In ogni caso, la limitata sostituibilità dal lato dell'offerta è evidenziata anche dal fatto che nessuna delle società coinvolte nel presente procedimento è attiva nella produzione di tubi SS.

43. La presenza di una precisa funzione di domanda, le cui preferenze sono chiaramente orientate a favore dei tubi SA per l'attività di costruzione di opere di metanizzazione civile, e la conseguente esistenza di due mercati separati, uno relativo alla produzione di tubi SS ed un altro ai tubi SA, si rintraccia, d'altro canto, nelle stesse dichiarazioni rese da una delle parti nella memoria difensiva consegnata all'Autorità. In tale memoria, dopo aver ribadito l'equivalenza tecnica di impiego tra tubi SS e tubi SA, in ragione della loro identica classificazione UNI e API, si afferma infatti che "è cosa scarsamente rilevante che il mercato richieda poi prevalentemente come condotte metano tubi saldati piuttosto che tubi senza saldatura" (memoria ATA, pag. 3).

E', quindi, addirittura una delle parti ad indicare con chiarezza che gli utilizzatori finali di tubi condotte metano non considerano i tubi SS sostituti dei tubi SA dal punto di vista economico.

44. Non avrebbe, d'altronde, senso considerare appartenenti allo stesso mercato dei tubi SA, dei prodotti quali i tubi SS che presentano caratteristiche (in termine di resistenza a livelli di pressione più elevate) non necessarie per l'impiego in opere di metanizzazione e che proprio in virtù di tali peculiari caratteristiche, che non sarebbero sfruttate, presentano, rispetto ai tubi SA, un differenziale di prezzo di significativa entità.

45. Una ulteriore conferma del diverso utilizzo riscontrabile per le produzioni di tubi SS e di tubi SA è fornita, inoltre, da un documento (III4 del 04.04.1995), acquisito nel corso dell'ispezione presso Federacciai. In esso viene indicata in percentuale la distribuzione dei tubi SS per destinazione finale di impiego relativa al principale produttore nazionale di tubi in acciaio SS. Come si può ricavare dalla tabella 2 la domanda finale di tubi SS non ricomprende l'attività di costruzione di opere di metanizzazione civile e il connesso impiego di tubi condotte.

Tabella 2. Settori di impiego dei tubi in acciaio SS (%)

	Italia	Resto dell'UE	Paesi terzi
petrolio	8	18	28
petrolchimica	24	25	27
termica	18	20	20
meccanica	26	23	8
edilizia	12	4	7
impieghi strutturali	12	10	10
Totale	100	100	100

Fonte: documento Federacciai (III4), acquisito presso Federacciai. Per impiego nel settore termico si intende quello relativo agli impianti di generazione elettrica tramite calore (caldaie) e combustibili petrolchimici.

46. Il complesso delle considerazioni esposte permette, quindi, di considerare il mercato dei tubi in acciaio saldato rivestito in bitume od in polietilene triplo strato, di diametro eguale o inferiore ai 406,4 millimetri, per opere di metanizzazione civile (condotte metano), come il mercato del prodotto rilevante ai fini del procedimento in oggetto.

b) Il mercato geografico

47. La tabella 3 fornisce i dati essenziali sull'andamento della domanda e dell'offerta in Italia di tubi in acciaio SA di diametro eguale od inferiore a 406,4 millimetri, per gli anni 1990 e 1994. Questa classificazione di prodotti comprende anche i tubi in acciaio SA per condotte con diametro inferiore od uguale ai 406,4 mm, di interesse ai fini del presente procedimento. La dinamica dei principali aggregati riferita a questo tipo di tubi viene, pertanto, valutata indirettamente facendo riferimento all'insieme maggiore di prodotti².

Tabella 3. Tubi in acciaio SA di diametro eguale/inferiore a 406,6 mm1 (000 tonn.)

	1990	1994
Produzione	2370	2095
Importazioni	188	146
Esportazioni	615	978
Consumo apparente	1943	1263
Import/Consumo %	9,7	11,6
Export/Produzione %	25,9	46,7

² Oltre ai tubi SA per condotte metano rientrano anche nella categoria di tubi in acciaio saldato di diametro eguale od inferiore a 406,6 millimetri, ad esempio, anche i cosiddetti tubi gas zincati di piccole dimensioni, utilizzati per la distribuzione domestica del gas. Essi denotano livelli di importazione più sostenuti di quelli dei tubi per condotte metano.

