

## **I780 - MERCATO DEL CALCESTRUZZO IN VENETO**

*Provvedimento n. 25801*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2015;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTO l'articolo 2 della legge n. 287/90;

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

VISTA la propria delibera del 7 maggio 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., SuperBeton S.p.A., Intermodale S.r.l., Calcestruzzi Mosole S.r.l. (oggi, Mosole S.p.A.), Jesolo Calcestruzzi S.r.l., Ilsa Pacifici Remo S.p.A., Calcestruzzi Dolomiti S.p.A. (oggi, F.Ili De Pra S.p.A.), F.Ili Romor S.r.l. per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 2 della legge n. 287/90;

VISTA la propria delibera del 20 maggio 2015 con la quale è stata disposta la prosecuzione del procedimento nei confronti delle società Mosole S.p.A. e F.Ili De Pra S.p.A., nelle quali erano state fuse per incorporazione rispettivamente le società Calcestruzzi Mosole S.r.l. e Calcestruzzi Dolomiti S.p.A., nonché la proroga del termine di chiusura del procedimento;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle parti il 15 settembre 2015;

VISTA la propria delibera del 7 ottobre 2015 con la quale è stata disposta, su istanza delle Parti, un'ulteriore proroga del termine di chiusura del procedimento;

VISTE le memorie conclusive di: F.Ili De Pra S.p.A. pervenuta il 4 novembre 2015; SuperBeton S.p.A., Intermodale S.r.l., Mosole S.p.A., Jesolo Calcestruzzi S.r.l., Ilsa Pacifici Remo S.p.A., pervenute il 5 novembre 2015; General Beton Triveneta S.p.A. e F.Ili Romor S.r.l., pervenute il 6 novembre 2015;

SENTITI in audizione finale i rappresentanti delle società General Beton Triveneta S.p.A., SuperBeton S.p.A., Mosole S.p.A., F.Ili De Pra S.p.A., F.Ili Romor S.r.l. l'11 novembre 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. (di seguito, "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.** SuperBeton S.p.A. (di seguito, "SuperBeton" o "SBT") 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 2014 ha realizzato un fatturato consolidato pari a circa 215 milioni di euro. Il fatturato della sola capogruppo è stato, nel 2014, pari a oltre 163 milioni di euro circa.

**3.** Intermodale S.r.l. (di seguito, "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. Il 12 agosto 2015 Intermodale è stata cancellata dal Registro Imprese a seguito di cessazione per liquidazione volontaria.

**4.** Calcestruzzi Mosole S.r.l. (di seguito, "Calcestruzzi Mosole") era una società operante nel settore della commercializzazione di materiali per l'edilizia. La società aveva sede in Veneto, in provincia di Treviso, ed era partecipata dalla Mosole S.p.A. e da due persone fisiche. Nel 2013 la società aveva avuto un fatturato pari a circa 13,4 milioni di euro. A far data dal 22 dicembre 2014 l'impresa è cessata, essendo stata fusa per incorporazione nella controllante Mosole S.p.A. ("Mosole"), società - anch'essa con sede in provincia di Treviso - operante, oltretutto nel settore della commercializzazione di materiali per l'edilizia, anche in altri settori, fra i quali l'escavo di ghiaia e sabbia, loro lavorazione e trasporto; la raccolta, trasporto, stoccaggio e smaltimento di rifiuti speciali; l'acquisto e la vendita di immobili; la gestione di attività alberghiere e di ristorazione. La Mosole è interamente partecipata da persone fisiche della famiglia Mosole e nel 2014 ha avuto un fatturato pari a circa 23 milioni di euro.

**5.** Jesolo Calcestruzzi S.r.l. (oggi in liquidazione, di seguito "Jesolo Calcestruzzi" o "Jesolo"), società di commercializzazione materiali per l'edilizia, con sede in provincia di Venezia, il cui capitale sociale è detenuto dalla società Ilsa Pacifici Remo S.p.A., dalla società Ge.Pa. S.r.l. e da una persona fisica. Nel 2014 Jesolo Calcestruzzi ha realizzato un fatturato pari a 1,2 milioni di euro circa. Con atto registrato il 2 luglio 2015, Jesolo Calcestruzzi è stata anticipatamente sciolta e posta in liquidazione.

**6.** Ilsa Pacifici Remo S.p.A. (di seguito, "Ilsa Pacifici" o "Ilsa"), società attiva nella commercializzazione di materiali per l'edilizia, con sede in Veneto, in provincia di Venezia, il cui capitale sociale è detenuto da due persone fisiche, rappresentanti della famiglia Pacifici. Nel 2014 Ilsa Pacifici ha realizzato un fatturato pari a 4,5 milioni di euro circa.

**7.** Calcestruzzi Dolomiti S.p.A. (di seguito, "Calcestruzzi Dolomiti"), società già operante nel settore della commercializzazione di materiali per l'edilizia. La società aveva sede in Veneto, in provincia di Belluno, e il relativo capitale sociale era detenuto da numerose persone fisiche, in maggioranza rappresentanti della famiglia De Pra, e da due società: F.Ili De Pra S.p.A. e Findep S.a.s. di De Pra Roberto e C. Essa presentava un fatturato, al 2013, pari a 4,7 milioni di euro circa. A far data dal 31.10.2014 l'impresa è cessata, essendo stata fusa per incorporazione nella F.Ili De Pra S.p.A. (di seguito, "F.Ili De Pra" o "De Pra"), società - anch'essa con sede in provincia di Belluno - operante sempre nel settore della commercializzazione di materiali per l'edilizia. La F.Ili De Pra è partecipata da varie persone fisiche, per più della metà del capitale sociale rappresentanti della famiglia De Pra. Essa presenta, al 31 dicembre 2014, un fatturato pari a circa 12,8 milioni di euro.

**8.** F.Ili Romor S.r.l. (di seguito, "F.Ili Romor" o "Romor"), società attiva nella commercializzazione di materiali per l'edilizia, con sede in provincia di Belluno, il cui capitale sociale è detenuto da tre persone fisiche rappresentanti della famiglia Romor. La società, costituita nel marzo 2013, nel 2014 ha realizzato un fatturato pari a circa 2,8 milioni di euro. A far data dal 5 agosto 2013 Romor ha affittato in Val di Zoldo (BL) due impianti di betonaggio dalla società Gino e Aurelio Romor S.r.l.

## **II. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO**

**9.** Il 7 maggio 2014 l'Autorità ha avviato un procedimento istruttorio nei confronti delle società General Beton, SuperBeton, Intermodale, Calcestruzzi Mosole (oggi Mosole), Jesolo Calcestruzzi, Ilsa Pacifici, Calcestruzzi Dolomiti (oggi F.Ili De Pra) e F.Ili Romor per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

**10.** Il procedimento è stato avviato sulla base delle evidenze acquisite presso la sede della società Intermodale S.r.l. nel corso dell'ispezione del 30 gennaio 2014 nel contesto del diverso procedimento 1772, relativo a due intese nel settore del calcestruzzo nel territorio del Friuli Venezia Giulia. La documentazione disponibile, infatti, ha consentito di acquisire informazioni in ordine a due ulteriori intese fra diverse imprese nel territorio della regione Veneto. Le informazioni acquisite in tal senso<sup>1</sup> sono state peraltro circostanziate dalla stessa Intermodale con le dichiarazioni rilasciate dalla medesima società in audizione il 15 aprile 2014 nell'ambito del procedimento 1772<sup>2</sup> e il 4 giugno 2015 nell'ambito del presente procedimento<sup>3</sup>.

**11.** Il 13 maggio 2014 sono state svolte attività ispettive presso le società Calcestruzzi Dolomiti (oggi F.Ili De Pra), Calcestruzzi Mosole, Ilsa Pacifici e SuperBeton, al fine di acquisire documentazione a supporto dell'ipotesi istruttoria. Presso SuperBeton sono stati acquisiti ulteriori tabulati, simili a quelli già acquisiti nel procedimento 1772 e caratterizzati dalla stessa impostazione dei tabulati estratti dal database utilizzato da Intermodale. Alcuni di tali tabulati apparivano riferiti a zone diverse da quelle oggetto della presente istruttoria; in considerazione di ciò, sono state delegate alla Guardia di Finanza alcune verifiche presso le imprese edili titolari dei cantieri forniti da vari produttori di calcestruzzo, senza che tuttavia ciò abbia condotto - a chiare evidenze su ulteriori tavoli di concertazione in relazione al periodo di riferimento (2012), né abbia fornito evidenze che contraddicessero l'accertamento oggetto del presente procedimento.

**12.** Le Parti sono state sentite in audizione davanti agli uffici individualmente: Mosole il 7 maggio 2015<sup>4</sup>; De Pra l'8 maggio 2015<sup>5</sup>; SuperBeton l'8 maggio 2015<sup>6</sup>; Ilsa Pacifici e Jesolo l'11 maggio 2015<sup>7</sup>; F.Ili Romor il 14 maggio 2015<sup>8</sup>; General Beton Triveneta il 15 maggio 2015<sup>9</sup>.

