

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 25 marzo 2015;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTO l'articolo 101 del TFUE;

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

VISTA la domanda di trattamento favorevole, ai sensi della *Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287*, presentata dalla società Calcestruzzi il 17 dicembre 2013, successivamente integrata con ulteriori comunicazioni;

VISTA la propria delibera del 22 gennaio 2014, con la quale è stato avviato un procedimento istruttorio ai sensi dell'articolo 14, comma 1 della legge n. 287/90, nei confronti delle società General Beton Triveneta S.p.A., Calcestruzzi Zillo S.p.A., Friulana Calcestruzzi S.p.A., SuperBeton S.p.A., Cobeton S.p.A.<sup>1</sup>, Calcestruzzi S.p.A., La Nuova Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l., Concrete Nordest S.r.l., Intermodale S.r.l. e Nord Est Logistica S.r.l. per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 101 TFUE o dell'art. 2 della legge n. 287/90;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle parti il 21 novembre 2014;

---

<sup>1</sup> La società Cobeton S.p.A. ha modificato la forma giuridica in Cobeton S.r.l. a partire dal 28 luglio 2014, ad essa pertanto ci si riferirà, nel prosieguo, come Cobeton S.r.l.

VISTE le memorie conclusive di Friulana Calcestruzzi S.p.A. e Intermodale S.r.l. pervenute il 19 febbraio 2015, SuperBeton S.p.A. pervenuta il 22 dicembre 2014, General Beton Triveneta S.p.A., Calcestruzzi Zillo S.p.A., Cobeton S.p.A., Calcestruzzi S.p.A., La Nuova Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l. e Nord Est Logistica S.r.l. pervenute il 20 febbraio 2015, Concrete Nordest S.r.l. pervenuta il 16 febbraio 2015;

SENTITI in audizione finale i rappresentanti delle società General Beton Triveneta S.p.A., Calcestruzzi Zillo S.p.A., Friulana Calcestruzzi S.p.A., SuperBeton S.p.A., Cobeton S.p.A., Calcestruzzi S.p.A., La Nuova Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l., Concrete Nordest S.r.l., Intermodale S.r.l. e Nord Est Logistica S.r.l. il 25 febbraio 2015;

VISTI gli atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

## **I. LE PARTI**

**1.** General Beton Triveneta S.p.A. (“General Beton” o “GBT”), società attiva nella commercializzazione di materiali per l’edilizia. General Beton ha sede in Veneto ed il capitale sociale è pressoché interamente detenuto dall’Impresa Tonon S.p.A. nonché da persone fisiche della famiglia Tonon. Nel 2014 General Beton ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a circa 17,8 milioni di euro.

**2.** La Nuova Calcestruzzi S.r.l. (“Nuova Calcestruzzi” o “LNC”), è una società il cui capitale sociale è in prevalenza detenuto da General Beton Triveneta S.p.A. e da due persone fisiche. Nel 2013 LNC ha realizzato, interamente in Italia un fatturato pari a circa 460.109 euro.

**3.** Calcestruzzi Zillo S.p.A. (“Zillo”) è una società attiva nella commercializzazione di materiali per l’edilizia, presente in particolare nelle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna e Lombardia. Il

capitale sociale di Calcestruzzi Zillo è detenuto in maniera pressoché integrale da Cementi Zillo S.p.A. Nel 2013 Zillo ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a 34,5 milioni di euro circa.

**4.** Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l. (“Calcestruzzi Trieste Nord Est” o “CTNE”), è una società il cui capitale sociale è detenuto da Zillo e da Calcestruzzi Trieste S.r.l. ed è controllata da Zillo. Nel 2013 CTNE ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a 1,4 milioni di euro circa.

**5.** Friulana Calcestruzzi S.p.A. (“Friulana” o “FC”) è una società con sede a Gorizia, attiva in Friuli Venezia Giulia e Veneto Orientale nella produzione di calcestruzzi, inerti e servizi annessi. Il capitale sociale è interamente detenuto dalla società slovena Salonit Anhovo D.D. Friulana nel 2013 ha realizzato, interamente in Italia, secondo quanto dichiarato dalla stessa Parte, un fatturato pari a 5 milioni di euro circa.

**6.** SuperBeton S.p.A. (“SuperBeton”) produce una vasta gamma di prodotti per l’edilizia tra i quali calcestruzzi preconfezionati, cemento, sabbia e ghiaia e conglomerati bituminosi nonché riciclato proveniente dal recupero dell’attività di demolizione di edifici. Il capitale sociale è interamente detenuto da persone fisiche della famiglia Grigolin. SuperBeton nel 2013 ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato consolidato pari a circa 302 milioni di euro. Il fatturato della sola capogruppo è stato, nel 2013, pari a 162 milioni di euro circa.

**7.** Cobeton S.r.l. (“Cobeton”), impresa attiva nella produzione e commercializzazione di materiali per l’edilizia con sede in provincia di Pordenone ed impianti in tale area e nella provincia di Udine. Il capitale sociale è detenuto da persone fisiche. Come comunicato dalla società, nel 2014 Cobeton ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a 3,3 milioni di euro circa.

**8.** Calcestruzzi S.p.A. (“Calcestruzzi”), società con sede in Bergamo, attiva nella produzione e vendita di calcestruzzo. La società fa parte del gruppo Italcementi, tra i principali operatori a livello internazionale nel settore dei materiali da costruzione, in particolare cemento, calcestruzzo e aggregati. Il capitale sociale di Calcestruzzi è detenuto da Italcementi S.p.A. per il 99,9% e

da Italcementi Ingegneria S.r.l. per il restante 0,1%. Calcestruzzi, nel 2013, ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a 193,7 milioni di euro circa.

**9.** Concrete Nordest S.r.l. (“Concrete”), con sede a Trieste, è controllata dalla società Biasuzzi Cave S.p.A., integrata verticalmente nella produzione di cemento e con impianti per la produzione di calcestruzzo ubicati nelle province di Treviso, Venezia, Padova e Vicenza; Concrete, costituita nel 2005, ha incorporato gli impianti di Monfalcone e Trieste della società Biasuzzi Concrete S.p.A. cui è stata aggiunta l’attività di commercializzazione del cemento. Concrete, nel 2013, ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a 1,3 milioni di euro circa.

**10.** Intermodale S.r.l. (“Intermodale”) è una società di consulenza che eroga servizi nell'ambito tecnologico, qualità e sicurezza, nonché svolge ricerche di mercato per società operanti nel settore della commercializzazione di materiali per l'edilizia. La società ha sede in provincia di Pordenone. Il capitale sociale è detenuto da due persone fisiche. Intermodale, nel 2014, ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a circa 52.400 euro.

**11.** Nord Est Logistica S.r.l. (“NEL”) società con sede in provincia di Udine, effettua autotrasporto in conto proprio e per conto terzi, noleggio e locazione macchinari, impianti ed attrezzature per lavori edili, stradali e quant'altro connesso. Il capitale sociale è detenuto in maniera prevalente da General Beton Triveneta e Calcestruzzi Zillo ed, in misura inferiore, da Union Beton Trasporti S.r.l., Friulana Calcestruzzi e Nuova Calcestruzzi. NEL, nel 2013, ha realizzato, interamente in Italia, un fatturato pari a quasi 11 milioni di euro.

## **II. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO**

**12.** Il procedimento ha tratto origine dalla richiesta di ammissione al programma di clemenza di Calcestruzzi. La società ha presentato, infatti, il 17 dicembre 2013, una dichiarazione orale dalla quale emergeva l’esistenza di due tavoli di concertazione tra produttori di calcestruzzo in Friuli Venezia Giulia, uno nella provincia di Udine ed uno in provincia di Trieste, che vedevano la partecipazione anche di una società di consulenza, Intermodale S.r.l.,

organizzatore materiale della concertazione. Calcestruzzi segnalava, altresì, l'esistenza di una società di trasporti, Nord Est Logistica S.r.l., costituita da tre partecipanti al cartello (Zillo, General Beton e Friulana Calcestruzzi) tramite cui i soci potevano verificare reciprocamente la corrispondenza della condotta alle decisioni assunte ai tavoli di concertazione. Dalla deposizione di Calcestruzzi si apprendeva che, almeno dal giugno 2011 al giugno 2013, Calcestruzzi e i suoi concorrenti erano soliti riunirsi regolarmente e scambiarsi informazioni confidenziali di natura commerciale. In particolare, le informazioni scambiate in maniera sistematica e discusse nell'ambito delle riunioni, di norma settimanali, includevano l'indicazione da parte di ciascun partecipante dei cantieri riforniti (o in corso di fornitura) di calcestruzzo e relativi volumi; la segnalazione sull'avvio di nuovi cantieri, sui volumi presunti di calcestruzzo da fornire e sulle quotazioni di prezzo effettuate dall'impresa segnalante all'impresa cliente/costruttrice. Il coordinamento includeva la fase di assegnazione e ripartizione tra le Parti delle forniture di calcestruzzo sulla base di dati storici di produzione e vendite (quote di mercato) di ciascuna impresa; la circolazione di indicazioni del prezzo di vendita e delle altre condizioni contrattuali da praticare al cliente in relazione ai cantieri segnalati e/o assegnati; la valutazione del rispetto delle assegnazioni e ripartizioni concordate tra i partecipanti; il monitoraggio circa il rispetto del principio di non reciproca aggressione su imprese identificate come “*esclusive*” di ciascun partecipante; l'individuazione di un sistema sanzionatorio che puniva i trasgressori che rifornivano un cantiere assegnato ad altri partecipanti; la disponibilità dei partecipanti ad effettuare quotazioni di appoggio in caso di richiesta di offerta da parte di un cliente ad un'impresa non “assegnataria” del cantiere; discussioni su eventuali conflittualità in merito a specifici cantieri o su eventuali problemi attinenti all'ingresso sul mercato da parte di nuove imprese.

**13.** Da quanto indicato da Calcestruzzi, i tavoli di concertazione erano organizzati ed attuati in due aree geografiche del Friuli: Udine (di seguito, “tavolo di Udine”) e Trieste (di seguito, “tavolo di Trieste”).

**14.** Calcestruzzi ha fornito numerose copie di tabulati (su cui vedi *infra*) che venivano distribuiti alle riunioni organizzate, su base generalmente settimanale, da Intermodale. Alcuni tabulati facevano emergere anche l'esistenza di un sistema sanzionatorio con informazioni su specifici cantieri oggetto di contestazione, quali il nominativo del cliente, la località del cantiere, e il volume dei lavori. In particolare nei tabulati relativi al sistema sanzionatorio, la

colonna “Chi” individua il partecipante che accusa un altro partecipante di aver violato gli accordi, fornendo un cantiere assegnato ad altri. Dove appare il numero “0” significa che l’accusa proviene dall’insieme dei partecipanti. La colonna “Accusa” identifica invece il partecipante accusato. Circa l’entità della sanzione, questa, secondo Calcestruzzi, sarebbe stata equivalente a tre volte il volume rifornito ai cantieri assegnati alle altre parti dell’intesa, in violazione degli accordi.

**15.** A seguito di accertamenti pre-istruttori, sulla base delle circostanziate informazioni fornite da Calcestruzzi in ordine alle imprese coinvolte ed alle modalità di svolgimento della concertazione, il 22 gennaio 2014 l’Autorità ha avviato un procedimento istruttorio nei confronti delle società General Beton, Zillo, Friulana, SuperBeton, Cobeton, Calcestruzzi, LNC, CTNE, Concrete, Intermodale e NEL per accertare l’esistenza di due intese restrittive della concorrenza in violazione dell’articolo 2 della legge n. 287/90 o dell’art. 101 TFUE, nell’ambito delle forniture di calcestruzzo in un’area pluri provinciale dell’Italia settentrionale, in particolare nelle province di Udine e Trieste, e per un periodo di tempo decorrente almeno dal giugno 2011.

**16.** Il 30 gennaio 2014 sono state svolte ispezioni presso le società Intermodale, GBT, Cobeton, Concrete, Friulana, Zillo e NEL, al fine di acquisire documentazione a supporto dell’ipotesi istruttoria. Presso Intermodale, in ispezione, sono stati rinvenuti anche database<sup>2</sup> e file riguardanti ulteriori aree geografiche e imprese, con riguardo alle quali il 7 maggio 2014 è stato avviato un diverso procedimento istruttorio I780 *Mercato del calcestruzzo in Veneto*<sup>3</sup>.

**17.** Il 18 aprile 2014, Cobeton ha presentato impegni ai sensi dell’articolo 14-ter della legge n. 287/90, consistenti nella cessazione del rapporto di consulenza con Intermodale S.r.l., nonché nel fatto di non condividere informazioni concorrenzialmente sensibili relative alla propria attività con i propri concorrenti o con Intermodale S.r.l., oltre a valutare l’adozione di un sistema di *compliance* antitrust<sup>4</sup>. Il 13 maggio 2014 l’Autorità ha rigettato gli impegni di Cobeton, in quanto relativi ad una fattispecie di restrizione *hard core* della concorrenza, in cui, in linea con l’ordinamento comunitario, si ritiene che gli impegni non possano essere accolti.

**18.** Il 13 maggio 2014 l’Autorità, sulla base delle informazioni acquisite, ha

---

<sup>2</sup> Ogni richiamo al database acquisito presso Intermodale fa riferimento al doc. 187 del fascicolo.

<sup>3</sup> Attualmente in corso.

<sup>4</sup> Cfr. doc. 227.

deliberato, altresì, di estendere il presente procedimento alle aree geografiche della provincia di Pordenone, Treviso e Gorizia e ad ulteriori condotte di coordinamento poste in essere a partire dal 2010.

**19.** Le Parti sono state sentite in audizione davanti agli uffici individualmente: Intermodale il 15 aprile 2014<sup>5</sup>, Concrete il 3 luglio 2014<sup>6</sup>, Calcestruzzi il 7 luglio<sup>7</sup>, GBT e LNC l'8 luglio<sup>8</sup>, Friulana l'11 luglio<sup>9</sup>, Cobeton il 22 luglio<sup>10</sup>, SuperBeton<sup>11</sup> e NEL<sup>12</sup> il 25 luglio, Zillo e CTNE il 30 luglio<sup>13</sup>. Nel corso delle audizioni sono state richieste informazioni a NEL<sup>14</sup>, Superbeton<sup>15</sup> e Zillo<sup>16</sup>. NEL, GBT, Zillo, e Friulana sono nuovamente state sentite, su loro richiesta, il 7 ottobre 2014<sup>17</sup>.

**20.** Le Parti hanno più volte, durante il procedimento, effettuato accesso agli atti del fascicolo istruttorio.

**21.** Su richiesta avanzata da tutte le Parti, l'11 dicembre 2014 è stata deliberata la proroga del procedimento al 31 marzo 2015.

**22.** Tutte le Parti hanno presentato memorie in vista dell'audizione finale del 25 febbraio 2015: Friulana Calcestruzzi S.p.A. e Intermodale S.r.l. il 19 febbraio 2015<sup>18</sup>, SuperBeton S.p.A. il 22 dicembre 2014<sup>19</sup>, Cobeton S.p.A.<sup>20</sup>, General Beton Triveneta S.p.A., Calcestruzzi Zillo S.p.A., Calcestruzzi S.p.A., La Nuova Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l. e Nord Est Logistica S.r.l. il 20 febbraio 2015<sup>21</sup>, Concrete Nordest S.r.l. il 16 febbraio 2015<sup>22</sup>.

---

<sup>5</sup> Cfr. doc. 226.

<sup>6</sup> Cfr. doc. 264.

<sup>7</sup> Cfr. doc. 266.

<sup>8</sup> Cfr. doc. 268.

<sup>9</sup> Cfr. doc. 269.

<sup>10</sup> Cfr. doc. 270.

<sup>11</sup> Cfr. doc. 272.

<sup>12</sup> Cfr. doc. 273.

<sup>13</sup> Cfr. doc. 275.

<sup>14</sup> La risposta è contenuta nel doc. 278 del fascicolo.

<sup>15</sup> La risposta è contenuta nel doc. 291 del fascicolo.

<sup>16</sup> La risposta è contenuta nel doc. 285 del fascicolo.

<sup>17</sup> Cfr. doc. 298B.

<sup>18</sup> Cfr. doc. 354 e 355

<sup>19</sup> Cfr. doc. 343.

<sup>20</sup> Cobeton ha presentato una memoria anche il 27 ottobre 2014 cfr. doc. 303.

<sup>21</sup> Cfr. doc. 356, 357, 358, 359, 360.

<sup>22</sup> Cfr. doc. 348.

### III. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

#### A. SINTESI DELLE RISULTANZE ISTRUTTORIE

**23.** L'esame dei documenti istruttori ha fatto emergere che, a partire almeno dal 2010, le imprese produttrici di calcestruzzo, Parti del presente procedimento, hanno deciso di fare fronte alla discesa dei prezzi provocata dalla accesa concorrenza dovuta alla riduzione della domanda, stabilendo congiuntamente, tramite la società di consulenza neocostituita - Intermodale -, una ripartizione dei volumi di calcestruzzo da rifornire e il prezzo da praticare in un'area geografica estesa a gran parte del Friuli Venezia Giulia e ad una stretta fascia della provincia di Treviso compresa tra il confine del Friuli con il Veneto e il fiume Piave.