Fonte: documento Federacciai-Esta acquisito presso Federacciai (III2 per il 1990 e IV3 per il 1994) e Federacciai, Relazione annuale 1994 (per importazioni ed esportazioni 1994). Nel calcolo del consumo apparente (produzione più importazioni meno esportazioni) non è considerata la variazione delle scorte.

48. Dalle risultanze istruttorie è emerso che le importazioni di tubi in acciaio SA per condotte metano con diametro uguale/inferiore ai 406,4 millimetri hanno prevalentemente interessato il prodotto grezzo, esercitando un limitato effetto concorrenziale sul mercato del prodotto finito. Infatti, il prodotto grezzo, anche se acquistato dall'estero dai produttori e, soprattutto, dai commercianti nazionali, viene successivamente rivestito e riqualificato secondo le norme vigenti nell'Unione Europea. In questo modo, la stragrande maggioranza delle importazioni è assorbita all'interno dell'offerta nazionale collocata sul mercato interno dai produttori e dai grossisti. Inoltre, dall'analisi delle risposte fornite da numerose imprese clienti emerge come sia del tutto trascurabile la quota di importazioni di prodotto finito (tubi già rivestiti), che rappresenta una reale quota di approvvigionamento solo per alcuni grandi utilizzatori (Italgas e Camuzzi)³.

49. Nel quinquennio considerato l'incidenza delle importazioni sui consumi di tubi in acciaio SA con diametro uguale od inferiore a 406,4 millimetri è cresciuta meno di 2 punti percentuali, passando dal 9,7% all'11,6% (cfr. Tav. 3). La propensione all'esportazione è quasi raddoppiata. In particolare, le importazioni sono diminuite, in media annua, del 6,1%, mentre le esportazioni sono aumentate del 12,2%. Se si confrontano questi risultati con quelli realizzati a livello comunitario (UE a 12), la configurazione del mercato italiano appare caratterizzata soprattutto da una particolare chiusura dal lato delle importazioni (che, a livello europeo, nel 1993 pesavano sul totale dei consumi comunitari per il 44,9%), e da un grado di propensione all'export, invece, quasi in linea con quello comunitario (pari al 48,8% nel 1993). L'Italia ricopre, dunque, a livello comunitario il ruolo di esportatore netto di tubi SA con diametro uguale od inferiore ai 406,4 millimetri.

50. I costi logistici e di trasporto, che esercitano un peso significativo su un prodotto a basso valore aggiunto, ma di peso ed ingombro elevati; la svalutazione della lira nei confronti delle principali valute; la conseguente sproporzione registrabile nell'ultimo quinquennio tra la vigorosa espansione delle esportazioni e l'aumento marginale della penetrazione delle importazioni sui consumi, rappresentano elementi sufficienti per delimitare all'ambito nazionale il mercato geografico rilevante ai fini del procedimento in oggetto.

c) La struttura dell'offerta nazionale di tubi saldati per condotte metano

51. Gli unici produttori verticalmente integrati presenti in Italia nelle due fasi della produzione del tubo grezzo SA per condotte metano e del rivestimento sono il gruppo RILP (già Ilva), il gruppo Arvedi (ATA, Tubimar) e GSI (attraverso la propria controllata Riveco). Non tutta la produzione grezza di questi produttori, in special modo quella di ATA e di GSI, viene rivestita all'interno dei rispettivi gruppi. Parte dei tubi grezzi prodotti da ATA e GSI viene infatti rivestita da operatori specializzati che addebitano il costo dell'operazione di rivestimento in conto lavorazione e riconsegnano il tubo finito al produttore per la commercializzazione. Un altro produttore di una certa importanza, TT, opera, invece, esclusivamente come produttore di tubi grezzi che poi rivende a rivestitori, ad altri produttori di tubi nazionali, oppure all'estero.

52. In aggiunta ai produttori, esiste, come si è avuto modo di descrivere nei paragrafi precedenti, una serie di operatori che non producono il tubo grezzo ma lo acquistano dai produttori nazionali, o lo importano dall'estero per poi rivestirlo, eventualmente riqualificarlo secondo le norme standard vigenti all'interno dell'Unione Europea, ed infine commercializzarlo.