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

<sup>1</sup> *[Nella forma di un database contenente numerosi files suddivisi per tavoli di concertazione (Ordini VE/Ordini BL). ]*

<sup>2</sup> *[Doc. 195.]*

<sup>3</sup> *[Cfr. doc. 178.]*

<sup>4</sup> *[Cfr. doc. 145. ]*

<sup>5</sup> *[Cfr. doc. 146.]*

<sup>6</sup> *[Doc. 147.]*

<sup>7</sup> *[Doc. 149 (Ilsa Pacifici) e doc. 150 (Jesolo).]*

<sup>8</sup> *[Doc. 152.]*

<sup>9</sup> *[Doc. 154.]*

**14.** Il 20 maggio 2015 l’Autorità, sulla base delle informazioni acquisite in ordine ai fenomeni successivi dai quali sono state interessate la Calcestruzzi Mosole e la Calcestruzzi Dolomiti, ha deliberato la prosecuzione del procedimento I780 nei confronti delle imprese, rispettivamente, Mosole e F.lli De Pra<sup>10</sup>. Con lo stesso provvedimento l’Autorità ha prorogato la chiusura del procedimento istruttorio al 27 novembre 2015 per esigenze istruttorie.

**15.** Il 7 ottobre 2015, su istanza delle società General Beton Triveneta, SuperBeton, Mosole, F.lli Romor e Ilsa Pacifici Remo è stata deliberata l’ulteriore proroga al 31 dicembre 2015, per garantire il più ampio espletamento del diritto di difesa delle Parti.

**16.** Tutte le Parti, ad eccezione di Intermodale, hanno presentato memorie in vista dell’audizione finale che ha avuto luogo l’11 novembre 2015. F.lli De Pra ha presentato la memoria finale il 4 novembre 2015<sup>11</sup>; SuperBeton<sup>12</sup>, Mosole<sup>13</sup>, Jesolo Calcestruzzi<sup>14</sup>, Ilsa Pacifici Remo<sup>15</sup> il 5 novembre 2015, General Beton Triveneta<sup>16</sup> e F.lli Romor<sup>17</sup> il 6 novembre 2015.

### **III. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE**

#### **A. Sintesi delle risultanze istruttorie**

**17.** L’esame dei documenti istruttori ha fatto emergere che, a partire dal giugno 2010, SuperBeton, Mosole, Jesolo Calcestruzzi, Ilsa Pacifici Remo e General Beton Triveneta, tutte imprese produttrici di calcestruzzo, Parti del presente procedimento, hanno deciso di fare fronte alla discesa dei prezzi del calcestruzzo provocata dalla contrazione della relativa domanda, stabilendo congiuntamente, tramite la società di consulenza neocostituita - Intermodale -, una ripartizione dei volumi di calcestruzzo da rifornire e della clientela, assistita dall’individuazione di un prezzo di riferimento, in un’area geografica comprendente la zona a nord di Venezia e, più precisamente, i comuni di Caorle, Jesolo e San Donà di Piave (di seguito, area Venezia Mare). Dal mese di aprile 2010, una simile concertazione, sempre sotto l’egida di Intermodale, era già stata avviata in Friuli.

**18.** In particolare, alcune delle imprese Parti del presente procedimento, General Beton e SuperBeton, come accertato con il provvedimento finale del proc. I772<sup>18</sup>, erano anche Parti dell’intesa che ha riguardato l’area di UD/PN. In ragione delle caratteristiche geomorfologiche dell’area di Venezia Mare, delle peculiarità del mercato del calcestruzzo in Veneto e della presenza in tale area geografica di diverse imprese, quali Mosole, Jesolo e Ilsa Pacifici, da giugno 2010 è stato realizzato un distinto e specifico tavolo di coordinamento per detta area fra le imprese General Beton, SuperBeton, Mosole, Jesolo e Ilsa Pacifici.

**19.** Nel febbraio 2013, poi, un ulteriore tavolo di concertazione che ha utilizzato il medesimo sistema di coordinamento, sempre con l’intermediazione di Intermodale, è stato realizzato tra De Pra, F.lli Romor e SuperBeton per l’area comprendente la provincia di Belluno (di seguito, area Belluno). La società F.lli Romor risulta aver preso parte a detta concertazione esclusivamente a partire dal 5 agosto 2013, quando ha rilevato il ramo d’azienda di produzione del calcestruzzo in precedenza gestito da un’azienda di famiglia (Gino e Aurelio Romor S.r.l.), alla quale è succeduta anche nella fruizione del servizio di consulenza con Intermodale e nella partecipazione agli incontri, organizzati a partire da quel momento.

**20.** Per entrambi i tavoli di concertazione, le decisioni in ordine a chi doveva effettuare una determinata fornitura erano discusse nel corso di riunioni, generalmente settimanali, in cui le imprese concorrenti partecipanti a ciascun tavolo 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 a una soluzione condivisa, la decisione ultima su chi dovesse effettuare una determinata fornitura era delegata alla società di consulenza Intermodale. Il coordinamento dell’area di Venezia Mare risulta aver previsto, ad un certo momento (2012), anche il calcolo di penali a carico delle imprese che non si attenevano a quanto deciso al tavolo.

**21.** L’esistenza dei tavoli di coordinamento volti alla ripartizione dei clienti e alla fissazione di prezzi di riferimento per la vendita di calcestruzzo è stata confermata dalle dichiarazioni rese, in particolare, da Intermodale nelle audizioni<sup>19</sup>. Anche le Parti delle due intese hanno ammesso, nelle audizioni e nelle loro memorie, di aver partecipato al rispettivo coordinamento, pur rappresentando in maniera differenziata l’oggetto dello stesso, nonché i motivi, la misura e l’efficacia del loro coinvolgimento.

---

<sup>10</sup> [Cfr. provvedimento 25481 del 20 maggio 2015 in Boll. 20/2015.]

<sup>11</sup> [Doc. 267.]

<sup>12</sup> [Doc. 269.]

<sup>13</sup> [Doc. 270.]

<sup>14</sup> [Doc. 272.]

<sup>15</sup> [Doc. 271.]

<sup>16</sup> [Doc. 273.]

<sup>17</sup> [Doc. 274.]

<sup>18</sup> [Procedimento I772 – Mercato del calcestruzzo Friuli Venezia Giulia, concluso con provvedimento n. 25401 del 25 marzo 2015.]

<sup>19</sup> [Doc. 178 e doc. 195.]

## **B. gli elementi emersi dalla documentazione ispettiva nonché dalle audizioni con le parti del procedimento le modalità di funzionamento del coordinamento**

**22.** Le società di produzione del calcestruzzo GBT, SuperBeton, Jesolo, Mosole, Ilsa Pacifici, De Pra e Romor hanno tutte ammesso, nelle audizioni e nelle memorie finali, di aver partecipato ai tavoli di concertazione organizzati da Intermodale, fornendo dettagli sulle modalità di funzionamento degli stessi, seppur talora con accenti differenti.

**23.** 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>20</sup> - quale strumento di tale organizzazione. Il Sig.[..], 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>21</sup>. Ed ancora: *"i rappresentanti di Intermodale hanno poi confermato che una attività commerciale simile a quella svolta nelle due aree del Friuli è stata svolta dalla società, sempre in seguito a discussioni e a manifestazioni di interesse e di disponibilità da parte delle imprese interessate, anche per due aree della regione Veneto, la cd. zona 'Venezia mare' e la provincia di Belluno".**

**24.** Il coordinamento veniva gestito da Intermodale per il tramite di un database in cui la società di consulenza faceva confluire tutti i dati forniti dalle Parti dei diversi tavoli in ordine di tempo. Il database realizzato da Intermodale, contenente il complesso dei dati relativi a tutti i tavoli (sia i due tavoli oggetto del presente procedimento, sia i due tavoli che hanno fatto oggetto del procedimento I772) è stato rinvenuto presso la sede di Intermodale nel corso dell'ispezione del 30 gennaio 2014 (proc. I772); esso è articolato in cartelle diverse per i diversi tavoli di concertazione. Per quanto concerne il presente procedimento si fa riferimento ai dati contenuti nelle cartelle ORDINI VE e ORDINI BL<sup>22</sup>, oltre ad una cartella (CONTRATTI CLIENTI) contenente le versioni informatiche dei contratti di consulenza stipulati da Intermodale con le imprese di produzione di calcestruzzo, sue clienti.