**24.** Ciò è avvenuto tramite due tavoli di concertazione che utilizzavano lo stesso sistema di ripartizione, principalmente imperniato sul rispetto delle quote storiche e dei clienti storici di ogni produttore nelle aree di riferimento, cui si affiancava la determinazione del prezzo di vendita che gli altri erano tenuti a rispettare con il cd. prezzo "di appoggio", laddove richiesti di effettuare un'offerta di fornitura in concorrenza con l'operatore designato dal cartello.

**25.** A tal fine, i produttori, in una fase antecedente l'inizio della concertazione, avevano fornito alla società di consulenza le proprie quote storiche del periodo pre-crisi (2007-2009). Le decisioni in ordine a chi doveva effettuare una determinata fornitura erano discusse nel corso di riunioni settimanali in cui i concorrenti avevano un quadro dei cantieri contendibili, grazie alle segnalazioni che ognuno di essi aveva inviato a Intermodale nei giorni precedenti la riunione. Laddove i concorrenti non fossero giunti ad una soluzione condivisa, la decisione ultima su chi dovesse effettuare una determinata fornitura era delegata ad Intermodale. Il coordinamento prevedeva anche l'irrogazione di sanzioni a carico delle imprese devianti. Tale concertazione è durata fino all'apertura dell'istruttoria a fine gennaio 2014, per quanto riguarda il tavolo di Udine, benché alcune imprese avessero, a tale data, già cessato la propria partecipazione agli incontri; mentre era cessata nell'estate del 2013 per quanto concerne il tavolo di Trieste.

**26.** L'esistenza dei tavoli di coordinamento volti alla ripartizione dei clienti e alla fissazione dei prezzi di vendita, denunciati dal *leniency applicant*, è stata confermata in sede ispettiva dalle dichiarazioni rese, in particolare, da



Intermodale. Essa ha trovato, inoltre, ampio riscontro nella documentazione in formato elettronico acquisita presso Intermodale e Zillo. Nelle audizioni e nelle loro memorie, tutte le Parti hanno ammesso di aver partecipato a tale coordinamento, pur dipingendone in maniera diversificata motivi, coinvolgimento ed efficacia.

***B. GLI ELEMENTI EMERSI DALLA DOCUMENTAZIONE ISPETTIVA NONCHÉ DALLE AUDIZIONI CON LE PARTI DEL PROCEDIMENTO.***

**27.** Come indicato da tutte le Parti del procedimento, il settore della produzione di calcestruzzo ha dovuto affrontare, a partire dal 2008, una crisi produttiva di enorme importanza e durata, tutt'oggi in corso.

**28.** Ciò appare confermato dai dati diffusi da ATECAP (Associazione Tecnico Economica del Calcestruzzo Preconfezionato). Nel Rapporto ATECAP 2014<sup>23</sup>, infatti, emerge che nell'Italia settentrionale, nel 2013, la diminuzione dei livelli produttivi di calcestruzzo preconfezionato è inferiore alle altre macro aree italiane in termini percentuali, pur attestandosi a -19,5% mentre in termini assoluti è proprio nel settentrione che vi è stata la maggiore contrazione produttiva (3,8 milioni di mc persi)<sup>24</sup>. Il calo produttivo risulta maggiormente concentrato nel biennio 2012-2013 e, comunque, *“Dall’inizio della crisi a fine 2013, la contrazione della produzione nelle macro aree varia in termini relativi da un minimo del 54,4% (pari a 18,9 milioni di mc in meno) per le regioni settentrionali [...]”*. In media, sull'intero territorio nazionale tale contrazione, nel periodo di tempo che va da 2008 al 2013 è stimata da ATECAP, pari ad oltre il 56%.

**29.** Dalle dichiarazioni di Intermodale<sup>25</sup> e di altre Parti del procedimento il decremento di volume di calcestruzzo commercializzato in Friuli dall'inizio della crisi ad oggi sarebbe pari a circa il 70%. Nell'aprile 2010, quindi, momento di inizio del coordinamento gestito da Intermodale, le imprese

---

<sup>23</sup> Disponibile sul sito [www.atecap.it](http://www.atecap.it).

<sup>24</sup> “A livello territoriale, la diminuzione dei livelli produttivi di calcestruzzo preconfezionato interessa tutte le ripartizioni geografiche. Nel 2013 il calo più consistente, in termini relativi, si registra nelle isole con -23,9%; seguono le regioni centrali, con -21,4% e quelle meridionali, con -20,7%; migliore, pur nella negatività, appare la situazione nelle regioni settentrionali che denunciano una contrazione del 19,5%. In termini assoluti, le posizioni delle ripartizioni territoriali si capovolgono: la contrazione produttiva nell'anno in esame assume proporzioni ragguardevoli nel settentrione (con 3,8 milioni di mc persi), seguito dal meridione (con -1,9 milioni di mc), dal centro (con -1,6 milioni di mc) ed infine dalle isole (con -0,9 milioni di mc)”. Rapporto ATECAP.

<sup>25</sup> Cfr. doc. 226.

stavano già sperimentando, da oltre un biennio, una significativa riduzione della domanda di calcestruzzo.

#### *LE MODALITÀ DI FUNZIONAMENTO DELLE INTESI*

**30.** Gli approfondimenti istruttori hanno confermato e dettagliato le caratteristiche delle intese descritte nella dichiarazione del *leniency applicant*.

**31.** Le società di produzione del calcestruzzo: Cobeton<sup>26</sup>, GBT e LNC<sup>27</sup>, Concrete<sup>28</sup>, Friulana<sup>29</sup>, Zillo e CTNE<sup>30</sup> e SuperBeton<sup>31</sup> hanno tutte ammesso di aver partecipato ai tavoli di concertazione organizzati da Intermodale.

**32.** La società di consulenza Intermodale ha, dal lato suo, sottolineato che: *“nel 2010 i produttori di calcestruzzo attivi nella zona, al fine di contrastare lo stato di crisi del settore (riduzione dei prezzi e delle quantità vendute) hanno deciso di organizzare una ripartizione delle commesse richieste dai cantieri, volta anche al sostegno dei prezzi di mercato del calcestruzzo. Intermodale è stata identificata - anche grazie ai rapporti esistenti con alcune delle maggiori società locali del settore<sup>32</sup> - quale strumento di tale organizzazione. Il Sig.[..],*

---

<sup>26</sup> Cfr. doc. 270. In audizione Cobeton non solo ha ammesso di aver partecipato al coordinamento promosso da Intermodale, fornendone le ragioni (cfr. infra), ma ha anche fornito informazioni sul funzionamento del cartello che hanno confermato e arricchito quelle fornite dal *leniency applicant*.

<sup>27</sup> In audizione GBT ha ammesso di aver partecipato al coordinamento, così come rappresentato nel provvedimento di avvio. Cfr. doc. 268.

<sup>28</sup> Presso Concrete sono stati reperiti tabulati analoghi a quelli forniti dal *leniency applicant* e prodotti da Intermodale, nonché agende contenenti indicazioni di appuntamenti, su base regolare, relativi agli incontri organizzati da Intermodale cui il rappresentante di Concrete prendeva parte o, comunque, contribuiva con la fornitura di informazioni e la ricezione di tabulati completi anche delle informazioni dei concorrenti. Il giorno stesso dell'ispezione (30 gennaio 2014) il rappresentante di Concrete aveva in programma l'incontro settimanale con Intermodale. In audizione, infine, Concrete ha specificato che: “si tratta di tabulati riepilogativi redatti da Intermodale, contenenti informazioni relative ai cantieri di Concrete e dei concorrenti nella provincia di Trieste”.

<sup>29</sup> Cfr. doc. 269.

<sup>30</sup> Cfr. doc. 275. In ispezione presso la sede di Pordenone di Zillo sono state trovate mail di appuntamenti organizzati da Intermodale in cui si fa menzione della comunicazione di dati commercialmente sensibili da parte di Zillo alla società di consulenza, confermati dalle dichiarazioni di un dipendente della società riguardo l'invio regolare in formato elettronico a Intermodale, quantomeno per tutto il 2012 e 2013, di volumi di vendita, prezzi medi effettivamente praticati alla clientela e nominativi dei clienti e la ricezione da Intermodale di dati sul fatturato delle vendite di calcestruzzo e sulla clientela dei concorrenti.

<sup>31</sup> Cfr. doc. 272.

<sup>32</sup> Intermodale era una società neocostituita da ex dipendenti di alcune delle Parti, nata al fine di fornire servizi di natura tecnica (controlli di qualità, esami del credito, segnalazione di bandi di gara, etc.) alle società del settore che cercavano di esternalizzare alcune attività di verifica e monitoraggio per ridurre i costi di struttura. In audizione, Intermodale ha dichiarato che “L'attività commerciale (cioè l'organizzazione della concertazione in ordine alla ripartizione dei cantieri) di cui si occupa l'istruttoria dell'Autorità è intervenuta in un momento successivo [leggi: rispetto all'attività di consulenza tecnica], quale proposta per contenere i costi in un settore in cui il calo della domanda tendeva a portare ad una concorrenza acerrima tra i competitors, a discapito di tutti gli

*già socio di Intermodale, ha curato la realizzazione di un database - alimentato dai dati comunicati dalle stesse società partecipanti al meccanismo ripartitorio che venivano discussi nell'ambito di riunioni settimanali - contenente, per ogni cantiere, l'indicazione della probabile dimensione della fornitura e del produttore di calcestruzzo assegnatario, nonché del prezzo della fornitura*"<sup>33</sup>.

**33.** La fase di organizzazione ha richiesto una mappatura del mercato e la determinazione sia dei clienti storici, sia delle quote storiche di ogni partecipante.

A tal fine, per il tavolo di Udine, General Beton, Zillo, Friulana, SuperBeton e Mosole Calcestruzzi S.p.A.<sup>34</sup> hanno fornito i dati storici 2008-2010 di fatturato per cliente; Cobeton ha fornito i medesimi dati per il 2008 e il 2009<sup>35</sup>.

Per il tavolo di Trieste, Intermodale ha ricevuto i dati storici da Concrete e CTNE<sup>36</sup>. Calcestruzzi non ha mai fornito tali dati ad Intermodale<sup>37</sup>.

**34.** Le prime riunioni volte ad organizzare il coordinamento e ripartire i cantieri si sono svolte nell'aprile 2010 e avevano ad oggetto l'intera area delle province di Udine, Pordenone e la parte della provincia di Treviso a sinistra del Piave (il Tavolo di Udine)<sup>38</sup>.

A partire dall'estate del 2011<sup>39</sup> è stato enucleato un tavolo di coordinamento separato per l'area di Trieste in ragione delle caratteristiche geomorfologiche

---

operatori. Numerose imprese stavano fallendo o, comunque, riscontravano contrazioni significative della loro attività e del loro personale e quindi la ripartizione dei cantieri in funzione della vicinanza agli impianti e delle quote storiche detenute da ciascuna impresa appariva un modo per ridurre i costi e limitare la competizione che stava portando le imprese ad offrire a prezzi sottocosto. A questo proposito Intermodale ha fatto presente che i volumi di calcestruzzo commercializzati dal 2008 ad oggi sono calati del 70% circa" (cfr. doc. 226). Nel meccanismo di ripartizione sono state coinvolte tutte le imprese che avevano un contratto di consulenza con Intermodale.

<sup>33</sup> Doc. 226.

<sup>34</sup> Mosole Calcestruzzi, società parte del citato procedimento I780, opera soprattutto nella zona del litorale veneto e nella provincia di Treviso; tale società ha contribuito fin dall'inizio all'organizzazione di un coordinamento tramite Intermodale nell'area del litorale veneto (c.d. "Area Mare" o "Area Venezia Mare") e, con l'occasione, ha fornito dati anche riguardo alla propria attività in altre aree, quali quella friulana, in cui ha una presenza del tutto marginale. Per tale ragione la società è Parte soltanto del procedimento I/780 che riguarda specificamente l'Area Venezia Mare.

<sup>35</sup> Cfr. documentazione informatica raccolta presso Intermodale (Cartella Ordini/Ordini PN/Inserimento fatturato) e verbale audizione Intermodale, nonché doc. 275 e documentazione acquisita presso Zillo su pendrive (doc. 7 ispettivo, doc. 210 del fascicolo istruttorio).

<sup>36</sup> Cfr. doc. 187.

<sup>37</sup> Cfr. doc. 266 e, a contrariis, doc. 187.

<sup>38</sup> "Le riunioni si sono tenute ultimamente presso la sede operativa di Intermodale in Casarsa della Delizia, mentre in precedenza si svolgevano presso un ristorante per il Tavolo di Trieste e in una cava per il Tavolo di Udine" Cfr. doc. 186 e leniency application.

<sup>39</sup> Cfr. dichiarazioni rilasciate da Intermodale doc. 302 e verbale di audizione doc. 226, nonché verbale di audizione di Concrete (doc. 264).

dell'area e delle peculiarità del mercato del calcestruzzo a Trieste, rispetto alle altre aree geografiche del Friuli (il Tavolo di Trieste)<sup>40</sup>.

Le società partecipanti alla concertazione dell'area di UD/PN, oltre ad Intermodale, sono state GBT, Zillo, SuperBeton, Cobeton, Calcestruzzi, LNC e Friulana. Esse coprivano complessivamente oltre l'80% delle vendite dell'area<sup>41</sup>.

Per quanto riguarda il tavolo di Trieste, le società partecipanti, oltre ad Intermodale, sono state: Calcestruzzi, Concrete Nord-Est e Calcestruzzi Trieste Nord Est del gruppo Zillo<sup>42</sup>. Il tavolo di Trieste rappresentava circa il 60% del mercato locale<sup>43</sup>.

Mentre il Tavolo di Udine si è riunito almeno fino alla fine di gennaio 2014<sup>44</sup>, il Tavolo di Trieste è cessato da fine giugno 2013<sup>45</sup>.

**35.** Con cadenza di norma settimanale si svolgevano, per entrambi i tavoli, riunioni tra i partecipanti al coordinamento. A tali riunioni, le Parti hanno confermato di avere tutte partecipato, benché non tutte con la medesima frequenza<sup>46</sup>.

### *Le assegnazioni dei cantieri*

**36.** Dalle evidenze acquisite emerge che nel corso del 2010 il coordinamento è

---

<sup>40</sup> Doc. 266. “[...] solitamente i prezzi del calcestruzzo nell’area di Trieste erano maggiori rispetto a quelli di Udine, anche in virtù di più elevati costi di produzione, costi degli inerti/aggregati e del trasporto in virtù della morfologia del territorio. Dopo un periodo di conflittualità anteriore al 2011 tra gli operatori dovuto alla crisi del mercato, in cui il prezzo dell’area triestina era sceso al di sotto del livello praticato nell’area di Udine, nel periodo 2011-2013 il livello dei prezzi di Trieste è risalito fino ad allinearsi a quello di Udine”.

<sup>41</sup> Cfr. doc. 182, doc. 275.

<sup>42</sup> Calcestruzzi ha, altresì, fornito informazioni riguardo alle imprese che partecipavano alla concertazione rispettivamente nei due tavoli di Udine e Trieste. In particolare, ha fatto presente che FC, pur occasionalmente presente nel Carso triestino, non era un concorrente nell’area di Trieste, in ragione della collocazione dei propri impianti di produzione del calcestruzzo, e la società Edilcem S.r.l. non faceva parte del tavolo di Trieste benché venisse, comunque, censita nei tabulati in quanto era intendimento delle imprese partecipanti al tavolo di non avere un atteggiamento aggressivo nei confronti di tale operatore storico dell’area triestina, al fine di non scatenare guerre di prezzo che avrebbero potuto danneggiare tutti (cfr. doc. 266).

<sup>43</sup> Cfr. doc. 106, 182 e doc. 275.

<sup>44</sup> In ispezione, il 30 gennaio 2014, Intermodale ha dichiarato che l’ultima riunione si è svolta la scorsa settimana e sono stati consegnati i tabulati relativi all’ultimo periodo”. Calcestruzzi, tuttavia, risulta aver cessato la partecipazione ad entrambi i tavoli di concertazione (UD/PN e Trieste) a giugno 2013.

<sup>45</sup> Cfr. doc. 232 e 302 nel quale la società Intermodale ha affermato che dal luglio 2013, con il venire meno della presenza di Calcestruzzi, il tavolo di Trieste “è di fatto cessato”. Alcuni documenti del fascicolo sembrerebbero, tuttavia, indicare che la concertazione nell’area di Trieste sia continuata, anche successivamente tra CTNE e Zillo che, peraltro, rappresentavano, a quel punto, meno della metà del mercato di Trieste.

<sup>46</sup> Riguardo alla partecipazione saltuaria alle riunioni settimanali, cfr. doc. 266, 269, 272, 270.

stato messo a punto con riguardo al tavolo di Udine e sono state discusse e definite le regole di assegnazione dei cantieri alle varie imprese, come emerge da alcuni appunti manoscritti ritrovati presso GBT riguardanti il coordinamento attraverso Intermodale e come dichiarato da Intermodale stessa in audizione.

La regola inizialmente definita era che i clienti esclusivi dei produttori “*non si toccano*”, mentre ai “*deficitari*” (vale a dire coloro che si trovavano al di sotto della loro quota storica) dovevano essere assegnati “*clienti in comune e nuovi*”<sup>47</sup>..