53. Le parti hanno ribadito che sia i produttori nazionali sia gli intermediari/grossisti concorrono a determinare l'offerta nazionale sul mercato rilevante. Considerare i produttori nazionali ed i commercianti grossisti sullo stesso livello di mercato non sembra tuttavia accettabile. Dall'esame delle fatture emesse da TDI, ILT, GSI ed ATA nel periodo 1990-1995, emerge, infatti, che tutti i principali grossisti/commercianti sono ricompresi tra i dieci principali clienti delle quattro imprese citate. Si è visto, inoltre, che, a parte un unico caso, i principali commercianti si riforniscono per oltre il 70% del proprio fabbisogno dai produttori nazionali parti del presente procedimento.

³ Queste società, negli ultimi anni, si sono riformite, oltre che dai principali produttori nazionali nei cui confronti si è aperto il procedimento in oggetto, anche da un produttore tedesco giudicato, nonostante lo svantaggio competitivo determinato dagli attuali rapporti di cambio, concorrenziale, in termini di prezzo, rispetto ai produttori nazionali.

Se si sommassero le quantità vendute dalle imprese nazionali con quelle dei grossisti/commercianti si commetterebbe, quindi, un errore di duplicazione, in quanto verrebbero computate due volte le stesse quantità vendute, dapprima dai produttori ai commercianti e, successivamente, dai commercianti agli utilizzatori finali.

54. Sulla base di queste considerazioni, al fine di descrivere la struttura dell'offerta di tubi SA rivestiti per condotte metano, è significativo calcolare la quota dei produttori nazionali sulle consegne totali effettuate, ancorché parte di queste consegne siano destinate ai clienti finali attraverso i grossisti/intermediari.

Nel quadriennio 1990-1993, la quota complessiva detenuta dal gruppo Ilva, da ATA e da GSI sul mercato dei tubi SA per condotte con diametro eguale/inferiore ai 406,4 millimetri, è compresa tra l'89% ed il 93%. Come si ricava dalla tabella 4, il gruppo Ilva ha detenuto stabilmente una quota intorno al 60% del totale delle consegne nazionali, mentre il gruppo Arvedi si è collocato ad un livello compreso tra gli estremi del 15% (1990) e del 12% (1993) e GSI tra il 12% (1990) ed il 14% (1993). Riveste una certa importanza sul mercato delle consegne nazionali anche TT, benché negli ultimi anni tale società abbia esportato più del 60% della propria produzione.

Tabella 4. Consegne al mercato interno di tubi saldati per condotte con diametro inferiore ai 406,4 mm. (000 tonn.)

	1990	1991	1992	1993
Gruppo Ilva *	148,3	138,8	104,3	104,3
ATA	38	29	26,2	19,5
Tubimar	8,5	7,1	10,9	7
GSI	29,6	28,3	30,5	24,1
Tecnotubi	28,2	12,2	14,5	11,6
Totale	252,6	215,4	186,4	166,5

* TDI, Sigma ed Alessio condotte

Fonte: Documentazione acquisita presso Federacciai

55. L'industria italiana dei tubi in acciaio saldati, infine, come è emerso nel corso dell'istruttoria, è caratterizzata dalla presenza di una rilevante sovracapacità produttiva. Secondo stime ricavate dei dati di fonte Federacciai il grado di capacità inutilizzata era pari al 45,2% nel 1991 (documento II2 acquisito presso Federacciai).

Valutazione della fattispecie

56. L'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90 vieta le intese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi di acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali e nel ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

57. Sulla base delle risultanze istruttorie precedentemente illustrate è possibile affermare che le imprese oggetto della presente istruttoria hanno realizzato una pluralità di intese che rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 2 della citata legge in quanto volte a) alla ripartizione del mercato attraverso la determinazione di quote di vendita percentuali per ciascuna delle imprese in questione; b) al coordinamento delle rispettive politiche di prezzo e di altre condizioni contrattuali.

Le intese in questione hanno falsato in maniera consistente il gioco della concorrenza sul mercato nazionale rilevante, in considerazione del fatto che le imprese aderenti alle suddette intese detengono complessivamente una quota superiore al 70% del mercato stesso.

a) La determinazione delle quote di mercato di ciascuna impresa

58. L'esistenza di un'intesa volta a fissare le quote di produzione di ciascuna impresa oggetto del procedimento emerge dalla valutazione congiunta di vari elementi probatori. Ci si riferisce, in particolare, ai documenti an2, acquisito presso ATA, e I19, acquisito presso Federacciai.