### **Il cartello di Venezia Mare**

**25.** General Beton<sup>23</sup>, Jesolo<sup>24</sup>, Mosole<sup>\*25</sup> e Ilsa Pacifici<sup>26</sup> hanno ammesso di aver partecipato ai tavoli di coordinamento relativi all'area Venezia Mare, gestiti da Intermodale ed alla presenza delle altre Parti. SuperBeton ha affermato che le riunioni avevano ad oggetto esclusivamente la consulenza tecnica/tecnologica e la solvibilità del credito<sup>27</sup>. La partecipazione di SuperBeton agli incontri spartitori, tuttavia, è testimoniata dalle dichiarazioni rese dalla società di consulenza nonché dai concorrenti.

---

<sup>20</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, esame 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 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. 195). Nel meccanismo di ripartizione sono state coinvolte tutte le imprese che avevano un contratto di consulenza con Intermodale.]*

<sup>21</sup> *[Doc. 195.]*

<sup>22</sup> *[Doc 1 bis.]*

<sup>23</sup> *[Doc. 154. La società ha ammesso di aver partecipato alle riunioni organizzate da Intermodale, confermando che nel corso delle stesse venivano trasmesse le informazioni sui cantieri.]*

<sup>24</sup> *[Doc. 150. Jesolo, in audizione, ha ammesso di essersi avvalsa della collaborazione tecnologica e commerciale di Intermodale "dalla seconda metà del 2010 a fine 2012" ed ha altresì confermato tanto la partecipazione agli incontri organizzati da Intermodale quanto la messa a disposizione - dalla stessa impresa e dalle altre società aderenti all'intesa - delle informazioni riguardanti i cantieri serviti, i volumi e i prezzi dei cantieri in essere e di quelli da avviare.]*

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

<sup>25</sup> *[Doc. 19. Nel verbale ispettivo il sig. [omissis] figlio dell'amministratore unico della società e consigliere della Mosole S.p.A., ha confermato sia la partecipazione della società agli incontri con i concorrenti, sia la trasmissione dei dati ad Intermodale. In tale sede il rappresentante della società ha chiarito lo specifico obiettivo perseguito, ossia quello "di riuscire a mantenere i prezzi in Veneto a livelli di almeno 60 euro a metro cubo per rendere sostenibile l'attività del calcestruzzo". In sede di audizione, l'amministratore unico della società ha disconosciuto l'operato del figlio per conto della Calcestruzzi Mosole (oggi Mosole S.p.A.), cfr. doc. 145.]*

<sup>26</sup> *[Doc. 149. Ilsa ha confermato di aver fornito ad Intermodale volumi e prezzi praticati negli anni 2008/2009, nonché di aver partecipato alle riunioni con gli altri concorrenti, ove si scambiavano informazioni riguardanti i cantieri serviti, i volumi e i prezzi relativi ai cantieri in essere e a quelli che dovevano partire. In audizione il rappresentante della società ha dichiarato che: "La collaborazione con Intermodale è iniziata a metà del 2010 quando la società ha proposto servizi tecnologici e commerciali".]*

<sup>27</sup> *[Superbeton ha comunque confermato in sede di ispezione di aver partecipato ad alcune riunioni con Intermodale e con concorrenti, pur affermando che l'oggetto di tali riunioni era costituito esclusivamente da non meglio precisate "problematiche relative al credito" (doc. 46). In sede di audizione (doc. 147), SuperBeton ha confermato di aver fornito a Intermodale informazioni sui propri cantieri,*

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

A tal fine, il database di Intermodale dà evidenza del fatto che General Beton, SuperBeton, Jesolo, Ilsa e Mosole, in una fase precedente l'inizio del coordinamento, hanno trasmesso alla società di consulenza i loro fatturati e l'elenco della clientela per il triennio precedente (2007-2009, talora fino al primo semestre del 2010)<sup>28</sup>.

**27.** Le prime riunioni volte a organizzare il coordinamento e ripartire i cantieri dell'Area Venezia Mare si sono svolte nel giugno 2010 ed avevano ad oggetto l'area geografica comprendente i comuni di Caorle, Jesolo e San Donà di Piave.

Le società di produzione di calcestruzzo partecipanti alla concertazione dell'area di Venezia Mare: GBT, SuperBeton, Mosole, Jesolo e Ilsa coprivano complessivamente quasi il 100% delle vendite dell'area geografica interessata<sup>29</sup>. Il coordinamento per tale area è durato fino al mese di giugno 2013, per circa 3 anni.

**28.** Con cadenza di norma settimanale, ma talora con interruzioni per più settimane, si svolgevano riunioni tra i partecipanti al coordinamento. A tali riunioni, tutte le Parti hanno confermato di avere partecipato, benché non tutte con la medesima frequenza<sup>30</sup>.

### **Il cartello di Belluno**

**29.** Nel 2013, il medesimo modello già applicato nell'area di Venezia Mare è stato replicato per la provincia di Belluno, con tre imprese ivi operanti: SuperBeton, De Pra (al tempo, Calcestruzzi Dolomiti) e Romor (dal mese di agosto 2013) hanno ammesso di aver partecipato ai tavoli di concertazione organizzati da Intermodale, fornendo dettagli sulle modalità di funzionamento, seppur talune (SuperBeton e Romor) hanno sottolineato il contenuto esclusivamente tecnico e tecnologico della consulenza ricevuta.

**30.** La concertazione dell'area di Belluno avveniva in maniera analoga a quanto visto sopra con riferimento a Venezia Mare. Tuttavia non vi sono evidenze, nel database di Intermodale, che le imprese abbiano fornito i dati storici, né che Intermodale abbia mai calcolato penali per eventuali comportamenti devianti. Le imprese dell'area di Belluno, dalle dichiarazioni rese da De Pra in audizione<sup>31</sup>, costituiscono il 50% circa del mercato rilevante, in termini di impianti coinvolti.

#### *1. Le segnalazioni e le assegnazioni dei cantieri*

**31.** Dalle evidenze acquisite emerge che entrambi i tavoli di concertazione presentavano un simile sistema di funzionamento.

Le imprese partecipanti segnalavano i diversi cantieri aperti o in apertura a Intermodale con le previsioni quantitative di calcestruzzo da fornire, consegnando i dati alla società di consulenza, nei giorni che precedevano la riunione settimanale. Spesso tali segnalazioni riportavano anche il possibile prezzo della fornitura (se del caso ripartito in prezzo base, diritto di chiamata e pompaggio) o il prezzo eventualmente già quotato al richiedente. Tali informazioni sono reperibili nel database con cui Intermodale gestiva il coordinamento<sup>32</sup>.

**32.** Venivano, talora, per motivi di completezza della rappresentazione del mercato, censiti anche i cantieri di imprese non partecipanti al coordinamento benché tali società non prendessero parte alla concertazione<sup>33</sup>.

**33.** Nel corso delle riunioni, che avvenivano in località e giorni diversi per i diversi tavoli, venivano discussi sia l'assegnazione dei cantieri di ultima segnalazione ai diversi partecipanti, sia i prezzi di riferimento, sia eventuali questioni aperte. Intermodale, come già anticipato sopra, 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. Il

---

*anche storiche al fine dell'esame del credito. Il sig. [omissis] (Responsabile amministrativo) ha affermato "di non aver conoscenza diretta del contenuto degli incontri tra Intermodale ed i dipendenti di Superbeton, non avendo preso parte agli stessi, ma indica che il sig. [dipendente responsabile di area] si interfacciava con Intermodale per l'area c.d. di Venezia Mare (rivestendo la funzione di capoarea di tale territorio e del Friuli) con le modalità di cui al procedimento I/772 mentre il sig. [dipendente responsabile di area], responsabile della c.d. Area Belluno, incontrava, dal 2013, Intermodale per le attività Tecnologiche, Sicurezza e in particolar modo per le problematiche legate al credito di clienti SBT. Quanto alla durata della collaborazione, a prescindere da formali sottoscrizioni di contratti, il rapporto si svolgeva in maniera molto informale, in funzione della effettiva necessità ed è durato circa dal 2010 a gennaio 2014". Quanto al contenuto degli incontri con Intermodale, SuperBeton ha rimandato a quanto dichiarato dal capoarea del Friuli Venezia Giulia nel proc. I772: "le informazioni relativamente a forniture già acquisite da SBT sono state fornite ad Intermodale in via orale, sottolineando peraltro che si trattava di informazioni che Intermodale era perfettamente in grado di conoscere perché tra concorrenti ci si monitora reciprocamente e sulla base dell'esperienza è facile capire un certo cantiere di quanti metri cubi di calcestruzzo possa aver bisogno; se del caso, su richiesta di Intermodale ha trasmesso informazioni sui cantieri già acquisiti da SBT".]*

<sup>28</sup> [Cfr. doc. 1bis ORDINI VE sub RACOLTA DATI.]