Calcestruzzi<sup>48</sup> ha indicato anche altre regole da rispettare da parte dei partecipanti tra cui: “[.] *il fatto di non fornire un cliente senza che ne fosse stata fatta segnalazione al tavolo, attenersi al prezzo fissato in seno al tavolo, etc.*”

**37.** A regime, entrambi i tavoli di concertazione presentavano un sistema di funzionamento simile.

Le imprese partecipanti segnalavano i diversi cantieri aperti o in apertura a Intermodale, consegnando copia delle “*richieste di offerta*”<sup>49</sup> ricevute o tabulati riepilogativi delle segnalazioni fatte dai diversi agenti, uno o due giorni prima della riunione settimanale<sup>50</sup>.

Le richieste di offerta e i tabulati riepilogativi riportavano spesso anche il possibile prezzo della fornitura o il prezzo eventualmente già quotato al richiedente<sup>51</sup>.

---

<sup>47</sup> Cfr. doc. 164 (appunto interno del 30 giugno 2010). L’Amministratore delegato di GBT riteneva che i “deficitari” in caso di trend negativo dovessero attendere un cliente nuovo o l’assegnazione di un cliente non esclusivo (in comune con un altro produttore) e che non potessero “chiedere di più”. In un appunto successivo (sempre dell’Amministratore Delegato di GBT) si lamenta il fatto che le assegnazioni siano state penalizzanti per GBT e che la società abbia un trend produttivo in calo. L’invito era, quindi, a “riportare le assegnazioni in linea percentuale con le nostre quote di mercato” Cfr. doc. 165 del 21 luglio 2010. GBT avrebbe voluto superare il criterio delle assegnazioni in comune; in un promemoria dell’agosto 2010 si afferma, infatti, che dopo “questi mesi di rodaggio” sarebbe stato “utile e necessario [...] assegnare in via definitiva, all’uno o all’altro [produttore] i clienti ora gestiti in comune”, in quanto la gestione in comune crea “problemi a non finire quando più cantieri della stessa impresa vengono assegnati a più fornitori”. Inoltre, GBT lamenta, nello stesso appunto, assegnazioni fatte senza “buon senso”, cioè senza rispettare un criterio di prossimità. In risposta, il direttore commerciale di GBT si impegna a parlarne con altri, in vista di una “potenziale ridefinizione delle Regole” cfr. doc. 166.

<sup>48</sup> Cfr. doc. 266.

<sup>49</sup> La “richiesta di offerta” è un form che veniva consegnato dalle Parti ad Intermodale per facilitare l’acquisizione delle informazioni sui cantieri (volumi, prezzi e fornitori storici).

<sup>50</sup> Copie scannerizzate di richieste di offerta o dei tabulati riepilogativi provenienti da GBT (anni 2011-2013), CZ (anni 2011-2013), FC (anni 2011-2013), SB (anni 2012-2013), nonché alcune copie sempre acquisite tramite scanner, di appunti relativi al 2011 e al 2012 per COB e al 2012 per Calcestruzzi, sono state acquisite presso Intermodale. Le copie elettroniche sono conservate in cartelle riportanti la data della riunione in cui la documentazione è stata discussa.

<sup>51</sup> Cfr. scannerizzazioni e verbale di audizione Zillo (doc. 275).

Venivano, inoltre, censiti anche i cantieri di imprese non partecipanti al coordinamento, quali Edilcem S.r.l. e PGM a Trieste e Scarsini Calcestruzzi S.r.l., Danelutto S.r.l. e Lauzzana Guglielmo e Sergio Snc nella provincia di Udine; ciò serviva ad Intermodale per avere un quadro quanto più completo possibile del mercato<sup>52</sup> e ai partecipanti per evitare sovrastime delle proprie quote di mercato.

**38.** Nel corso delle riunioni venivano discussi sia l'assegnazione dei cantieri di ultima segnalazione ai diversi partecipanti, sia i prezzi da praticare, sia eventuali questioni aperte. Le scannerizzazioni acquisite agli atti mostrano, infatti, anche appunti manoscritti con le assegnazioni dei cantieri a partecipanti diversi dal segnalante, modifiche dei prezzi indicati ecc. Intermodale raccoglieva le segnalazioni e gli esiti di queste discussioni in un database, costantemente aggiornato, dal quale erano estratte le assegnazioni di cantieri spettanti ad ogni Parte.

**39.** I tabulati contenenti le assegnazioni venivano consegnati *brevi manu* all'inizio delle riunioni come base di partenza per le possibili discussioni. All'esito delle stesse venivano, poi, fatti ricircolare una volta incorporato l'esito delle decisioni adottate.

Le società Parti del presente procedimento hanno tutte confermato la loro contribuzione sistematica alla fornitura dei dati necessari ad aggiornare il database, nonché la ricezione regolare dei tabulati con le "assegnazioni"<sup>53</sup>, e ciò indipendentemente dalla partecipazione o meno alle singole riunioni settimanali.

**40.** La partecipazione alle riunioni settimanali e il flusso bidirezionale di informazioni tramite i tabulati diffusi da Intermodale ha permesso ai partecipanti di scambiare informazioni che hanno reso totalmente trasparente il mercato della vendita di calcestruzzo nelle aree geografiche interessate, consentendone una migliore "gestione"<sup>54</sup>. La fornitura da parte di ogni partecipante delle proprie informazioni commerciali avveniva sul presupposto di ottenere in cambio informazioni dello stesso tenore da parte dei concorrenti<sup>55</sup>.

**41.** Nel corso dell'ispezione presso Intermodale è stata acquisita una copia aggiornata del database da essa curato, nonché i file contenenti versioni

---

<sup>52</sup> Doc. 266.

<sup>53</sup> Cfr. audizione Calcestruzzi (doc. 266),

<sup>54</sup> Cfr. doc. 275.

<sup>55</sup> Cfr. doc. 264 e 275.

precedenti. Tale database è quello dal quale sono stati estratti gli esempi di tabulati prodotti dal *leniency applicant*, come confermato da verifiche dirette, nonché dalla stessa Intermodale<sup>56</sup>.

L'esame del database ha confermato che il coordinamento ha avuto inizio nell'aprile 2010 per il tavolo di Udine, quando sono stati inseriti i primi cantieri, e che esso aveva ad oggetto sia l'assegnazione dei cantieri ai vari partecipanti (rappresentata in una apposita colonna denominata "A CHI"), sia la determinazione di prezzi di riferimento da quotare a ciascun cantiere. Le assegnazioni sono "criptate", nel senso che nei tabulati non compare il nome dell'azienda assegnataria ma un codice numerico. La chiave di tale codice numerico è contenuta in un file del database stesso ed era conosciuta da tutti i partecipanti al coordinamento, come è emerso sia dalla domanda di *leniency*, sia nel corso delle audizioni. I cantieri non ancora assegnati erano identificati con il codice "0" e, talvolta, ai partecipanti alle riunioni venivano distribuiti tabulati contenenti i soli cantieri la cui assegnazione era ancora "in sospeso"<sup>57</sup>.

Per ciascun cantiere, oltre alla localizzazione e al nome della ditta, venivano riportati la dimensione stimata della fornitura, la tipologia di lavoro, la data di inizio dei lavori, l'impresa segnalante (ossia l'impresa partecipante al cartello che l'aveva segnalato), l'impresa assegnataria e la data dell'assegnazione, nonché l'indicazione di esclusività o meno di uno dei partecipanti al coordinamento.

Vi era, inoltre, una colonna denominata "NOTE", nella quale venivano annotate varie circostanze di interesse sia per il funzionamento del coordinamento, sia

---

<sup>56</sup> Intermodale, in sede di ispezione, ha fornito la decodifica dei tabulati forniti dal *leniency applicant*, provenienti dal database rinvenuto presso la sede stessa di Intermodale: " In relazione al report che veniva consegnato alle società [...]con riferimento al doc. [...]:"

- la riga dei totali contiene il codice dell'impresa assegnataria, la stima dei metri cubi delle assegnazioni in esclusiva, la stima dei metri cubi delle assegnazioni non in esclusiva e il totale dei due importi;
- la quart'ultima colonna indica con una "X" le assegnazioni in esclusiva all'impresa;
- la terz'ultima colonna è la stima dei metri cubi di calcestruzzo relativi al cantiere;
- l'ultima colonna il prezzo del calcestruzzo e la penultima l'impresa che ha indicato tale prezzo;
- a) con riferimento al doc. [...]:
- la colonna denominata "CHI" indica l'impresa che ha segnalato il cantiere, mentre la colonna "A CHI" quella a cui è assegnato; di norma, le imprese indicate nelle due colonne per ogni cantiere coincidono;
- la colonna "DATA", la data di elaborazione del prospetto;
- la colonna "ASSIGN\_DATE", la data della segnalazione e dell'assegnazione del cantiere;
- la colonna "INIZIO", riporta il mese stimato di inizio del cantiere;
- la colonna "PREZZO R30", indica il prezzo del calcestruzzo;

le ultime due colonne rappresentano il prezzo del servizio di "pompaggio" del calcestruzzo: in particolare, il "PREZZO FPO" indica la componente fissa, mentre il "PREZZO MCPO" quella variabile al metro cubo".

<sup>57</sup> Cfr. All. T2 e U1 forniti dal *leniency applicant*.

per i partecipanti: (i) passaggi di forniture da una azienda che aveva “iniziato” la fornitura a quella assegnataria (p.es., “iniziato da 1, continua 4 dal [...]”), (ii) mancato rispetto di un’assegnazione (“*cliente esclusivo 1 [GBT] fornito da 4 [SB]*”), (iii) scambi di cantieri tra partecipanti al cartello, come “compensazioni”, (iv) indicazioni di aumenti di prezzo chiesti da alcuni partecipanti, (v) segnalazioni di cantieri in difficoltà finanziarie a cui era opportuno chiedere garanzie o pagamento in contanti.

**42.** Le assegnazioni, di norma, erano ad un solo partecipante (come aveva richiesto GBT) e spesso avvenivano alla medesima azienda che aveva segnalato il cantiere.

Esse seguivano principalmente il criterio del fornitore storico, temperato da un criterio di prossimità del cantiere, in modo da contenere i costi di trasporto<sup>58</sup>.

Periodicamente venivano eseguiti controlli al fine di verificare se le quote “teoriche” basate sulle quote storiche erano state rispettate dalle assegnazioni effettive<sup>59</sup>. Nel caso in cui alcuni partecipanti mostrassero un divario eccessivo rispetto alla quota storica, le assegnazioni dei cantieri venivano corrette in modo da ridurre tale divario<sup>60</sup>.

**43.** La rilevanza attribuita al criterio del fornitore storico appare connessa non soltanto al principio del rispetto della quota storica, ma anche al fatto che i

---

<sup>58</sup> “I cantieri venivano ripartiti da Intermodale sulla base delle quote storiche, dei clienti storici dei singoli concorrenti, della prossimità degli impianti al cliente da fornire, del prezzo che si voleva raggiungere, della distanza dalla “quota” storica che un concorrente doveva raggiungere etc. Al momento di assegnare la commessa veniva anche deciso il prezzo di vendita. Al tavolo venivano effettuate proiezioni di slides, venivano affrontate e risolte le conflittualità e poi Intermodale decideva e faceva circolare le assegnazioni che venivano attribuite ad ognuno alla fine della riunione” Cfr. doc. 266. Verbale audizione Calcestruzzi. Cobeton ha dichiarato che “In linea di massima, date le piccole dimensioni di Cobeton rispetto agli altri concorrenti, le assegnazioni di cantieri per Cobeton coincidevano con i suoi clienti storici, che di per sé erano fortemente fidelizzati. Il criterio di assegnazione dei cantieri era basato sul rispetto delle quote storiche, mentre la prossimità del cantiere all’impianto di betonaggio era utilizzato in via residuale, eventualmente in caso di clienti contesi” (doc. 270). Friulana ha dichiarato che il criterio principale utilizzato da Intermodale per le assegnazioni dei cantieri era il rispetto dei clienti storici di ogni impresa. Il criterio della prossimità del cantiere all’impianto di betonaggio non era, quindi, il solo criterio seguito anche perché intervenivano fattori di fidelizzazione dei clienti con alcuni fornitori, accordi quadro e valutazioni dei clienti sulla qualità del proprio fornitore (cfr. doc. 269).

<sup>59</sup> Presso Intermodale è stato acquisito un file denominato “Quote Trieste”, contenente le vendite mensili 2011 dei tre partecipanti al coordinamento nell’area triestina (CZ, Concrete, Calcestruzzi), un confronto tra le quote effettive e quelle “teoriche” e un ricalcolo delle quote teoriche alla luce di un grosso contratto acquisito dall’entrante sloveno PGM; le quote “teoriche” comprendenti PGM erano pari a circa il 28% per CZ, 48% per Calcestruzzi, 16% per Concrete e 8% per PGM, ma nel file viene messa in luce la quota effettiva molto più bassa ottenuta da Calcestruzzi. E’ stata inoltre acquisita una cartella di file denominata “Cestari Marco” contenente un confronto tra le quote di produzione e le quote di vendita in tutta l’area coperta dal Tavolo di Udine/Pordenone.

<sup>60</sup> Cfr. doc. 266.



clienti fidelizzati erano meno sensibili al fattore prezzo, in cambio della sicurezza di un servizio di buon livello già sperimentato<sup>61</sup>.

### *Il prezzo indicato nei tabulati*

**44.** Per quanto riguarda il prezzo indicato nel tabulato, le Parti hanno sottolineato<sup>62</sup> che si trattava di un prezzo indicativo o di “riferimento” che veniva poi discusso e contrattato con il cliente e poteva, quindi, essere diverso da quello definitivamente applicato.

In ogni caso, si trattava di un prezzo di riferimento per i concorrenti rispetto al quale dovevano essere graduate le offerte fatte dalle altre Parti, in modo da garantire l’assegnazione del cantiere corrispondentemente a quanto deciso nelle riunioni<sup>63</sup>.

In tal senso, quindi, Calcestruzzi ha precisato che i concorrenti, qualora richiesti di formulare una proposta di fornitura, avrebbero dovuto proporre un prezzo di “*appoggio*” in grado di fare in modo che il fornitore prescelto dal cantiere fosse l’assegnatario deciso al tavolo.

**45.** La documentazione acquisita presso Intermodale indica, inoltre, che, almeno nell’area di Trieste, si era giunti anche alla definizione di condizioni minime di prezzo da praticare ai cantieri, come testimonia un file denominato “CONDIZIONI MINIME Trieste”, contenente i “*prezzi minimi zona Trieste in vigore dall’1/08/2011*” e le altre condizioni commerciali da applicare, rinvenuto in ispezione presso Intermodale.

### *Il sistema di penali*

**46.** Tutte le Parti del procedimento, inclusa Intermodale, hanno sottolineato la litigiosità dei partecipanti al coordinamento e la continua tentazione di deviare dagli accordi raggiunti. Calcestruzzi, Friulana, Zillo e Cobeton hanno sottolineato come fosse molto forte la tentazione di segnalare i cantieri in

---

<sup>61</sup> Cfr. doc. 275, 264.

<sup>62</sup> Cfr. Calcestruzzi (doc. 266), Zillo (doc. 275), SuperBeton (doc. 272), FC (doc. 269).

<sup>63</sup> Calcestruzzi ha, altresì, precisato che: “Nel rapporto con i clienti le offerte venivano fatte sulla base di quanto deciso al tavolo. Qualora il cliente chiedesse un’offerta prima che fosse stata presa una decisione in seno ad Intermodale, i concorrenti offrivano un prezzo standard e solo successivamente alla decisione in seno al tavolo su chi doveva essere l’assegnatario, si portava a termine la trattativa – conformemente a quanto stabilito in maniera congiunta” (doc. 266). Nello stesso senso Friulana (cfr. doc. 269).

maniera non veritiera, indicando soprattutto quelli dei concorrenti e cercando di nascondere parte dei propri o segnalando volumi inferiori<sup>64</sup>.

Inoltre, non infrequentemente le assegnazioni concordate non venivano rispettate.

Intermodale aveva cercato di creare un sistema di penali, uguale per entrambi i tavoli, per scoraggiare tali deviazioni, consistente in una penalità pari a 3€mc, commisurata ai volumi sottratti al concorrente. Molti file rinvenuti presso Intermodale riguardano l'individuazione di cantieri dove vi sono state deviazioni dalle assegnazioni concordate e il calcolo delle sanzioni, nonché riepiloghi delle penali che avrebbero dovuto pagare alcuni dei partecipanti al coordinamento.

**47.** L'applicazione del sistema di penali ideato da Intermodale è stata osteggiata sia da GBT che riteneva che Intermodale non avesse alcun titolo per imporre sanzioni pecuniarie, sia da Zillo e SuperBeton che non ritenevano corretto che venisse inflitta una sanzione che, in qualche modo, sconfessava il lavoro svolto dagli agenti di vendita nell'interesse delle rispettive società. Inoltre, Friulana ha osservato che l'entità delle sanzioni era troppo esigua per avere un significativo effetto deterrente (nel periodo del coordinamento il calcestruzzo era venduto a circa 70 €mc, per cui 3 €mc rappresentava meno del 5%). In ogni caso, anche quando le sanzioni sono state comminate da Intermodale, nessuna Parte le ha pagate<sup>65</sup>.

### *Ricadute su prezzi e margini*

**48.** Nonostante questi limiti, il coordinamento ha avuto una ricaduta positiva per le imprese, sia sui prezzi del calcestruzzo, sia su margini e utili dei partecipanti alla concertazione.