Nel primo documento, che contiene una elaborazione di dati relativi alle "assegnazioni per azienda" delle commesse di tubi per condotte acqua e metano per il periodo 15 dicembre 1993/21 febbraio 1994, si

attribuiscono a ciascuna delle parti delle quote percentuali, riferite ad un "Accordo", che corrispondono esattamente alle "quote di partecipazione" al mercato nazionale dei tubi condotte che appaiono sul secondo documento, datato 18 febbraio 1994, in relazione alle "spedizioni anno 1992".

In altri termini, a distanza di pochi giorni, le stesse "quote di partecipazione" al mercato nazionale in oggetto risultano citate sia in un documento Federacciai (sul quale compare, tra l'altro, la scritta, "da discutere nella prossima riunione") sia sulle tabelle predisposte da ATA con la denominazione "quote accordo".

Tali fattori, congiuntamente considerati, rendono evidente che le parti hanno provveduto a mettere in comune i dati delle vendite al fine di controllare congiuntamente gli scostamenti rispetto a quote storiche di riferimento concordemente accettate.

59. Del resto, l'esistenza di tale intesa risulta riconosciuta anche dal rappresentante di GSI quando, con riferimento al documento I19, afferma che le quote in esso indicate esprimono, per ogni produttore, "la quota massima di produzione consentita per tipologia di tubo, fissata allo scopo di mantenere in equilibrio le rispettive posizioni di mercato ed evitare gestioni inefficienti di magazzino presso le singole aziende indicate nel documento" e rappresentano i "limiti massimi produttivi che ciascuna azienda si sarebbe impegnata a non superare nell'anno seguente"(cfr. verbale audizione GSI, pag. 5).

Con riferimento alla dichiarazione di GSI appena citata, ILT, nella sua memoria, ha fatto riferimento ad un "legittimo tentativo dei produttori di limitare il peso degli oneri finanziari, connessi alla strutturale eccedenza di offerta rispetto alla domanda".

In proposito si osserva che ciò che si contesta in questa sede non è tanto l'attività (certamente legittima) di ricerca da parte di ogni singola azienda della propria dimensione efficiente in presenza di un (asserito) vincolo stringente di mercato rappresentato dal livello di domanda del prodotto, quanto piuttosto il fatto che tale attività sia stata condotta dalle parti in maniera coordinata e non risulti, in alcun modo, frutto di ricerche unilaterali ed autonome da parte di ogni singola impresa, in funzione delle proprie specifiche caratteristiche tecniche e strutture di costo.

Ne discende che la limitazione della produzione di ciascuna impresa non (necessariamente) coincide con l'equilibrio ottimale che ognuna di esse, in relazione alle proprie caratteristiche, sarebbe in grado di realizzare operando autonomamente sul mercato, ma risponde ad un equilibrio artificiale derivante da una volontà comune mirata al rispetto delle relative posizioni di mercato.

b) Il coordinamento sui prezzi

60. Le risultanze istruttorie rendono evidente che i principali produttori italiani di tubi saldati per condotte hanno sviluppato una abitudine a mantenere contatti finalizzati al raggiungimento di un coordinamento sui prezzi di listino, sulle percentuali di sconto da applicare alla clientela e sulle condizioni contrattuali di offerta dei prodotti.

61. Tale attività di coordinamento, che per il fatto di realizzarsi prevalentemente in sede Federacciai può ritenersi istituzionalizzata, si manifesta, in particolare:

- i) nella diffusione contestuale di listini identici di TDI (ILT per quanto riguarda il listino del 15 maggio 1995), ATA e GSI per il periodo 20/12/93 - 15/05/95;
- ii) nella presenza di livelli di sconto sostanzialmente omogenei tra loro (differenziati al massimo di uno o due punti percentuali), testimoniata dagli utilizzatori finali e da alcuni grossisti/commercianti;
- iii) nell'esistenza di altre condizioni contrattuali identiche, come testimoniato dalle risposte dei principali clienti.