<sup>29</sup> [Cfr. doc. 178 "nell'area di Venezia Mare i partecipanti erano SuperBeton, General Beton Triveneta, Mosole Calcestruzzi, Ilsa Pacifici Remo e Jesolo e rappresentavano quasi il 100% del mercato di Jesolo, San Donà di Piave e Caorle se si fa eccezione per le società Rossi Mario Pietro & C. e Calcestruzzi Biondo che erano censite per completezza ma che non avevano rapporto alcuno con Intermodale".]

<sup>30</sup> [Riguardo alla partecipazione saltuaria alle riunioni settimanali, cfr. doc. 145, 149, 150.]

<sup>31</sup> [Doc. 146: "nel bellunese (...) Calcestruzzi Dolomiti, F.lli Romor e SuperBeton" esprimono, nel complesso, circa il 50% dell'offerta sul mercato, sulla base del numero di impianti di calcestruzzo da essi detenuti".]

<sup>32</sup> [Doc. 1 bis.]

<sup>33</sup> [Ad esempio, nell'area Venezia Mare, la società Rossi Mario Pietro & C., Calcestruzzi Biondo Srl, Calcestruzzi Zillo S.p.A., e, nell'area di Belluno, Dal Piva, Sici Calcestruzzi, Olivotto Calcestruzzi, Sica, Frezza Calcestruzzi, Calcestruzzi Eges, Tormena Calcestruzzi. Doc. 178 e 195.]

database di Intermodale mostra, tra le annotazioni, commenti relativi a forniture dei cantieri da parte di imprese diverse dall'impresa assegnataria, commenti sui prezzi di fornitura, richiesta di garanzie, fidejussioni ecc.

## 2. Le riunioni periodiche

### a) Tavolo Venezia Mare

**34.** Intermodale, come visto sopra, ha affermato che: "le riunioni per questo tavolo [i.e., tavolo Venezia Mare] erano decise di volta in volta ed avevano luogo a volte nei bar, a volte in hotel, a volte presso Intermodale in maniera molto variabile e decisa sul momento tramite contatti telefonici tra gli interessati". Anche le altre Parti del procedimento hanno confermato la sussistenza degli incontri e la partecipazione agli stessi<sup>34</sup>.

### b) Tavolo Belluno

**35.** Riguardo alla concertazione nella provincia di Belluno, l'esistenza di incontri tra i partecipanti alla concertazione descritti da Intermodale<sup>35</sup>, sono stati confermati anche da F.lli De Pra in ispezione<sup>36</sup>, secondo cui: "con la società Intermodale si svolgevano incontri regolari, con cadenza settimanale (...) a volte presso il ristorante Benito, a Ponte delle Alpi, a volte in altre sedi (ad esempio Conegliano)". L'Amministratore Delegato della società ha dichiarato, poi, in audizione: "di non conoscere esattamente cosa avvenisse in tali incontri e di non esserci personalmente mai stato ma di avere avuto di tanto in tanto racconti da parte del sig. (dipendente della società) e da (fratello dell'A.D.). (...) l'obiettivo per Dolomiti di partecipare alle riunioni gestite da Intermodale alla presenza di F.lli Romor e SuperBeton era quello di conoscere le strategie dei concorrenti benché il sig. De Pra non abbia mai considerato tali riunioni utili in quanto vi era un incentivo da parte dei partecipanti a nascondere o non rivelare i propri cantieri".

**36.** Quanto a SuperBeton, la società ha dichiarato in ispezione<sup>37</sup>: "di aver partecipato a qualche riunione con Intermodale e con Calcestruzzi Dolomiti e F.lli Romor" pur aggiungendo che - a suo dire - nel corso di tali riunioni "si affrontavano esclusivamente problematiche relative al credito (...) "<sup>38</sup>.

## 3. I tabulati

**37.** Dal database di Intermodale venivano estratti i tabulati contenenti le assegnazioni, che erano consegnati *brevi manu* all'inizio delle riunioni come base di partenza per le possibili discussioni. All'esito delle riunioni veniva fornita una nuova versione che incorporava l'esito delle decisioni adottate.

General Beton, Ilsa Pacifici, Jesolo<sup>39</sup> e Mosole<sup>40</sup>, Parti del cartello di Venezia Mare e la società De Pra<sup>41</sup>, Parte del cartello di Belluno, hanno confermato la loro contribuzione sistematica alla fornitura dei dati necessari ad aggiornare il

---

<sup>34</sup> [General Beton ha posto in risalto che: "successivamente all'adesione ai servizi di Intermodale, indicativamente intorno all'inizio 2011, di Mosole, Jesolo e Ilsa, per ragioni di efficienza organizzativa riunioni relative all'area di Venezia Mare sono state separatamente condotte direttamente nell'area. Le riunioni avevano una frequenza tendenzialmente settimanale ma ci sono stati lunghi e frequenti periodi di discontinuità (anche oltre un mese), in cui gli incontri non hanno avuto luogo in quanto non produttive di risultati o GBT non vi ha comunque partecipato. Le informazioni sui cantieri venivano trasmesse ad Intermodale in occasione degli incontri in cui poi se ne discuteva. Gli incontri dell'Area Mare sono cessati verso la fine del 2012 perché le indicazioni fornite ai tavoli venivano sempre più disattese e, dunque, i partecipanti avevano perso interesse". La società ha altresì indicato che nell'Area di Venezia Mare: "sulla base della propria esperienza, stima che le produzioni di SB e GBT rappresentino complessivamente circa il 70%, e quelle degli altri competitori il restante 30%, della produzione totale di calcestruzzo dell'area". Allo stesso modo, Mosole ha dichiarato che: "da allora [i.e., "a partire dal 2011"] la Mosole ha fornito i propri dati di fatturato alla Intermodale e ha partecipato a tre riunioni con tale società e con le seguenti altre imprese: Superbeton, General Beton, Zillo e Friulana (...). Ilsa Pacifici in sede ispettiva (doc. 39) ha dichiarato che: "Intermodale, sulla base delle informazioni fornite dalle imprese, aveva elaborato dei tabulati nei quali erano contenuti dati relativi all'andamento di mercato, ai cantieri, ai volumi e ai prezzi per ciascun cantiere. Il Sig. [legale rappresentante della società] ha preso visione di tali tabulati in occasione di alcune riunioni cui hanno partecipato anche referenti delle altre imprese coinvolte nel procedimento avviato dall'Autorità, con riferimento alla zona di Venezia 'Zona Mare' (...) e Intermodale stessa (...). Nelle suddette riunioni le imprese condividevano anche informazioni relative ai cantieri esistenti e/o in partenza nel territorio e alla solvibilità dei clienti". In audizione (Doc. 149): "alle riunioni con gli altri concorrenti di zona organizzate da Intermodale il sig. [legale rappresentante della società] non partecipava con regolarità ma le stesse si tenevano con frequenza. Le informazioni che forniva in quella sede, le stesse che fornivano gli altri partecipanti, riguardavano i cantieri serviti (che nel caso di Ilsa erano di clienti storici), i volumi e i prezzi e coinvolgevano i cantieri in essere e quelli che dovevano partire". Di medesimo tenore sono le dichiarazioni rilasciate in audizione da Jesolo Calcestruzzi doc. 150.]

<sup>35</sup> [Doc. 178 e 196.]

<sup>36</sup> [Doc. 5.]

<sup>37</sup> [Doc. 46.]

<sup>38</sup> [F.lli Romor ha affermato in sede di audizione: "agli incontri il sig. (A.D.) ha partecipato una sola volta mentre altre volte ha partecipato il fratello (dell'A.D.) che aveva iniziato ad occuparsi più da vicino del calcestruzzo". Doc. 152.]

<sup>39</sup> [Doc. 154 (GBT) "Successivamente all'adesione ai servizi di Intermodale, indicativamente intorno all'inizio 2011, di Mosole, Jesolo e Ilsa, per ragioni di efficienza organizzativa riunioni relative all'area di Venezia Mare sono state separatamente condotte direttamente nell'area. Le riunioni avevano una frequenza tendenzialmente settimanale ma ci sono stati lunghi e frequenti periodi di discontinuità (anche oltre un mese), in cui gli incontri non hanno avuto luogo in quanto non produttive di risultati o GBT non vi ha comunque partecipato. Le informazioni sui cantieri venivano trasmesse ad Intermodale in occasione degli incontri in cui poi se ne discuteva"; Doc. 149 (Ilsa Pacifici): "Alle riunioni con gli altri concorrenti di zona organizzate da Intermodale [omissis] non partecipava con regolarità ma le stesse si tenevano con frequenza. Le informazioni che forniva in quella sede, le stesse che fornivano gli altri partecipanti, riguardavano i cantieri serviti (che nel caso di Ilsa erano di clienti storici), i volumi e i prezzi e coinvolgevano i cantieri in essere e quelli che dovevano partire. I partecipanti a quegli incontri erano personale tecnico, che il sig. Pacifici non conosceva, di aziende del settore e del territorio. Egli presume che si trattasse di General Beton Triveneta, SuperBeton, Mosole e Jesolo Calcestruzzi"; doc. 150 (Jesolo): "In relazione agli aspetti di collaborazione commerciale, alle riunioni con Intermodale per Jesolo partecipava il sig. [omissis] che si

database, indipendentemente dalla partecipazione o meno alle singole riunioni settimanali. SuperBeton e Romor hanno rimarcato il carattere tecnico degli incontri, mentre le dichiarazioni rese in ispezione dal rappresentante di Mosole sono state successivamente disconosciute in sede di audizione dall'Amministratore della società<sup>42</sup>. Tuttavia, la trasmissione dei dati e la partecipazione alle riunioni di coordinamento da parte di tutte le Parti del presente procedimento appare confermata dalle dichiarazioni rese dalla società di consulenza<sup>43</sup> e dagli altri partecipanti<sup>44</sup> e dal fatto che le informazioni sui cantieri di tutte le società Parti (con l'indicazione della provenienza dalle stesse società interessate), sono contenute nel database di Intermodale.

