

APPENDICE A

(I) LA SEGNALAZIONE DELLA GUARDIA DI FINANZA – NUCLEO ANTITRUST	1
(II) LA RELAZIONE DI RISULTANZE INVESTIGATIVE DELLA GUARDIA DI FINANZA – NUCLEO DI POLIZIA TRIBUTARIA DI TRENTO E RELATIVA DOCUMENTAZIONE.....	3
(III) ULTERIORE DOCUMENTAZIONE: APPUNTI E RESOCONTI RELATIVI ALLE RIUNIONI COMAST.....	14
(III-A) ASSEGNAZIONI E SISTEMA DELLE QUOTE.....	14
(III-B) PREZZI E ALTRE CONDIZIONI CONTRATTUALI DI FORNITURA E DI PAGAMENTO.....	18
(III-C) AZIONI VERSO I CONCORRENTI E/O IMPRESE CHE USCIVANO DAL CARTELLO	22
(III-D) ALTRE POLITICHE E CONDOTTE COMUNI.....	24
(IV) ULTERIORE DOCUMENTAZIONE.....	25

1. Nella presente appendice sono esposte nel dettaglio le principali evidenze documentali acquisite nel corso dell'istruttoria.

In particolare, l'esposizione dell'evidenza documentale riferita al doc. I.1 pervenuto dalla Guardia di Finanza si articola nei tre livelli in cui è strutturato il documento stesso: un primo livello relativo alla segnalazione del Nucleo Speciale Tutela Mercati - Gruppo Antitrust; un secondo livello relativo alla relazione di risultanze investigative redatta dal Nucleo di Polizia Tributaria di Trento; un terzo livello relativo poi ad una delle parti più significative della documentazione ispettiva sottostante, quella riferita ai resoconti manoscritti delle riunioni Comast.

(i) La segnalazione della Guardia di Finanza – Nucleo Antitrust

2. In data 19 ottobre 2009 è pervenuta, da parte della Guardia di Finanza – Nucleo Speciale Tutela Mercati - Gruppo Antitrust (di seguito GdfA), una segnalazione avente ad oggetto comportamenti anticoncorrenziali posti in essere da importanti operatori (“*le principali imprese del settore*”) attivi nel mercato della produzione e commercializzazione di barriere stradali (doc. I.1)¹.

La segnalazione indica come interessata la categoria di prodotti relativi a barriere e protezioni metalliche stradali, ossia dispositivi finalizzati al contenimento ed alla sicurezza del flusso veicolare stradale nonché alla protezione dalla caduta dei massi.

3. In particolare, la ricostruzione effettuata dalla GdfA si basa sulla complessa mole documentale (verbali, documenti anche elettronici acquisiti presso il consorzio, presso i produttori, presso imprese acquirenti, oltre ad altri mezzi di prova di natura più prettamente penale) acquisita dal Nucleo di Polizia Tributaria della Guardia di Finanza di Trento (cfr. *infra*) nell'ambito di un procedimento penale² avviato dalla Procura della Repubblica presso il Tribunale di Trento³, documentazione la cui trasmissione è stata da quest'ultima

¹ Le frasi riportate nel testo fanno riferimento alla segnalazione della GdfA (denominata doc. I.1) ovvero, quando specificato, ai documenti sottostanti allegati dalla GdfT (denominati a seconda dei casi doc. I.1 allegato 1-Ax, 1 <= x <= 54), su cui cfr. *infra*.

In generale, e salvo quando diversamente specificato, l'enfasi riportata nelle citazioni letterali è aggiunta.

² Procedimento n. 1409/06 Rgnr (n. 2864/06 Rg Gip) avviato nei confronti di diversi soggetti per supposta violazione di diversi articoli del Codice penale.

³ Al riguardo, a seguito della richiesta di rinvio a giudizio formulata nell'ambito del procedimento penale, il Gup presso il Tribunale di Trento ha dichiarato -con sentenza del 15 marzo 2011- l'incompetenza territoriale di detto tribunale, e ha destinato quindi gli atti del fascicolo a diverse altre Procure della Repubblica (Roma, Cassino, Napoli, Catania e

appositamente autorizzata (doc. I.1 allegato 1-A1).

4. La segnalazione evidenzia come le parti abbiano posto in essere comportamenti distorsivi della concorrenza, in particolare nell'ambito del consorzio Comast a cui le stesse aderivano.

In particolare, le predette società attraverso lo strumento del Comast hanno posto in essere condotte collusive che, con riferimento ad un arco temporale compreso tra l'anno 2003 e il maggio 2007, hanno dato vita ad un *“complesso sistema finalizzato all'alterazione delle dinamiche concorrenziali”* attraverso diverse pratiche.

5. Tali pratiche hanno abbracciato entrambe le fondamentali variabili di quantità e prezzo.

Da un lato, esse sono infatti consistite in una spartizione -sulla base di quote percentuali predeterminate- delle forniture di barriere stradali a imprese terze e/o enti appaltanti, in particolare con l'indicazione della specifica consorziata che avrebbe dovuto risultare assegnataria.

Dall'altro lato, le pratiche in questione sono consistite nella condivisione di un listino prezzi comune relativo alle diverse tipologie di barriere stradali. Il fine ultimo di tale pratica era, non solo quello di indirizzare il richiedente verso il soggetto che, in base a quanto prestabilito, avrebbe dovuto eseguire la fornitura, ma anche il mantenimento di prezzi *“artificialmente elevati”*.

In aggiunta, le società parti dell'intesa in questione hanno tenuto comportamenti finalizzati ad ostacolare, direttamente o indirettamente, altre imprese concorrenti, ivi inclusi i soggetti non partecipanti al cartello.

6. Già la segnalazione della GdfA riporta diverse testimonianze dirette delle pratiche collusive adottate dalle imprese aderenti al Comast.

Nel corso di riunioni e incontri periodici, numericamente quantificati in 95 e tenutasi principalmente nella sede dello stesso Comast⁴, venivano attivati e messi in pratica i meccanismi collusivi che hanno improntato l'attività delle società aderenti. In particolare, secondo la testimonianza dell'ultimo segretario del Comast prima del suo scioglimento, *“ogni consorziata porta in dote alcune richieste d'offerta, queste vengono dibattute dalle stesse, in funzione delle singole peculiarità (cantiere, area geografica, tipologia di barriere etc). Dopo la discussione, si assegna la fornitura ad una consorziata, cioè la società ha il nulla-osta del Comast per <<chiudere l'ordine>>”* (doc. I.1 e doc. I.1 allegato 1).

Gli elementi relativi alle due dimensioni quantità e prezzo emergono in un'altra dichiarazione, resa da uno dei *manager* dell'epoca di Ipd ad esempio per il caso delle gare: *“si prendeva cognizione delle varie aggiudicazioni che erano nel frattempo intervenute nel settore delle barriere stradali, e le si spartiva tra le aziende perché ciascuna di esse mantenesse una certa quota di mercato prestabilita (per inciso Ipd aveva il 6%); si stabiliva cioè che la fornitura di una barriera per una certa gara la dovesse fare un'azienda piuttosto che un'altra, a quel punto se il posatore chiedeva il preventivo anche ad aziende diverse da quella assegnataria, esse dovevano fare un preventivo più alto in maniera tale che l'aggiudicazione andasse a quella che era stata concordata nelle riunioni del Comast”* (doc. I.1 e doc. I.1 allegato 1).

Palermo); in particolare, la trattazione e l'esame del reato associativo è stata rimessa alla Procura della Repubblica di Roma per la pronuncia in relazione alle condotte perpetrate in ambito Comast (doc. VII.288 e anche doc. IX.401).

⁴ La loro ricostruzione è avvenuta mediante l'analisi di vari documenti reperiti presso le stesse società associate (convocazioni, appunti, agende, *report*, listini prezzi, prospetti e tabelle riepilogativi aggiornati con le decisioni prese al termine di ogni riunione).

7. Più in generale, qualunque fosse il cliente, il meccanismo spartitorio era ben delineato, abbracciando tanto il caso di ‘competizione’ quanto il caso di commessa individuale, sempre in seno a riunioni Comast (“*si arriva poi alla **suddivisione delle offerte di barriere**. Ognuna delle società presenti al tavolo porta un elenco oppure documenti, dove attesta di una eventuale fornitura ad un cliente*”, secondo un’altra persona fisica, dipendente di Mrcgb, doc. I.1 e doc. I.1 allegato 1).

Nella prima ipotesi, infatti, “*si inizia a discutere sulla prima offerta. Si verifica se questa offerta è stata inviata ad **almeno due consorziate** e poi si inizia la discussione. Dopo di ciò, **il tavolo decide a chi assegnare la fornitura. Questo succede sistematicamente per tutte le offerte che ogni consorziata propone**”.*

Nella seconda ipotesi, invece, “***quando una consorziata propone una fornitura ed è l’unica ad avere questa richiesta, la stessa viene caricata a lei**”.*

Di tutta la pratica collusiva viene tenuta un’apposita documentazione, e di conseguenza viene costantemente aggiornato un apposito registro di dati: “*ogni assegnazione viene comunicata, se non erro, al signor [...], il quale volta per volta inserisce **in un prospetto i dati del cliente ed infine a chi è stata assegnata la fornitura**. Alla fine di ogni riunione, **ad ognuno dei rappresentati, quindi anche a me [...], viene consegnato il prospetto riepilogativo della giornata con tutte le assegnazioni fatte dal Comast**”.*

(ii) La relazione di risultanze investigative della Guardia di Finanza – Nucleo di Polizia Tributaria di Trento e relativa documentazione

8. Nell’ambito del già richiamato procedimento penale, la Procura della Repubblica presso il Tribunale di Trento ha coordinato una complessa attività investigativa nel cui ambito si inserisce (doc. I.1 allegato 1)⁵ il *report* investigativo della Guardia di Finanza – Nucleo di Polizia Tributaria di Trento (di seguito GdfT), che ha condotto un’articolata analisi anche con l’esame e il riscontro di tutta la documentazione acquisita⁶.

9. Preliminarmente, anche la GdfT segnala la rilevanza delle imprese produttrici coinvolte nel cartello (“*si rappresenta che non vi è una moltitudine di società che producono tali elementi d’acciaio e quindi il mercato nazionale dei prodotti di sicurtavia si poggia soltanto su poche realtà imprenditoriali*”), diversamente dalla categoria di utilizzatori costituita dagli installatori (“*moltitudine delle imprese di posa in opera delle barriere stradali, dalle più consistenti alle più piccole*”). In particolare, su di un totale di società produttrici che “*possono essere quantificate in un massimo di nove unità*”, i membri del cartello sono le sette parti (Mrcgb, Tbs, Mefra, Imeva, Sma, Car e Ipdi); i rimanenti due operatori sono Volk e Lav.

Al riguardo Mrcgb, Tbs, Mefra, Imeva, Sma, Car e Ipdi “*hanno formato una vera e propria aggregazione, sotto forma di consorzio, con la quale hanno condizionato, in modo pressoché esclusivo, l’intero mercato nazionale delle barriere stradali*”⁷.

⁵ Come nel caso precedente della GdfA, le frasi riportate nel testo fanno riferimento alla segnalazione della GdfT (denominata doc. I.1 allegato 1) ovvero, quando specificato, ai documenti sottostanti allegati dalla stessa GdfT (denominati a seconda dei casi doc. I.1 allegato 1-Ax, 1 <= x <= 54).

⁶ Trasmessa a seguito di autorizzazione, da parte del Procuratore della Repubblica di Trento, all’utilizzo dei dati e della documentazione contenuta nel fascicolo penale (doc. I.1 allegato 1A-1).

⁷ A conferma di quel che precede, secondo le dichiarazioni rese dal *management* di Volk in relazione al Comast, “*dato che **raggruppa il 95% dei costruttori di barriere di sicurezza stradale in Italia, nelle riunioni del consorzio si fanno accordi commerciali per la spartizione delle commesse delle barriere di sicurezza stradale in acciaio, che siano esse di***

10. Il periodo interessato dalle condotte collusive è il lasso temporale gennaio 2003-maggio 2007; in particolare, il momento conclusivo è segnato proprio dallo scioglimento anticipato del consorzio Comast⁸, peraltro proprio a seguito degli interventi di perquisizione eseguiti dalla GdfT nelle sedi dello stesso consorzio e delle società aderenti.

Quanto alle condotte, esse riguardano la suddivisione delle forniture mediante singole quote percentuali predeterminate. Di conseguenza, le consorziate si accordavano per stabilire quale tra loro avrebbe dovuto, di volta in volta, approvvigionare l'impresa o la stazione appaltante richiedente la fornitura, garantendo altresì ad essa di poter praticare un prezzo anch'esso condiviso con le altre società concorrenti. Difatti, le consorziate detenevano e condividevano un listino prezzi riguardante le varie tipologie di barriere stradali (indicante i tre valori primo prezzo, secondo prezzo e prezzo di chiusura progressivamente decrescenti), utilizzato strategicamente anche per indirizzare le forniture verso i soggetti designati.

11. La GdfT ha documentato circa un centinaio di incontri e riunioni delle consorziate in seno al Comast nel periodo in esame: *“questi incontri servivano alle società per accordarsi su più svariati campi, che andavano dalla spartizione del mercato delle barriere, all'accordo per aggiudicarsi le gare d'appalto ed all'aggiornamento del listino prezzi condiviso”*. L'esistenza delle riunioni *de qua* è stata ricostruita in maniera approfondita grazie all'acquisizione di documentazione sequestrata presso le società e nella disponibilità dei loro rappresentanti (in particolare documenti di convocazione, appunti, agende personali e quant'altro).

In particolare, la GdfT ha ricostruito gli incontri schematizzati nella tabella che segue:

Tabella 1

ANNO	#	DATE
2003	23	5 febbraio ⁹ ; 13-14-20-21 marzo; 18 aprile; 7-23 maggio; 19 giugno; 3-8-15-22-29 luglio; 2-18-24 settembre; 6-14-15 ottobre; 7-13-24 novembre
2004	23	20 gennaio ¹⁰ ; 3-19 febbraio; 9-23-24 marzo; 5-6-28 aprile; 28 maggio; 9-22 giugno; 6-20 luglio; 15-28 settembre; 5-13 ottobre; 3-11-19 novembre; 1-16 dicembre
2005	13	3-19 febbraio ¹¹ ; 2-14 marzo; 5-27 aprile; 5-6 settembre; 3-4-11 ottobre; 15 novembre; 1 dicembre
2006	27	23 gennaio ¹² ; 3-15-22-28 febbraio; 21 marzo; 3-29 maggio; 22-29 giugno; 11-18 luglio; 2-7 agosto; 19-28 settembre; 3-10-17-24-31 ottobre; 7-8-21-29 novembre; 7-20 dicembre
2007	9	10-16-26 gennaio ¹³ ; 14-22 febbraio; 8-21 marzo; 4-17 aprile

provenienza pubblica o privata, con delle quote che a quanto mi è dato sapere rispecchiano la quota con cui ognuna delle partecipanti aderisce al fondo consortile” (doc. I.1 allegato 1).