Secondo quanto dichiarato dalle Parti, nell'area di Trieste, *“dopo un periodo di conflittualità anteriore al 2011 tra gli operatori dovuto alla crisi del mercato, in cui il prezzo dell'area triestina era sceso al di sotto del livello praticato*

---

<sup>64</sup> P.es. Calcestruzzi ha affermato che “ogni partecipante faceva presenti i cantieri che dovevano essere avviati e si cercava di comunicare ad Intermodale il maggior numero possibile di cantieri, anche quelli che si poteva presumere che fossero di competenza dei concorrenti. Ognuno aveva, infatti, interesse, nella misura del possibile, a celare alcuni cantieri propri, che avrebbero quindi rappresentato metri cubi di calcestruzzo sottratti al meccanismo di spartizione diretto da Intermodale e condiviso con i propri concorrenti.” (doc. 266). Simili considerazioni sono state svolte da altre Parti del procedimento.

<sup>65</sup> Cfr. doc. 264, 266, 268, 269, 272, 275, 270.

*nell'area di Udine, nel periodo 2011-2013 il livello dei prezzi di Trieste è risalito fino ad allinearsi a quello di Udine*<sup>66</sup>; in generale, *“il prezzo del calcestruzzo nelle zone coperte dal meccanismo ripartitorio è più elevato che in altre aree circostanti (come il Veneto)”*<sup>67</sup>.

Il prezzo del calcestruzzo preconfezionato venduto in Friuli ha registrato un aumento compreso tra l'8% e il 17% durante il periodo coperto dal cartello, passando da 60-62 €/mc a circa 67-70 €/mc<sup>68</sup>. Tale aumento è nettamente superiore all'aumento dei prezzi del calcestruzzo preconfezionato registrato su base nazionale tra l'inizio del 2010 e la fine del 2013, stimabile in poco più del 4%<sup>69</sup>, che già include<sup>70</sup> sia l'effetto dell'aumento dei costi delle materie prime (cemento e inerti) e del lavoro<sup>71</sup>, sia l'effetto dello spostamento della domanda su calcestruzzi di maggiore qualità e quindi più costosi. Tale aumento appare superiore agli aumenti di costo registrati<sup>72</sup> e, quindi, non può essere giustificato con il puro trasferimento sui prezzi di vendita di un aumento dei costi.

**49.** Cobeton, Concrete, GBT, LNC e Friulana<sup>73</sup> hanno riconosciuto un effetto positivo sui propri margini della partecipazione al coordinamento e tale effetto emerge anche per Zillo. Tali effetti si sono manifestati soprattutto tra il 2011 e il

---

<sup>66</sup> Cfr. doc. 266, verbale di audizione di Calcestruzzi.

<sup>67</sup> Cfr. doc. 226 (audizione Intermodale).

<sup>68</sup> Doc. 270 (audizione Cobeton), doc. 151 (dati GBT acquisiti in ispezione), elaborazione su dati forniti da Zillo (doc. 285). I dati forniti da Zillo indicano un aumento del prezzo medio di vendita del calcestruzzo tra il 2010 e il 2013 dell'11,6%. I dati di GBT evidenziano un aumento del prezzo medio anche superiore al 20%, in quanto il prezzo medio nel 2013 ha superato i 75 €/mc (in parte a causa dello spostamento del mix venduto verso prodotti più costosi, cfr. anche doc. 268).

<sup>69</sup> Cfr. Rapporto ATECAP 2013, pp. 44-45, e la serie storica mensile dei prezzi alla produzione nazionali del calcestruzzo pronto per l'uso (codice ATECO 2363) disponibile sul sito dell'ISTAT, banca dati I.Stat. I dati Istat mostrano in particolare una variazione del 4,2% tra i valori medi del 2010 e del 2013; in corrispondenza del valore massimo dei prezzi del calcestruzzo, raggiunto nel giugno 2013, la variazione rispetto al livello medio del 2010 è stata del 4,8%.

<sup>70</sup> Cfr. Rapporto ATECAP 2013, p. 44.

<sup>71</sup> Secondo il rapporto ATECAP 2013, il prezzo del cemento nel periodo 2007-2012 sarebbe aumentato del 9,9%, il prezzo degli inerti del 3,1% e il costo del lavoro del 16% circa. Per il periodo 2010-2013 i dati Istat mostrano un aumento leggermente superiore per il cemento (10,8%) e inferiore per gli inerti (2%). GBT in audizione ha invece riportato un aumento del 26% tra il 2010 e il 2013 dei prezzi di listino (che non necessariamente riflette l'andamento dei prezzi effettivi) di uno specifico tipo di cemento utilizzato nella produzione di calcestruzzo (cfr. doc. 268); tale percentuale di aumento appare peraltro in contraddizione con i dati riportati nel doc. 151, dal quale emerge che l'aumento del costo medio per materie prime sperimentato da GBT è stato inferiore al 2% nel medesimo periodo.

<sup>72</sup> L'aumento complessivo dei costi di produzione, tenuto conto del peso che cemento, inerti e lavoro hanno sul costo totale, è stimabile (sulla base dei dati Istat e ATECAP) nel 7% circa, risultato coerente con i dati forniti da Zillo (cfr. doc. 285), dai quali emerge un aumento del costo medio variabile tra il 2010 e il 2013 del 6,8%. I dati a disposizione indicano quindi che tale aumento di costi è stato solo parzialmente trasferito nei prezzi del calcestruzzo a livello nazionale. Nelle aree coperte dalla concertazione oggetto del presente procedimento, l'aumento dei prezzi registrato appare invece superiore a tale aumento dei costi.

<sup>73</sup> Cfr. doc. 269, 270, 264 e 348, 268.

2012, gli anni in cui il coordinamento è stato più efficace, mentre si sono attenuati nel 2013, in particolare nell'area di UD/PN, in coincidenza con l'abbandono da parte di alcune imprese del tavolo di coordinamento e il progressivo sfaldamento della concertazione. L'effetto sui margini appare particolarmente significativo perché è avvenuto nel già menzionato contesto di aumento dei prezzi delle materie prime (cemento e inerti) e del costo del lavoro, che rappresentano una porzione sostanziale dei costi di produzione di calcestruzzo<sup>74</sup>.

In particolare, (i) i dati di GBT mostrano un Ebit positivo nelle vendite di calcestruzzo negli anni del cartello 2011-2013<sup>75</sup> e utili ante imposte positivi almeno per il 2011 e il 2012<sup>76</sup>; (ii) gli utili di Friulana hanno un andamento simile e la società ha affermato che la partecipazione al sistema di coordinamento gestito da Intermodale ha sicuramente dato un contributo al mantenimento di livelli di prezzo in grado di portare i conti in utile<sup>77</sup>; (iii) un effetto quantomeno di aumento dei margini sui costi variabili – e quindi di riduzione delle perdite causate dai costi fissi – si osserva anche per Zillo<sup>78</sup>.

## ***IL RUOLO DI NORD EST LOGISTICA***

**50.** La società comune di trasporto è nata con funzione di razionalizzazione e riduzione del costo del trasporto del calcestruzzo per GBT, FC e Zillo, in un momento in cui le imprese cercavano, per via della crisi economica, di ridurre al massimo i propri costi.

**51.** L'operatività di NEL risale a novembre del 2010. In NEL sono confluiti i rami di azienda del trasporto del calcestruzzo di GBT, FC e Zillo oltre che di Union Beton Trasporti S.p.A. (di seguito, UBT) che aveva storicamente il *know how* della gestione del trasporto di calcestruzzo.

**52.** Anche NEL, negli ultimi anni, ha risentito pesantemente della recessione economica e della crisi del mercato delle costruzioni, infatti, la società, dal 2010 (quando è stata costituita), ha visto progressivamente ridursi i mezzi di trasporto impiegati, fino a raggiungere, nel 2014, circa la metà dei mezzi originariamente

---

<sup>74</sup> Secondo le stime riportate nel rapporto ATECAP 2013 (p. 63), il costo delle materie prime rappresenta il 53% circa dei costi operativi di produzione del calcestruzzo, mentre i costi del personale rappresentano il 15% circa.

<sup>75</sup> Cfr. doc. 151.

<sup>76</sup> Cfr. doc. 268.

<sup>77</sup> Cfr. doc. 269.

<sup>78</sup> Cfr. doc. 285.

utilizzati.

**53.** NEL si è sempre avvalsa di un sofisticato sistema informatico che consente di registrare in via telematica le informazioni sul trasporto di calcestruzzo ai fini della fatturazione, con un dispositivo installato su ogni betoniera (sistema “truckmove”). Con tale dispositivo nell’arco della medesima giornata la società di trasporto è in grado di ottenere le informazioni relative ai quantitativi trasportati, alla distanza percorsa, alle eventuali soste effettuate ed altri servizi forniti da ogni singola betoniera. Il sistema *truckmove* oltre che essere particolarmente importante ai fini di una fatturazione accurata e tempestiva dei servizi di trasporto resi da NEL è anche uno strumento di efficientamento dei costi perché permette di capire se l’allocazione delle betoniere presso i vari cantieri corrisponde alle effettive esigenze dei cantieri stessi<sup>79</sup>.

**54.** Le evidenze istruttorie hanno mostrato che il sistema di funzionamento di NEL, fino a fine 2013, prevedeva un livello di circolazione delle informazioni, in forma disaggregata, ad ogni socio tale da creare un’informativa reciproca molto dettagliata<sup>80</sup> (anche in ragione della sopra descritta modalità operativa tecnicamente avanzata adottata dalla società) sui volumi trasportati e le distanze percorse a partire da ogni impianto di betonaggio dei tre soci, operatori concorrenti nella vendita di calcestruzzo.

**55.** Riguardo alla circolazione di informazioni commerciali sensibili NEL ha dichiarato in audizione<sup>81</sup> che già nel corso del 2013, all’interno del C.d.A., le informazioni sarebbero circolate in maniera aggregata, onde consentire a tutti i soci di verificare l’efficienza della gestione della società senza, tuttavia, che essi ottenessero, reciprocamente, informazioni commerciali dettagliate dei concorrenti. In ogni caso, nel corso del 2014, dopo l’avvio del presente procedimento, sono state adottate dall’Assemblea dei soci nuove norme interne di carattere strutturale e comportamentale, onde cristallizzare il divieto tra i soci di circolazione di informazioni sensibili.

**56.** Le nuove disposizioni prevedono, ad esempio, forme di incompatibilità assoluta nello svolgimento di alcuni incarichi in NEL e rapporto di dipendenza/consulenza con una delle imprese di produzione del calcestruzzo socie nonché tra membri del C.d.A. e titolarità di funzioni commerciali nelle

---

<sup>79</sup> Cfr. doc. 273.

<sup>80</sup> Cfr. ad es. doc. 150 (=56) per il 2012 e.31 (10 13 nuovo report cda interno), 32 (11\_12\_13 nuovo report cda interno), doc. 58 (Copia di 04 13 nuovo report cda 2), 59 (Copia di 05 13 nuovo report cda 1), 60 (Copia di 05 13 nuovo report cda 2).

<sup>81</sup> Cfr. doc. 273.

imprese di produzione di provenienza. Sono previsti, inoltre, accordi di riservatezza che includono divieti di circolazione delle informazioni sensibili in capo a tutti coloro che hanno incarichi gestionali, dipendenti, consulenti nonché i padroncini che lavorano per NEL. Infine, è prevista la circolazione nel C.d.A. di informazioni in forma aggregata e anonima nella misura massima possibile<sup>82</sup>.

## IV. VALUTAZIONI

### 1. IL MERCATO RILEVANTE

#### *Il mercato del prodotto*

**57.** Premesso che, nel caso di specie, la definizione del mercato rilevante è essenzialmente volta a individuare le caratteristiche del contesto economico e giuridico nel quale l'intesa può restringere o falsare il meccanismo concorrenziale e alla decifrazione del suo grado di offensività<sup>83</sup>, il mercato può essere definito come quello della produzione e vendita di calcestruzzo.

**58.** Il mercato interessato dall'intesa denunciata è quello della produzione e commercializzazione del calcestruzzo. Il calcestruzzo è un prodotto semilavorato ottenuto dalla miscelazione di cemento, inerti quali ghiaia e sabbia, acqua ed eventuali additivi; la produzione viene eseguita con l'uso di macchine. Il calcestruzzo viene solitamente fornito agli utilizzatori preconfezionato, cioè preparato presso un impianto di miscelazione e trasportato sul luogo di impiego a mezzo di betoniere. Esiste altresì la possibilità che il calcestruzzo venga preparato direttamente in cantiere dall'utilizzatore stesso, utilizzando miscele (rese trasportabili mediante confezionamento in sacchi) cui viene aggiunta acqua. Il cemento è l'elemento principale per la produzione del calcestruzzo, rappresentando quasi il 70% della miscela, e non è sostituibile con altri materiali<sup>84</sup>.

---

<sup>82</sup> Cfr. doc. 298B.

<sup>83</sup> Cfr. Consiglio di Stato, 8 agosto 2014, n. 4230; Consiglio di Stato, 24 ottobre 2014, nn. 5274, 5276, 5278, Cosmetici; Consiglio di Stato, 23 giugno 2014 n. 3167, Logistica internazionale.

<sup>84</sup> Il cemento deriva sinteticamente dalla frantumazione di alcune materie prime (calcare, marna etc.), dalla loro omogeneizzazione e cottura, onde ottenere il semilavorato denominato clinker. Detto semilavorato con l'aggiunta di opportuni correttivi (nel caso anche caratterizzanti) viene poi macinato per ottenere il cemento nelle sue varie tipologie, diverse per composizione chimica e caratterizzazione fisico/meccanica.

## *Il mercato geografico*

**59.** Il mercato del calcestruzzo ha dimensioni geografiche limitate in ragione delle caratteristiche di deperibilità del prodotto dovute alla rapidità dei tempi di solidificazione, che determinano la sua limitata trasportabilità. Le risultanze istruttorie hanno evidenziato che il mercato del calcestruzzo ha dimensione geografica pari ad una distanza limitata rispetto allo stabilimento di produzione. Occorre, tuttavia, considerare che le attività di ricerca e sviluppo nel settore dei materiali da costruzione hanno determinato la messa a punto di additivi, i quali, oltre a migliorare le caratteristiche tecniche del calcestruzzo sotto il profilo della elasticità e resistenza, hanno altresì consentito di conservare più a lungo la lavorabilità (in particolare i c.d. “additivi ritardanti”) e, dunque, di trasportare a maggiore distanza il prodotto confezionato, ampliandone in tal modo il raggio di commercializzazione.

**60.** Alcune Parti del procedimento hanno fornito indicazioni in merito alla distanza dei clienti serviti dalle proprie centrali di betonaggio in Friuli<sup>85</sup>. Da tali dichiarazioni emerge che in Friuli gli impianti di betonaggio servono usualmente clienti entro un raggio di circa 20/30 km, dato il livello di congestione della rete stradale, pur potendo in inverno percorrere distanze maggiori, fino a circa 50 km.

**61.** Utilizzando tali informazioni, è possibile tracciare i “bacini di utenza” dei diversi impianti delle Parti. Da tale esercizio emerge come nel bacino di utenza di ciascun impianto nelle aree di Pordenone ed Udine ricada almeno un impianto di un concorrente e che vi sia un *continuum* di impianti – e quindi di bacini di utenza parzialmente sovrapposti - appartenenti alle diverse Parti del procedimento nell’area che va da Fontanafredda (PN) – dove sono presenti impianti di GBT e FC – a Basiliano (UD) – dove si trovano centrali di CZ e FC – e oltre Udine, nonché tra Latisana (UD) – nella cui area si trovano centrali di FC, CZ e GBT - e l’area intorno a Gradisca di Isonzo (GO) – dove sono presenti centrali di GBT e CZ. Peraltro, alcune centrali di betonaggio site in provincia di Pordenone (ad esempio, Fontanafredda, Azzano Decimo) sono molto vicine al confine con la provincia di Treviso e quindi hanno bacini di utenza che si sovrappongono con quelli di alcune centrali di betonaggio delle

---

<sup>85</sup> Cfr. Zillo (doc. 4) fa riferimento a circa 30 km. Cobeton (doc. 112 ) indica al più 20/25 km. In audizione Cobeton ha affermato che il raggio di operatività delle sue centrali di betonaggio è di 15/20 km, anche se teoricamente, in inverno, sarebbe possibile percorrere anche maggiori distanze.

Parti situate nella parte della provincia di Treviso adiacente a tale confine (ad esempio centrali di Friulana e GBT a Mansué).

In un'intesa, l'estensione merceologica e geografica del mercato rilevante è determinata, in larga misura, dall'estensione del coordinamento stesso, poiché tale estensione indica l'ampiezza del mercato che i partecipanti all'intesa ritenevano possibile e profittevole monopolizzare, tenuto conto dei costi di transazione da sostenere per organizzare il coordinamento stesso.