**38.** La partecipazione alle riunioni settimanali e il flusso bidirezionale di informazioni tramite i tabulati diffusi da Intermodale hanno permesso ai partecipanti di scambiare informazioni, rendendo così totalmente trasparente il mercato della vendita di calcestruzzo nelle aree geografiche interessate. La fornitura da parte di ogni partecipante delle proprie informazioni commerciali avveniva sul presupposto che anche gli altri partecipanti facessero altrettanto e, alla luce di quanto concordato al tavolo o definito in sede di assegnazione, ognuno potesse, in particolare, "cautelarsi" da eventuali offerte dei concorrenti nei confronti della propria clientela.

**39.** L'esame del database ORDINI VE ha permesso di datare l'inizio del coordinamento per il tavolo di Venezia Mare al 17 giugno 2010; l'esame del database ORDINI BL ha permesso di far risalire l'inizio del coordinamento nella provincia di Belluno al 25 febbraio 2013. In entrambi i casi, si tratta delle date di assegnazione dei primi cantieri, individuabili sotto un'apposita colonna denominata "A CHI", alla quale spesso si affiancava anche la determinazione di prezzi di riferimento da quotare a ciascun cantiere (*Ordini prezzi Pivot*), sotto forma di prezzo del solo calcestruzzo (RCK30) e talora anche di diritto fisso di chiamata (prezzo FPO) e di pompaggio (prezzo MCPO). 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 (*Supplier*) ed era conosciuta dai partecipanti al coordinamento. I cantieri non ancora assegnati erano identificati con il codice "0" che identificava Intermodale.

Per ciascun cantiere, oltre alla localizzazione e al nome della ditta cliente (cantiere), veniva riportata la dimensione stimata della fornitura (volume di calcestruzzo da fornire), la tipologia di lavoro, la data di inizio dei lavori, l'impresa segnalante (ossia l'impresa partecipante al cartello che l'aveva segnalato - CHI), l'impresa assegnataria (A CHI) e la data dell'assegnazione, nonché l'indicazione dell'esistenza o meno di un'assegnazione esclusiva in favore di uno dei partecipanti al coordinamento (colonna: *esclusivo*)(sic).

**40.** Vi era, inoltre, una colonna denominata "ANNOTAZIONI", sia nella cartella *ORDINI VE/Ordini Excel*, sia nella cartella *ORDINI BL/Ordini Excel*, nella quale venivano riportate anche altre circostanze di interesse tanto per il funzionamento del coordinamento quanto per i partecipanti, quali: (i) passaggi di forniture da un'azienda che aveva "iniziato" la fornitura a quella assegnataria (p. es., "cantiere iniziato da 24 e proseguito da 25"<sup>45</sup> "cantiere inizialmente assegnato a 1 consegna 4 verificare!!" o "cantiere inizialmente assegnato a 12 e fornito da 4 a 63.00"<sup>46</sup> "cantiere assegnato a 4 ed iniziato da 24"<sup>47</sup>, (ii) scambi di cantieri tra partecipanti al cartello, come "permutate" o "compensazioni"<sup>48</sup> (iii) segnalazioni di cantieri in difficoltà finanziarie o di clienti inadempienti, o ai quali era opportuno chiedere pagamento in contanti<sup>49</sup> (iv) annotazioni relative ai prezzi: "24 ha erroneamente proposto un prezzo inferiore relativo al fisso pompa" oppure "inizialmente assegnato a 24 e fornito da 4 causa prezzi inferiori"<sup>50</sup>.

**41.** Le assegnazioni, di norma, erano a un solo partecipante e spesso avvenivano alla medesima azienda che aveva segnalato il cantiere, sulla base principalmente del criterio del fornitore storico.

---

*occupava della gestione ordinaria della stessa. I partecipanti a quegli incontri erano personale tecnico di aziende del settore che il sig. Pacifici non conosceva. Si trattava presumibilmente di General Beton Triveneta, SuperBeton, Mosole e Ilsa Pacifici Remo. In quella sede Jesolo forniva, così come gli altri partecipanti, informazioni riguardanti i cantieri serviti, i volumi e i prezzi che riguardavano i cantieri in essere e quelli che dovevano partire".]*

<sup>40</sup> [Doc.19.]

<sup>41</sup> [Doc. 146 "Il [omissis] ha sottolineato che l'obiettivo per Dolomiti di partecipare alle riunioni gestite da Intermodale alla presenza di F.lli Romor e SuperBeton era quello di conoscere le strategie dei concorrenti".]

<sup>42</sup> [Doc. 145.]

<sup>43</sup> [Doc. 178 e doc. 195.]

<sup>44</sup> [Doc. 149, 150 per il tavolo di Venezia Mare e doc. 146. ]

<sup>45</sup> [In tal senso, cfr. doc. 1bis annotazione relativa all'area Belluno. Il numero 24 corrisponde a Calcestruzzi Dolomiti mentre il numero 25 a F.lli Romor (cfr. doc. 1bis sub ORDINI BL/Supplier).]

<sup>46</sup> [Doc. 1 bis in entrambi i casi relativi all'Area Mare: il numero 1 corrisponde a GBT, il numero 4 a SBT, il numero 12 a Jesolo Calcestruzzi.]

<sup>47</sup> [Doc. 1 bis Cartella Ordini BL, 4 è SBT e 24 Calcestruzzi Dolomiti (oggi De Pra).]

<sup>48</sup> [Ad esempio, "Cantiere inizialmente assegnato a 25 consegna 24 compensazione con il cant. Nuova Same concordato con [...] Romor" "inizialmente assegnato a 4 ceduto a compensazione a 25" (annotazione relativa all'area Belluno). 24 Calcestruzzi Dolomiti (oggi De Pra), 25 Romor. Cfr. anche "permuta in corso con 4 ed iniziata il 09/05/2012" sempre relativa all'area di Belluno. ]

<sup>49</sup> [Ad esempio "attenzione pagamenti-assegni protestati" (annotazione relativa all'area Belluno); "richiesto pagamento in contanti" "Attenzione Pagamenti" o ""Attenzione Pagamenti richieste garanzie" (annotazione relativa all'area Venezia Mare).]

<sup>50</sup> [Doc. 1 bis in entrambi i casi relativamente all'area di Belluno. 24 è Calcestruzzi Dolomiti (oggi De Pra); 4 SBT. ]

**42.** La rilevanza attribuita al criterio del fornitore storico appare determinata non soltanto dalla necessità del rispetto della quota storica, ma anche dalla circostanza che i clienti fidelizzati, a fronte della sicurezza di un servizio di buon livello già sperimentato, risultavano meno sensibili al fattore prezzo. Le imprese Parti dell'accordo si avvalevano quindi del coordinamento proprio al fine di "proteggere" il rapporto con la propria clientela fidelizzata, con la quale intercorrevano spesso rapporti di lunga durata che tuttavia, in una situazione di contrazione significativa della domanda come quella che perdurava dal 2008, avrebbero potuto eventualmente essere messi in discussione nel caso dell'instaurarsi di una concorrenza di prezzo da parte di altri fornitori.

#### *4. Il prezzo "di riferimento" (indicato nei tabulati)*

**43.** Intermodale ha riferito<sup>51</sup> che benché il prezzo indicato nei tabulati fosse stabilito dal segnalante, sul presupposto di essere l'assegnatario, si trattava di un prezzo indicativo o di "riferimento" che veniva poi discusso e contrattato tra l'impresa assegnataria ed il cliente e, quindi, il prezzo finale poteva essere diverso. Sul punto, si osserva che veniva comunque definito un prezzo di riferimento fra concorrenti, rispetto al quale dovevano essere graduate le offerte fatte da tutte le Parti dell'intesa, in modo tale da garantire l'assegnazione del cantiere, corrispondentemente con quanto deciso nelle riunioni.