⁸ Il consorzio Comast è stato sciolto anticipatamente (la sua durata era infatti fissata sino al dicembre 2010) e messo in liquidazione in data 18 maggio 2007 con delibera dei sette consorziati Imeva, Mefra, Sma, Mrcgb, Tbs, Ipd e Car (doc. I.1 allegato 1-A2).

⁹ Minuta delle decisioni prese e/o fax di convocazione da parte di Sma, in un caso di Mefra, per tutti gli incontri del 2003 (doc. I.1 allegato 1-A3).

¹⁰ Agenda rappresentante Tbs in generale, per tutti gli incontri del 2004; in aggiunta: per la riunione del 3 febbraio anche lettera Imeva; per la riunione del 6 aprile anche una breve minuta (doc. I.1 allegato 1-A4); riunioni del 29 marzo, 5, 6, 8 e 9 aprile anche in doc. VI.204.

¹¹ Agenda rappresentante Tbs per gli incontri fino ad aprile 2005 (per il 19 febbraio appunti manoscritti; nel medesimo foglio viene indicata un'ulteriore riunione con data 1 marzo); nota rappresentante Imeva per settembre-ottobre; appunti manoscritti per ottobre-dicembre (doc. I.1 allegato 1-A5).

¹² Fax di convocazione del Comast e/o appunti manoscritti per tutti gli incontri del 2006 (per il 17 ottobre doc. I.1 allegato 1-A31), in cui risultano peraltro ulteriori incontri il 10 marzo, 27 giugno, il 9 settembre, il 4-5 ottobre, il 10 novembre, il 14 dicembre (doc. I.1 allegato 1-A6); riunioni del 22 febbraio, 3 maggio e 2 agosto anche in doc. VI.204; in quest'ultimo documento anche fax di convocazione per le riunioni del 31 ottobre, 21 novembre, 29 novembre e 15 dicembre.

¹³ Fax di convocazione del Comast e/o appunti manoscritti per tutti gli incontri del 2007 (per il 22 febbraio doc. I.1 allegato 1-A19), in cui risultano peraltro ulteriori incontri il 25 gennaio, il 4 febbraio, il 6 aprile (doc. I.1 allegato 1-A7).

12. Quanto alla partecipazione (in termini temporali) al Comast delle singole società aderenti, la GdT ha indicato le seguenti posizioni:

Tabella 2

numero di mesi	2003	2004	2005	2006	2007	Tot
Tbs	12	12	12	12	5 (gennaio-maggio)	53
Mrcg/Mrcgb	12	12	12	12	5 (gennaio-maggio)	53
Mefra	12	12	12	12	5 (gennaio-maggio)	53
Imeva	12	12	12	12	5 (gennaio-maggio)	53
Sma	12	12	12	12	5 (gennaio-maggio)	53
Ipdi/Ipdi	12	6 (gennaio-giugno)	0	2 (novembre-dicembre)	5 (gennaio-maggio)	25
Car	7 (gennaio-luglio)	6 (luglio-dicembre)	0	2 (novembre-dicembre)	5 (gennaio-maggio)	20

13. Dalla documentazione a disposizione emergono quote percentuali, valori variabili di anno in anno e anche all'interno di uno stesso anno in funzione di eventi quali la variazione del numero di partecipanti al consorzio, che venivano utilizzate in ambito Comast quali parametri di riferimento per la ripartizione delle commesse (definibili dunque quali quote di attribuzione, di assegnazione, di ripartizione o di spettanza)¹⁴.

A titolo esemplificativo, si riportano le seguenti in relazione al 2006 (doc. I.1 allegato 1, doc. I.1 allegato 1-A38 e doc. I.1 allegato 1-A39), anno in cui le partecipanti tornano ad essere sette, con il rientro tanto di Car quanto di Ipdi (con la seconda colonna della tabella ad esprimere anche la situazione in essere sino al maggio 2007, di cui al doc. I.1 allegato 1-A40, nonché anche all'allegato 25 del doc. VI.204):

Tabella 3

Mefra	24,5%	20,75%
Sma	11,0%	9,0%
Mrcgb	24,5%	19,5%
Imeva	15,5%	15,0%
Car	-	11,0%
Tbs	24,5%	20,75%
Ipdi	-	4,0%

14. Proprio in relazione a quest'ultimo momento temporale (il ritorno a sette membri del 2006), un documento su supporto informatico di un *manager* Imeva all'epoca anche presidente del consorzio (doc. I.1 allegato 1-A8) illustra i passaggi necessari a raggiungere,

¹⁴ Esse possono pertanto non collimare con le quote di mercato vere e proprie. Ciò deriva non soltanto, da un punto di vista prettamente matematico, dal fatto alcuni operatori di mercato (quali Lav e Volk) fossero estranei al Comast e che alcune parti (Car e Ipdi) potessero essere temporaneamente fuoriuscite dal Comast, ma anche da un'altra circostanza. Secondo quanto chiaramente illustrato da un documento agli atti (doc. VI.204 allegato 25), infatti, i "*precisi parametri*" sulla base dei quali le quote di spettanza venivano computate facevano riferimento non soltanto al fatturato ma anche ad una serie di altri elementi quali capacità produttiva, penetrazione commerciale, rete commerciale, numero di addetti, attrezzature e macchinari, grandezza degli stabilimenti, esistenza di zincherie di proprietà, omologazioni "*e quant'altro necessario per PESARE le capacità di un consorziato*", con specifico riferimento alla capacità "*di assorbire dal mercato delle protezioni metalliche di sicurezza le seguenti percentuali*".

a seguito di tale *shock* esogeno (l'aumento dei partecipanti), il nuovo equilibrio di cartello che si esprime, nel concreto, nel nuovo vettore di quote di spettanza¹⁵.

15. Per il successivo anno 2007 rileva, poi, un altro documento acquisito presso il *management* di Mrcgb (doc. I.1 allegato 1-A9). In tale documento, dall'eloquente titolo "*Ipotesi di mercato anno 2007 E. 200.000.000*"¹⁶, vengono esplicitamente evidenziati pro e contro di una modifica della compagine di membri del cartello tra i quali spartire l'ammontare complessivo delle commesse di vendita stimato, appunto, in 200 milioni di euro¹⁷.

16. Una significativa descrizione del metodo generale seguito in ambito Comast per la ripartizione delle vendite è contenuta in una annotazione di polizia giudiziaria riportata dalla GdfT (doc. I.1 allegato 1).

Il meccanismo origina dalle richieste di preventivo di offerta che ciascun produttore normalmente riceve nell'ambito della propria attività; dopo di che, "*queste richieste vengono portate da ogni consorziata sul tavolo del Comast per essere <<discusse ed assegnate>> [...] il segretario chiede ad ogni singolo rappresentante quali sono le nuove offerte in loro possesso. L'assegnazione viene fatta per singola richiesta, cioè il rappresentante di Imeva, per esempio, dice di avere un fax di offerta da parte dell'impresa [...]. Poniamo che questa offerta sia stata inviata anche a Car ed a Tubosider. Dopo le varie discussioni sulla singola offerta, il segretario, che gestisce l'intero <<file>> della suddivisione delle commesse, <<aggiudica>> la fornitura ad una delle tre imprese produttrici che ne hanno ricevuto richiesta*".

Non solo; "*contestualmente, il Comast decide anche il prezzo da assegnare a questa singola fornitura, mediante un'apposita <<tabella prezzi>> [...] a discrezione del tavolo, si assegna all'offerta un prezzo diverso a seconda dell'impresa richiedente ed il rapporto che essa possiede con le consorziate Comast*".

17. Decisi quantità e prezzo per ciascun membro del cartello, il meccanismo disciplina altresì il comportamento che deve essere coerentemente tenuto dagli altri aderenti: "*quando ad una consorziata viene lasciata la <<chiusura>> della fornitura, con un prezzo ritenuto congruo, le altre imprese non risponderanno alla richiesta d'offerta della ditta ovvero proporranno un prezzo, pattuito all'interno del Comast, più alto di quello espresso dalla*

¹⁵ Ad esempio, il vettore di partenza proposto (20-9-19-18-10-20-4 rispettivamente per le sette società nell'ordine di cui sopra) era leggermente più a favore di Imeva, ossia la società di appartenenza. Ad ogni modo, a seguito di quella che la GdfT definisce per il *manager* di cui sopra "*attività di mediazione tra le società aderenti che non volevano perdere quote di mercato molto alte [per cui] dopo le varie consultazioni del caso, per calcolare le quote ed inserire anche le due società, ritenne giusto <<accontentare>> tutte le società, non discostandosi però dalle <<gerarchie>> all'interno del Comast*" (doc. I.1. allegato 1), si è raggiunta la situazione finale rappresentata nella tabella soprariportata.

¹⁶ Peraltro, anche la stessa stima dell'ammontare per il 2007 è conseguenza dello scambio continuo di informazioni sensibili tra membri del cartello; difatti, si tratta di una "*ipotesi possibile sulla base dei dati del 2006 dichiarati dagli associati*" ed è la somma delle seguenti voci: "*mercato Og3 dichiarato; mercato Og3 prematuro; autostrade; [...]; Car+Ipd; mercato Os12*", intendendosi per Og3 e Os12 rispettivamente le opere generali relative a strade e autostrade e le opere specialistiche relative alle barriere.

¹⁷ Nel dettaglio, le ipotesi in ballo sono due: "*1° ipotesi 7 soci*" e "*2° ipotesi 6 soci*", in quest'ultimo caso prevedendosi l'assenza di Ipd (quota di spettanza pari allo 0,0%). Come nella casistica *standard* di un cartello, la prima ipotesi (tutti i sette produttori partecipanti al cartello) è quella di una collusione generalizzata da cui derivano indubbi "*vantaggi*" quali quelli di poter contare, a quel punto, su di un "*mercato chiuso*" e di conseguenza su "*offerte controllabili*", cui si aggiunge la possibilità di disciplinare artificiosamente i prezzi: "*recupero prezzi (1° trim:2007 10/15% successivi 3%)*" e di avere "*riduzione sconti su gare Os12*" e "*possibile riduzione partecipanti gare Os12*". La seconda ipotesi (un membro, Ipd, che viene considerato come uscito dal cartello), invece, sia pure a fronte evidentemente di "*maggiori quote [di spettanza] ai soci*", pone seri rischi per la stabilità dello stesso cartello: si ha soltanto un "*mercato parzialmente chiuso*" con la "*possibilità di più offerte destabilizzanti non controllabili*" e in queste condizioni, con ogni evidenza, il controllo sui prezzi di mercato diviene difficoltoso ("*recupero prezzi difficile*").

consorzata assegnataria della fornitura. Questa tecnica viene ripetuta più volte fino all'esaurimento delle richieste giunte nel periodo trascorso dalla precedente assemblea" (ancora annotazione di polizia giudiziaria riportata dalla GdfT, doc. I.1 allegato 1).

A conclusione di tutto questo meccanismo spartitorio e di disciplina dei comportamenti reciproci, la relativa contabilità di registro viene aggiornata e distribuita a ciascun membro, con particolare riferimento all'ammontare sino ad allora acquisito e allo sfasamento di questo rispetto alla quota di spettanza: ***"alla fine di questa attività, il segretario, gestore della ripartizione, comunica ad ogni singola consorzata quale è, al momento, l'ammontare delle commesse finora <<chiuse>> ed anche, cosa importante, riferisce il saldo tra la quota di mercato assegnata dal Comast ad ogni singola consorzata e il totale delle commesse attribuite fino a quella data. Alla fine di ogni singola riunione, il segretario del Comast rilascia ad ogni rappresentante un file aggiornato relativo alla loro situazione, attingendo da un proprio archivio, contenuto in un personal computer"*** (sempre annotazione di polizia giudiziaria riportata dalla GdfT, doc. I.1 allegato 1).

A partecipare alle riunioni Comast erano chiamati i rappresentanti di ciascuna società, rappresentanti che potevano anche essere direttamente i massimi vertici aziendali¹⁸.

18. Scendendo al dettaglio del funzionamento delle singole riunioni Comast, il doc. I.1 allegato 1-A12 (anche in doc. I.1 allegato 1-A7) esemplifica quale fosse il tenore dei punti oggetto di trattazione nel corso dei periodici incontri, nel caso di specie del 26 gennaio 2007. In relazione al *"discorso Autostrade"*, sono stati infatti affrontati i seguenti aspetti: ***"1) lavori deserti: non si sa niente aspettiamo mosse Autostrade; 2) lavori presi da Lavfer [Lav] + W&R [Volk]: il Comast prende 1 persona da incaricare come sorvegliante x i lavori di Lavfer [Lav] e W [Volk]; 3) lavori che eventualmente vanno a Car: se può in qualche maniera rinunciare deve farlo, se no se li carica; 4) viene deciso che a Lavfer [Lav] e W [Volk] nessuno fornisce un chiodo"***.

Ancora, in relazione alla *"richiesta offerta di [presumibilmente un gestore autostradale]"* vengono designati i membri *"F, T"* ossia Mefra e Tbs, pattuendo altresì che *"SM [Sma] non risponde"*.

Quanto poi alle *"offerte Autobrennero/Autovie"*, vengono concordate le rispettive offerte economiche, in particolare con *"metodo prezzi chiusura con cliente in Ati"* e *"2° offerta x gli altri"*, dettagliando altresì le rispettive spettanze (*"I— SM — T — IPD — F barriere; Condotte T — F — I — SM — IPD"*¹⁹).

19. Il dettaglio del funzionamento e delle varie fasi operative del sistema-Comast può essere ricavato anche attraverso l'analisi di documenti elettronici (in particolare *file excel*) acquisiti dalla GdfT. Tali *file* riassumono e forniscono un quadro d'insieme della complessa gestione, effettuata nell'ambito del consorzio, di ogni singola commessa in relazione a tutte le consorziate; la relativa tabella veniva periodicamente compilata ed aggiornata con le

¹⁸ Ad esempio, il doc. I.1 allegato 1-A10 (appunto dattiloscritto) mostra come ad una riunione fossero presenti il presidente del Consiglio di amministrazione di Mefra, il socio di Imeva e il titolare di Tbs. I doc. I.1 allegato 1-A11 (annotazioni in agenda) e doc. I.1 allegato 1-A6 (appunto manoscritto) segnalano persino la sussistenza di riunioni *ad hoc* specificamente indette per l'incontro tra i vertici aziendali: rispettivamente, *"Comast? No solo titolari"* e *"[...] ricorda quanto detto all'incontro dei proprietari"*.