L'esistenza di un *continuum* di bacini di utenza parzialmente sovrapposti appartenenti ad imprese differenti avrebbe reso più difficoltoso e più costoso un coordinamento su aree geografiche ristrette, rispetto ad un coordinamento esteso a tutte le porzioni delle province di Pordenone, Udine, Gorizia e Treviso interessate dal suddetto *continuum*. Per tale motivo, l'intesa ha interessato un'area comprendente la totalità della provincia di Pordenone, ampie porzioni delle province di Udine e Gorizia, nonché una fascia della provincia di Treviso. Perciò, con riferimento al c.d. "Tavolo di Udine" il mercato rilevante coincide con la vendita di calcestruzzo preconfezionato nelle province di Pordenone, Udine e Gorizia, nonché con la fascia della provincia di Treviso compresa tra il confine tra Friuli e Veneto e il fiume Piave.

**62.** La peculiare conformazione geografica dell'area di Trieste ha, invece, ridotto drasticamente le possibilità di concorrenza, limitandola alle sole centrali di betonaggio presenti in tale area e agli impianti sloveni localizzati nei pressi del confine.

Tale circostanza trova riscontro nell'individuazione di una separata concertazione nell'area di Trieste (c.d. Tavolo di Trieste).

Perciò, con riferimento al c.d. "Tavolo di Trieste", il mercato rilevante coincide con la vendita di calcestruzzo preconfezionato nella provincia di Trieste.

### ***Il ruolo di Intermodale***

**63.** Come descritto sopra, la presente istruttoria ha consentito di confermare quanto asserito dal *leniency applicant*. La concertazione oggetto del presente procedimento è avvenuta grazie all'attività svolta dalla società di consulenza Intermodale. Il coordinamento per i due tavoli (UD/PN e Trieste) è consistito nella comunicazione ad Intermodale, con cadenza generalmente settimanale, da parte di ciascun partecipante, di tutti i cantieri in avvio e quelli di cui si prevedeva l'avvio e i relativi quantitativi di calcestruzzo da fornire. I



partecipanti erano tenuti a comunicare in anticipo ogni cantiere che si avviava, evitando quindi di iniziare la fornitura preventivamente e dovevano rispettare le assegnazioni concordate collettivamente al tavolo che erano basate essenzialmente sul criterio del fornitore storico, temperato dal criterio della prossimità e del rispetto della quota storica.

**64.** Intermodale, a tal fine, raccoglieva le informazioni fornite dalle imprese partecipanti ed elaborava dei tabulati riepilogativi delle assegnazioni ad ogni Parte, comprensivi di situazioni già discusse e decise nelle riunioni precedenti, nonché delle situazioni ancora controverse e di situazioni nuove. Tali tabulati erano oggetto di discussione nelle riunioni generalmente settimanali per ciascun tavolo, in esito alle quali Intermodale distribuiva una versione aggiornata dei tabulati stessi riportante l'esito delle decisioni di assegnazioni assunte al tavolo. Inoltre, ad ognuno dei due tavoli veniva anche discusso il prezzo di riferimento della fornitura, tale da orientare il comportamento dell'assegnatario e dei concorrenti nella trattativa con il cantiere. Il prezzo effettivo poteva parzialmente discostarsi da quanto deciso collettivamente in quanto era frutto della contrattazione con il cliente.

**65.** Il rispetto, da parte dei partecipanti alla concertazione, di quanto deciso in esito alle riunioni settimanali, era implicito nell'accettazione stessa di partecipare al meccanismo di ripartizione. Ciò significava che una volta deciso il fornitore di un cantiere, le altre imprese qualora richieste di formulare un'offerta, avrebbero dovuto proporre un prezzo meno conveniente, cd prezzo o quotazione "*d'appoggio*", in modo tale da garantire la fornitura all'impresa designata, al prezzo di riferimento concordato.

**66.** Nel tempo, accadeva che taluni partecipanti non si attenessero alle indicazioni fornite da Intermodale e ciò dava origine a discussioni, talora accese, al momento delle riunioni settimanali. La società di consulenza, pertanto, ha ideato un sistema di sanzioni, uguale per entrambi i tavoli, che essa stessa calcolava e irrogava, il cui rispetto, tuttavia, era rimesso all'iniziativa delle Parti stesse. Tutte le Parti, come visto sopra, hanno, tuttavia, affermato di non aver mai corrisposto le penali calcolate da Intermodale<sup>86</sup>.

**67.** Le evidenze istruttorie hanno, quindi, mostrato, confermando i fatti descritti dal *leniency applicant*, che le Parti hanno messo in atto con successo due diverse intese volte alla ripartizione dei clienti e alla fissazione dei prezzi di

---

<sup>86</sup> Cfr. doc. 264, 266, 268, 269, 270, 272, 275.

vendita, da un lato, nelle aree di Udine e Pordenone (incluse parti della provincia di Gorizia e di Treviso) e, dall'altro, nella provincia di Trieste, che hanno incluso anche uno scambio di informazioni finalizzato a rendere maggiormente trasparente il mercato della vendita di calcestruzzo nelle aree geografiche interessate. A tali concertazioni hanno preso parte imprese parzialmente diverse, le riunioni avvenivano in giorni diversi della settimana, la durata delle due intese è stata diversa (in un caso poco più di due anni e nell'altro quasi 4 anni), le spartizioni riguardavano aree geografiche differenti in cui le caratteristiche della commercializzazione risentivano della diversa conformazione morfologica del territorio. Per tali ragioni, come si vedrà meglio in seguito, non possono essere accolte le obiezioni, in particolare, di Zillo e CTNE, in ordine all'esistenza di un'infrazione unica.

**68.** Tali intese hanno, peraltro, permesso di aumentare, in entrambi i casi, il prezzo del calcestruzzo rispetto al periodo precedente<sup>87</sup> ed hanno consentito, in taluni casi, di ottenere utili positivi, per quanto di entità limitata, negli anni in cui la concertazione è stata più efficace (2011-2012).

**69.** Le condotte contestate configurano la più grave violazione del diritto della concorrenza. Le Parti del procedimento, infatti, hanno posto in essere una reciproca collaborazione allo scopo di sostituire la concorrenza con un meccanismo di concertazione delle rispettive politiche di prezzo e spartizione della clientela. Ciò consentiva di eliminare l'incertezza derivante dal dispiegarsi del libero gioco della concorrenza, mantenendo la clientela storica e prezzi più elevati<sup>88</sup>. Le condotte sono state realizzate attraverso la fornitura di informazioni sensibili su clienti, volumi e prezzi ad Intermodale, in maniera sistematica e tramite lo svolgimento di riunioni periodiche. Il presupposto era che tali informazioni venissero condivise con gli altri partecipanti alla concertazione e venisse concordata collettivamente la spartizione dei cantieri sotto la supervisione di Intermodale che interveniva, attivamente, soltanto nei casi in cui le imprese non riuscissero a trovare un accordo tra loro.

**70.** Il criterio prevalente di allocazione dei cantieri, per entrambi i tavoli, è stato, da subito, quello della clientela storica che riceveva, per il tramite del

---

<sup>87</sup> Cfr. Intermodale, Calcestruzzi, Cobeton, GBT e FC (doc. 226, 266, 270, 268 e 269).

<sup>88</sup> In tal senso, anche di recente, il Consiglio di Stato ha ribadito che la nozione di intesa ha una valenza oggettiva tipicamente comportamentale il cui fulcro si identifica nella condotta volta a sostituire la competizione che la concorrenza comporta con una collaborazione pratica. cfr. Consiglio di Stato, 13 giugno 2014 n. 3032, Gare campane. Analogamente, Consiglio di Stato, 13 maggio 2011 n. 2925, Costa Container Lines.

coordinamento e dell'intermediazione di Intermodale, una sorta di “*avallo*” da parte dei concorrenti. Ciò includeva un'implicita regola di “*non aggressione*” del cliente del concorrente, resa possibile dalla *disclosure* dei clienti storici di ognuno e dal fatto di concordare il prezzo di fornitura di riferimento compatibile, quindi, con la presentazione di un'offerta (“*d'appoggio*”) da parte degli altri partecipanti all'intesa, qualora richiesti.

**71.** Il recepimento delle informazioni di ogni impresa da parte di Intermodale e la loro circolazione a tutti i partecipanti ad ogni tavolo era finalizzata ad influenzare le scelte commerciali di ciascuna impresa ed, in particolare, a garantire ad ogni partecipante di preservare dalla concorrenza la clientela fidelizzata e la quota di mercato storica a prezzi più elevati di quelli registrati nel periodo precedente.

In altri termini, il coordinamento, organizzato per il tramite di Intermodale, aveva un chiaro oggetto anticoncorrenziale, dal momento che mirava ad eliminare ogni ragionevole incertezza in merito alla politica di prezzo e di acquisizione della clientela da parte dei partecipanti ai due tavoli. Poiché i partecipanti costituivano nei due mercati geografici rilevanti la parte preponderante degli operatori ivi attivi, la concertazione aveva, per i concorrenti, una particolare valenza in termini di risultati, per tale tramite, conseguibili.

**72.** Ai sensi della giurisprudenza nazionale, i criteri del coordinamento e della collaborazione che consentono la definizione del concetto di intesa vanno interpretati alla luce dei principi in materia di concorrenza, per cui ogni operatore economico deve determinare in modo autonomo la condotta da seguire sul mercato “*E' quindi rigorosamente vietato che fra gli operatori abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi per oggetto o per effetti di creare condizioni di concorrenza non corrispondenti alle condizioni normali di mercato*”<sup>89</sup>. Nel caso di specie, le Parti hanno posto in essere un sistema strutturato di fissazione di prezzi e di spartizione della clientela che è stato messo in pratica in maniera sistematica, su due mercati geografici diversi. Pertanto, le intese in esame rappresentano restrizioni della concorrenza<sup>90</sup> (*hardcore*), tra le più gravi che la normativa antitrust preveda. Il

---

<sup>89</sup> Cfr. Consiglio di Stato, 13 maggio 2011, n. 2925, cit.

<sup>90</sup> Al riguardo, da ultimo, si veda il documento di consultazione del 25 giugno scorso: “*Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice*”.

coordinamento, posto in essere attraverso riunioni regolari e sistematici scambi di tabulati, ha costituito un unico «accordo» continuato nel mercato rilevante di Udine (come sopra individuato) e un unico «accordo» continuato nel mercato rilevante di Trieste.

**73.** Quanto più specificamente a General Beton, Zillo e Friulana Calcestruzzi, si osserva che le tre società fino al 2013 hanno disposto di uno strumento in più per controllare il rispetto delle decisioni contenute nei tabulati fatti circolare da Intermodale con riferimento al cartello di UD/PN. Esse, infatti, grazie al dettaglio delle informazioni commerciali sensibili che NEL faceva circolare, in forma disaggregata, fino a tale data, potevano avere reciprocamente informazioni su ogni metro cubo di calcestruzzo trasportato.

**74.** Le intese sono state messe in pratica per tre anni e dieci mesi nel mercato rilevante di Udine e per oltre due anni nel mercato rilevante di Trieste e hanno prodotto effetti sui prezzi praticati dalle imprese e, soprattutto, sui loro profitti, contribuendo a ridurre o annullare le perdite registrate nel periodo precedente. In questo contesto, il fatto che, come affermato da alcune Parti in audizione<sup>91</sup>, fossero frequenti, in entrambi i tavoli, comportamenti devianti rispetto a quanto concordato alle riunioni settimanali e recepito nei tabulati riepilogativi distribuiti da Intermodale, non contraddice né l'esistenza di una strategia condivisa ed attuata, né gli effetti che tale strategia ha avuto, e quindi non è decisivo ai fini dell'accertamento delle intese anticoncorrenziali<sup>92</sup>.

**75.** L'esistenza di deviazioni, nel tempo più frequenti, non adeguatamente sanzionate, ha costituito la causa del progressivo venir meno dell'efficacia di entrambe le concertazioni, come testimoniato dall'abbandono del tavolo e dalla rinuncia della consulenza di Intermodale da parte di alcune imprese, già prima dell'apertura dell'istruttoria, compreso il *leniency applicant* Calcestruzzi.

**76.** La peculiarità della situazione economica del settore, infine, non appare ragione valida per giustificare forme di concertazione delle politiche di prezzo. Più direttamente, ai sensi della giurisprudenza consolidata, la crisi in cui versa un settore non è sufficiente di per sé ad escludere l'applicazione delle regole di concorrenza<sup>93</sup>, pur potendosene tener conto, eventualmente, in sede di

---

<sup>91</sup> Cfr. in particolare, doc. 264, 272, 270, 275, e 268.

<sup>92</sup> Cfr. sentenza del Tribunale di primo grado (Prima Sezione), 17 dicembre 1991, Hercules Chemicals NV-SA contro Commissione delle Comunità europee.

<sup>93</sup> Sentenza della Corte di Giustizia, 18 dicembre 2008, cause riunite C-101/07 P e C-110/07 P, caso Carni Bovine Francia. Cfr. Consiglio di Stato, 9 febbraio 2011 n. 896 e 16 settembre 2011 n. 5171 e n. 5172, Listino Prezzi della Pasta.

quantificazione della sanzione.

## **2. *IL RUOLO DELLE DIVERSE SOCIETÀ PARTI***

**77.** Dalla documentazione agli atti non emerge una particolare influenza, all'interno delle due intese di alcune Parti rispetto ad altre. Il peso che le diverse Parti hanno avuto era commisurato alla rispettiva quota di mercato che, del resto, era il criterio per l'allocazione dei cantieri.

**78.** In particolare, le società di maggiori dimensioni sono GBT e Zillo nel cartello di Udine, mentre a Trieste, Calcestruzzi e CTNE (del gruppo Zillo) erano le due imprese, delle tre partecipanti, con maggiori quote di mercato. Rispetto a queste SuperBeton rappresentava una società che era entrata da relativamente poco tempo in Friuli (2008), nelle aree di UD/PN, pur avendo una quota di mercato significativa in Veneto e, quindi, nell'area sinistra del Piave che rientra nel mercato rilevante geografico del cartello di UD/PN.

**79.** SuperBeton, dal canto suo, ha lamentato di aver subito trattamenti sfavorevoli in seno al tavolo e di essersi comportata in maniera difforme da quanto concordato, proprio per tale ragione. La documentazione, rinvenuta presso GBT, e le affermazioni delle Parti hanno confermato che SuperBeton veniva spesso accusata di non rispettare gli accordi presi al tavolo di Udine.

**80.** Per quanto concerne Cobeton, la società ha affermato di aver aderito al coordinamento per scongiurare una politica di aggressività, che già era stata messa in atto in maniera mirata, in particolare, da parte di FC, Zillo e GBT nei confronti dei propri clienti storici nell'area di Udine e che le stava causando una contrazione di volumi e utili significativa. Tale circostanza non è stata confermata dalle evidenze agli atti e, comunque, non giustifica la partecipazione ad un'intesa anticoncorrenziale.

**81.** NEL, infine, non risulta aver partecipato, in quanto tale, alla spartizione coordinata da Intermodale: la società non risulta aver preso parte alle riunioni settimanali dei due tavoli, né era destinataria dei tabulati distribuiti da Intermodale. Ciò, peraltro, appare del tutto coerente con il fatto che essa svolge attività di trasporto del calcestruzzo e non di produzione dello stesso (né di consulenza, come Intermodale) e che i soci di NEL, produttori di calcestruzzo (GBT, Friulana e Zillo), sedevano già, tutti, al tavolo di concertazione di

Udine<sup>94</sup>. Non si ritiene che vi siano elementi per individuare un coinvolgimento della società nelle due concertazioni oggetto di contestazione che hanno avuto luogo, tramite Intermodale, nei mercati rilevanti sopra individuati. Quanto alla possibile incompatibilità con il diritto della concorrenza della circolazione di informazioni dettagliate tra i soci produttori di calcestruzzo all'interno del C.d.A. di NEL, essa appare potenzialmente superata dalle nuove norme interne di carattere strutturale e comportamentale adottate nel corso del 2014, laddove correttamente attuate.

## **V. REPLICA ALLE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI DEL PROCEDIMENTO**

**82.** Le Parti del procedimento (ad eccezione di NEL) hanno tutte, come già documentato sopra e pur con alcune differenze, ammesso di aver partecipato alla concertazione coordinata da Intermodale che ha avuto luogo in un arco temporale compreso tra il 2010 e il 2014. La ragione della partecipazione viene sostanzialmente, da tutti, ricondotta ad una congiuntura economica particolarmente grave che avrebbe indotto le imprese ad accettare la proposta di Intermodale di effettuare un coordinamento per la ripartizione dei cantieri e la fissazione dei prezzi di vendita, sul presupposto dell'adesione dei principali concorrenti, ponendo così un freno alla reciproca aggressione di prezzo e di clientela che aveva, perfino, acuito gli effetti della crisi, causando significative perdite.

**83.** Tutte le Parti hanno ampiamente sottolineato la situazione di grave e duratura crisi del settore dell'edilizia che si è protratta con intensità crescente dal 2008 ai nostri giorni ed è tuttora perdurante, al punto che i volumi di calcestruzzo prodotto e venduto risultano aver subito, in Friuli Venezia Giulia, una contrazione pari a circa il 70%<sup>95</sup>.

**84.** Tutte le società Parti hanno messo in evidenza la litigiosità dei partecipanti ai tavoli di concertazione e la tendenza a non segnalare i cantieri, a deviare rispetto a quanto deciso al tavolo, sia in termini di assegnazioni, sia riguardo ai prezzi di riferimento concordati, nonché il riconoscimento da parte di tutti di non aver mai pagato le penali, pur calcolate da Intermodale, per tali condotte

---

<sup>94</sup> Al tavolo di Trieste, dei tre soci, solo Zillo partecipava tramite CTNE.