62. Nel corso delle audizioni e nelle memorie presentate all'Autorità, le parti hanno contestato l'esistenza del coordinamento in oggetto, qualificando il proprio comportamento parallelo come tipico indipendente adattamento della condotta di imprese appartenenti ad un mercato oligopolistico alla esistente o prevista condotta dei concorrenti (ed in particolare del leader di mercato, nella fattispecie rappresentato da TDI). Le parti fanno leva, inoltre, sulla forte dipendenza del prezzo del tubo dal prezzo della lamiera d'acciaio, che renderebbe del tutto normale un aumento di uguale ammontare dei prezzi di listino, da parte dei produttori, in presenza di aumenti generalizzati del prezzo della materia prima.

63. Accettare le argomentazioni delle parti significherebbe ignorare le prove documentali relative al fatto che presso Federacciai si sono svolte riunioni tra le stesse parti del presente procedimento, nelle quali si è discusso esplicitamente delle politiche dei prezzi e dei nuovi listini con riferimento al settore tubi SA per condotte. In proposito si ricorda che la stessa GSI, nel corso dell'audizione, ha esplicitamente affermato che nelle riunioni periodiche che si tenevano presso Federacciai si discuteva degli effetti economici negativi che l'applicazione dei nuovi listini avrebbe comportato sul mercato (cfr. supra, paragrafo 23).

Una ulteriore esplicita conferma che le politiche di prezzo delle imprese TDI, GSI ed ATA non nascessero da autonome decisioni, ma scaturissero da un concerto delle singole volontà aziendali, si ricava dalla lettura del documento an11 (relativo a direttive in materia di prezzi ed altre condizioni contrattuali impartite da ATA ai propri agenti) nel quale si fa esplicito riferimento al fatto che le indicazioni sulle politiche di prezzo che in esso compaiono sono frutto "di una volontà comune dei produttori partecipanti al pool Federacciai (TDI/Ilva/Generalsider/Arvedi)".

64. Quanto sopra esposto consente di escludere che la condotta tenuta dalle parti sul mercato rilevante possa configurarsi come un mero comportamento parallelo privo di qualsiasi elemento di concertazione. Invero, in base ai principi elaborati dalla giurisprudenza comunitaria, il semplice fatto che tra gli operatori "abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente, effettivo o potenziale, ovvero di rivelare ad un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso o prevede di tenere egli stesso sul mercato"⁴ costituisce elemento sufficiente per qualificare la fattispecie come una forma di collusione lesiva della concorrenza.

65. Si noti, inoltre, con riferimento all'argomento delle parti circa la stretta dipendenza dell'andamento del prezzo dei tubi da quello della materia prima, che ciò che rileva ai fini della valutazione di illiceità della contestuale diffusione di listini identici non è tanto la direzione della risposta da parte delle imprese produttrici di tubi agli stimoli e ai vincoli provenienti dal settore a monte della materia prima e dei prodotti intermedi, quanto l'assoluta concordanza delle reazioni di tutte le imprese interessate, sia in ordine al livello (del tutto identico) della traslazione dei costi degli input sui prezzi del prodotto finale, sia in ordine alla simultaneità di tale traslazione.

66. Tale concordanza non solo non trova legittimazione in relazione al divieto espresso dall'articolo 2 della legge n. 287/90, ma non appare neppure giustificabile sul piano economico, in considerazione della caratterizzazione del mercato rilevante quale oligopolio asimmetrico. TDI/ILT controlla, infatti, una quota di mercato quasi tre volte superiore rispetto a quella di ATA e di GSI. Ciò implica l'esistenza di diverse strutture di costo delle imprese in esame che, dinanzi ad aumenti della materia prima, dovrebbero permettere risposte differenziate sulla base delle rispettive priorità di politica commerciale. Tale asimmetria è inoltre accentuata dal fatto che TDI, ed in seguito ILT, si differenziano rispetto agli altri concorrenti per la maggior facilità nelle condizioni di approvvigionamento in considerazione della loro appartenenza ad un gruppo integrato verticalmente con la fase a monte della produzione di lamiera d'acciaio.