Peraltro, la conclusione di quest'ultima frase è nuovamente indicativa delle condotte spartitorie del cartello, in violazione delle normative *antitrust*: *"[...] ricorda quanto detto all'incontro dei proprietari, cioè la spartizione a valle dell'Os12, unico rischio il trust"*.

¹⁹ Le sigle possono coerentemente interpretarsi nel modo seguente: I = Imeva, SM = Sma, T = Tbs, IPD = Ipdi, F = Mefra.

decisioni che, riunione per riunione, il tavolo Comast prendeva²⁰.

20. Ciò premesso, la GdT ha potuto ricostruire, anche incrociando e confrontando i dati e le informazioni acquisiti da diversa fonte, l'esistenza e il funzionamento di tre diverse fasi del sistema-Comast: le "sistemazioni", le "dichiarazioni/segnalazioni" e le "trattative premature/sospese" (ad esempio doc. I.1 allegato 1, doc. I.1 allegato 1-A14, doc. I.1 allegato 1-A26, doc. I.1 allegato 1-A27, doc. I.1 allegato 1-A32, doc. I.1 allegato 1-A33, doc. I.1 allegato 1-A38, doc. I.1 allegato 1-A40).

Le sistemazioni riguardano in particolare tutte quelle vendite che necessitano, per sopraggiunte ragioni, di aggiustamenti in relazione all'impresa assegnataria²¹.

21. Le dichiarazioni o segnalazioni, invece, vengono effettuate dalle consorziate che manifestano al tavolo l'esistenza di una richiesta di preventivo da parte di un determinato cliente. Nel giro di tavolo delle dichiarazioni, si passa così alla condivisione di tutte le nuove richieste di offerta giunte -nel lasso di tempo intercorrente tra una riunione e la successiva- presso gli uffici commerciali delle consorziate. Nei *file excel*, un'apposita colonna (intitolata appunto "segnal." o "segnalaz."), rende conto delle società segnalanti, sempre utilizzando il codice numerico di cui sopra.

Allorché il codice numerico della colonna "segnal." è uno soltanto, ossia un solo membro ha ricevuto una determinata richiesta di offerta, è ad esso che di norma la commessa viene assegnata dal Comast, e dunque il codice numerico in questione coinciderà con quello presente nella colonna "fornit." (ad esempio riga 172 del *file excel* della riunione del 26 gennaio 2007, doc. I.1 allegato 1).

Diversamente, quando nella colonna "segnal." appaiono due o più codici numerici, ciò indica la presenza di più produttori in lizza per la medesima fornitura (ad esempio righe 171, 173, 174, 177 del *file* 26 gennaio 2007, doc. I.1 allegato 1). In questo caso, lungi dal prevedersi un corretto confronto competitivo, la GdT conclude che "l'assegnazione della fornitura avverrà solo quando tutti i presenti avranno dichiarato le trattative delle rispettive consorziate, in modo da consentire al segretario di avere un quadro completo di tutte le richieste di offerta e quindi poterle ripartire secondo le quote di mercato".

A titolo esemplificativo, si veda al riguardo la figura riportata più oltre.

22. Al terzo aspetto è invece dedicata un'apposita sezione dei *file excel*, denominata appunto "trattative premature/sospese/da verificare", destinata a schematizzare tutte le situazioni che, per motivi vari, non sono ancora definite né definibili, ad esempio perché "note: lavoro da eseguirsi tra un anno circa" (riga 207 del *file* 26 gennaio 2007, doc. I.1

²⁰ Preliminarmente, occorre rilevare come una dichiarazione resa alla polizia giudiziaria da un rappresentante Imeva, e ultimo segretario del Comast, fornisca la chiave di lettura di alcuni codici numerici presenti nella colonna dei suddetti *file* che indica i consorziati designati per l'assegnazione della fornitura (colonna intitolata appunto "fornit."): "su questa colonna vengono riportati dei numeri ai quali sono collegate le imprese del consorzio che sono 1 Fracasso [Mefra], 2 San Marco [Sma], 3 Marcegaglia [Mrcg/Mrcgb], 4 Imeva [Imeva], 5 Tubosider [Tbs], 6 Car [Car], 7 Ipd [Ipd]".

²¹ Ad esempio (doc. I.1 allegato 1), il *file excel* della riunione del 26 gennaio 2007, alla riga 58 (ogni riga del foglio di calcolo è infatti relativa ad un lavoro/cantiere e ad una impresa/cliente), indica Imeva quale fornitore designato ("fornit. = 4") ma segnala -nella colonna dedicata alle "note"- il sorgere di una problematica (nel caso di specie "non fanno più il lavoro") che renderà necessario procedere, appunto, a delle sistemazioni nell'equilibrio generale di assegnazioni già raggiunto.

Nuovamente, ad esempio (doc. I.1 allegato 1), il *file excel* della riunione del 22 febbraio 2007, alla riga 63, riporta un'ulteriore sistemazione resasi necessaria: la fornitura era difatti stata assegnata ad Imeva ("fornit. = 4"), ma è stato poi necessario riallocarla a favore di Car, indicando persino il prezzo di vendita ("note: Ex 4 [Imeva] - Trattativa chiusa da Car con fornitura fatta a [...] (H2 ad Eu./m 26,70)"). Similmente si rileva per il *file* della precedente riunione del 26 gennaio 2007 (doc. I.1 allegato 1), dove la riga 147 segnala in nota che trattasi di "Ex 4 [Imeva] assegnato a 2 [Sma]", oltre alla precisa indicazione dei prezzi e della metratura "H1 €/m 25,5 ml 1000 - H2 b.p. €/m 64,0 ml 300 - H2 €/m 29,0 ml 800".

allegato 1). In questi casi, evidentemente, la colonna “*fornit.*” non contiene alcun codice numerico, proprio perché risulta allo stato prematuro assegnare la fornitura ad uno specifico membro del cartello, mentre la colonna delle segnalazioni presenta uno o più codici numerici (cfr. anche qui la figura riportata più oltre).

23. Diversamente, qualora tutti gli elementi siano a disposizione, si provvede alle assegnazioni vere e proprie (tanto che la prima colonna della tabella *excel* è intitolata appunto “*data assegnazione*”, data che coincide con quella delle riunioni Comast), riempiendo di conseguenza con un unico codice numerico ciascuna riga relativa alla colonna “*fornit.*”.

Il *file* risulta organizzato in maniera cronologicamente progressiva, così che ad ogni elemento nella colonna “*data assegnazione*” vi è, in corrispondenza nelle successive colonne, un blocco di celle che rendicontano delle assegnazioni effettuate in quella data (ad esempio doc. I.1 allegato 1-A14, doc. I.1 allegato 1-A26, doc. I.1 allegato 1-A27, doc. I.1 allegato 1-A32, doc. I.1 allegato 1-A33, doc. I.1 allegato 1-A38, doc. I.1 allegato 1-A40; cfr. anche qui la figura riportata più oltre).

24. I dati derivanti dai *file* elettronici sono stati confrontati e incrociati anche con ulteriore evidenza documentale, quali appunti cartacei acquisiti dalla GdfT presso le sedi del consorzio e delle consorziate. Ciò fornisce ulteriori riscontri alla significativa evidenza già descritta: al riguardo, infatti, la GdfT conclude che “*sono molti gli appunti manoscritti provanti le <<spartizioni>>: note che, con abbreviazioni, importi, ditte e sigle, riassumono l’andamento dell’attività del Comast*” (doc. I.1 allegato 1).

25. I sopracitati doc. I.1 allegato 1-A14, doc. I.1 allegato 1-A26, doc. I.1 allegato 1-A27, doc. I.1 allegato 1-A32, doc. I.1 allegato 1-A33, doc. I.1 allegato 1-A38, doc. I.1 allegato 1-A40 risultano altresì utili per comprendere l’azione del Comast in relazione al sentiero di avvicinamento agli obiettivi di spartizione prefissati.

I documenti sono difatti strutturati in modo tale da prevedere, nella sezione della tabella denominata appunto “*QUOTA*”, i valori teorici o di obiettivo (espressi sia in valore in euro che nelle relative percentuali) relativi alla ripartizione decisa in ambito Comast. Di contro, nella sezione della tabella emblematicamente denominata “*ASSEGNATO*”, sono presenti i valori (anch’essi sia assoluti che percentuali) relativi a quanto sino a quel momento²² assegnato dal Comast ad ogni singola consorziata (“*PRODUTTORE*”). La tabella mette quindi a confronto, per ciascun membro del cartello, i valori obiettivo di riferimento con quelli sino ad allora conseguiti, prevedendo un’apposita sezione denominata “*DELTA ASSEGNATO/QUOTA*” dedicata appunto agli scostamenti (in positivo e in negativo, in assoluto e in percentuale) dall’equilibrio di cartello prestabilito.

Tutto quanto sopra esposto è riassunto visivamente nella figura che segue.

²² Ogni *file* è difatti relativo ad una specifica data, riportata peraltro nel nome del *file* stesso.

DATA ASSEGNAZIONE	OGGETTO LAVORI/CANTIERE	(PR)	ENTE	IMP. OFFERTA	IMPRESA / CLIENTE	(PR)	FORNIT.	SEGNAL.	NOTE	STATO DELL'OFFERTA	SCAD.
8-mar-07	TAV MIVE TRATTA POZZUOLO-TREVIGLIO		RFI	91.000	TREVIGLIO S.C. s.r.l.	RM	7	7			
	CATANZARO LIOC	CZ	RFI-CZ	80.000	CORACE S.C. s.r.l.	RM	1	1			
	CENTRO GUIDA SICURA DI BOLZANO			49.000	BESSTE BAU	BZ	1	1			
	BRACUBA			128.000	MEGIN Costruzioni	NA	2	2			
	AUTOSTRADE MERIDIONALI			220.000	CARLALDO Costruzioni	NA	2	2			
	STRADA REGIONALE IV 3			300.000	MATARESE	BA	2	2			
	Comune di Cune (004 - Comune di Montebelluna (02))		RFI	98.900	FANELLATO	IS	4	4			
	CANTIERI VIARI	TR	ANAS	37.000	I.G.C.	TR	4	4			
	INTERPORTO GONFIMENTI PIATO	PO		31.000	INFRASTRUTTURE E GESTIONI S.p.A.	RM	4	4			
	AR.SERV.METAURO EST - MAROTTA	PJ	AUT. x L'ITALIA	122.000	GIUSEPPE IORIO Costruzioni S.r.l.	CE	4	4			
	TORINO			73.000	TSE S.p.A.	RM	4	4			
	CIRCONVALLAZIONE DI GRUMO	BA	A.P. BA	50.000	CARTELLANO C. & B. s.r.l.	MT	5	5			
	Collegamento S.S. 302 Pava-Già s.p.a. S.P. 137 Inter. Capricciolo-Nocera			300.000	CONSORZIO PARINA	PR	5	5			
	CATANZARO-BRACUBA			70.000	TOSA APPALTI	CT	6	6			
	PROV. CALTANISSETTA			35.800	ROMANO LUCIA	CT	6	6			
	NON DEFINITO			35.000	SIS S.C. p.a.	TO	6	6			
	...										
...											

NON INSERIRE TRATTATIVE AL DI SOTTO DI QUESTA RIGA

48.889.300,00

RIEPILOGO GENERALE					
PRODUTTORE	QUOTA		ASSEGNATO		DELTA ASSEGNATO/QUOTA
1. PIRAZZANO	8.422.278,75	20,79%	8.281.300,00	20,47%	-141.278,75
2. SANMARCO	3.653.637,00	9,00%	4.878.000,00	12,51%	3.204,36
3. MARCESAGLIA	7.711.987,00	19,00%	7.281.000,00	17,84%	-430.987,00
4. MARCONI	5.028.958,00	12,08%	6.077.000,00	15,47%	1.048.042,00
5. TUBBORDER	6.422.278,75	15,73%	7.182.000,00	17,72%	759.721,25
6. I.C.A.R.	4.987.785,00	11,59%	5.112.000,00	12,59%	124.215,00
7. I.P.D. Industrie	1.523.152,00	3,60%	1.788.400,00	4,58%	265.248,00
TOTALI	48.889.300,00	100,00%	48.889.300,00	100,00%	0,00

TRATTATIVE PREMATURE/SOSPENSE DA VERIFICARE											
DATA	OGGETTO LAVORI/CANTIERE	(PR)	ENTE	IMPORTE	IMPRESA / CLIENTE	(PR)	FORNIT.	NOTE	SEGNALAZ.	SCAD.	
28-feb-06	BATTIPAGLIA	SA		1.000,00	FRANCESCO S.P.A.	NA					
	TANGENZ EST DI MILANO	MI		1.000,00	BERNINISMA	VR					
	S.S. 802			112.000	TECHNICOOP PAVESI/GENCO	CT					
	S.S. 118			200.000	TECHNICOOP/GENCO	CT					
	S.S. 118 - BUD OCCIDENTALE SICULA			170.000	TECHNICOOP/GENCO	CT					
21-mar-06	TERNA LOCALITA' BASSO GABLO			0	ENTER	CT					
	ADEGUAMENTO BASSO MARCONI	RM	AUTOSTRADE	0	IMPRESA S.p.A.	RM		BARRIERE INTEGRATE			
	VILLABARTOLOMBA	VR	A.P. VERONA	180.400	NOTE NECESSARIE PER APPALTI	VR					

26. Per quanto riguarda più specificamente il caso delle gare, l'evidenza documentale risulta suddivisa in linea generale in due aree. La prima è relativa alle situazioni cosiddette Og3 (Opere Generali, nel caso di specie del numero 3 relative a strade, autostrade, ponti, viadotti, ferrovie, metropolitane, ecc), dove le consorziate sono soltanto fornitrici di aziende terze che concorrono agli appalti pubblici. Nella seconda, diversamente, si tratta della categoria prevalente cosiddetta Os12 (Opere Speciali o Specialistiche, nel caso di specie del numero 12 relative alla sicurvia), dove le consorziate risultano sia fornitrici che, eventualmente, anche partecipanti alle gare indette dagli enti appaltanti.

27. Diversi documenti (doc. I.1 allegato 1-A35, doc. I.1 allegato 1-A36, doc. I.1 allegato 1-A37) sono relativi al caso Og3, e riguardano file elettronici acquisiti in ambito ispettivo presso le sedi del Comast e delle consorziate (e scelti dalla GdFt "tra le numerose tabelle esistenti sia in formato cartaceo che informatico").