<sup>95</sup> Cfr. doc. 226 (audizione Intermodale).

devianti. In particolare, l'argomento delle deviazioni è stato utilizzato da Superbeton che, in qualità di società *new entrant* nel mercato friulano (SuperBeton ha iniziato ad operare in Friuli dal 2008), non avrebbe avuto interesse a partecipare ad una ripartizione basata su quote storiche. La società, quindi, si sarebbe avvalsa delle informazioni acquisite al tavolo di UD/PN per fare concorrenza e ciò emergerebbe in maniera chiara dalla documentazione agli atti. Innanzitutto, si osserva che SuperBeton pur essendo *new entrant* in Friuli aveva una presenza consolidata nella parte sinistra del Piave in provincia di Treviso che è parte del mercato rilevante del tavolo di UD/PN.

In ogni caso, la litigiosità dei partecipanti dimostra che le concertazioni hanno avuto luogo e sono state attuate. Nel caso di specie, poi, la conflittualità, non ha impedito al cartello di UD di durare per oltre tre anni e mezzo e a quello di Trieste per oltre due anni e, comunque, per ammissione stessa delle Parti, la minore pressione concorrenziale, durante il periodo di durata della concertazione, ha consentito loro di “gestire” meglio il mercato<sup>96</sup> e di limitare le perdite<sup>97</sup>. In ogni caso, la non contestata partecipazione allo scambio di informazioni ed ai tavoli settimanali, pur in presenza di comportamenti opportunistici come quelli tenuti da SuperBeton, confermano l'esistenza e il coinvolgimento della società nella concertazione.

**85.** Le società FC, Cobeton, GBT, LNC, Zillo e CTNE hanno sostenuto che le infrazioni in esame non possano ritenersi “molto gravi” come indicato nella CRI ma, al più, “gravi” in quanto l'intesa avrebbe riguardato un mercato geografico dall'estensione limitata (solo il FVG), i cui effetti sul prezzo del calcestruzzo non sono stati significativi anche in ragione delle condotte devianti sistematiche dei partecipanti.

Riguardo agli effetti, Zillo, CTNE, GBT, LNC e Cobeton hanno contestato il risultato secondo cui il prezzo del calcestruzzo risulta aumentato in FVG, nel periodo di tempo in cui il cartello ha avuto attuazione, in misura maggiore di quanto richiesto dalla variazione dei costi e del mix produttivo. In particolare, le Parti si concentrano sul confronto tra gli aumenti di prezzo del calcestruzzo in FVG e nel resto dell'Italia, alla luce dell'andamento dei costi variabili, sostenendo che tale confronto non sia metodologicamente corretto, sia in quanto prende a confronto un dato medio nazionale che non sarebbe significativo

---

<sup>96</sup> Cfr. doc. 275.

<sup>97</sup> Cfr. doc. 354, 264, 348.

perché ingloberebbe realtà molto diverse tra loro e molto diverse dalle caratteristiche del mercato rilevante in FVG, sia perché non terrebbe conto della variazione, nel periodo di tempo in esame, di alcuni costi, quale ad esempio l'energia che ha ripercussioni sul costo del trasporto. La valutazione degli effetti, per essere attendibile, dovrebbe basarsi su una valutazione effettiva dei costi e dell'andamento dei prezzi delle Parti.

Al riguardo, si osserva che le stesse considerazioni delle Parti evidenziano che una valutazione degli effetti non è necessaria per l'accertamento di infrazioni quali quelle in esame, in cui l'oggetto stesso è restrittivo. Tuttavia, non appare errato da un punto di vista metodologico il confronto con l'andamento dei prezzi medi nazionali, al fine di fornire un'indicazione dell'andamento dei prezzi nel periodo di riferimento. A tale riguardo, si è constatato che gli effetti, sull'aumento del prezzo del calcestruzzo, in un contesto di contrazione progressiva e importante della domanda, sono stati superiori a quanto verificatosi in media sul territorio nazionale.

**86.** Cobeton, poi, ha ribadito che la sua partecipazione al cartello sarebbe dipesa da una "guerra di prezzi" in suo danno attuata dai concorrenti nell'area di PN (Zillo, GBT e FC) negli anni antecedenti la concertazione in seno ad Intermodale (ossia a partire dal 2008). Tale circostanza è stata smentita dalle Parti interessate e non è risultata, comunque, confermata dalle evidenze emerse nel corso dell'istruttoria, ivi inclusa la documentazione depositata dalla stessa Cobeton, che dà conto di offerte competitive per l'acquisizione di clientela. In ogni caso, ciò non giustificerebbe la partecipazione di Cobeton ad una concertazione in violazione della normativa antitrust.

La denuncia di Cobeton, tuttavia, appare sintomatica delle motivazioni che hanno mosso i partecipanti al cartello, ossia mettere in piedi un sistema finalizzato a frenare la concorrenza aggressiva di prezzo che si era verificata in concomitanza con la recessione economica e la contrazione della domanda, garantendo ad ogni partecipante il mantenimento della sua quota storica.

**87.** Le imprese Zillo, CTNE e SuperBeton hanno sostenuto che l'infrazione sarebbe unica e non si potrebbero individuare due diversi cartelli come prospettato nella Comunicazione degli addebiti, ciò in quanto i partecipanti sarebbero gli stessi, il prodotto sarebbe il medesimo, uguali le modalità seguite e il ruolo di Intermodale, stessi erano anche i rappresentanti che partecipavano alle riunioni dei due tavoli (il tavolo di Trieste doveva considerarsi un'estensione di quello di Udine), una più che rilevante sovrapposizione



temporale, né la coincidenza delle aree geografiche risulta indispensabile sulla base dei precedenti comunitari. Tale argomento non appare condivisibile, in quanto l'intesa unica appare logicamente sostenibile, alla luce degli stessi principi comunitari, laddove vi sia un piano unico che accomuna i partecipanti<sup>98</sup>. Ciò, tuttavia, non ricorre nel caso di specie. Infatti, i mercati della vendita di calcestruzzo sono locali e si caratterizzano per una partecipazione anche di imprese di piccola dimensione operanti soltanto in talune aree geografiche. Pertanto, un'intesa unica a livello regionale non appare trovare giustificazione in una finalità comune che non potrebbe coinvolgere operatori che non competono tra loro.

La ragione dell'individuazione di due intese (e non di un maggior numero di intese) è viceversa legata all'esistenza dei due tavoli separati ove sedevano i rappresentanti di imprese diverse (i partecipanti, peraltro, non coincidevano: Concrete non era presente al tavolo di Udine perché operante solo a Trieste, così come Friulana, Cobeton e SuperBeton non partecipavano alla concertazione su Trieste in quanto non operano rispettivamente in tali aree), al fatto che la durata delle due concertazioni è stata diversa (oltre 3 anni e mezzo per il cartello di UD e circa due anni per quello di Trieste) e gli incontri avvenivano in località geografiche e giorni diversi. Anche la comunicazione dei cantieri ad Intermodale avveniva in tempi diversi per i partecipanti ai due tavoli e i tabulati da questa distribuiti differivano per le due concertazioni.

**88.** Intermodale ha sottolineato l'ampia collaborazione fornita agli uffici nel ricostruire e confermare quanto affermato nella dichiarazione di leniency<sup>99</sup>, con particolare riguardo all'individuazione dei partecipanti ai due tavoli, alle

---

<sup>98</sup> Nella sentenza *Treuhand II* il Tribunale rileva che: "ai fini della qualificazione di comportamenti diversi come un'infrazione unica e continuata, occorre verificare se essi presentino un nesso di complementarità, nel senso che ciascuno di essi è destinato a far fronte ad una o più conseguenze del gioco normale della concorrenza, e se essi contribuiscano, interagendo reciprocamente, alla realizzazione del complesso degli effetti anticoncorrenziali voluti dai rispettivi autori nell'ambito di un piano complessivo diretto ad ottenere un unico obiettivo. A tal proposito, occorre tener conto di tutte le circostanze che possono provare o mettere in dubbio tale nesso, quali il periodo di applicazione, il contenuto (inclusi i metodi utilizzati) e, correlativamente, l'obiettivo dei diversi comportamenti in questione (punto 241). Peraltro, con riguardo all'attività di consulenza il Tribunale afferma altresì che "una soluzione in senso contrario consentirebbe alle imprese di consulenza, come la ricorrente, di moltiplicare attività collusive aventi lo stesso oggetto, con la stessa persona, in mercati distinti o addirittura in mercati contigui, con il mero rischio di esporsi a un'unica sanzione, il che non sarebbe affatto soddisfacente sotto il profilo dell'effettività delle norme sulla concorrenza e delle esigenze dissuasive" (punto 266).

<sup>99</sup> Intermodale ha a più riprese sottolineato di aver fornito "spontaneamente" l'hard disk contenente i dati della sua intera attività di concertazione (su tutti i tavoli). Tale circostanza che fa leva sull'elemento di spontaneità che emerge nella verbalizzazione dell'ispezione deve tenere conto del fatto che tale hard disk è stato consegnato nel corso di un'attività ispettiva in cui i funzionari dell'Autorità stavano eseguendo le ricerche finalizzate ad una simile acquisizione.

modalità di attuazione della collaborazione, alla durata delle due concertazioni e al sistema di calcolo delle penali. La società, inoltre, afferma di aver contribuito ad individuare l'esistenza di due altri tavoli di concertazione nelle aree di Belluno e Venezia Mare che, poi, hanno dato origine al procedimento istruttorio I780<sup>100</sup>.

La società ha argomentato di non essere imputabile dell'infrazione, in quanto mero strumento di coordinamento tra i produttori di calcestruzzo, con un ruolo meramente esecutivo e marginale<sup>101</sup>.

Tale circostanza non appare corrispondere al vero. Intermodale è stata l'organizzatrice della concertazione facendosi parte attiva della raccolta ed elaborazione dei dati, nella distribuzione dei tabulati e nelle decisioni di casi controversi. Essa, inoltre, ha anche ideato un sistema di sanzioni finalizzato ad una maggiore tenuta del cartello. La collaborazione di Intermodale, quindi, benché la società non operasse nella vendita di calcestruzzo, non può definirsi marginale e, comunque, la società riceveva dei compensi dalle società Parti della concertazione, per la consulenza definita "commerciale", ossia di gestione della concertazione.

Al riguardo, la giurisprudenza comunitaria, anche recentemente, ha affermato l'imputabilità di una società di consulenza per infrazione alla normativa in materia di concorrenza, a condizione che abbia fornito un contributo *attivo e volontario* ad un'intesa tra produttori presenti su un mercato distinto da quello su cui essa stessa opera<sup>102</sup>. Entrambi tali circostanze, come visto sopra, ricorrono nel caso di specie.

**89.** Quanto, infine, a NEL, la società ha ribadito la sua estraneità alla concertazione oggetto di contestazione nel presente procedimento ed ha, comunque, negato, al pari dei Soci, la rilevanza concorrenziale delle informazioni disaggregate circolate in seno al CdA di NEL, almeno fino al 2013, al fine di facilitare ai soci (FC, Zillo e GBT) il monitoraggio reciproco

---

<sup>100</sup> Il fatto che il database acquisito presso Intermodale abbia consentito di individuare due ulteriori diverse concertazioni nell'area di Venezia Mare e Belluno darebbe ad Intermodale titolo per il riconoscimento del cd "amnesty plus" ai sensi del punto 24 delle linee guida sulle sanzioni. Al riguardo cfr. sez. VII gravità e durata dell'infrazione.

<sup>101</sup> A questo proposito Intermodale ha richiamato i casi IAMA, RC Log e Prodotti disinfettanti in cui l'Autorità tra il 2000 e il 2006 aveva ritenuto non imputabili dell'illecito antitrust società di consulenza per il cui tramite erano state compiute violazioni della normativa antitrust.

<sup>102</sup> Sentenza del Tribunale, 8 luglio 2008, AC-Treuhand/Commissione, T-99/04, Racc. pag. II-1501, «sentenza AC-Treuhand I» (punto 150) e sentenza della Corte di Giustizia, 6 febbraio 2014, AC-Treuhand/Commissione, T-27/10, in prosieguo la «sentenza AC-Treuhand II» (punto 44).

rispetto a quanto concordato al tavolo di UD/PN.

Le Parti hanno precisato che i report non riguardavano né i prezzi di vendita, né i singoli cantieri cui il calcestruzzo veniva consegnato, ma dati relativi alle distanze percorse ed ai volumi trasportati per centrale di betonaggio. Inoltre, le Parti hanno sostenuto che le riunioni organizzate da Intermodale avevano una frequenza ed una partecipazione più ampia, rispetto a quanto poteva dedursi dalle informazioni ottenute dai report che NEL faceva circolare. Infine la concertazione in seno ad Intermodale ha avuto una durata più lunga ed indipendente dalle informazioni disponibili tramite NEL.

**90.** Oltre a NEL, anche SuperBeton, Zillo, CTNE, GBT e LNC hanno sottoposto all’Autorità dei programmi di *antitrust compliance* adottati successivamente alla comunicazione delle risultanze istruttorie, chiedendone la valutazione come attenuante ai sensi del punto 23 delle Linee Guida<sup>103</sup>. GBT, in particolare, ha fornito la documentazione utilizzata per lo svolgimento di sessioni di formazione, svolte da consulenti legali esterni, rivolte al top management e a tutte le funzioni aziendali a fine 2014 (dicembre) prima dell’adozione del programma da parte del C.d.A. della società (21 gennaio 2015)<sup>104</sup>. Il programma sottoposto da SuperBeton, il 22 dicembre 2014, si presenta come mera adozione di un Manuale Antitrust. Il programma sottoposto da Zillo e CTNE è stato adottato dai rispettivi C.d.A. il 19 febbraio 2015<sup>105</sup>.

**91.** Sotto il profilo sanzionatorio molte imprese (FC, GBT, LNC, Cobeton, Zillo, CTNE) hanno fatto presente che, per società mono prodotto (o che commercializzano il calcestruzzo come attività prevalente), l’applicazione delle nuove Linee Guida finirebbe inevitabilmente per portare alla irrogazione di una sanzione nella misura del tetto massimo previsto dalla legge (10% del fatturato dell’ultimo anno antecedente la diffida). Secondo le Parti, infatti, l’importo base della sanzione nella misura del 15% (cfr. punto 12), moltiplicato per la durata delle infrazioni, già eccederebbe la soglia del 10%, con la conseguenza che a nulla varrebbero eventuali attenuanti, poiché l’unico risultato che si potrebbe ottenere sarebbe quello di riportare la sanzione “teorica” nei limiti di quella massima edittale. Tale risultato, tuttavia, sarebbe penalizzante per le imprese, ma anche per la stessa Autorità, in quanto farebbe perdere alle imprese gli

---

<sup>103</sup> Doc. 283, 359 e 360.

<sup>104</sup> LNC si è impegnata a rispettare il programma pro futuro considerato che non ha dipendenti e non svolge “sostanziali attività autonome”. Cfr. doc. 359.

<sup>105</sup> Cfr. doc. 360.

incentivi a collaborare nel corso dei procedimenti istruttori. La questione, peraltro, sarebbe emersa già a livello comunitario ed avrebbe portato la Commissione a derogare, ove necessario, all'applicazione delle Linee Guida sulle sanzioni.

**92.** Molte imprese (Cobeton, GBT e LNC, Zillo e CTNE, Intermodale), infine, hanno avanzato un'istanza di riduzione della sanzione sulla base della limitata capacità contributiva, di cui all'art. 31 delle Linee Guida. Le società Concrete, GBT, LNC, Zillo, CTNE, SuperBeton e Intermodale hanno messo in evidenza la situazione di difficoltà economica e finanziaria che caratterizza il settore e le ripercussioni negative che ciò ha prodotto in termini di perdite di bilancio, gestione del personale, nonché accesso al credito (rapporti con banche e istituti finanziari).

## *CONCLUSIONI*

**93.** In definitiva, gli elementi acquisiti nel corso dell'istruttoria confermano l'ipotesi delineata in sede di avvio del procedimento, e cioè che GBT, Zillo, FC, SuperBeton, Cobeton, Calcestruzzi, LNC, CTNE e Concrete abbiano partecipato, per il tramite della società di servizi Intermodale, a due intese finalizzate alla ripartizione dei cantieri di fornitura del calcestruzzo e alla fissazione dei prezzi di vendita del calcestruzzo nei due mercati geografici rilevanti sopra individuati. Il coordinamento in entrambi i mercati ha determinato il mantenimento della clientela storica di ogni concorrente e la fissazione di prezzi di vendita più alti di quelli che si erano registrati nel periodo di tempo precedente il 2010, caratterizzato già da una contrazione significativa della domanda (a partire dal 2008). In particolare, GBT, Zillo, FC, SuperBeton, Cobeton, Calcestruzzi, LNC e Intermodale hanno effettuato tale coordinamento nel mercato geografico di UD/PN con estensione fino alla sinistra del Piave in provincia di Treviso e a nord, a parte della provincia di Gorizia, e CTNE (Zillo), Concrete e Calcestruzzi nel mercato geografico della provincia di Trieste. Le concertazioni hanno interessato i principali operatori delle aree geografiche coinvolte, rappresentativi di circa l'80% per quanto riguarda il tavolo di UD/PN e di circa il 60% per quanto concerne il tavolo di Trieste<sup>106</sup>.