**44.** Una volta deciso il fornitore di un cantiere, le altre imprese, qualora richieste di formulare un'offerta da parte di quello stesso cliente, avrebbero dovuto proporre un prezzo meno conveniente (maggiore del prezzo di riferimento), in modo tale da garantire la fornitura all'impresa designata, al prezzo di riferimento concordato o, ad altro<sup>52</sup>, da essa pattuito.

#### *5. Il sistema di monitoraggio e di penali*

**45.** Il coordinamento contemplava anche una fase di monitoraggio da parte di Intermodale, la quale "riceveva mensilmente i dati di fatturato realizzato e le quantità, che servivano per verificare eventuali discrepanze tra produzioni teoriche – calcolate sulla base delle assegnazioni – e produzioni effettive"<sup>53</sup>. Nel database Ordini VE vi era, poi, una cartella Verifiche cantieri contenente, a sua volta, due cartelle Verifiche Feb. 2012 e Verifiche Sett. 2011 al cui interno sono contenuti PDF che fanno riferimento ad attività di controllo di società partecipanti al coordinamento (GBT, JES, SB) e una cartella sui cantieri in sospenso.

**46.** A tale monitoraggio si affiancava un sistema di segnalazione dei comportamenti devianti. All'interno della Cartella ORDINI BL del database sono rinvenibili delle tabelle ("Annotazioni Excel") che presentano l'identificativo dell'ordine - che consente di individuare il nominativo del cliente, la località del cantiere, e il volume dei lavori - l'indicazione del partecipante che ne accusa un altro (colonna "Chi"), nonché l'indicazione dell'accusato stesso (colonna "Accusa") e la descrizione dell'accusa rivolta (colonna "Description"). Analogamente nel database Ordini VE si rinviene un file "Calcolo Penali 4" con annotazioni dello stesso tenore.

**47.** Tutte le Parti del procedimento, inclusa Intermodale, hanno sottolineato la litigiosità dei partecipanti al coordinamento. Ad esempio, De Pra<sup>54</sup> ha sottolineato come fosse molto forte la tentazione di segnalare i cantieri in maniera non veritiera, cercando di nascondere o non rivelare i propri cantieri; inoltre, non infrequentemente le assegnazioni concordate non venivano rispettate.

**48.** A fronte di tale litigiosità, Intermodale ha tentato di introdurre un meccanismo sanzionatorio, per il tavolo di Venezia, per il mancato rispetto degli accordi, che si basava sul calcolo di penali commisurate ai volumi sottratti al concorrente. Il versamento della penale, tuttavia, era rimesso all'iniziativa delle stesse Parti. Tale meccanismo non risulta aver avuto successo, data la mancata coercizione dello stesso e l'esiguità degli importi che ne risultavano. Non vi sono evidenze di effettivi pagamenti delle penali previste da parte dei partecipanti al coordinamento dell'area di Venezia Mare.

la crisi del settore della produzione e vendita del calcestruzzo

**49.** Come indicato dalle 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.

**50.** Ciò appare confermato dai dati diffusi da ATECAP (Associazione Tecnico Economica del Calcestruzzo Preconfezionato). Nel Rapporto ATECAP 2014<sup>55</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

---

<sup>51</sup> [Doc. 195.]

<sup>52</sup> [Infatti, poteva capitare che il prezzo effettivo praticato dall'assegnatario si discostasse in ribasso da quello di riferimento, in ragione della contrattazione specifica con il cliente.]

<sup>53</sup> [Doc. 195.]

<sup>54</sup> [Doc. 146 "Il [omissis] ha sottolineato che l'obiettivo per Dolomiti di partecipare alle riunioni gestite da Intermodale alla presenza di F.lli Romor e SuperBeton era quello di conoscere le strategie dei concorrenti benché il sig. De Pra non abbia mai considerato tali riunioni utili in quanto vi era un incentivo da parte dei partecipanti a nascondere o non rivelare i propri cantieri".]

<sup>55</sup> [Disponibile sul sito [www.atecap.it](http://www.atecap.it).]

produttiva (3,8 milioni di mc persi)<sup>56</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%.

**51.** In base alle dichiarazioni di Intermodale<sup>57</sup> e di altre Parti del procedimento<sup>58</sup>, il decremento di volume di calcestruzzo commercializzato nelle aree geografiche del Veneto in provincia di Venezia e Belluno, 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 stavano già sperimentando, da oltre un biennio, una significativa riduzione della domanda di calcestruzzo.

## II. VALUTAZIONI

### 1. i mercati rilevanti

#### a) Il mercato del prodotto

**52.** Premesso che, nel caso di specie, la definizione del mercato rilevante è essenzialmente volta ad 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>59</sup>, il mercato può essere definito, da un punto di vista merceologico, come quello della produzione e vendita di calcestruzzo.

**53.** 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>60</sup>.

#### b) I mercati geografici

**54.** 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 preconfezionato, ampliandone in tal modo il raggio di commercializzazione.

*(1) Il mercato dell'intesa relativa all'Area di Venezia Mare*

**55.** Alcune Parti del procedimento hanno fornito indicazioni in merito alla distanza dei clienti serviti dalle proprie centrali di betonaggio in Veneto<sup>61</sup>. Dalle dichiarazioni delle Parti emerge che in Veneto gli impianti di betonaggio

---

<sup>56</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>57</sup> *[Cfr. doc. 195.]*

<sup>58</sup> *[In particolare, doc. 267, doc. 270, doc. 273.]*

<sup>59</sup> *[Cfr. Consiglio di Stato sentenza del 1 marzo 2012 n. 1192, Mercato dello zolfo grezzo; cfr. altresì sentenza del 24 settembre 2012, n. 5067, Acea - Suez Environment/Pubblicacqua e da ultimo anche le sentenze del Tar del Lazio del 17 novembre 2011, nn. 8947 e a., Vendita al dettaglio di prodotti cosmetici e Consiglio di Stato 24/10/2014 n. 5278; e Tar del Lazio del 29 marzo 2012, nn. 3031 e a. e Consiglio di Stato n. 3167 del 23 giugno 2014, Logistica internazionale.]*

<sup>60</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.]*

<sup>61</sup> *[La vendita di calcestruzzo da parte di Ilsa avviene entro un raggio di 20 km dall'impianto, doc. 39, doc. 149 e doc. 271. GBT in audizione (doc. 154) "ha precisato che nell'area Venezia Mare GBT dispone di un solo impianto a Eraclea, in quell'area, tuttavia, essa può vendere calcestruzzo anche prodotto presso gli impianti di Mansué o di Fossalta di Portogruaro che distano circa 40 km, distanza che si può raggiungere utilizzando prodotti confezionati in base alle nuove tecnologie (ad es. utilizzo anche di ritardanti nei periodi estivi) nel produrre il calcestruzzo". Con riguardo alla provincia di Belluno Romor in audizione (doc. 152) ha sostenuto che: "Le betoniere, con l'utilizzo di ritardanti, posano il calcestruzzo al massimo a 40 km dall'impianto di betonaggio". Nella memoria finale la*

servono usualmente clienti entro un raggio di circa 20/30 km, dato il livello di congestione della rete stradale, pur potendo percorrere distanze maggiori, fino a circa 40 km con l'utilizzo di ritardanti.

**56.** 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 nell'area di Venezia Mare 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 comprende i comuni di San Donà di Piave, Caorle e Jesolo dove sono presenti gli impianti delle Parti di tale coordinamento.

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.

Per tale motivo, poiché l'intesa ha interessato i comuni di Caorle, Jesolo e San Donà di Piave in provincia di Venezia, con riferimento al c.d. "Tavolo di Venezia Mare" il mercato rilevante coincide con la vendita di calcestruzzo preconfezionato nei comuni di Jesolo, Caorle e San Donà di Piave, tutti in provincia di Venezia.

## *(2) Il mercato dell'intesa relativa alla Provincia di Belluno*

**57.** Parimenti, nella provincia di Belluno, pur con i limiti della conformazione prevalentemente montuosa del territorio veneto, emerge che nel bacino di utenza di ciascun impianto nell'area della provincia di Belluno 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 coordinamento riguardante tale area geografica.

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

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

## **2. le intese restrittive**

**58.** Come descritto sopra, le concertazioni oggetto del presente procedimento sono avvenute grazie all'attività svolta dalla società di consulenza Intermodale. Il coordinamento per i due tavoli (Venezia Mare e Belluno) 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<sup>62</sup> 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, ove calcolata.

**59.** 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 concordato 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, come già detto, era, poi, anche frutto della contrattazione svolta dall'assegnatario con il cliente.

**60.** Quanto deciso in esito alle riunioni settimanali rappresentava il contenuto del coordinamento al quale ogni partecipante implicitamente era tenuto ad attenersi, per il fatto stesso di aderire 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 del prezzo di riferimento concordato, in modo tale da garantire la fornitura all'impresa designata.