67. Si rende opportuno, da ultimo, un breve cenno al ruolo dell'associazione Federacciai.

Nel corso del procedimento, le parti hanno contestato l'interpretazione data dall'Autorità ai documenti acquisiti presso Federacciai ed alla finalità delle riunioni relative al settore tubi condotte che ivi si tenevano regolarmente. In particolare, ILT ha affermato, sia nel corso delle audizioni sia nella memoria difensiva, che lo scambio di informazioni effettuato tramite Federacciai rientra nell'ambito delle attività giudicate lecite dalla stessa Commissione Europea, in risposta ad una specifica richiesta effettuata dall'Eurofer (associazione europea delle associazioni di categoria del settore siderurgico). L'osservazione non sembra pertinente in quanto:

i) la posizione espressa dalla DGIV nella sua risposta ad Eurofer è nel senso di ammettere la liceità di una serie di trasmissioni di informazioni riguardo ai dati aggregati sugli ordinativi, consegne e livelli di produzioni, ma non contiene alcun riferimento alla possibilità che un'associazione di categoria fornisca informazioni riguardanti i prezzi ovvero rappresenti la sede per uno scambio di informazioni tra gli associati circa il livello dei prezzi stessi;

ii) risulta invece comprovato, sia dagli ordini del giorno delle riunioni; sia dal documento an11 (in cui si parla, in relazione alle politiche di prezzo, di "volontà comune" dei produttori partecipanti al Pool Federacciai); sia dal verbale di audizione di GSI nella parte in cui viene affermato che nelle riunioni periodiche che si tenevano presso Federacciai si discuteva degli effetti economici negativi che l'applicazione dei nuovi listini avrebbe comportato sul mercato (cfr. supra, paragrafo 23); sia da quanto affermato in audizione dalla società Tecnotubi (cfr. supra, paragrafo 13), che oggetto delle riunioni, relative ai tubi SA per condotte, che si tenevano presso Federacciai fosse, oltre allo scambio dei dati sulle quantità prodotte e consegnate e sulle tendenze di fondo della domanda, il livello, la politica dei prezzi da praticare e le conseguenze che ne sarebbero derivate sul mercato.

68. Si deve, infine, ricordare, in risposta ad una delle argomentazioni avanzate dalle parti (cfr. supra, paragrafo 34), che il prodotto oggetto del presente procedimento non è assoggetto alle regole di concorrenza

⁴ Decisione della Commissione nel caso *PVC*, del 27 luglio 1994, in GUCE 1994 n. L239/14.

della CECA, come si può desumere dal fatto che esso non è inserito nell'elenco di prodotti presente nell'Allegato I al Trattato di Parigi istitutivo della Comunità Economica del Carbone e dell'Acciaio. Le imprese operanti sul mercato in questione sono dunque tenute ad osservare sia l'articolo 85 del Trattato di Roma sia l'articolo 2 della legge n. 287/90.

Considerazioni finali

69. In conclusione, alla luce di tutto quanto sopra esposto, è ben possibile che i comportamenti tenuti dalle parti siano volti ad attuare un unico disegno anticoncorrenziale in cui il perseguimento dell'obiettivo principale del mantenimento del controllo delle quote di mercato viene favorito e rafforzato dalla collusione in materia di prezzi. Deporrebbero in tal senso le circostanze rammentate sopra, in particolare ai paragrafi 58, 59 e 67 (ii).

In ogni caso, gli elementi probatori raccolti nel corso dell'istruttoria, come sopra richiamati, individuano con assoluta chiarezza l'autonoma rilevanza, ai fini dell'accertamento delle violazioni ai divieti espressi dall'articolo 2 della legge n. 287/90, dei comportamenti assunti dalle parti diretti, in un caso, alla ripartizione del mercato attraverso la determinazione di quote di vendita percentuali per ciascuna delle imprese in questione, nell'altro, al coordinamento delle rispettive politiche di prezzo e di altre condizioni contrattuali.

Le imprese destinatarie della presente decisione

70. Se le imprese ATA e GSI non hanno subito modificazioni giuridiche rilevanti sotto il profilo soggettivo tra il periodo cui si riferiscono le violazioni contestate e quello in cui viene assunta la presente decisione, sicché non vi è alcun dubbio che dette società siano a tutti gli effetti destinatarie della decisione stessa, diversa è la posizione di TDI. Come già descritto supra al paragrafo 9, tale società, infatti, è stata messa in liquidazione con delibera dell'assemblea straordinaria del 30 settembre 1994 e il ramo d'azienda, costituito dall'impianto di Taranto, attivo nel mercato interessato dalle violazioni è stato ceduto alla Ilva Lamiere e Tubi Srl (ILT) con effetto a partire dal 1° dicembre 1994.