Tali documenti possono essere scorsi in progressione cronologica considerando, via via, i diversi blocchi relativi a specifiche date, date coincidenti con quelle delle riunioni Comast. Nelle intestazioni di colonna si fa esplicito riferimento al caso delle gare (tra le altre: "SCAD. GARA; GARA N.; IMP. TOTALE GARA; AGGIUDICAT.; FORNITORE"); al solito, poi, nella colonna relativa al fornitore (ossia l'aggiudicatario stabilito) è presente il codice numerico che contraddistingue il membro designato del cartello. In aggiunta, talvolta nella colonna delle "NOTE" si rileva qualche frase emblematica ("DEVE FARLO FRACASSO" nonostante "FORNITORE = 3 [Mrcgb]", doc. I.1 allegato 1-A36), oppure nell'ulteriore colonna "RICHIESTO DA" sono presenti uno o più codici numerici ad indicare le consorziate in lizza (doc. I.1 allegato 1-A37).

28. Ulteriore documentazione, sempre derivante da file informatici, è poi relativa anche alle gare per la categoria prevalente Os12, rispetto alla quale il meccanismo di funzionamento del tavolo Comast è sempre di fatto il medesimo, con la predisposizione di un'apposita tabella dove venivano rappresentati tutti i dati e le notizie utili per la spartizione delle commesse.

I documenti in questione (doc. I.1 allegato 1-A41, doc. I.1 allegato 1-A42) riportano cronologicamente le gare interessate ("RIEPILOGO GENERALE GARE ANNO 2003/2004")

e “RIEPILOGO GENERALE GARE ANNO 2006” è infatti l’intestazione rispettivamente nei due casi), e nelle intestazioni di colonna riportano le più importanti informazioni relative a ciascuna gara, compresa la misura percentuale del ribasso operato dall’aggiudicatario (tra le altre: “ENTE APPALTANTE; N. GARA; AGGIUDICATARIO; RIB. AGG.; FORNITORE”). Trattandosi di gara di tipo Os12, è possibile che tra gli aggiudicatari figurino le stesse consorziate; ad ogni modo, nuovamente, nella colonna relativa al fornitore è presente il codice numerico che contraddistingue il membro del cartello designato (cfr. figura che segue).

I.1 ALL 1-A42

RIEPILOGO GENERALE
GARE ANNO 2006

N.	DATA	ENTE APPALTANTE	N. GARA	IMPORTO €	CAT. OST. 2006	AGGIUDICATARIO	PROV.	ISP.	RIBASSO	IMPORTO NETTO 2006	FORNITORE	IMPORTO REALE
17/01/2006		AUT.1 TRONCO GENOVA	42	318.832,89	318.832,89	SICURVIE	FI	IB	10,47%	284.716,76		
12/01/2006		ANAS COSENZA	123	3.000.000,00	3.000.000,00	SAFFITAL			18,399%	2.448.030,00	4	
12/01/2006		ANAS COSENZA	124	1.250.000,00	1.250.000,00	CHILLE'			24,274%	946.572,50	2	
24/01/2006		COM COLEGNO		140.000,00	140.000,00	DAFAM	BS		31,913%	95.321,80	1	CHIUSO H2 €31
25/01/2006		ANAS BOLOGNA	49	876.767,05	876.767,05	FINIBIS			27,320%	491.874,29	4	
27/01/2006		PROV. VERBANO		327.864,88	327.864,88	SEGNALETICA PETRELLA			25,150%	235.570,62	6	barriere legno
30/01/2006		PROV. ASTI		2.425.875,00	1.330.609,20	ATI EUROSTRADE			27,501%	859.572,22	6	
25/02/2006		PROV. VERCELLI		320.000,00	274.413,37	BIRIANNI S.R.L.	CZ	MT	31,553%	187.527,72	5	
21/02/2006		ANAS VENEZIA		3.200.000,00	2.000.000,00	INNOVA OMBRI SEVEN SERVICE			30,950%	1.399.000,00	1	CHIUSO
02/02/2006		COM.ROMA		1.412.250,00	931.065,00	ATI NUOVA IBS/INTRU COSTRUZIONI			33,861%	636.280,51		
25/03/2006		PROV. VERONA		925.000,00	825.000,00	ATI QUARO LUX D'EFPE	CE	AS	31,222%	643.074,20	3	RICHIEDERE
23/02/2006		COM. NOVARA		139.238,52	107.058,60	EUROCMONTAGGI	PD		21,690%	63.633,94		
28/02/2006		PROV. PALERMO		1.120.000,00	570.584,65	COBIT	AG	DA	7,831%	527.135,89	5	
13/03/2006		PROV. VERONA		820.000,00	820.000,00	SEGNALETICA STRADALE GIULIANA			27,630%	668.804,00	5	CHIUSO
07/03/2006		PROV. LIGURIA		103.252,90	103.252,90	SICURVIE	FI		31,983%	70.312,13	8	
20/03/2006		PROV. BARI		204.000,00	204.000,00	ALPIN			30,770%	141.229,20	6	
21/03/2006		PROV. ISERNA		113.369,00	113.369,00	GIRAS			27,213%	82.063,47		
21/03/2006		ANAS VENEZIA		400.000,00	280.000,00	SICURVIE	FI		27,540%	202.048,00	6	
22/03/2006		PROV. COMO		365.000,00	365.000,00	CONTE RINDO			39,400%	251.340,00		
23/03/2006		PROV. NUORO		326.530,00	204.089,00	ALPIN			27,000%	146.864,67	6	
26/03/2006		AUTORITA' PORTUALE VENEZIA		658.933,61	821.250,67	ATI INNOVAZIONI E TECNOLOGIE	CO	LM	25,330%	463.857,43		CHIUSO DA CHIP
30/03/2006		PROV. NOVARA	14	199.500,00	199.500,00	SEGNALETICA STRADALE GIULIANA	CO	LM	32,124%	135.412,62	4	
03/04/2006		PROV. NOVARA	15	199.500,00	199.500,00	SEGNALETICA STRADALE GIULIANA	LM		32,227%	135.207,14	4	
03/04/2006		PROV. NOVARA	16	199.500,00	199.500,00	SCMERCO	BA	MT	31,920%	136.819,50	4	
20/04/2006		PROV. CREMONA		128.876,00	128.159,00	HASTASOBER			26,130%	90.879,47	3	
27/04/2006		PROV. MILANO		799.000,00	799.000,00	PERNICE	PA	DA	39,700%	564.333,70	5	
18/05/2006		PROV. MILANO		1.009.000,00	1.009.000,00	CADORE ASFALTI	BL	LM	29,550%	710.840,50	3	
24/05/2006		AUT. ENTROSPACIANE		1.705.882,00	1.705.882,00	INERVA	PA	DA	15,121%	1.447.796,13		RICHIEDERE
01/05/2006		PROV. SALERNO		419.000,00	419.000,00	BOC. RUVERA			32,64%	278.936,00		CHIUSO
02/03/2006		PROV. SALERNO		240.000,00	240.000,00	EDILBANFELICE			31,951%	163.317,60		
13/06/2006		ANAS FIRENZE		159.500,00	159.500,00	PINCLARA			28,252%	114.439,09		
21/06/2006		PROV. LINDO		307.800,00	307.800,00	ROM COSTRUZIONI			30,590%	212.463,39	1	
27/06/2006		COM. MALCESINE		42.454,85	42.454,85	EUROCMONTAGGI			27,520%	30.901,31	6	
28/06/2006		PROV. TERNI		285.894,41	285.934,41	IMEVA	BN		25,710%	189.987,47	4	
05/07/2006		ANAS GENOVA		324.500,00	281.500,00	I.T. S.R.L. INNOVAZIONE E TEC.	SA		31,470%	174.807,55	4	
05/07/2006		PROV. CHIETI	144	824.227,05	778.527,05	SICURVIE S.R.L.			30,090%	544.285,26	6	
13/07/2006		AUT. DEL BRENNERO	109	5.600.000,00	2.744.952,31	ALPIN			31,810%	1.871.189,27	6	
29/07/2006		PROV. RAVENNA		491.689,00	491.689,00	CIEMPI			28,960%	349.289,47	3	
29/07/2006		PROV. COSENZA	143	361.475,41	361.475,41							
21/08/2006		ANAS VENEZIA	11	687.380,00	687.380,00	CADORE ASFALTI			30,000%	481.173,00	4	
28/08/2006		PROV. UDINE		205.500,00	205.500,00							

29. Inoltre, nel foglio denominato “percentuali” di entrambi i file excel è nuovamente possibile osservare, come per il caso sopraillustrato della categoria Og3, il metodo con cui il Comast registrava l’evoluzione effettiva e agiva al fine di rispettare il più possibile il sentiero dinamico di tensione verso l’equilibrio di cartello prefissato. Nuovamente, difatti, per ciascun produttore vi sono le colonne dedicate ai valori obiettivo, quali parametri di riferimento per raggiungere l’equilibrio tendenziale di cartello, significativamente denominate “SPETTANZA” e “TOTALE SPETT.” (rispettivamente per i valori percentuali e per quelli assoluti in euro). Tali colonne vengono messe a confronto con le omologhe colonne relative, invece, a quanto sino ad allora attribuito ad ogni membro (“TOTALE EFF.” e “PERC. EFF.” rispettivamente in assoluto e in percentuale). Di conseguenza, ulteriore spazio in tabella viene dedicato al computo delle distanze tra i valori di “spettanza” e quelli “effettivi” (cfr. figura che segue).

I. 1 AL. 1-A42

Percentuali

FORNITORE	TOTALE EFF.	PERC.EFF.	SPETTANZA	TOTALE SPETT.	DIFFERENZA %	TOTALE DIFF.	
1	€ 3.427.185,23	19,3%	24,5%	€ 4.350.780,07	-5,2%	-923.595 €	FINO AL 05-10-2006
2	€ 946.572,50	5,3%	11,0%	€ 1.953.411,46	-5,7%	-1.006.839 €	
3	€ 1.793.874,76	10,1%	24,5%	€ 4.350.780,07	-14,4%	-2.556.905 €	
4	€ 4.189.352,06	23,6%	15,5%	€ 2.752.534,33	8,1%	1.436.818 €	
5	€ 1.691.290,59	9,5%	0,0%	-	9,5%	1.691.291 €	
6	€ 6.710.012,37	32,2%	24,5%	€ 4.350.780,07	7,7%	1.359.232 €	
7	€ -	0,0%	0,0%	€ -	0,0%	0 €	
TOTALE	€ 17.758.288,00						
FORNITORE	TOTALE EFF.	PERC.EFF.	SPETTANZA	TOTALE SPETT.	DIFFERENZA %	TOTALE DIFF.	
1	€ 2.505.440,00	26,8%	20,75%	€ 1.937.654,51	6,1%	567.785 €	DAL 06-10-2006
2	€ 242.566,40	2,6%	9,00%	€ 840.428,46	-6,4%	-597.862 €	
3	€ 3.162.576,33	33,9%	19,00%	€ 1.774.237,86	14,9%	1.388.338 €	
4	€ 112.554,36	1,2%	15,00%	€ 1.400.714,10	-13,8%	-1.288.160 €	
5	€ 687.652,41	7,4%	11,50%	€ 1.073.880,81	-4,1%	-386.228 €	
6	€ 2.627.304,98	28,1%	20,75%	€ 1.937.654,51	7,4%	689.650 €	
7	€ -	0,0%	4,00%	€ 373.523,78	-4,0%	-373.524 €	
TOTALE	€ 9.338.054,00						
FORNITORE	TOTALE EFF.	PERC. EFF.	SPETTANZA	TOTALE SPETT.	DIFFERENZA %	TOTALE DIFF.	
1	€ 17.793.369,84	20,01%	24,2%	€ 21.512.338,32	-4,2%	-3.718.968 €	PERIZIE
2	€ 10.325.220,00	11,61%	12,6%	€ 11.213.810,70	-1,0%	-888.591 €	
3	€ 5.295.360,00	5,96%	18,4%	€ 16.332.936,39	-12,4%	-11.037.576 €	
4	€ 19.194.604,00	21,59%	21,2%	€ 18.815.348,44	0,4%	379.256 €	
5	€ -	0,0%	0,0%	€ -	0,0%	0 €	
6	€ 34.125.520,50	38,38%	23,7%	€ 21.038.549,46	14,7%	13.086.971 €	
7	€ 2.178.905,75	2,45%	0,0%	€ -	2,5%	2.178.906 €	
TOTALE	€ 88.912.992,00						
FORNITORE	TOTALE EFF.	PERC.EFF.	SPETTANZA	TOTALE	DIFFERENZA %	TOTALE DIFF.	
1	€ 23.725.995,08	20,45%	23,96%	€ 27.800.772,90	-3,5%	-4.074.778 €	TALE
2	€ 11.514.358,50	9,93%	12,07%	€ 14.007.650,62	-2,1%	-2.493.292 €	
3	€ 10.251.811,09	8,84%	19,36%	€ 22.457.954,32	-10,5%	-12.206.143 €	
4	€ 23.496.510,42	20,25%	19,80%	€ 22.968.594,87	0,5%	527.916 €	

Pagina 1

30. Anche per quanto riguarda i prezzi, l'evidenza documentale supporta la loro discussione in ambito Comast e la loro condivisione tra gli aderenti, con conseguente scambio di informazioni sensibili in quanto strategiche e riservate.

Innanzitutto, rileva l'evidenza derivante dalle ispezioni condotte nell'aprile 2007 dalla GdFT sia presso la sede del Comast che presso le sedi delle consorziate. In particolare (doc. I.1 allegato 1), il rapporto della GdFT riferisce che *"a perquisizione avvenuta presso la sede del Comast, il 17 aprile (quando era in corso una riunione), i molteplici documenti posti sotto sequestro hanno permesso di appurare che tutti i partecipanti all'incontro, ed in particolare i responsabili commerciali presenti [...], erano in possesso di prospetti relativi al listino prezzi utilizzato dal Comast per quantificare le commesse che venivano <<discusse e poi spartite>> all'interno del consorzio. In particolare, i quattro responsabili detenevano nella documentazione in loro possesso diversi listini prezzi che si differenziavano, in alcuni casi, soltanto per la diversa data di aggiornamento"*.

Inoltre, sempre il rapporto della GdFT riporta che *"le operazioni di perquisizione e sequestro sono state estese anche negli uffici commerciali delle singole consorziate [...] che hanno dato la possibilità di reperire ulteriori listini prezzi, anch'essi differenziati solo per data di aggiornamento [...] copie del listino sono stati ritrovati in tutte le sedi principali delle consorziate"*.