---

<sup>106</sup> Al riguardo, non appare pertinente l'obiezione sollevata da Zillo e CTNE nella memoria finale (doc. 360) di ritenere i volumi relativi ai clienti storici esclusi dai volumi su cui le due concertazioni avrebbero avuto un impatto in quanto volumi già "fidelizzati" al fornitore storico indipendentemente da ogni ulteriore accordo.

## VI. LA NORMATIVA APPLICABILE

**94.** Nell'avvio si è ipotizzata l'applicazione alternativa della normativa nazionale e comunitaria sulle intese anticoncorrenziali (art. 2 l. 287/90 o art. 101 TFUE) sulla base del pregiudizio intracomunitario che la fattispecie poteva presentare, tenuto conto che le condotte in esame avevano luogo in un'area geografica del territorio nazionale sul confine con due Stati membri dell'Unione Europea: Austria e Slovenia e della circostanza per cui il controllo su una delle parti (FC) è esercitato da un'impresa slovena<sup>107</sup>.

**95.** Secondo la Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07 – *Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato*, su GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004, il concetto di pregiudizio al commercio intracomunitario deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

**96.** Le intese, oggetto del presente procedimento, sono risultate limitate alle imprese italiane e riguardanti le aree geografiche provinciali di UD/PN (con parziale estensione anche alla provincia di Gorizia e Treviso) e Trieste. Tuttavia, si tratta di aree geografiche al confine con la Slovenia e l'Austria e, in particolare con la prima, sono risultati esservi regolari scambi intracomunitari, per quanto unidirezionali, dalla Slovenia all'Italia.

**97.** Le imprese slovene di produzione del calcestruzzo, infatti, sono solite vendere il proprio prodotto nell'area di Trieste e Gorizia, potendo avvalersi dei minori costi legati in sostanza al più favorevole trattamento fiscale ed ai minori costi di produzione del Paese di provenienza. In tal senso, quindi, le intese contestate, per il fatto di produrre i propri effetti in un'area geografica di confine caratterizzata da importazioni, sono state idonee ad influenzare il commercio intracomunitario, verosimilmente nel senso di un aumento dei volumi<sup>108</sup> di importazioni dagli altri Stati Membri in Italia, ingenerati dal prezzo

---

Infatti, se è vero che la ripartizione dei clienti ad ogni tavolo ha seguito il criterio del fornitore storico, tali volumi rappresentavano esattamente il fulcro di ognuno dei due accordi, il cui fine era di "blindare" i clienti storici di ogni partecipante da potenziali offerte dei rivali. E' anche e principalmente sui volumi "storici" quindi che le concertazioni hanno prodotto un effetto spartitorio.

<sup>107</sup> Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07 – Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato.

<sup>108</sup> Cfr. Comunicazione cit. punto 34: "L'espressione "correnti degli scambi" ha carattere neutro. Il presupposto non è che il commercio venga ristretto o ridotto. La struttura degli scambi può essere alterata anche quando un accordo o una pratica determinano un aumento degli scambi. In effetti, si applica il diritto comunitario se è

più alto risultato dal coordinamento anticoncorrenziale sul territorio italiano.

**98.** Le imprese partecipanti alle due intese, peraltro, complessivamente, nei mercati geografici rilevanti interessati dalla concertazione, rappresentano la parte preponderante degli operatori ivi attivi, circostanza che rende più probabile il verificarsi dell'effetto appena descritto.

**99.** Alla luce delle risultanze istruttorie e dell'idoneità delle intese a pregiudicare il commercio intracomunitario, si ritiene applicabile, nel caso di specie, l'art. 101 del TFUE.

## **VII. GRAVITÀ E DURATA DELLE INFRAZIONI**

**100.** L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria fino al dieci per cento del fatturato realizzato dall'impresa responsabile dell'infrazione nell'ultimo esercizio, considerate la gravità e la durata della stessa infrazione. La giurisprudenza comunitaria ha chiarito che la gravità dell'infrazione può essere valutata considerando, in particolare, la natura delle condotte, l'importanza delle imprese ed il contesto nel quale i comportamenti sono stati posti in essere<sup>109</sup>.

**101.** Si osserva che i comportamenti delle Parti rappresentano per propria natura due cartelli segreti di spartizione della clientela e di fissazione dei prezzi, finalizzati al mantenimento delle quote storiche dei partecipanti, principalmente tramite il consolidamento della clientela storica. Il coordinamento è avvenuto, in entrambe le intese, su base settimanale, tramite scambi di informazioni commerciali sensibili ed incontri in cui venivano adottate le decisioni sui casi controversi.

Tali comportamenti hanno impedito il genuino confronto concorrenziale tra le Parti, ed hanno determinato la fissazione del prezzo del calcestruzzo, nel periodo di tempo in cui le concertazioni sono state attuate, ad un livello più

---

probabile che il commercio tra Stati membri si sviluppi in maniera diversa in presenza dell'accordo o della pratica rispetto a come si sarebbe probabilmente sviluppato in sua assenza".

<sup>109</sup> Cfr. Corte di Giustizia, sentenza 15 luglio 1970, C-45/69, *Boehringer Mannheim GmbH v. Commission*, punto 53, in Raccolta 1970, p. 769; ripresa e precisata nella sentenza 7 giugno 1983, cause riunite C-100-103/80, *Musique Diffusion Française*, in Raccolta 1983, p. 1825; e nella sentenza 9 novembre 1983, C-322/81, *Michelin*, in Raccolta 1983, p. 3461.

elevato di quello che sarebbe, altrimenti, risultato dal gioco concorrenziale.

**102.** Nel caso in esame si è in presenza di due intese orizzontali segrete tra imprese - che rappresentavano l'80% del mercato rilevante di UD/PN e oltre il 60% di quello di Trieste -, idonee, per loro stessa natura, e destinate ad alterare il normale gioco della concorrenza e, dunque, rientranti nella categoria delle infrazioni più gravi della normativa *antitrust*<sup>110</sup>.

**103.** Si deve considerare che, per costante giurisprudenza, perché un'infrazione alle norme di concorrenza si possa considerare intenzionale, non è necessario che l'impresa che la pone in essere sia stata conscia di trasgredire tali norme, ma è sufficiente che essa non potesse ignorare che il suo comportamento aveva come scopo la restrizione della concorrenza<sup>111</sup>.

**104.** Nel caso di specie, tutte le imprese Parti del procedimento, dispongono delle conoscenze giuridiche ed economiche in ordine alle conseguenze, dal punto di vista della concorrenza, del comportamento posto in essere, tenuto conto anche dell'evidente carattere di illecito che qualifica un accordo segreto tra concorrenti, volto a restringere la competizione tra i partecipanti in termini di prezzi e di clientela. Al riguardo, si fa presente che anche l'utilizzo di un codice cifrato per l'individuazione delle singole società, nei tabulati predisposti da Intermodale, conferma la consapevolezza delle Parti in ordine al carattere illecito dell'attività svolta.

**105.** L'obiettivo anticoncorrenziale è stato, peraltro, pienamente attuato nella reciproca ripartizione dei cantieri che si sono avviati in costanza di concertazione, sulla base delle quote storiche e della clientela storica di ogni partecipante.

**106.** Emerge, dunque, che i comportamenti posti in essere da Intermodale, Cobeton, Concrete, Calcestruzzi, Superbeton, Zillo, CTNE, GBT e LNC costituiscono violazioni molto gravi della disciplina a tutela della concorrenza. Al riguardo, le *Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità*

---

<sup>110</sup> Si vedano i punti 5 e 12 delle Linee Guida nazionali e il par. 22 della Comunicazione della Commissione 2006/C 210/02 "Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, par. 2, lettera a), del regolamento CE n. 1/2003" "per la loro stessa natura, gli accordi orizzontali di fissazione dei prezzi, di ripartizione dei mercati e di limitazione della produzione, che sono generalmente segreti, costituiscono alcune delle più gravi restrizioni della concorrenza".

<sup>111</sup> Cfr. Corte di giustizia CE 8 novembre 1983, IAZ punto 35; Tribunale CE 6 aprile 1995 causa T-141/89, Trefileurope, punto 176 e 14 maggio 1998, causa T310/94 Gruber + Weber, punto 259; 12 luglio 2001, British Sugar, punto 127.

in applicazione dell'art. 15, comma 1, della legge n. 287/90<sup>112</sup> considerano tali le intese segrete orizzontali di fissazione dei prezzi, di ripartizione dei mercati e di limitazione della produzione (punto 12).

**107.** La durata delle infrazioni è diversa per le due intese.

L'inizio della concertazione di UD/PN (Tavolo di Udine) deve essere ricondotto all'inizio di aprile 2010 quando sono iniziate le prime riunioni, benché la trasmissione delle informazioni da parte delle imprese ad Intermodale sia stata anche antecedente tale data. La fine della concertazione può essere fatta coincidere con la data di effettuazione delle ispezioni, ovvero il 30 gennaio 2014. Va precisato che la partecipazione di Calcestruzzi a tale intesa deve farsi risalire al giugno 2011 ed è cessata a giugno 2013.

Quanto al tavolo di Trieste<sup>113</sup>, per tutti i partecipanti<sup>114</sup>, la concertazione ha avuto inizio a giugno 2011 ed è terminata il 30 giugno 2013.

La durata, pertanto, è di 3 anni e 10 mesi nel caso del cartello di UD/PN e di 2 anni e 1 mese nel caso del cartello di Trieste.

**108.** GBT, LNC e Friulana hanno affermato, nelle memorie finali, di aver comunicato ad Intermodale la disdetta dei rispettivi contratti di consulenza a partire da luglio 2013 (FC) e da settembre 2013 (GBT, LNC) e, dunque, hanno sostenuto che l'infrazione sarebbe di durata inferiore a quanto contestato nella Comunicazione delle risultanze istruttorie. Quanto affermato dalle Parti, tuttavia, non appare corrispondere ad una cessazione dell'infrazione, in quanto il database acquisito presso Intermodale dà conto del fatto che le segnalazioni dei cantieri ad Intermodale, da parte delle tre società (GBT, LNC e FC), siano continuate anche successivamente alle disdette e fino al mese di gennaio 2014<sup>115</sup>.

---

<sup>112</sup> Le Linee Guida sono state adottate con delibera del 22 ottobre 2014 e sono applicabili ai procedimenti in cui al momento della loro adozione non fossero ancora state comunicate alle Parti le risultanze istruttorie, come nel caso di specie.

<sup>113</sup> Intermodale ha dichiarato che la prima riunione del tavolo di Trieste ha avuto luogo l'8 settembre 2011. Il *leniency applicant* indica, invece, la data del mese di giugno 2011 quale inizio della partecipazione di Calcestruzzi ad entrambi i tavoli e, quindi, anche al coordinamento per l'area di Trieste. Ciò appare doversi imputare al fatto che, prima del mese di settembre 2011, alcune riunioni abbiano avuto luogo tra i partecipanti del tavolo di Trieste, per definire le modalità di funzionamento del cartello. Ciò, del resto, appare confermato dal fatto che, come visto sopra, nel database della stessa Intermodale si è rinvenuto un file dal titolo "prezzi minimi zona Trieste in vigore dall'1/08/2011" redatto gli ultimi giorni del mese di luglio 2011 (cfr. doc. 187). L'inizio della concertazione per l'area di Trieste deve, pertanto, farsi decorrere dal giugno 2011, così come indicato da Calcestruzzi nella dichiarazione di *leniency*.

<sup>114</sup> Dal database di Intermodale l'ultima segnalazione di Calcestruzzi relativa all'area di Trieste risale al maggio 2013.

<sup>115</sup> Cfr. doc. 187. In ogni caso, si osserva che l'argomento non appare utile, per le stesse Parti interessate, a fini sanzionatori, nella misura in cui l'eventuale fatturato dell'anno precedente (2012 anziché 2013) che dovrebbe



## VIII. L'APPLICAZIONE DEL PROGRAMMA DI CLEMENZA

**109.** Ai sensi del par. 2 della *Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni* (nel seguito la *Comunicazione*), il beneficio dell'immunità totale dalla sanzione può essere concesso all'impresa che, per prima, fornisca spontaneamente all'Autorità informazioni o prove documentali decisive per l'accertamento dell'esistenza di una o più intese (consentendo di svolgere, eventualmente, ispezioni mirate) e che assolve agli obblighi di collaborazione di cui al paragrafo 7 della citata *Comunicazione*, obblighi assolti dal *leniency applicant*.

**110.** Le informazioni fornite da Calcestruzzi si sono dimostrate decisive ai fini dell'accertamento delle infrazioni dell'articolo 101 del Trattato, nonché ai fini dell'organizzazione di accertamenti ispettivi mirati ed efficaci.

In particolare, l'esistenza e le modalità di funzionamento delle due concertazioni sono state circostanziate con dovizia di particolari con riferimento ai soggetti coinvolti (imprese e rappresentanti partecipanti alle riunioni), date e luoghi delle riunioni. Inoltre, la denuncia delle condotte restrittive della concorrenza non si è limitata alle asserzioni contenute nelle dichiarazioni orali, ma è stata corroborata da numerosi documenti idonei a provare le affermazioni rese (tabulati cartacei distribuiti alle riunioni organizzate da Intermodale).

**111.** Alla luce della giurisprudenza comunitaria rilevante, si ritiene che gli elementi forniti da Calcestruzzi nell'ambito della domanda di *leniency* detengano un carattere "determinante"<sup>116</sup>.

---

essere preso in considerazione qualora l'obiezione fosse accolta, sarebbe globalmente penalizzante per le società interessate pur in presenza di una minor durata dell'infrazione.

<sup>116</sup> La giurisprudenza della Corte di Giustizia afferma che la «prima» impresa collaborante "non deve aver fornito l'insieme degli elementi atti a provare tutti i dettagli del funzionamento dell'intesa, ma che le basta fornire elementi determinanti". Non è richiesto, peraltro, che "gli elementi forniti siano, di per sé, «sufficienti» per la redazione di una comunicazione degli addebiti o addirittura per l'adozione di una decisione definitiva che accerta l'esistenza di un'infrazione" [Corte di Giustizia, sentenza 3 settembre 2009, nei procedimenti riuniti C-322/07P, C-327/07P e C-338/07 Papierfabrik August Koehler AG, Bolloré SA, Distribuidora Vizcaína de Papeles SL/Commissione. In senso analogo si era già pronunciata la Corte con sentenza del 9 luglio 2009 nel procedimento C-511/06 P, Archer Daniels Midland Co./Commissione. Di analogo tenore la sentenza del Tribunale di primo Grado del 15 marzo 2006 nel procedimento T-15/02, BASF AG/Commissione delle Comunità europee nella quale si specifica ulteriormente che sebbene gli "elementi determinanti" non debbano coprire nel dettaglio tutti gli aspetti della concertazione, comunque "Non deve trattarsi [...] semplicemente di una fonte di orientamento per le indagini che la Commissione deve effettuare, bensì di elementi che possano essere utilizzati direttamente come base probatoria principale per una decisione di constatazione di infrazione". Infine, si ricorda che l'Autorità "dispone di un certo margine discrezionale per valutare se la cooperazione di un'impresa sia stata «determinante», (...) per la constatazione dell'esistenza di un'infrazione" [Corte di Giustizia, sentenza del 9 luglio 2009 Archer Daniels Midland Co./Commissione cit.].

**112.** Ai sensi dell'articolo 15, comma 2-*bis*, della legge 10 ottobre 1990, n. 287 e del paragrafo 2 della citata *Comunicazione dell'Autorità sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni*, si ritengono dunque sussistenti i presupposti per la non imposizione delle sanzioni alla società Calcestruzzi.

## **IX. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE**

**113.** Una volta accertate la gravità e la durata delle infrazioni poste in essere da Intermodale, Cobeton, Concrete, Calcestruzzi, Superbeton, Zillo, CTNE, GBT e LNC, ai fini dell'individuazione dei criteri di quantificazione, occorre tenere presente quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/90, nonché i criteri interpretativi enucleati nelle Linee Guida del 22 ottobre 2014.

**114.** Sulla base dei punti 7 e seguenti delle Linee Guida *cit.*, per calcolare l'importo base della sanzione si è preso a riferimento il valore delle vendite dei beni interessati dalle infrazioni, ossia il fatturato relativo alle vendite di calcestruzzo nei rispettivi mercati rilevanti, nell'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione, al netto dell'IVA e delle altre imposte<sup>117</sup>. Nel caso dell'intesa di UD/PN si è considerato, quindi, il fatturato nel mercato rilevante dell'anno 2013, mentre nel caso dell'intesa di Trieste il fatturato nel mercato rilevante dell'anno 2012.

La percentuale da applicare viene fissata in funzione del grado di gravità della violazione (punto 11). Per le intese segrete di fissazione dei prezzi e ripartizione della clientela, come nel caso di specie, la percentuale del valore delle vendite “*sarà di regola non inferiore al 15%*” (punto 12).

**115.** Il punto 14 delle Linee Guida è richiamato da Zillo e CTNE nella memoria finale<sup>118</sup> affinché l'Autorità individui, sulla sua base, una percentuale inferiore al 15% del fatturato nel mercato rilevante, al fine di definire l'importo base della sanzione. Tuttavia, tale previsione, nel caso di intese orizzontali segrete di fissazione di prezzi, ripartizione di mercati e limitazione della produzione, deve intendersi finalizzata all'individuazione di una percentuale che va dal 15% (minimo applicabile) al 30%, onde consentire di tenere conto delle peculiarità della singola fattispecie. Nel caso in esame il livello di concentrazione del

---

<sup>117</sup> Tale criterio è parimenti utilizzato negli Orientamenti comunitari.