Ne discende che, agli effetti del presente provvedimento, responsabile delle infrazioni accertate, sino alla data indicata, è certamente la società TDI. Non vi è dubbio, infatti, che la cessione del ramo d'azienda in questione non modifica l'imputazione di responsabilità per le indicate infrazioni all'impresa che le ha commesse, dal momento che essa ancora esiste, sia pur nella fase di liquidazione (in tal senso cfr. la citata decisione della Commissione nel caso PVC, paragrafo 41). In proposito, a nulla rileva il fatto che TDI, secondo quanto da essa dichiarato, si sarebbe spogliata, sin dal mese di luglio del 1993, della gestione della politica produttiva e commerciale dello stabilimento di Taranto, conferendo mandati a gestire prima alla Ilva Spa e successivamente ad amministratori e dirigenti di ILT (cfr. supra, paragrafo 34). Tali circostanze configurano soltanto delle modificazioni dei soggetti responsabili della gestione ordinaria di un ramo di azienda (come tale privo di personalità giuridica) di TDI e non possono in alcun modo influire sull'imputabilità alla società stessa delle infrazioni accertate.

Pertanto, solo a seguito del conferimento d'azienda avvenuto con effetto dal 1° dicembre 1994, l'attività economica in funzione della quale le violazioni all'articolo 2 della legge n. 287/90 sono state poste in essere è confluita nel patrimonio di un nuovo soggetto giuridico, nella fattispecie rappresentato da ILT.

In relazione a tale società esistono diversi elementi che valutati congiuntamente consentono di ritenere, per logica deduzione, che anch'essa abbia partecipato alle intese in questione. Ci si riferisce, da un lato, alla diffusione contestuale, in data 15 maggio 1995, di listini identici da parte della stessa ILT, di ATA e GSI, dall'altro, alla totale assenza di elementi che consentano di escludere la prosecuzione delle pratiche anticoncorrenziali in questione da parte di ILT. Ciò assume particolare rilevanza in un contesto come quello in esame caratterizzato dalla continuità economica dell'impresa in capo al nuovo acquirente e dal fatto che, già in un periodo precedente alla data del conferimento, la gestione del ramo di azienda di cui si tratta era stata affidata ad amministratori e dirigenti di ILT. Per quanto tale ultimo aspetto, come già precisato, non possa influire ai fini dell'attribuzione di responsabilità, in capo a ILT, per le indicate infrazioni in relazione al periodo antecedente al 1° dicembre 1994, è ragionevole ritenere che la dirigenza di ILT fosse a conoscenza dell'esistenza delle intese riscontrate già prima del conferimento del ramo di azienda di Taranto.

Alla luce di tali elementi ed in considerazione del fatto che il coordinamento in materia di prezzi è intrinsecamente collegato all'attività relativa alla fissazione delle quote di mercato, si ritiene che la diffusione contestuale di identici listini in data 15 maggio 1995, cui ILT ha partecipato, debba essere valutata, in assenza di elementi di segno contrario, quale prova, sia pur indiziaria, della prosecuzione da parte di ILT dei comportamenti anticoncorrenziali accertati nei confronti di TDI.

In base a quanto sopra esposto si ritiene che anche ILT debba essere destinataria della presente decisione e, in particolare, che ad essa (e non a TDI) debba riferirsi l'ordine di cessazione dei comportamenti illeciti accertati.

Gravità e durata delle infrazioni

71. Ai sensi dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90, l'Autorità, qualora ravvisi infrazioni all'articolo 2 della legge n. 287/90, diffida le imprese nei cui confronti si è dato avvio al procedimento istruttorio a porre termine ai comportamenti in violazione della legge entro un termine prefissato. Nei casi di infrazioni gravi, "tenuto conto della gravità e durata dell'infrazione", l'Autorità può applicare una sanzione amministrativa pecuniaria.

72. I comportamenti volti alla fissazione delle quote di produzione ed al coordinamento delle politiche di prezzo costituiscono, per la loro natura, le più rilevanti restrizioni concorrenziali.

Il fatto che le imprese che hanno partecipato alle intese assorbono la quasi totalità del mercato rilevante e che i comportamenti contestati sono stati realizzati in modo istituzionalizzato attraverso il ricorso a riunioni organizzate in sede Federacciai sono tutti elementi che portano a ritenere grave l'infrazione accertata.