31. Per i diversi anni di attività del consorzio, diversi documenti (fogli e file) sono relativi all'esistenza del listino Comast (doc. I.1 allegato 1-A44, doc. I.1 allegato 1-A45, doc. I.1 allegato 1-A46, doc. I.1 allegato 1-A47, doc. I.1 allegato 1-A48, doc. I.1 allegato 1-A49, doc. I.1 allegato 1-A50, doc. I.1 allegato 1-A51, doc. I.1 allegato 1-A52, doc. I.1 allegato 1-A53, doc. I.1 allegato 1-A54).

In particolare, il doc. I.1 allegato 1-A44 è significativamente intitolato *"LISTINO COMAST – BARRIERE CERTIFICATE"* (esso è poi suddiviso secondo le tre variabili (i) tipologia: bordo laterale, bordo ponte o spartitraffico; (ii) classe: N1, N2, H1, H2, H3, H4; (iii) attività: fornitura o posa in opera).

Il doc. I.1 allegato 1-A45 (intitolato *"LISTINO PREZZI (Imprese ed Installatori)"*), oltre

alle variabili di cui sopra, mostra -del pari del successivo doc. I.1 allegato 1-A46- un'interessante colonna denominata “*RIFERIMENTO PRODUTTORE*” al cui interno sono elencati il/i produttore/produttori di ciascuna determinata tipologia di barriera. Al riguardo, significativo è il fatto che, pur essendoci diversi costruttori, il prezzo indicato rimane sempre lo stesso (ad esempio, la riga relativa alla barriera “*H4 Bordo Ponte cordolo raso*” è associata ai produttori “*Imeva [Imeva] – Fracasso [Mefra] – SanMarco [Sma] – Brollo [Mrcgb²³]*” ma, indipendentemente da ciò, si ha sempre “*100,99 €/m; 25,00 €/m*” rispettivamente per i “*PREZZI DI FORNITURA*” e i “*PREZZI DI MONTAGGIO*”).

Il doc. I.1 allegato 1-A46 dettaglia, in aggiunta, la terna di prezzi di riferimento ossia, in ordine decrescente: “*1° OFFERTA (+8% sui prezzi 2° offerta); 2° OFFERTA (+5% sui prezzi di chiusura; CHIUSURA*”. Questo listino è il risultato di quanto deciso in ambito Comast nella riunione del 15 luglio 2003 (doc. I.1 allegato 1-A43, cfr. *infra*), sia in quanto riporta in nota la dicitura “*APPLICABILITÀ: SU TUTTE OFFERTE EMESSE DAL 01.08.2003 — SU TUTTE LE TRATTATIVE CHIUSE DAL 01.08.2003*”, sia in quanto i prezzi di chiusura per la fornitura risultano effettivamente maggiorati del 7,5% (del 5,5% circa per la posa in opera) rispetto al precedente listino (doc. I.1 allegato 1-A45).

In tutti i casi comunque, oltre ai prezzi, vengono inoltre dettagliate anche altre questioni di contorno quali la validità delle offerte (in giorni), le condizioni e le modalità di pagamento (garanzia somme, fideiussioni, sconti cassa, ecc) e le “*tolleranze*”, ad esempio in termini di “*+/- €/m 0,30 su forniture; +/- €/m 0,15 su montaggi*”.

32. Da parte sua, il doc. I.1 allegato 1-A43 conferma esplicitamente come l'ambito del cartello-Comast abbracciasse non solo la dimensione-quantità delle commesse, ma anche la dimensione-prezzo e i connessi aumenti.

Si tratta, nel dettaglio, di un appunto del presidente del Comast in cui si evince che questione all'ordine del giorno fosse quella dell'aggiornamento del listino prezzi; in particolare, il presidente riassume nei propri appunti sull'agenda personale la discussione avvenuta nella riunione del 15 luglio 2003: “*deciso di aumentare il listino del 7% 01.08.2003 (solo per forniture). Automaticamente salgono i prezzi di 1° e 2° offerta. Applicabilità del nuovo listino: su tutte offerte emesse dal 01.08.2003 — su tutte le trattative chiuse dal 01.08.2003. Copia del nuovo listino consegnata agli associati durante la riunione*”.

33. In aggiunta, rilevano alcune testimonianze e dichiarazioni a verbale rese alla polizia giudiziaria da soggetti esperti della questione (doc. I.1 allegato 1).

In particolare, in relazione ad una persona fisica della Mrcgb, “*viene mostrato alla parte un listino prezzo, sequestrato presso gli uffici della Mrcgb, contraddistinto dalla data 28/11/2006. D: signor [...], riconosce questo listino? In caso positivo ce lo commenti. R: riconosco il listino dove noi attingiamo i prezzi per fare le offerte. Questo è suddiviso per materiale, ad esempio tipi di barriere, e per prezzi [...]. D: è l'unico “listino Marcegaglia” da dove l'ufficio commerciale attinge i prezzi? R: per quanto riguarda il settore delle barriere, questo listino è l'unico presente in Mrcgb*”.

Il meccanismo di utilizzo è poi il seguente: “*in linea di massima così viene usato il listino: quando arriva in Mrcgb un'offerta di un'impresa che deve partecipare ad una gara pubblica [...] noi applichiamo il <<secondo prezzo>>; quando invece l'offerta è richiesta da un'impresa che deve montare su un cantiere, ad esempio, barriere, la Mrcgb propone dal listino il <<prezzo di chiusura>>. D: invece il primo prezzo? R: non ricordo di aver mai assegnato ad un'offerta il <<primo prezzo>>*”.

²³ Denominazione di una divisione del gruppo Marcegaglia.

34. Un rappresentante della Ipd²⁴ ha invece chiarito, con dichiarazioni rese a verbale, un ulteriore elemento alla base della determinazione e formazione dei prezzi di listino Comast: **“la tabella con i prezzi era formata in base ai prezzi delle barriere più pesanti. Mi spiego meglio: ognuna delle 7 imprese produttrici, pur potendo avere lo stesso tipo di barriere (esempio: H3 rilevato), ha comunque barriere dal peso diverso (ad esempio, quella di Car può pesare 64 kg. mentre quella dell’Imeva pesare 57 kg). Il peso è decisivo per i prezzi, perché l’acciaio costa, e mettere 7 kg in più di acciaio fa costare di più la barriera. La tabella del Comast con i prezzi da applicare ai posatori, relativamente a ciascun tipo di barriera, prendeva in considerazione la barriera più pesante”** (doc. I.1 allegato 1).

(iii) Ulteriore documentazione: appunti e resoconti relativi alle riunioni Comast

35. Gli appunti manoscritti e dattiloscritti sequestrati dalla GdfT, e di cui in particolare ai documenti doc. I.1 allegato 1-A3, doc. I.1 allegato 1-A5, doc. I.1 allegato 1-A6, doc. I.1 allegato 1-A7, rendono una esaustiva rappresentazione del tenore degli argomenti affrontati e decisi nell’ambito del tavolo Comast, fornendo così una concreta chiave interpretativa in relazione a quanto sopra esposto.

Per semplicità espositiva, si darà in particolare conto di una selezione dei manoscritti/dattiloscritti e inoltre, in quel che segue, le annotazioni riportate verranno suddivise per grandi argomenti e, all’interno di questi ultimi, seguiranno l’effettiva evoluzione temporale delle diverse riunioni Comast succedutesi nel tempo. Quanto alla documentazione (e salvo quando diversamente specificato), per tutti gli incontri datati 2003 il riferimento è al doc. I.1 allegato 1-A3; per tutti gli incontri datati 2005 il riferimento è al doc. I.1 allegato 1-A5; per tutti gli incontri datati 2006 il riferimento è al doc. I.1 allegato 1-A6; per tutti gli incontri datati 2007 il riferimento è al doc. I.1 allegato 1-A7.

(iii-a) Assegnazioni e sistema delle quote

36. Nella riunione del 20-21 marzo 2003 vengono espresse con chiarezza le regole di fondo: **“l’assegnatario deve assolutamente chiudere la trattativa a lui assegnata. Eccezione ammissibile è quando ci sia l’accordo dell’assegnatario a cedere la trattativa ad un altro produttore, scambiandola con un’altra. A trattativa assegnata, chiunque se ne appropriasse indebitamente avrà l’obbligo di acquistare il materiale dell’assegnatario designato ai prezzi di listino minimi (listino, dedotto il 5%)”**.

Sempre nella medesima riunione, **“Comast: Ipd vorrebbe rientrare²⁵. Considerato che non paga comunque le quote, la facciamo uscire dal Comast ufficiale. La quota associativa di Ipd viene quindi ridistribuita tra gli altri associati. A livello di tavolo, invece, si decide di non fare partecipare Ipd alle riunioni, mantenendogli comunque la relativa quota di assegnazione”**.

²⁴ In questo come in altri casi, non è detto che il rappresentante di una società sia sempre rimasto nella medesima società o faccia parte tuttora del relativo personale.

In particolare, in questo caso il rappresentante di Ipd ha dichiarato a verbale che **“nella mia funzione di direttore commerciale della I.p.d. [Ipd/Ipd] ho partecipato alle riunioni del Comast nel 2001, e poi di nuovo tra il 2003 e il 2005”** (doc. I.1 allegato 1).

²⁵ Al riguardo, negli appunti relativi all’incontro Comast del 3 luglio 2003, si legge che **“[una persona fisica] informa che Ipd gli ha richiesto di rientrare in Comast. [la persona fisica] ha pregato [un’altra persona fisica] di mandare richiesta scritta. Nulla è arrivato ad oggi”**.

37. Nella riunione del 7 maggio 2003, oltre ad una conferma della legenda del codice numerico utilizzato per contrassegnare i membri Comast, si rileva un esempio di come le singole commesse venissero gestite, e ripartite, in maniera collettiva dai membri Comast: “[nome di società clienti]: *chiusa da Fracasso circa 1 anno fa. Assegnata a Car (cantieri vari): OK;*

[..] (€103.000). Siamo in trattativa. **Non è assegnata. Car o Imeva offrono H1 BL a €18.80 e H2 a 18.20: OK;**

[..] ml 6.000 di barriera a tre nastri tipo autodromo (ca € 300.000). **Chi lo fa? CI COPRONO.**

Definire una volta per tutte il problema delle fidejussioni. Andiamo senza deroghe? Senza deroghe

[..]: *chiuso a 1723 L/kg (H2 BL) anche se **non ancora assegnato***”.

Si rileva inoltre l’invito a predisporre, per l’uso comune, i prospetti Comast ampiamente descritti in quel che precede, manifestando espressamente la necessità di disporre di un registro delle assegnazioni e anche delle cosiddette trattative premature/sospese: “*per prossima riunione **preparare lista di quanto si è chiuso e di quello che va depennato perché non esiste o frutto di errori o perché i lavori di barriere verranno più avanti***”.

Viene poi disciplinata la questione di eventuali “*dichiarazioni/segnalazioni*” da parte degli associati che, per essere effettuate in un momento troppo anticipato, comportano che la conseguente assegnazione rimanga troppo a lungo non concretizzata, con il relativo lavoro sempre indisponibile agli altri produttori, a detrimento quindi di questi ultimi. Infatti, occorre “*prevedere di dichiarare una data che corrisponda al momento della assegnazione. **Decorsi 4 mesi l’assegnazione deve ritornare disponibile. Questo per evitare che qualcuno possa dichiarare un lavoro a lungo termine, e che questo lavoro non possa essere assegnato ad un associato a cui interessa solo per il fatto che non è stato da lui dichiarato***”.

38. In relazione alle gare specifiche Os12, nel tavolo Comast del 19 giugno 2003, “*si decide di puntare su alcune delle prossime gare Os12 in modo da intestarcele. Cercheremo di mettere insieme buste in team. **Deciso su quali gare puntare a turno***”.

39. In proposito, nella riunione del 29 marzo 2004 (doc. VI.204) si ha una chiara esemplificazione del meccanismo spartitorio, in questo caso in relazione a gare Anas, tra le consorziate: “*Anas Firenze: 4.000.000; Anas Campobasso: 3.600.000; Anas L’Aquila: 3.800.000. **Tubosider prende FI [Firenze]; [il rappresentante di un’altra consorziata] prende Campobasso***”.

40. In relazione alle commesse varie, diversi altri appunti descrivono poi la loro spartizione sulla falsariga -cartacea- di quanto sopra esposto in relazione a tabelle e file elettronici. Ad esempio, l’appunto relativo alla riunione dell’11 ottobre 2005 contiene un’elencazione di clienti e relativi importi monetari con, a fianco, l’indicazione della relativa situazione: sigle se già assegnate (“*SM [Sma]”, “T [Tbs]”, “M [Mrcgb]”, “F [Mefra]”, “I [Imeva]*”), ovvero altre annotazioni se non ancora assegnate (“*libera*”, “*prematura*”, “*rivedere (non l’abbiamo)*”, “*forse Car*”). Vi è poi un prospetto riepilogativo con la suddivisione, produttore per produttore, del totale del valore dei lavori interessati (“*tot. 7.940.000*”). Inoltre, a confermare nuovamente la totale condivisione tra concorrenti di ogni dettaglio commerciale, con evidente scambio quindi di informazioni sensibili e riservate, “*Fracasso [Mefra] ha anche le seguenti trattative non discusse: [..]*”.

41. Esemplificativo è anche il fatto che, per i membri del cartello, a risultare patologico sia non già il concordare insieme i dettagli della politica commerciale di ciascuno, bensì il fatto

di deciderla in autonomia, almeno in alcuni casi, come invece dovrebbe risultare fisiologico in un corretto confronto di mercato. Nella riunione del 15 febbraio 2006 viene infatti affrontato il seguente “*discorso Autostrade: secondo il Comast si porta in quota?* [una persona fisica] *chiede cosa facciamo, troviamo logiche o ognuno per sé?* [un’altra persona fisica] *dice che le decisioni andavano prese a monte oggi è tardi.* [la prima persona fisica] *rivendica il diritto di andare ciascuno per la propria strada anche con ricorsi al sistema di affidamento. Mrcgb non condivide che* [questa persona fisica] *faccia casino*”.

Nella medesima riunione si esplicitano poi, nuovamente, le “**Regole: [..] Divisione in base a quote**”.

42. Coerentemente, nella riunione del 10 marzo 2006, in caso di uscita di qualche membro, si formulano ipotesi sulla “*ripartizione quota Ipd[i]: 1 SM [Sma]; 1,5 x F [Mefra] – M [Mrcgb] – T [Tbs] – I [Imeva]*”, chiarendo che si tratta di uno schema ancora “*provvisorio*”. Ad ogni modo, si osserva come il totale sia pertanto pari a sette punti percentuali [1,5*4+1], valore esattamente coincidente con la quota di spettanza ricostruita dalla GdfT per IpdI in relazione all’anno precedente, il 2005 (cfr. doc. I.1 allegato 1, doc. I.1 allegato 1-A37, doc. I.1 allegato 1-A38).