**61.** Nel tempo, accadeva che taluni partecipanti non si attenessero alle indicazioni fornite da Intermodale<sup>63</sup> e ciò dava origine a discussioni al momento delle riunioni settimanali. La società di consulenza, pertanto, ha immaginato un

---

*società ha argomentato che il mercato geografico rilevante dovrebbe essere inferiore all'intera provincia di Belluno dal momento che non con tutti gli impianti ivi situati è possibile evadere la domanda dell'intera provincia, dipendendo molto, la distanza concretamente percorribile, dalla morfologia del territorio che in tale parte del Veneto è particolarmente montuosa (doc. 274).*

]

<sup>62</sup> [Di tale circostanza si rinvengono conferme, a contrariis, nella colonna annotazioni della Cartella ORDINI VE/Ordini Excel e ORDINIBL/Ordini Excel, in cui si legge: "Iniziato da 4 senza segnalazione ed assegnazione" "Iniziato senza segnalazione 31/12/2013" per quanto riguarda il coordinamento dell'area di Belluno, nonché "iniziato da 11 senza segn. ed ass.", "iniziato senza segnalazione ed assegnazione iniziale segnalazione centro vacanze pra' torri", "iniziato da 4 senza assegnazione ad un prezzo non concordato di €. 61.00, iniziato da 12 senza segnalazione ed assegnazione" per il coordinamento dell'area di Venezia Mare. Il numero 4 rappresenta SBT e il n. 12 Jesolo Calcestruzzi, l'11 Mosole.]

<sup>63</sup> [Di ciò vi è traccia nel database per entrambe le concertazioni: per quanto riguarda Venezia Mare: "Cantiere inizialmente assegnato a 13 e fornito da 4 per differenza prezzi", "cantiere inizialmente assegnato a 1 consegna 4 verificare!!!!!!!!!!!!!!", "cantiere inizialmente assegnato a 12 e fornito da 4 a 63.00", "inizialmente assegnato a 4 fornisce 2", "inizialmente assegnato a 11 fornisce 4". Il numero 4

sistema di sanzioni, per dare maggiore coerenza al coordinamento, che risulta predisposto soltanto per il tavolo di Venezia Mare e soltanto per il 2012. Si trattava di un sistema di sanzioni che essa stessa calcolava e irrogava, il cui rispetto, tuttavia, era rimesso all'iniziativa delle Parti stesse. Non vi sono, tuttavia, evidenze che le Parti abbiano mai corrisposto le penali calcolate da Intermodale.

**62.** Le evidenze istruttorie mostrano che le Parti hanno messo in atto due diverse intese volte alla ripartizione dei clienti, assistite dalla fissazione di prezzi di vendita di riferimento, da un lato, nell'area di Venezia Mare per un periodo di tempo di circa 3 anni (2010-2013) e, dall'altro, nella provincia di Belluno per un periodo di circa 10 mesi (2013-2014), cfr. *infra* sez. V. La durata di ogni intesa è riconducibile alle annotazioni presenti nel database di Intermodale che, in maniera cronologica, riportava le informazioni che riceveva dalle Parti sui cantieri segnalati rispetto ai quali veniva decisa l'assegnazione ai partecipanti. Le due concertazioni prevedevano anche uno scambio di informazioni finalizzato a rendere maggiormente trasparente il mercato della vendita di calcestruzzo nelle aree geografiche interessate.

**63.** Le due intese oggetto del presente procedimento hanno consentito alle imprese partecipanti, nei rispettivi ambiti geografici, quantomeno di evitare una possibile guerra di prezzi scatenata dal periodo prolungato di crisi economica (a partire dal 2008) che ha ingenerato una progressiva contrazione dei volumi di calcestruzzo venduti.

**64.** 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 ripartizione della clientela, anche mediante la fissazione di un prezzo di riferimento. Ciò consentiva di eliminare ogni incertezza derivante dal dispiegarsi del libero gioco della concorrenza, mantenendo la clientela storica di ognuno e prezzi più elevati<sup>64</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, alla presenza delle imprese coinvolte. Il presupposto era che tali informazioni venissero condivise con gli altri partecipanti alla concertazione e che 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.

**65.** Come si è visto, 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 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 da parte degli altri partecipanti all'intesa, qualora richiesti, ad un prezzo superiore e non competitivo con quello concordato.

**66.** La raccolta delle informazioni di ogni impresa da parte di Intermodale e la loro circolazione ai partecipanti ad ogni tavolo erano finalizzati ad influenzare le scelte commerciali di ciascuna impresa ed, in particolare, a garantire a ciascuna di esse di preservare dalla concorrenza la clientela fidelizzata e la quota di mercato storica a prezzi più elevati di quelli che si sarebbero verificati in presenza di un contesto di reciproca concorrenza.

In altri termini, le due forme di coordinamento, organizzate per il tramite di Intermodale, avevano un chiaro oggetto anticoncorrenziale, dal momento che miravano ad eliminare ogni ragionevole incertezza in merito alla politica di acquisizione della clientela e del prezzo di vendita da offrire, da parte dei partecipanti ai due tavoli. Poiché i partecipanti costituivano nei due mercati geografici rilevanti, in un caso (Venezia Mare) la parte assolutamente prevalente degli operatori ivi attivi (quasi la totalità), e, nell'altro (Belluno), una parte comunque significativa degli stessi (circa il 50%), le due concertazioni sono state caratterizzate da un'ampia potenzialità di restrizione della concorrenza nei relativi mercati.

**67.** Ai sensi della giurisprudenza nazionale, ogni operatore economico deve determinare in modo autonomo la condotta da seguire sul mercato, ed è quindi "... rigorosamente vietato che fra gli operatori abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi per oggetto o per effetto di creare condizioni di concorrenza non corrispondenti alle condizioni normali di mercato"<sup>65</sup>. Nel caso di specie, le Parti hanno posto in essere un sistema strutturato di spartizione della clientela assistito dalla fissazione di un prezzo di riferimento, che è stato messo in pratica in maniera sistematica, su due mercati geografici diversi. Pertanto, le intese in esame rappresentano restrizioni della concorrenza<sup>66</sup> (*hardcore*), tra le più gravi che la normativa *antitrust* preveda. Il coordinamento, posto in essere attraverso riunioni regolari e sistematici scambi di informazioni e tabulati, ha costituito un unico «accordo» continuato nel mercato rilevante di Venezia Mare (come sopra individuato) e un unico «accordo» continuato nel mercato rilevante di Belluno.

---

corrisponde a SBT, l'11 a Mosole, il 12 a Jesolo Calcestruzzi, il 13 a Ilsa Pacifici. Per quanto riguarda Belluno: "inizialmente assegnato a 24 e concordato lo scambio con 25", "inizialmente assegnato a 25 il cantiere è stato fornito da 4 (23/10/2013)". Il n. 24 corrisponde a Calcestruzzi Dolomiti (oggi De Pra), il n. 25 a Romor.]

<sup>64</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, 1731 Gare campane. Analogamente, Consiglio di Stato 13 maggio 2011, n. 2925, 1685 Costa Container Lines.]

<sup>65</sup> [Cfr. Consiglio di Stato 13 maggio 2011, n. 2925, cit..]

<sup>66</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 agreement may benefit from the De Minimis Notice". ]

### III. REPLICA ALLE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI DEL PROCEDIMENTO

**68.** Le Parti del procedimento hanno tutte, come già documentato sopra e pur con alcune differenze, ammesso di aver partecipato alle riunioni organizzate da Intermodale che hanno avuto luogo in un arco temporale compreso tra il 2010 e il 2013 per quanto riguarda l'area di Venezia Mare e tra il 2013 e il 2014 per la provincia di Belluno. GBT, Jesolo, Mosole e Ilsa per il tavolo di Venezia Mare e De Pra per il tavolo di Belluno hanno messo in evidenza la congiuntura economica particolarmente grave che avrebbe indotto le imprese ad accettare la proposta di Intermodale di effettuare un coordinamento per la razionalizzazione della ripartizione dei cantieri e la flessione della pressione concorrenziale, 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.

**69.** Tutte le Parti hanno 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 una contrazione pari a circa il 70%<sup>67</sup>.

**70.** Al riguardo, si osserva, tuttavia, che la peculiarità della situazione economica del settore non appare ragione valida per giustificare forme di concertazione delle politiche di prezzo o di ripartizione della clientela.

**71.** Alcune società Parti<sup>68</sup> 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. Detta litigiosità non ha tuttavia impedito il protrarsi dei cartelli, con una durata più breve, pari a 10 mesi circa per il cartello di Belluno e di circa 3 anni per il cartello di Venezia Mare. Inoltre, la non contestata partecipazione allo scambio di informazioni ed ai tavoli settimanali, pur con interruzioni per taluni periodi, confermano l'esistenza di un'intesa anticoncorrenziale fra Intermodale, GBT, SBT, Mosole, Jesolo e Ilsa Pacifici relativa all'area di Venezia Mare da un lato e di SBT, De Pra e Romor relativa all'area di Belluno, dall'altro.