<sup>118</sup> Cfr. doc. 360.

mercato non appare elevato, né appare riconducibile alle intese un pregiudizio all'innovazione del prodotto. Gli effetti sul mercato si stimano contenuti, mentre è senz'altro provata l'attuazione della pratica illecita per tutta la durata della concertazione. L'insieme degli elementi sopra elencati consente di fissare la percentuale del valore delle vendite al 15%, che corrisponde al minimo previsto dalle Linee Guida.

**116.** L'importo corrispondente al 15% del fatturato nel mercato rilevante come sopra precisato, è quantificato nella misura seguente:

Ammontare del 15% del fatturato rilevante (euro)	
1. ZILLO (fatturato 2013)	1.700.390
2. CTNE(fatturato 2012)	257.885
3. SUPERBETON (fatturato 2013)	1.687.530
4. CONCRETE (fatturato 2012)	145.804
5. GBT <sup>119</sup> (fatturato 2013)	2.396.011
6. LNC (fatturato 2013)	142.232
7. COBETON (fatturato 2013)	613.477
8. FRIULANA (fatturato 2013)	643.267
9. INTERMODALE (UD/PN) (fatturato 2013)	301.194
10. INTERMODALE (TS) (fatturato 2012)	29.831

**117.** Nel caso di Intermodale, trattandosi di società di consulenza, il fatturato rilevante è stato calcolato applicando la percentuale del 15% al 50% del fatturato che la società ha realizzato con le imprese partecipanti rispettivamente ai due cartelli, nel 2013 per il cartello di UD/PN e nel 2012 per il cartello di Trieste. La percentuale del 50% rappresenta una stima dei compensi ricevuti da Intermodale per l'attività di gestione del cartello, rispetto alla complessiva consulenza prestata alle imprese Parti.

**118.** Al fine di tener conto della durata dell'accordo, di 3 anni e 10 mesi nel caso di UD/PN e di 2 anni e 1 mese nel caso di Trieste, tali importi sono moltiplicati, per 3,83 nel caso dei partecipanti al cartello di UD/PN e per 2,08 nel caso dei partecipanti al cartello di Trieste. Pertanto, l'importo base per ogni impresa corrisponde a:

Importo base della sanzione (euro)	
1. ZILLO	6.512.494
2. SUPERBETON (SBT)	6.463.240
3. GBT	9.176.722
4. LNC	544.749
5. COBETON	2.349.617
6. FRIULANA	2.463.713
7. CTNE	536.401
8. CONCRETE	303.272
9. INTERMODALE (UD/PN)	1.153.573
10 INTERMODALE (TS)	62.048

**119.** Tutte le Parti hanno prestato la propria collaborazione nel corso dell'intero procedimento. Tale collaborazione, tuttavia, non può essere valorizzata come attenuante ai sensi del punto 23, secondo trattino, delle Linee Guida, in quanto come previsto dal medesimo punto 23: *“Per le fattispecie che ricadono nell'ambito di applicazione del programma di clemenza dell'Autorità, la cooperazione delle imprese sarà valutata esclusivamente secondo le disposizioni del programma di clemenza”*. Di conseguenza, applicandosi al caso di specie il programma di clemenza, non vi è spazio per riconoscere alla collaborazione prestata l'attenuante prevista dalle Linee Guida.

**120.** Intermodale ritiene di aver diritto all'attenuante del punto 24 delle Linee Guida nazionali per la collaborazione determinante che avrebbe fornito ai fini dell'avvio del procedimento I/780. Tale attenuante, tuttavia, non trova applicazione nel caso di specie, in quanto le informazioni relative alle due presunte intese di Belluno e Venezia Mare erano già contenute nel database acquisito dai funzionari dell'Autorità presso la sede della società al momento dell'ispezione del 30 gennaio 2014 e, comunque, non avendo Intermodale presentato domanda sulla base del programma di clemenza, tale punto delle Linee Guida non è applicabile.

**121.** Quanto all'attenuante relativa all'adozione di programmi di *compliance* antitrust ai sensi del punto 23, ultimo trattino, si osserva che il Manuale Antitrust depositato da SuperBeton il 22 dicembre scorso, nonché i programmi

di *compliance* sottoposti da GBT, Zillo e CTNE, la cui adozione è datata rispettivamente il 21 gennaio e il 19 febbraio del 2015, tutti successivi alla Comunicazione delle Risultanze istruttorie, non consentono un'adeguata valutazione da parte dell'Autorità, in particolare, dell'efficacia della loro attuazione della quale non vi sono evidenze<sup>120</sup>, anche con riferimento alla dimostrazione di un effettivo e concreto impegno al rispetto di quanto previsto nello stesso programma. L'attenuante, quindi, non può trovare applicazione.

**122.** Tenuto conto della non esaustività delle attenuanti previste dalle Linee Guida, l'Autorità ha ritenuto di riconoscere un'attenuante all'importo base della sanzione, ciò al fine di tenere conto delle condizioni economiche delle Parti, anche in applicazione del riferimento alle "*condizioni economiche*" previsto dall'art. 11 della legge n. 689/81. Tale attenuante è stata ritenuta applicabile in presenza, in ciascuno degli ultimi tre esercizi di impresa, di *i*) una perdita di bilancio e di *ii*) un risultato operativo negativo.

**123.** Sulla base del metodo indicato, le società per le quali ricorrono i presupposti per l'applicazione della circostanza attenuante sono due: Zillo e Concrete. Si concede quindi, a Zillo e Concrete, un'attenuante pari al 15% dell'importo base delle ammende, che passano rispettivamente a 5.535.619€ per Zillo e 257.781€ per Concrete.

**124.** L'art. 15 della legge n. 287/90 prevede un limite massimo della sanzione pari al 10% del fatturato totale realizzato nell'esercizio chiuso prima della notifica della diffida (in alcuni casi il 2013, in altri il 2014). Di seguito si riporta, per ogni impresa, l'ammontare della sanzione come risulta dal descritto calcolo effettuato in applicazione delle Linee Guida e la sanzione massima irrogabile per effetto del limite imposto dal massimo edittale:

	Sanzione (euro) in applicazione delle Linee Guida	Sanzione massima irrogabile (euro) in ragione del massimo edittale (10% del fatturato)*
1. ZILLO	5.535.619	3.454.587
2. CTNE	536.401	145.663
3. SUPERBETON	6.463.240	29.424.822
4. CONCRETE	257.781	130.994
5. GBT	9.176.722	1.782.660

<sup>120</sup> Nel caso di GBT (e LNC), peraltro, non possono considerarsi attuazione del programma di *compliance*, i singoli seminari di formazione del personale di cui le Parti hanno fornito evidenza, tenuti in una fase antecedente l'adozione dello stesso programma.

	Sanzione (euro) in applicazione delle Linee Guida	Sanzione massima irrogabile (euro) in ragione del massimo edittale (10% del fatturato)*
6. LNC	544.749	46.011
7. COBETON	2.349.617	331.322
8. FRIULANA	2.463.713	504.952
9. INTERMODALE (UD/PN)	1.153.573	5242
10. INTERMODALE (TS)	62.048	5242

\*I fatturati di Zillo, CTNE, Superbeton e Concrete fanno riferimento all'anno 2013, quelli di GBT, LNC, Cobeton, Friulana e Intermodale all'anno 2014

**125.** In considerazione di quanto sopra, l'importo finale della sanzione è fissato nella misura seguente:

Importo finale della sanzione (euro)	
1. ZILLO	3.454.587
2. CTNE	145.663
3. SUPERBETON	6.463.242
4. CONCRETE	130.994
5. GBT	1.782.660
6. LNC	46.011
7. COBETON	331.322
8. FRIULANA	504.952
9. INTERMODALE UD/PN	5.242
10. INTERMODALE TS	5.242

***Le istanze per incapacità contributiva (c.d. inability to pay)***

**126.** Le società Intermodale, Cobeton, Zillo, CTNE, GBT e LNC hanno presentato entro i termini previsti istanze per incapacità contributiva ai sensi del punto 31 delle Linee Guida.

**127.** Con riguardo a questo tipo di istanze, si osserva, in via preliminare, che le stesse sono meritevoli di accoglimento, conformemente alla prassi applicativa della Commissione Europea, solo in circostanze eccezionali, in quanto è necessario preservare l'efficacia deterrente della sanzione. Pertanto, il riconoscimento di una riduzione e la sua quantificazione deve avere luogo

soltanto nel caso in cui vi sia un concreto rischio di bancarotta o totale perdita di valore degli attivi che sia dovuto all'irrogazione della sanzione. Nell'ambito di tale valutazione può essere preso in considerazione, altresì, il contesto economico e sociale in cui l'impresa opera. Infine, indipendentemente dal fatto che agli stessi sia stata contestata l'infrazione, la valutazione della capacità contributiva tiene conto anche della situazione finanziaria dei soggetti che detengono partecipazioni nell'impresa interessata. Ciò vale, *in primis*, per le società madri e mira ad appurare la loro idoneità a supportare economicamente la figlia nel pagamento dell'eventuale sanzione. Ove necessario, la valutazione viene estesa anche agli azionisti di minoranza.

**128.** Sulla base dei dati forniti dalle imprese e di quelli disponibili presso le banche dati di documentazione societaria e di bilancio, alla luce delle modalità di valutazione seguite anche dalla Commissione Europea, si ritiene che nessuna delle società richiedenti abbia titolo per ottenere una riduzione della sanzione finale per *inability to pay*.

**129.** Per sanzioni finali di importo limitato in termini assoluti, non si ritiene necessario valutare istanze per incapacità contributiva. Le società eventualmente potranno ottenere la rateazione qualora ne facciano domanda motivata e presentino i requisiti al fine richiesti. Si trovano in questa situazione: Intermodale e La Nuova Calcestruzzi, le cui sanzioni finali complessive ammontano rispettivamente a circa 10.000 euro e a circa 46.000 euro.

**130.** Per quanto riguarda Cobeton e GBT, la valutazione del peso della sanzione finale rispetto alla dimensione dell'azienda, in termini di patrimonio netto e totale delle attività, fa emergere valori particolarmente bassi, che consentono di escludere una condizione di *inability to pay*. In ogni caso, la situazione finanziaria in termini di solvibilità e liquidità nel caso di Cobeton non appare preoccupante e nel caso di GBT non subisce alcuna significativa modifica a seguito dell'applicazione della sanzione finale. Infine, l'analisi riguardante la società che detiene il 60% del capitale sociale di GBT (Impresa Tonon S.p.A.) conferma tali conclusioni<sup>121</sup>.

**131.** La società Zillo gode di una situazione di liquidità adeguata, risultando avere disponibilità correnti nette pari al doppio dell'ammenda. Riguardo alla solvibilità, la situazione appare complessivamente non critica e comunque non

---

<sup>121</sup> In particolare la sanzione anche ove fosse interamente sostenuta dall'impresa Tonon rappresenterebbe una quota molto ridotta del patrimonio netto e totale attivo e non modificherebbe la situazione di solvibilità e liquidità dell'impresa.

subirebbe modifiche di rilievo a causa dell'applicazione della sanzione. La valutazione della società madre - Cementi Zillo - conferma e corrobora tali conclusioni<sup>122</sup>.

**132.** Per quanto concerne CTNE, si tratta di una società che già prima dell'applicazione della sanzione aveva, in particolare, una situazione critica sotto il profilo della solvibilità e un patrimonio netto di dimensione molto contenuta (184 mila euro). Per contro, la liquidità dell'azienda presenta disponibilità correnti nette superiori al valore dell'ammenda.

Dato l'importo relativamente contenuto della sanzione ad essa irrogabile, in ragione del massimo edittale, e dato che la situazione della società controllante Zillo (ed anche indirettamente di Cementi Zillo) non ne sarebbe influenzata<sup>123</sup>, non si ritiene che vi siano i presupposti per riconoscere a CTNE l'*inability to pay*<sup>124</sup>.

**133.** In considerazione di quanto sopra, l'importo finale della sanzione è fissato nella misura di 3.454.587 euro per Calcestruzzi Zillo, di 145.663 euro per Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l., di 130.994 euro per Concrete Nord Est S.r.l., di 1.782.660 euro per General Beton Triveneta S.p.A., di 46.011 euro per La Nuova Calcestruzzi S.r.l., di 331.322 euro per Cobeton S.r.l., di 504.952 euro per Friulana Calcestruzzi S.p.A., che rappresenta per tutte le società il 10% del fatturato dell'ultimo esercizio chiuso prima della notifica della diffida e di 6.463.242 euro per SuperBeton S.p.A. che rappresenta il 2,2% del fatturato consolidato dell'ultimo esercizio e di 10.484 euro per Intermodale S.r.l. che rappresenta due volte il 10% del fatturato dell'ultimo esercizio, in quanto le infrazioni imputabili a tale società sono due.

Tutto ciò premesso e considerato;

---

<sup>122</sup> In particolare la sanzione anche ove fosse interamente sostenuta da Cementi Zillo rappresenterebbe una quota molto ridotta del patrimonio netto e totale attivo e non modificherebbe la situazione di liquidità dell'impresa. Appare opportuno precisare che la valutazione riguardante la capacità contributiva differisce, in maniera sostanziale, da quella sopra effettuata, al fine di riconoscere un'attenuante che tenga conto delle condizioni economiche delle Parti. La prima (*inability to pay*), infatti, valuta il rischio che la sanzione possa essere determinante per un eventuale fallimento dell'impresa (a tal fine esamina la situazione patrimoniale e finanziaria dell'impresa nel suo complesso) ed è applicabile alla sanzione finale, la seconda (attenuante) si limita a riconoscere una riduzione dell'importo base della sanzione, in presenza di elementi reddituali negativi (perdite di bilancio e risultati operativi negativi) negli ultimi tre anni, elementi – questi ultimi – che le Linee Guida precisano non essere sufficienti per il riconoscimento dell'*inability to pay* (cfr. punto 31).

<sup>123</sup> Valgono al riguardo le conclusioni sopra esposte con riguardo alla sanzione irrogata a Zillo direttamente.

<sup>124</sup> Si fa presente che il capitale di CTNE è per il 50% posseduto da Calcestruzzi Trieste S.r.l. per la quale, imputando il 50% della sanzione finale di CTNE non si otterrebbe alcuna modifica significativa della situazione finanziaria preesistente.



RITENUTO che non risultano elementi atti a comprovare che la società NEL abbia partecipato all'intesa contestata, in violazione dell'articolo 101 del TFUE;

## DELIBERA

a) che le società General Beton Triveneta S.p.A., Calcestruzzi Zillo S.p.A., Friulana Calcestruzzi S.p.A., SuperBeton S.p.A., Cobeton S.r.l., Calcestruzzi S.p.A., La Nuova Calcestruzzi S.r.l. e Intermodale S.r.l. hanno posto in essere una complessa e continuata intesa orizzontale in violazione dell'articolo 101 del TFUE, avente per oggetto il coordinamento del comportamento commerciale di vendita del calcestruzzo nei mercati rilevanti della provincia di Udine, Pordenone e Gorizia in Friuli Venezia Giulia e della parte sinistra del Piave in provincia di Treviso in Veneto;

b) che le società Calcestruzzi S.p.A., Intermodale S.r.l., Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l. e Concrete Nordest S.r.l. hanno posto in essere una complessa e continuata intesa orizzontale in violazione dell'articolo 101 del TFUE, avente per oggetto il coordinamento del comportamento commerciale di vendita del calcestruzzo nel mercato rilevante della provincia di Trieste;

c) che le società General Beton Triveneta S.p.A., Calcestruzzi Zillo S.p.A., Friulana Calcestruzzi S.p.A., SuperBeton S.p.A., Cobeton S.r.l., Calcestruzzi S.p.A., La Nuova Calcestruzzi S.r.l., Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l., Concrete Nordest S.r.l., Intermodale S.r.l. si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto delle infrazioni accertate;

d) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, è riconosciuto alla società Calcestruzzi S.p.A. il beneficio della non imposizione della sanzione, di cui al paragrafo 2 della Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287;

e) che, in ragione della gravità e durata delle infrazioni di cui ai punti a) e b), alle società di cui al punto c) sia irrogata una sanzione pecuniaria amministrativa pari a:

Importo finale della sanzione (euro)	
1. Calcestruzzi Zillo S.p.A.	3.454.587
2. Calcestruzzi Trieste Nord Est S.r.l.	145.663
3. SuperBeton S.p.A.	6.463.242
4. Concrete Nordest S.r.l.	130.994
5. General Beton Triveneta S.p.A.	1.782.660
6. La Nuova Calcestruzzi S.r.l.	46.011
7. Cobeton S.r.l.	331.322
8. Friulana Calcestruzzi S.p.A.	504.952
9. Intermodale S.r.l.	10.484

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

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

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

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

Ai sensi dell'articolo 26 della medesima legge, le imprese che si trovano in condizioni economiche disagiate possono richiedere il pagamento rateale della sanzione.

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Roberto Chieppa*

IL PRESIDENTE  
*Giovanni Pitruzzella*