43. Nuovi accoppiamenti lavori-clienti-importi monetari-consorziate (queste ultime indicate in sigla) si hanno poi nella minuta relativa alla riunione del 21 marzo 2006²⁶. In tale appunto, inoltre, si legge in relazione al “*discorso [presumibilmente un concessionario autostradale]*” che “[..] *si scaglia contro di noi perché non abbiamo onestà intellettuale e non diciamo che ci sono i 250km di H2. Si propone di dividerla al tavolo*”.

44. Nell’incontro Comast del 3 maggio 2006 (anche in doc. VI.204) si affronta nuovamente il tema delle “**GARE**”. In questo caso, gli appunti registrano le seguenti decisioni del tavolo, che in particolare fissano una soglia minima di valore per la partecipazione, autorizzando un comportamento autonomo solo per gli inviti: “**Aste si partecipa solo sopra 1.035.000; Inviti a discrezione (se si vuole si partecipa)**”.

Nella medesima riunione si affronta poi il tema delle modalità di partecipazione in relazione ad uno specifico lavoro: “**Palermo da 12 si fa Ati o si va da soli?**”.

45. A maggior ragione, anche sul tema cruciale più a monte delle quote di assegnazione la discussione tra i consorziati è sempre viva, anche segnalando eventuali disaccordi: “**Imeva non è d’accordo su quote**”, ad esempio in occasione della riunione del 22 giugno 2006.

Anche le fasi maggiormente instabili vengono così affrontate e discusse al tavolo Comast. Nell’ambito della riunione del 9 settembre 2006 viene ad esempio annotato uno sfogo di una persona fisica, che sollecita al riguardo una risoluzione della controversia al massimo livello dei vertici societari (“*così non funziona le proprietà si devono incontrare. Non si rispettano neanche le uscite in offerta*”). Nella medesima riunione, in merito all’argomento emblematicamente denominato “**discorso quote**”, si dà poi conto della “*proposta S. Marco [Sma]: mercato oscuro a chi lo crea; mercato conosciuto quote paritetiche con anche dentro Car*”.

Nel successivo incontro del 28 settembre 2006 si parla espressamente dell’esistenza di un “**accordo**” basato sulla ripartizione col metodo delle “**quote**”, argomentando in merito al momento di difficoltà attraversato dal cartello (“**L’ACCORDO NON FUNZIONA**

²⁶ E poi ancora nuovamente in svariate altre occasioni quali, ad esempio, i tavoli Comast del 29 maggio 2006; del 27 giugno 2006; del 29 giugno 2006 (in questo caso rappresentando anche la “*situazione*” relativa agli scostamenti percentuali e in euro delle cinque consorziate dell’epoca ossia “*F [Mefra] SM [Sma] M [Mrcgb] I [Imeva] T [Tbs]*”); dell’11 luglio 2006 (in questo caso indicando anche varie ipotesi per le “*quote*” delle associate in relazione alle “*condotte*” arrivando alla conclusione “**Ok a quote [..] limite trattativa 20.000**”); del 2 agosto 2006; del 28 settembre 2006; del 21 marzo 2007.

PERCHE': [...] *pressioni proprietà; pressioni rete di vendita; problema quote*").

46. Le quote di spartizione necessitano poi di una ridefinizione a seguito del rientro nel cartello dei membri Car e Ipdì nell'autunno 2006. Ad esempio, nella riunione Comast del 10 ottobre 2006 si rileva una tabella contenente vari vettori a 7 elementi (numero pari a tutti i membri del cartello, denominati appunto "*F [Mefra] T [Tbs] M [Mrcgb] SM [Sma] I [Imeva] C [Car] IPD [Ipdì]*"), ogni vettore corrispondente ad una diversa situazione o ipotesi ("*vecchie con uscita*", ed infatti non vi è alcun numero in corrispondenza di Car; "*quote vecchie*"; "*proposta Car*"; proposta "*Fracasso*"; proposta "*Marcegaglia*").

Le discussioni per trovare un accordo sulle percentuali con cui ripartire il mercato proseguono poi nel successivo giro di tavolo del 7 novembre 2006, dove ogni membro espone la propria opinione al riguardo. Secondo Imeva ad esempio andrebbe seguito un "*ordine di valutazione delle aziende*" incentrato sulle variabili "*fatturato; crash test; modelli in istruttoria; organizzazione commerciale*"; per Imeva "*ci sono 8 punti tra lui e Car e non ci sono 8 punti tra lui e i big*"; altri due consorziati sono entrambi "*disposti a cedere 0,5 punti*" mentre un terzo "*è disposto a cedere 0,25 punti*". Tuttavia, al termine della riunione "*non viene trovato accordo e Imeva dice che non gli va bene la presente situazione*"²⁷.

47. Nella successiva riunione dell'8 novembre 2006 gli argomenti trattati includono, non solo "*quote paritetiche 20%*", ma anche "*discorso autostrade disponibili a trovare accordi puntuali; dividere il mercato Og3*" e "*chi intesta è titolare e fa il lavoro il secondo fa fornitura; si divide 50% utile sulla carta ante commessa*". In aggiunta, si indica espressamente "*prossima riunione per listino e trattative vergini*", presumibilmente intendo quelle trattative nuove in quel momento non ancora assegnate.

48. Ad ogni modo, nell'incontro del 21 novembre 2006 si mettono a punto le trattative inerenti la definizione delle quote di spettanza di ciascun membro del cartello, che in quel periodo tornava ad essere al completo. In particolare, viene annotato: "*Ipd²⁸ accetta 4% (dice Imeva)*", ed infatti nel vettore a 7 elementi successivamente annotato compare il valore 4 in corrispondenza di uno dei valori; "*proposta S. Marco [Sma]*", che associa al vettore delle percentuali "*vecchie*" un nuovo vettore; "*proposta definitiva da prospettare a Varricchio [Imeva]*", con un nuovo vettore e anche la ripartizione dei valori assoluti in termini di importi in euro; "*ulteriore proposta definitiva San Marco [Sma]*", con ancora un altro vettore; nonché la seguente frase, riferita a Imeva: "*non accetta, per lui va bene stare come prima senza orizzonti temporali*".

Nella riunione del 29 novembre 2006 si raggiunge un punto per quel che riguarda le "*quote*", così in quel momento assegnate: "*F [Mefra] 20,75; SM [Sma] 9,00; M [Mrcgb] 19,00; I [Imeva] 15,00; Ipd [Ipdì] 4,00; T [Tbs] 20,75; C [Car] 11,50*", pattuendosi inoltre che si tratta di "*quote stabilite con tolleranza +/- 10%*".

49. In quell'occasione (29 novembre 2006), altro argomento di ripartizione, con decisioni strategiche assunte di comune accordo, è legato al "*discorso autostrade: SM [Sma] propone di non partecipare x prezzi troppo bassi*"; la proposta è tuttavia "*non accolta si decide che chi vuole partecipa*", precisandosi che il relativo lavoro comunque "*va portato in quota*".

Nuovamente in relazione ad Autostrade, nella riunione del 20 dicembre 2006 si concorda

²⁷ Una nuova "*proposta Var [Imeva]*", in termini di vettore a 7 dimensioni che esprime le proposte di quote per ognuno dei membri del cartello, viene avanzata nel successivo incontro del 10 novembre 2006.

²⁸ In questo come in altri casi che precedono o seguono nel testo, laddove le citazioni contengono un riferimento a "*Ipd*" esso va correttamente interpretato quale riferimento a Ipdì, subentrata alla stessa Ipd già a partire dal luglio 2003 (la quasi coincidenza della rispettiva denominazione societaria fa presumere che nella scrittura degli appunti, per semplicità e comodità, si sia utilizzata la vecchia denominazione Ipd).

che ci sono “prezzi/tempi non consoni”, e quindi risultano **“tutti d'accordo a non partecipare e chiedere ritiro bando”** (nella medesima occasione, si rivolge peraltro esplicita attenzione al **“meccanismo di compensazione”** delle quote effettive rispetto a quelle attribuite dal cartello, indicando appunto che esso deve operare tra **“chi è a + con chi è a –”**).

Il **“discorso Autostrade”** prosegue anche nel primo incontro del 2007 (10 gennaio), i cui appunti riassumono il giro di tavolo sull'argomento, evidenziando ancora una volta come le decisioni strategiche venissero ampiamente discusse e concordate tra consorziati, con scambi di informazioni strategiche sensibili: **“Tubo [Tbs]: noi non partecipiamo; Car: facciamo almeno 2 lotti magari in Ati come gesto di buona volontà; Marc. [Mrcgb]: non partecipa, ma dice che la tesi di Car ha le sue ragioni; Imeva: è stato deciso che non si fa quindi non si fa; S. Marco [Sma]: perché farle per perdere soldi?”**.

Sempre per quel che riguarda il **“discorso Autostrade”**, l'evoluzione registrata nel successivo tavolo del 26 gennaio 2007 è la seguente: **“1) Lavori deserti: non si sa niente aspettiamo mosse Autostrade; 3) Lavori che eventualmente vanno a Car: se può in qualche maniera rinunciare deve farlo, se no se li carica [per punti 2) e 4) cfr. infra]”**. Nel medesimo tavolo, si affronta anche la **“richiesta di offerta di [presumibilmente altro concessionario autostradale]”**, prendendo la decisione **“F [Mefra], T [Tbs], SM [Sma] non rispondere”**.

50. Nella successiva riunione Comast del 4 febbraio 2007, in relazione a quest'ultima commessa vengono innanzitutto rese pubbliche le **“richieste a Imeva, Sm [Sma], Fracasso [Mefra], Marcegaglia [Mrcgb]”**, per poi concordare -considerando che in quel momento membri del cartello erano tutti e sette i produttori- che **“chi acquisisce divide in 7 parti uguali”**.

Nella medesima occasione, in relazione al **“discorso Autovie”** viene annotata la **“dichiarazione cliente preferenziale”**, ossia il nome di un'impresa cliente a fianco di quello di ciascun produttore del cartello: **“TUBOSIDER – [..]; MARCEGAGLIA - [..]; FRACASSO - [..]; CAR - [..]; IPD - [..]; IMEVA - [..]; S MARCO - [..]”**.

51. Anche i dettagli su singoli specifici casi vengono concordati in sede Comast: in relazione ad esempio ad un lavoro a Firenze, si ha **“soluzione 1: il candidato va dall'aggiudicatario e si fa cedere il lavoro lasciandogli l'installazione a prezzi convenuti (così è deciso); soluzione 2: nessuna apertura all'aggiudicatario – occhio alla reazione”** (riunione dell'8 marzo 2007).

Quanto alla questione relativa presumibilmente ad un concessionario autostradale, nella medesima occasione si concorda inoltre che **“c'è l'impegno che chiunque deve chiudere dovrà portare a casa 1°-2° lotto”**, stabilendo altresì i **“prezzi di chiusura garanzie (chiusura -5%): 39,50, 20,50, 105”**.

(iii-b) Prezzi e altre condizioni contrattuali di fornitura e di pagamento

52. Nella riunione del 20-21 marzo 2003 (doc. I.1 allegato 1-A3): **“[una società] passa l'ordine a Fracasso per Brennero ai prezzi convenuti. Pagamento con fideiussione. Per offerte ad imprese su lavori di Og3 fare prezzi di listino (quelli aumentati del 5%)”**.

In maniera particolarmente emblematica, poi, **“gli associati devono fare attenzione affinché, quando predispongono le offerte, non vengano quotati i prezzi di listino precisi. E' importante utilizzare le tolleranze già concordate precedentemente e fare così in modo che i prezzi non siano tutti uguali”**.

E ancora: “viene deciso che **tutti gli associati si astengono categoricamente dal finalizzare qualsiasi ordine di OG3 eccedente € 30.000 fino al 02.04.2003. Utilizzando come giustificazione la situazione di incertezza dei mercati delle materie prime creatasi in seguito allo scoppio delle ostilità in Iraq, immediatamente dal 24.03.2003 (ore 08.00), tutti gli associati procederanno all'aggiornamento di tutte le offerte prezzi in essere, ricalcolandole sulla base del listino. Le offerte verranno accompagnate dalle nuove Condizioni Generali di Vendita. I pagamenti indicati in tutte le offerte dovranno essere del solo tipo: 90 gg. fine mese con fidejussione bancaria a prima richiesta**”.

53. Nuovamente in merito alle condizioni contrattuali concordate e condivise tra tutti i membri del cartello: “**sui contratti sono state apportate modifiche in base alle quali si accettano penali di 200 €/giorno a partire dal 16° giorno di ritardo sulle consegne o sulle pose, fino ad un massimo del 2% dell'importo totale del contratto. Su tutti i contratti oltre i €15.000,00 va richiesta la fidejussione. Sotto tale soglia si può scegliere di non chiederla. Nelle condizioni di pagamento delle offerte comunque si dovrà sempre indicare la richiesta di fidejussione (anche se sono inferiori a 15.000€). Le fidejussioni vanno chieste SEMPRE e a tutti! Anche ai clienti che consideriamo normalmente solvibili**” (sottolineatura non aggiunta). Inoltre, “**riguardo il contratto di subappalto, si decide di utilizzare come standard la versione Fracasso con alcune leggere modifiche decise di comune accordo. Il documento corretto viene distribuito ai presenti**”.

Sempre nella medesima riunione del 20-21 marzo 2003, “**qualunque impresa o montatore che richieda l'invio di crash tests, dovrà compilare l'apposito modulo approntato ed accettato dal Consorzio. Dovrà inoltre sottoscrivere l'ordine condizionato di acquisto dei materiali a prezzi prestabiliti e corredare l'ordine con una fidejussione escutibile a prima richiesta, per un importo del 15% dell'importo della fornitura. Il modulo <<ordine condizionato>> è già stato predisposto e accettato dal Consorzio. I crash tests potranno essere spediti solo dietro ricezione del modulo <<ordine condizionato>> e dietro ricezione della relativa fidejussione. [...] La durata della fidejussione viene stabilita in 1 anno**”.

Sempre in relazione ai dettagli stabiliti in maniera uniforme e di comune accordo, “**nel caso in cui i crash tests vengano richiesti a gara già aggiudicata, per il loro invio la fidejussione verrà richiesta solo al primo aggiudicatario. Al 2° aggiudicatario richiederemo solamentela sottoscrizione dell'ordine condizionato. All'aggiudicatario che richiedesse i crash tests al quale sia effettivamente già stato formalizzato il contratto da parte dell'ente, la richiesta di fidejussione potrà non essere del 15% dell'importo dei lavori, bensì totale**”.