Inoltre, i comportamenti in questione sono stati protratti per un periodo di tempo significativo essendo stati realizzati quantomeno a partire dalla fine del mese di settembre del 1993, senza che sia possibile stabilire se la collusione abbia mai avuto termine.

Sussistono, pertanto, i presupposti per la comminazione di una sanzione amministrativa pecuniaria ai sensi dell'articolo 15, comma 1, della citata legge nei confronti di TDI, GSI e ATA.

Non si ritiene invece di applicare una sanzione alla ILT in quanto, pur in presenza di elementi tali da far ritenere la sua partecipazione alle intese in questione, essa ha aderito all'intesa solo dal 1° dicembre 1994 a seguito dell'acquisizione del ramo d'azienda di TDI.

73. La gravità delle infrazioni accertate non viene meno in considerazione dello stato di crisi congiunturale che, secondo le affermazioni delle parti, caratterizza il settore in oggetto, manifestandosi nell'elevato grado di capacità inutilizzata (che amplifica l'incidenza dei costi fissi) e nella prolungata fase di calo della domanda interna.

Ciò in considerazione del fatto che è proprio la situazione di crisi economica che spesso rappresenta il presupposto che spinge le imprese a colludere sostituendo comportamenti concertati ai rischi della concorrenza; talché sostenere che in questi casi le violazioni delle norme a tutela della concorrenza non siano gravi e -in conseguenza- assoggettabili a sanzioni significa depotenziare l'applicazione della disciplina proprio in quelle ipotesi in cui più elevati sono i rischi di distorsione del funzionamento del mercato.

74. Tuttavia, ancorché la sfavorevole situazione economica del settore nel quale le imprese coinvolte operano non possa ritenersi elemento idoneo a giustificare la violazione della legge né tantomeno a farne venire meno la gravità, si ritiene possibile dare rilevanza alla particolare situazione economica delle imprese in sede di quantificazione della sanzione da infliggere alle imprese coinvolte, a fini di mitigazione della stessa. Ciò trova d'altronde conferma in alcuni precedenti della Commissione (cfr. Commissione CE, Rete metallica elettrosaldata, decisione del 2 agosto 1989; Vetro piano, decisione del 7 dicembre 1988), della Corte di Giustizia (sentenza del 9 novembre 1983, causa 322/81), del Tribunale di Primo Grado (sentenza del 17 dicembre 1991, causa T-6/89, relativa al caso Enichem Anic/Commissione).

75. Alla luce di quanto sopra, si ritiene che l'ammontare della sanzione da comminare debba essere contenuto nei limiti del minimo edittale di cui al primo comma dell'articolo 15 della legge n. 287/90, pari all'uno per cento del fatturato relativo ai prodotti oggetto dell'intesa realizzato da ciascuna delle parti destinatarie della sanzione nel corso del 1994. Detti fatturati, come indicato dalle parti stesse, ammontano a 26,3 miliardi di lire, per quanto concerne TDI, a 13,5 miliardi di lire, per quanto concerne ATA, e a 12,4 miliardi di lire, per quanto concerne GSI.

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che le società Tubi Dalmine Ilva Srl in liquidazione, Ilva Lamiere e Tubi Srl, Arvedi Tubi Acciaio Srl, General Sider Italiana Spa hanno posto in essere, sul mercato della produzione e commercializzazione dei tubi in acciaio saldati per condotte metano, intese volte alla fissazione delle rispettive quote di produzione e al coordinamento delle rispettive politiche commerciali con particolare riferimento alle politiche di prezzo, in violazione dell'articolo 2, comma 2, lettere a) e b), della legge n. 287/90;

b) che le società Ilva Lamiere e Tubi Srl, Arvedi Tubi Acciaio Srl, General Sider Italiana Spa pongano immediatamente fine alle infrazioni accertate;

c) che alle imprese sotto elencate venga applicata la sanzione amministrativa pecuniaria nella misura di seguito indicata:

Società	Milioni di lire
TDI	263
ATA	135
GSI	124

La sanzione amministrativa deve essere pagata nel termine di sessanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, con versamento all'Ufficio del Registro di Roma. Dell'avvenuto pagamento della stessa le imprese sono tenute a dare immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio di copia della ricevuta del versamento effettuato.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e successivamente pubblicato ai sensi di legge.

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Giuliano Amato

* * *