Viene dunque attentamente disciplinato e concordato ogni aspetto anche contrattuale dell'azione commerciale e di vendita delle consorziate; coerentemente, ad esito della riunione “**vengono consegnati ed approvati quindi i seguenti documenti: 1) Modulo di richiesta crash tests 2) Modulo di ordine condizionato 3) Condizioni Generali di Vendita CGV 4) Contratto di fornitura in opera 5) Contratto di subappalto. Si decide che il contratto di fornitura in opera con le CGV ed il contratto di subappalto si applicano tassativamente con decorrenza 02.04.2004**”.

54. Nella riunione del 7 maggio 2003 emerge la necessità di incrementare i prezzi Comast: vi è infatti la “**previsione aumento dei listini di ca. 30 L/kg da fine giugno e di 30/40 L/kg ad ottobre**”. Inoltre, “**Og3 vengono segnalate se di importo oltre € 30.000. Trattative di importo inferiore non vengono denunciate vanno chiuse ad un prezzo minimo pari al prezzo di listino (€13,98 per N2). Oltre a questo prezzo non si può scendere (prezzo di 2° offerta). Di conseguenza dobbiamo aumentare i prezzi di prima offerta**”.

Difatti, nella successiva riunione del 3 luglio 2003 vi è la relativa decisione del tavolo;

l'indicazione per tutti i membri che emerge è allora quella di **“pubblicizzare a tutte le reti commerciali e clienti che dal 01/09/2003 i prezzi aumenteranno a ca. L/kg 1800 per barriere da terra (e in proporzione per barriere da ponte) a causa di aumenti del prezzo dei coils”**.

55. Sempre nella riunione del 3 luglio 2003 l'evoluzione degli accordi tra produttori prevede che **“in generale su gare Og3: a richiesta di offerta o di crash tests da parte delle imprese si risponderà non con una richiesta di sottoscrizione di preordine con fidejussione 15%, ma con una offerta (con eventuale invio di crash tests) con pagamento tassativo tramite fidejussione bancaria. Su gare Os12 confermato l'ordine condizionato e la fidejussione 15% per l'invio dei crash tests”**.

56. Il documento di sintesi della riunione Comast del 23 marzo 2004 (doc. I.1 allegato 1-A10) è esemplificativo del tenore delle decisioni Comast in materia di listino prezzi e altre condizioni di pagamento: **“PREZZI DI CHIUSURA: rilevato (laterali – spartitraffico) €/ton 1127; cordolo (bordo ponte – spartitraffico) €/ton 1525; da verificare alcune posizioni <<anomale>> (H4 bp cordolo rialzato – H2 str rilevato – H4 str cordolo); PAGAMENTI: 60/90/120 FM OPPURE 90 FM; GARANZIE: fidejussione bancaria a ricarica (revolving) pari al 30% del valore della fornitura; fidejussione c.s. ma pari al 15% del valore della fornitura a nominativi preventivamente individuati da ciascuno e comunicati agli altri; DECORRENZA: 10/04/04 – nelle more sarà acquisito il parere degli assenti”**.

57. Nei tavoli del 6 e 8 aprile 2004 (doc. VI.204), i membri del cartello concordano le seguenti **“richieste: -in fase di gara: prezzi giustificativi condizioni; -in fase di acquisizione: mantenere impegni”**, rilevandosi inoltre un **“comunicato operatività revisione prezzi gestita da sede”**.

58. L'appunto relativo alla riunione del 3 febbraio 2006 contiene una sezione espressamente denominata **“prezzi”** in cui sono elencati in dettaglio i prezzi relativi ad ogni singola tipologia di barriera (**“H1 spt; H2spt; H3 spt+p; H3 spt; H4 spt; N2; H1; H2; H3; H4; H2bp; H3bp; H4”** oltre a **“rilevato”** e **“bordo ponte”**), con anche l'indicazione -posta a fianco del caso H2- che **“in offerta si esce sempre a 3 onde”**.

Successivamente, nella riunione del 15 febbraio 2006, si affronta il **“discorso fideiussione – bloccata da Fracasso [Mefra]: Fracasso [Mefra] non disponibile a ragionare su Os12. [due persone fisiche] dicono che con l'incontro dei proprietari [una persona fisica di Mefra] era su posizione diversa. [una persona fisica] ricorda quanto detto all'incontro dei proprietari cioè spartizione a valle dell'Os12 unico rischio il trust”**.

59. Anche il corrispettivo per la posa in opera viene concordato in seno al Comast: nella riunione del 15 febbraio 2006 un'apposita sezione è denominata **“montaggi”** e dettaglia i relativi prezzi per ciascuna tipologia di dispositivo di sicurezza stradale (**“N2; H1; H2bp; H1spt; H2; H3; H3bp; H4bp; H2spt; H4ril; H3spt; H4spt”**)²⁹.

Per di più, non solo i prezzi di vendita (fornitura ed eventualmente anche posa in opera) ma anche i prezzi di acquisto (delle materie prime, fundamentalmente l'acciaio) sono oggetto di scambi di informazioni sensibili tra i membri del cartello, informazioni evidentemente riservate in quanto di natura strategica. Nella riunione del 3 maggio 2006 (anche in doc. VI.204), infatti, si discute del **“materiale”** ossia l'acciaio; al riguardo, **“SM [Sma] 460-470**

²⁹ In generale, gli acronimi possono essere così interpretati: Nx e Hx fanno riferimento alle classi di contenimento; “ril” al rilevato; “bp” al bordo ponte; “spt” allo spartitraffico.

oggi su settembre (finito 485); Fracasso [Mefra] e Marcegaglia [Mrcgb]³⁰ sono d'accordo; Imeva dice 530-545 su settembre; Marcegaglia [Mrcgb] su luglio 460".

Nella medesima riunione si concerta, subito a seguire, anche il connesso **"aumento prezzi: bordo rilevato 1,10; bordo ponte 1,30"**.

60. Nella successiva riunione del 29 maggio 2006, si ha dapprima un nuovo aggiornamento sui **"prezzi acciaio: SM [Sma] 488 – M [Mrcgb] 510"**, per poi affrontare il **"discorso prezzi a installatori"**, in relazione al quale viene esplicitamente annotato che **"fare i prezzi di chiusura sono tutti d'accordo tranne Tubosider [Tbs]"**.

Nell'incontro del 29 novembre 2006 si parla nuovamente di prezzi, indicando espressamente una decisione comune in merito ad un loro aumento, rispetto al quale concordare anche la tempistica e l'entità: **"portare prezzi in mesi ... da ... a ..."**.

Presumibilmente ad esito di ciò, nel seguente tavolo del 7 dicembre 2006 si annota espressamente che **"i prezzi di listino: vanno bene, verranno formalizzati"**.

61. La condivisione di informazioni sensibili scende poi al dettaglio dei singoli lavori; in relazione ad uno di essi, ad esempio, un cliente **"chiederà prezzi per H3 spt [spartitraffico] stare sopra prezzi di chiusura"** (minuta del 14 dicembre 2006).

L'utilizzo della variabile prezzi come leva per pilotare le assegnazioni decise in ambito Comast (chi non è designato dal tavolo deve offrire prezzi più alti, per non 'rischiare' di essere prescelto dal cliente) è esemplificato da una annotazione relativa alla riunione Comast del 16 gennaio 2007: con riferimento ad un cliente, infatti, **"noi vogliamo chiudere a 1.480.000 – Ipd offre 1.550.000 gli altri stanno fermi"**.

62. Gli scambi di informazioni strategiche sui prezzi offerti sono palesi anche considerando la successiva riunione del 25 gennaio 2007, in relazione alla quale viene minuziosamente annotato quanto offerto dai produttori coinvolti: nel primo caso **"3000 N2 da Marcegaglia [Mrcgb] a 14 €/ml pochi giorni fa"**, nel secondo **"H2 bp [bordo ponte] 52,00 €/ml Imeva 10/01/06; N2 14,00 €/ml Marcegaglia [Mrcgb] dicembre 06"**.

Quanto poi al successivo incontro del 26 gennaio 2007, in relazione alle **"offerte Autobrennero/Autovie"**, si concorda di praticare **"metodo prezzi chiusura con cliente in Ati 2° offerta per gli altri"**.

63. Ulteriori dettagli in merito alla condivisione di informazioni riservate e alle decisioni su prezzi e voci di costo si rilevano in relazione alla riunione del 4 febbraio 2007, laddove ad esempio si indica che **"Prezzi: €/kg 1,20 + 0,35; altre imprese [presumibilmente quelle non designate] 1,40 + 0,40; prezzo di giro -7% (1,10)"**, ovvero che **"Prezzi x Partner Og3 [cui segue una serie di valori in €/ml per varie tipologie di barriera]"**, ovvero ancora che **"680 coils; lavorazione 150; bulloni 160; trasporto 40 (costi Car); Fracasso (920 €/kg) costi"**.

Nella riunione Comast del 22 febbraio 2007 (doc. I.1 allegato 1-A19), i produttori si rendicontano tra loro scambiandosi informazioni sensibili sulla condotta seguita in merito ad una fornitura per **"Autoparchi"**, ossia **"S.M. [Sma] spedito offerta a metà tra chiusura e 2° prezzo; Fracasso [Mefra] ha fatto offerta leggermente superiore a 2° prezzo; Marcegaglia [Mrcgb] a metà tra chiusura e 2° prezzo; Imeva è stata convocata ma gli dicono che ha prezzi alti; va avanti Fracasso [Mefra]"**.

Similmente, nel tavolo del 21 marzo 2007 e in relazione ad una commessa, si confronta la

³⁰ In questo come in altri casi che precedono o seguono nel testo, il riferimento al gruppo Marcegaglia può intendersi indifferentemente a Mrcg o a Mrcgb; d'altronde, anche lo stesso estensore degli appunti, rifacendosi espressamente alla denominazione generale **"Marcegaglia"**, dimostra di considerare quale centro decisionale il gruppo Marcegaglia senza distinzioni tra società.

terna di valori dell'”offerta W&R [Volk]“ con la terna di valori di “chiusura” del cartello, con Mefra membro designato (“*ci prova Fracasso*”).

(iii-c) Azioni verso i concorrenti e/o imprese che uscivano dal cartello

64. I consorziati esercitano un puntuale monitoraggio anche delle attività dei (pochi) operatori concorrenti estranei al cartello Comast, sostanzialmente Volk e Lav, ostacolando per quanto nelle loro possibilità. Nella riunione del 26 maggio 2003, ad esempio, una persona fisica “*ha mandato a trattare con Lavfer per fare sì che resti fuori dalle gare Brennero. La gara che ha vinto su provincia Milano (nr. 96) gliela lasciamo fare e Brollo [divisione gruppo Marcegaglia] darà lui i certificati che gli servono*”.

65. Nell'estate 2003 (15 luglio, doc. I.1 allegato 1-A43) i membri del cartello così decidono in relazione ai consorziati Ipd e Car: “*Ipd richiesta di partecipazione al Comast: [una persona fisica] chiama [un'altra persona fisica] e informa che, mancando oggi un componente, la decisione sull'entrata Ipd in Comast verrà discussa nella riunione di martedì prossimo*”. Quanto a Car, la società “*deve dare una risposta a Fracasso [Mefra] entro venerdì 18.07.2003 circa la conferma dell'ordine [..]. In caso di non conferma ordine dovrà intervenire il tavolo e in particolare Brollo [divisione gruppo Marcegaglia] dovrà interrompere la messa a disposizione di crash-tests a Car*”.

66. In relazione a quest'ultima, nell'incontro del 6 aprile 2004 si affronta la questione di una commessa “*aggiudicata Car 16/12/03*”; al riguardo, allora, viene riportato che una persona fisica “*va in Provincia e si lamenta perché la volta prima Car è stata esclusa: chiede se si può fare di nuovo*”³¹.

Nuovamente, l'8 aprile 2004 (doc. VI.204) viene affrontato il “*discorso Car*”, al cui riguardo uno dei rappresentanti presenti “*dice che bisogna puntualmente contrastarlo*”.

67. In relazione a Volk, una particolare attenzione viene costantemente dedicata alle relazioni tra di essa e Ipd, motivo rilevante ai fini della partecipazione di quest'ultima al Comast.

Ad esempio, il resoconto dell'incontro del 1 dicembre 2005 indica che “*Ipd: come Tubo [Tbs] [una persona fisica] ha incontrato [altre due persone fisiche]. [una di queste ultime] dice che Volk non è ancora entrato in Ipd*”, tanto che “*se non c'è Volk in Ipd possiamo tenerla dentro*”.

68. Tra i concorrenti da ostacolare figurano anche gli stessi membri del cartello qualora, e nel periodo in cui, risultino temporaneamente usciti dal consorzio. Ad esempio, per il caso di Ipd, l'appunto relativo alla riunione del 3 febbraio 2006 contiene la seguente decisione: “*discorso Ipd: Ipd vuole licenze a costruire H2 ril H3 ril. I proprietari hanno deciso di non dare prodotti e licenze a Ipd*”.

Successivamente (riunione del 22 febbraio 2006, anche in doc. VI.204) si affronta nuovamente la questione di Ipd e dei suoi rapporti con Volk: “*Ipd: ha deciso di uscire dal Comast; [con Volk] ha un accordo commerciale per certificazioni e omologazioni ma rimangono 2 entità separate. Poiché si ritiene che Ipd stia separandosi da V. [Volk] e comunque non sa niente del ricorso si decide di lasciare un periodo di attesa di 7-10 giorni per decidere se Ipd rimane o va via. Il Comast lo accetta solo senza tedeschi e spagnoli*”. Sempre nella medesima occasione, vengono annotate le azioni da intraprendere nei confronti di “*Car, [H]Iasa [presumibilmente sussidiaria italiana di un gruppo spagnolo], Volkmann [Volk]*” ossia “*istituire un sistema per monitorare le forniture anche attraverso*

³¹ Tale ulteriore riferimento è stato da ultimo sottolineato dalla stessa Car in sede di audizione finale (doc. X.402).

istituti terzi”.

Nell'incontro del 3 maggio 2006 (anche in doc. VI.204) si continua a monitorare la minaccia rappresentata da soggetti esterni al cartello ovvero da membri in quel momento fuoriusciti dallo stesso: *“Iasa, Volkman, Ipd, Car sono vere minacce?”*.

69. Una risposta a tale interrogativo, evidentemente positiva, la si ha osservando le minute relative alla successiva riunione del 29 maggio 2006, dove appositi capitoli di discussione vengono riservati proprio ai soggetti (in quel momento) usciti dal consorzio. Quanto a Car, infatti, *“discorso Car: sta facendo il filo a [...] Viene deciso di coinvolgerlo x un appoggio esterno puntuale Og3”*; quanto a Ipd, invece, e alla sua relazione commerciale con il concorrente Volk, *“Volkman/Ipd fino 31/12/07 Ipd deve mettere a disposizione le certificazioni – Volkman deve fornire l'acciaio”*.

70. Successivamente, nella riunione del 2 agosto 2006 (anche in doc. VI.204), i casi delle (al momento) fuoriuscite Car e Ipd tornano nuovamente all'attenzione delle rimanenti consorziate, con annotazioni piuttosto indicative.

In merito alla prima, infatti, *“Car sembra che sia andato a firmare in Sardegna e a dire alle imprese che è fuori dal coro”*; quanto alla seconda, *“Ipd torna al tavolo se noi gli diamo le licenze a produrre per le certificate”*.

Quanto al concorrente Volk, si riscontrano mirate azioni di monitoraggio e controllo della relativa attività: *“assumere geom. [...] per verificare le installazioni di Volkman (incarico Comast)”* (riunione del 28 settembre 2006).

71. Nell'autunno 2006 giunge a soluzione la questione relativa al rapporto con i membri del cartello (Ipd e Car) che, nel corso dell'anno, ne erano temporaneamente fuoriusciti.

Alla riunione del 10 ottobre 2006 partecipano anche queste società, stando al resoconto delle questioni poste, delle risposte fornite e delle conseguenti decisioni prese. Nel dettaglio, in relazione alla prima: *“Ipd: non ha barriere H2 e H3. Per stare nel Comast vuole licenze di costruzione con accordo a termine prestabilito. Quando scade il contratto con Volkman Italia [Volk]? Risp. 31/12/06. Quando avrete le barriere vostre cosa farete? Rimarremo al tavolo. Il tavolo concede in uso e/o in acquisto le barriere H2 H3 con contratto a breve da definire. Ipd non deve più dare niente a Volkman. Chi dà la concessione a Ipd?”*.

Quanto alla seconda, *“Car: entro il 10/11/06 fare riunione delle proprietà per progetto comune società estera. Spartire solo ordini non fa andar lontano”*.

Nella successiva riunione del 29 novembre 2006 viene ribadita la necessità di *“protezione da stranieri”*.

72. In occasione del *“discorso Autostrade”*, nel tavolo del 26 gennaio 2007 si indicano in maniera esplicita le azioni di contrasto da adottare avverso i produttori estranei al consorzio: *“2) Lavori presi da LAVFER [Lav] + W&R [Volk]: il Comast prende 1 persona da incaricare come sorvegliante x i lavori di Lavfer [Lav] e W [Volk]; 4) Viene deciso che a Lavfer [Lav] e W [Volk] nessuno fornisce un chiodo [per punti 1) e 3) cfr. supra]”*.

Nella riunione Comast del 22 febbraio 2007 (doc. I.1 allegato 1-A19), si concorda poi che, sempre in relazione alla questione Autostrade, *“se non tolgono i lotti (almeno 2) a Lavfer [Lav], non si offre su lotti andati deserti”*.

In occasione dell'incontro del 4 aprile 2007, i consorziati concordano le azioni da porre in essere in relazione a (presumibilmente) due fornitori dei concorrenti: per quanto riguarda il primo, *“bisogna bloccarlo in modo che non produca x [...] – LAVFER [Lav] – WR [Volk]”*; il secondo è invece *“già bloccato”*. Sempre nella medesima riunione, viene espressamente statuito di *“non aiutare esterni a scapito del tavolo”*.

(iii-d) Altre politiche e condotte comuni

73. Altri appunti indicativi della efficace instaurazione di un consolidato fronte comune tra i produttori Comast, tale da abbracciare anche i più particolari aspetti della vita commerciale d'impresa, vengono qui riportati.

74. Eventuali perizie tecniche redatte per l'ente appaltante rientrano parimenti nel raggio d'azione del cartello tra i produttori, i quali dovranno pertanto dichiarare l'un l'altro al tavolo Comast anche queste attività.

Nell'incontro del 20-21 marzo 2003 si è difatti inizialmente stabilito che ***“Perizie: 1. Denuncia di intenzione di preparazione perizia dopo aver avuto la disponibilità dall'ente: comunicazione del luogo, strada, ente 2. predisposizione del computo metrico estimativo e relazione tecnica, calcolo strutturale sui cordoli, elenco prezzi, criteri di scelta delle barriere. Dovrà essere tenuta una lista con l'elenco delle perizie denunciate”***.

Nella successiva riunione del 18 aprile 2003, si è poi scesi in maggior dettaglio, ad esempio per la ripartizione del fatturato derivante dalla redazione di perizie tecniche: ***“le perizie potranno essere presentate sin dal primo giorno di attività, stabilito nel 01.01.2003. Nel caso in cui nel 1° e 2° trimestre siano raggiunti i volumi d'affari stabiliti, si inizierà da 3° trimestre a riscuotere il premio di perizia. Il premio sarà riscosso sia dal promotore che dagli altri associati nelle misure stabilite, ovvero Promotore: 50% Altri: 50% rimanente diviso pro quota, con recupero pro-quota della percentuale del promotore”***.

75. Inoltre, in relazione ai clienti ***“nel caso un montatore o impresa abbia debiti non onorati presso un associato, nessuno gli dovrà fornire i crash tests o fare forniture senza che prima il nominativo abbia saldato la posizione con l'associato creditore”*** (riunione del 26 maggio 2003).

In relazione poi alle certificazioni, elemento connesso alla possibilità o meno di immissione in commercio di un prodotto, ***“discorso certificazione: stanno arrivando le richieste e i problemi, che si fa?”*** (riunione del 22 giugno 2006).

76. In una riunione di luglio 2006 (anche in doc. VI.204), in relazione ad una specifica fornitura, i consorziati affrontano tutti gli aspetti ad essa connessi, ponendosi nei suoi confronti come un'unica entità: ***“Tubosider gestisce la commessa; verificare discorso bolle/trasporto; tutte le spese si ripartiscono in quota e anche tutti i ricavi da montaggio; circa 170.000 da recuperare; obiettivo posa 024; costo gestione contiene 60.000; eventuali fideiussioni”***.

Nella successiva riunione del 29 novembre 2006 viene annotata la necessità di ***“interscambi su licenze di produzione”***.

77. Anche in tema di contrattualistica, obiettivo del cartello è quello di addivenire ad una uniformità di condotte tra i membri: ***“contratto tipo: [una persona fisica] contatta i legali per avere un parere sul fatto che il Comast possa o meno invitare tutti i consociati a utilizzare lo stesso contratto”*** (tavolo del 7 dicembre 2006).

Nella medesima riunione, si ricercano inoltre nuove occasioni di stretta collaborazione tra consorziati, in tema ad esempio di ***“nuovi prodotti”*** o di ***“ricerca comune”***, oltre alla ***“solita attività”*** (presumibile riferimento a quella principale di ripartizione del mercato): ***“che funzione avrà il Comast: 1) di facciata per ns attività solita? 2) di collaborazione fattiva volta a sperimentare insieme nuovi prodotti? OBIETTIVI COMUNI ricerca comune”***.

78. Ulteriori attività e politiche comuni tra i membri del cartello si rinvengono ad esempio nel resoconto redatto per la riunione Comast del 4 aprile 2007, dove si informa che ***“1) a ciascun componente del tavolo è vietato fare ricorsi senza informare il tavolo; 2) non sono ammesse associazioni parziali; 3) non aiutare esterni a scapito del tavolo”***.

(iv) Ulteriore documentazione

79. Tra gli allegati prodotti da Car al proprio verbale di cui al doc. VI.204, è presente anche un documento del novembre 2006 (allegato 25) che schematizza con una certa chiarezza diversi elementi oggetto di istruttoria, *in primis* in relazione al meccanismo di computo delle quote di ripartizione Comast. Difatti, nel paragrafo dedicato ai “*partecipanti al consorzio*”, si chiarisce che: “*hanno aderito i seguenti produttori: Tubosider, Fracasso, Marcegaglia, San Marco, Imeva, Car, Ipd. Dopo un attento esame delle capacità di ciascun consorziato con precisi parametri su fatturato, capacità produttive, penetrazione commerciale, rete commerciale, numero di addetti al settore specifico, attrezzature e macchinari, m/q di stabilimenti, zincherie di proprietà, omologazioni e quant’altro necessario per PESARE le capacità di un consorziato si è concordato che ciascun partecipante al consorzio di cui sopra potrebbe essere in grado di assorbire dal mercato delle protezioni metalliche di sicurezza le seguenti percentuali di mercato: Tubosider 20.75%, Fracasso 20.75%, Marcegaglia 19.50%, San Marco 9.00%, Imeva 15.00%, Car 11.00%, Ipd 4.00%*”.

80. Ciò posto, vi sono precisi “*doveri (obblighi) del consociato*” quali quelli di “*puntuale rispetto dei prezzi minimi di vendita*” o di “*rispetto delle condizioni di pagamento da tutti concordate*” o ancora che “*dal 1/1/07 nessun rapporto sia diretto sia indiretto con produttori non aderenti*”.

Inoltre, atteso che “*il mercato in oggetto è suddiviso in due categorie: Os12 e Og3*”, quali “*regole sul mercato*” vengono stabilite le seguenti: “*Os12 gare [ossia partecipazione diretta]: da 0 a III Cat. non partecipare; da IV a sottosoglia libera partecipazione [...]; soprasoglia da vedere di volta in volta. Og3 ricaduta a monte [ossia fornitura]: compito dei responsabili commerciali; Os12 ricaduta a monte [ossia fornitura]: compito dei responsabili commerciali*”, facendo comunque presente che in entrambi i casi “*Os12/Og3 dirette in quota*”.

In relazione alle quote di ripartizione, poi, si fa chiaramente presente che “*gli sforamenti di quota non sono accettabili se non per una percentuale da concordare. Sarà pertanto necessario ricorrere ad associazioni per le quali tutti gli associati devono dare il loro consenso*”.

Quanto ai prezzi, si stabilisce che “*sul prezzo di listino potrà essere applicato un unico sconto. Lo sconto potrà variare per diversi fattori: ad esempio carico di lavoro, giacenza di materia prima, tempi di consegna, impianti in manutenzione*”. Coerentemente, la conclusione del documento in esame è che “*dobbiamo assolutamente recuperare: prezzi, pagamenti certi*”.

81. Per quanto riguarda le richieste di informazioni formulate ai concessionari stradali, in generale dalle risposte ricevute emerge con chiarezza come, almeno nel periodo oggetto di istruttoria, il mercato in esame fosse di fatto ristretto ai soli confini nazionali.

Si rileva ad esempio come: “*negli anni 2003-2010 [...] non risulta la partecipazione di imprese estere alle gare per l’aggiudicazione delle commesse in materia di barriere stradali*” (Autostrada Brescia-Verona-Vicenza-Padova, doc. IV.138); “*negli anni dal 2003 al 2010, è stata riscontrata una sola partecipazione di impresa non italiana ad una gara bandita nel periodo in esame*” (si tratta di un’impresa spagnola, peraltro non risultata aggiudicataria; Autovie Venete, doc. IV.142); “*circa la partecipazione di imprese estere - comunitarie e non- alle gare per l’aggiudicazione delle commesse in materia di barriere stradali, la scrivente rende noto che l’eventualità è occorsa un’unica volta, nell’anno 2003, [dove] tra le offerenti figurava anche la tedesca [...]*” (Autostrada del Brennero, doc.

IV.144); “nel periodo 2003-2010 è stata effettuata una sola gara d’appalto [a cui] **non hanno preso parte imprese straniere**” (doc. IV.145 e in termini identici anche doc. IV.146, rispettivamente Satap e Società Autostrade Valdostane); “**non risulta agli atti della società che imprese estere abbiano partecipato alle procedure di gara indette da questa stazione appaltante per l’affidamento di contratti relativi a barriere stradali**” (Autostrade Centro Padane, doc. IV.149); “alle procedure di gara **non hanno partecipato operatori di Paesi esteri**” (Milano Serravalle-Milano Tangenziali, doc. IV.154); “elenco delle imprese partecipanti da cui si evince che **non hanno preso parte imprese straniere**” (Società Italiana Traforo Autostradale del Frejus, doc. IV.155); “nel periodo 2003-2010 la scrivente Società ha effettuato soltanto una gara [...] si precisa, al riguardo, che alla gara **non è intervenuta alcuna impresa estera**” (Autostrada dei Fiori, doc. IV.162); “si precisa che alle suddette procedure **non ha partecipato alcuna impresa estera**” (Autocamionale della Cisa, doc. IV.163); “è facile verificare come si siano rese aggiudicatarie **soltanto imprese italiane**, per la semplice considerazione che **nessuna impresa avente sede all’estero ha mai partecipato alle procedure indette dalla nostra società**” (Autostrada Torino-Savona, doc. IV.165); “fatte salve **rare e sporadiche eccezioni** (es: aggiudicataria della gara n. 17 dell’anno 2008 bandita dal compartimento regionale per la Puglia è stata la società **Volkman&Rossbach Italia S.r.l.** [Volk] controllata dalla società madre tedesca Volkman&Rossbach), **non risultano imprese estere partecipanti alle gare oggetto di analisi**” (Anas S.p.a., doc. VII.234).

82. In particolare la stessa società Anas S.p.a., nella propria comunicazione (doc. VII.234), ha inteso sottolineare come le definizioni adottate dagli Uffici “**risultino correttamente delineate già nel provvedimento di avvio della presente istruttoria, adottato dall’Autorità in data 13 gennaio 2010. Sul versante dell’offerta operano infatti imprese specializzate nella lavorazione dell’acciaio, produttrici delle barriere stradali, in maggioranza di grandi dimensioni ed attive sull’intero territorio nazionale. Le imprese installatrici di tali prodotti rispondono invece ad una diversa fisionomia, esse sono infatti di dimensioni ben più ridotte ed operano in ambiti locali, principalmente in favore dei grandi produttori per l’attività di posa in opera delle barriere**”.

82. Il doc. II.20 è relativo ad alcuni questionari compilati dai produttori nell’ambito di analisi congiunturali effettuate nel periodo 2004-2005 dall’associazione confederale di categoria denominata Acai (Associazione costruttori acciaio italiani) e specificamente designate per il caso delle barriere stradali.

Nella larga parte delle risposte relative a tali questionari, la sezione inerente la destinazione delle vendite indica il mercato nazionale quale soluzione quasi totalitaria (90-95%), quando non del tutto esclusiva (100%). I più contenuti valori riscontrabili sono comunque nell’ordine del 70-80%, ad indicare il territorio nazionale quale destinazione di gran lunga prevalente per le vendite dei prodotti di sicurvia realizzati in Italia; le stesse elaborazioni su dati aggregati effettuate da Acai indicano un valore medio pari al 90%.