**72.** Le intese sono state messe in pratica per tre anni circa nel mercato rilevante di Venezia Mare e per circa 10 mesi nel mercato rilevante di Belluno. In questo contesto, il fatto che, come affermato da alcune Parti in audizione<sup>69</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 l'esistenza di una strategia condivisa ed attuata e quindi non è decisivo ai fini dell'accertamento delle intese anticoncorrenziali<sup>70</sup>.

**73.** L'esistenza di deviazioni, nel tempo più frequenti, non adeguatamente sanzionate, ha costituito la causa del progressivo venir meno di entrambe le concertazioni, come testimoniato dall'abbandono del tavolo e dalla rinuncia alla consulenza di Intermodale da parte delle imprese Parti, già prima dell'apertura dell'istruttoria I772 (a fine gennaio 2014), e, quindi, prima ancora dell'avvio del presente procedimento (maggio 2014).

**74.** Mosole<sup>71</sup> ha 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 pochi comuni della provincia di Venezia), i cui effetti sul prezzo del calcestruzzo venduto non sono stati provati e ciò anche in ragione delle sistematiche deviazioni dei partecipanti.

Al riguardo, si osserva che una valutazione degli effetti non è necessaria per l'accertamento di infrazioni quali quelle in esame, in cui l'oggetto stesso è restrittivo e che rappresentano, per loro stessa natura, le condotte più gravi vietate dalla normativa in materia di concorrenza.

**75.** Le imprese GBT, SBT e Romor hanno sostenuto che le infrazioni contestate nel presente procedimento e nel procedimento I772 sarebbero, in realtà, una sola infrazione e non si potrebbero individuare diversi cartelli come prospettato nella Comunicazione degli addebiti, in quanto i partecipanti ai diversi tavoli sarebbero in buona parte gli stessi, il prodotto sarebbe lo stesso, stesse le modalità seguite e il ruolo di Intermodale e stessa finalità, spesso coincidenti anche i rappresentanti delle imprese alle riunioni dei vari tavoli, più che rilevante la sovrapposizione temporale. Né la coincidenza delle aree geografiche risulterebbe indispensabile, sulla base dei precedenti comunitari per la definizione di un'unica intesa. GBT sottolinea<sup>72</sup>, in particolare, che all'interno del "sistema Intermodale", intendendo con esso l'attività di coordinamento che la società di consulenza ha fornito per tutte le aree geografiche in cui ha operato, ogni società ha aderito al coordinamento sulla base della propria operatività, risultando presente ad ogni tavolo in cui erano coinvolte aree geografiche nelle quali la società risultava operativa.

**76.** L'argomento proposto, tuttavia, non appare condivisibile per più ragioni: innanzitutto, alla luce degli stessi principi comunitari, l'intesa unica appare logicamente sostenibile solo laddove vi sia un piano unico che accomuna tutti i

---

<sup>67</sup> [In particolare, doc. 195, doc. 267, doc. 270, doc. 273.]

<sup>68</sup> [Doc. 146, doc. 195, doc. 273.]

<sup>69</sup> [Cfr. In particolare, doc. 264, 272, 270, 275, e 268. ]

<sup>70</sup> [Cfr. Sent. Sentenza del Tribunale di primo grado (Prima Sezione) del 17 dicembre 1991, Hercules Chemicals NV-SA contro Commissione delle Comunità europee. ]

<sup>71</sup> [Doc. 270.]

<sup>72</sup> [Doc. 273.]

partecipanti<sup>73</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'ipotetica intesa unica a livello regionale o pluriregionale non appare trovare una possibile giustificazione in assenza di una finalità comune fra operatori che non competono tra loro.

**77.** La correttezza dell'individuazione di più distinte intese (due nel presente procedimento e due nel procedimento I772) risiede nella circostanza che esistevano tavoli separati per i diversi mercati locali, ove sedevano i rappresentanti di imprese diverse, tant'è che i partecipanti ai diversi tavoli coincidono soltanto in misura residuale. Delle Parti del presente procedimento soltanto SuperBeton e General Beton<sup>74</sup> risultano aver preso parte ognuna a due diversi tavoli dei quattro complessivi (accertati con l'istruttoria I772 e con la presente istruttoria<sup>75</sup>). Le altre cinque società<sup>76</sup> risultano aver partecipato soltanto a un tavolo di concertazione dei quattro accertati.

**78.** Inoltre, la durata delle concertazioni è stata diversa (circa 3 anni per Venezia Mare e 10 mesi per Belluno<sup>77</sup>). Le riunioni nell'ambito di ciascuna concertazione avvenivano in giorni diversi e in località diverse, ognuna nell'area operativa delle imprese coinvolte. 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; del resto le ripartizioni di clientela riguardavano aree geografiche differenti in cui le caratteristiche della commercializzazione risentivano della diversa conformazione morfologica del territorio.

Per tali ragioni, non possono essere accolte le obiezioni, in particolare, di SuperBeton, Romor e GBT in ordine all'esistenza di un'infrazione unica, né riguardo alle condotte oggetto del presente procedimento e, tantomeno, riguardo a quelle già accertate come in violazione della normativa della concorrenza nel precedente procedimento I772.

**79.** Mosole ha sottolineato a più riprese<sup>78</sup>, nella persona dell'amministratore unico, che l'esponente che ha rilasciato le dichiarazioni verbalizzate in ispezione (membro della medesima famiglia), nonché entrambi i soggetti che risultano aver rappresentato la società alle riunioni organizzate da Intermodale, sarebbero intervenuti di loro iniziativa senza essere a ciò autorizzati e non essendo in alcun modo in rapporto di dipendenza o di collaborazione con la società. In un caso si trattava di un geometra, ex dipendente di Mosole, in pensione e, nell'altra, del figlio dell'Amministratore Unico<sup>79</sup>. In questa situazione Mosole ritiene che incombesse all'Autorità provare che tali soggetti avessero agito in nome e per conto della società, con un rapporto di dipendenza in qualche misura "formalizzato". L'argomento sollevato da Mosole non appare, tuttavia, condivisibile in quanto tutte le parti del tavolo di Venezia Mare, inclusa la società di consulenza, hanno confermato la presenza di un rappresentante della Mosole alle riunioni organizzate da Intermodale e quest'ultima ha indicato proprio nell'ex dipendente della società o, solo più raramente, nel figlio dell'Amministratore Unico i rappresentanti della Mosole che si interfacciavano con la società di consulenza. Essi, peraltro, fornivano ad Intermodale, al pari degli altri, i dati di vendita del calcestruzzo nonché i cantieri forniti o in avvio, dimostrando dunque di essere a conoscenza di informazioni dettagliate sull'operatività della società. Inoltre, alla luce della circostanza per cui la società di consulenza risulta essere stata remunerata dalla Mosole per l'attività svolta e che i suddetti soggetti fornivano a Intermodale, al pari degli altri, i dati di vendita del calcestruzzo, nonché i cantieri forniti o in avvio, la formalizzazione del rapporto con la società di questi ultimi non può costituire requisito imprescindibile per considerare che tali persone sedessero al tavolo di concertazione in nome e per conto della società. Tutti questi elementi, al contrario, dimostrano come i predetti soggetti abbiano in modo sostanziale agito in rappresentanza della società, per la finalità che qui rileva. D'altra parte, la necessità di una formalizzazione ulteriore si presterebbe indubbiamente ad un utilizzo strumentale di aggiramento della normativa *antitrust*<sup>80</sup>.

<sup>73</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). Tale sentenza è stata confermata in grado di appello dalla Corte di Giustizia (C-194/14 P) il 22 ottobre 2015. ]

<sup>74</sup> [Senza considerare Intermodale che ha coordinato tutti i tavoli e dunque, per definizione, è coinvolta in tutte le concertazioni.]

<sup>75</sup> [Cui si aggiungono Calcestruzzi S.p.A. ed il gruppo Zillo anche in tali casi coinvolti in due tavoli dei quattro complessivi.]

<sup>76</sup> [Mosole, Ilsa Pacifici, Jesolo, Romor, De Pra nel procedimento I780, cui si aggiungono 3 società Parti del procedimento I772: Friulana Calcestruzzi S.p.A., Cobeton S.r.l. e Concrete Nordest S.r.l. ]

<sup>77</sup> [Oltre 3,5 anni per il cartello di UD e circa 2 anni per quello di Trieste, come accertati nel provvedimento finale del procedimento I772.]

<sup>78</sup> [Doc. 145, in memoria finale doc. 270 e in audizione finale doc. 280 bis. ]

<sup>79</sup> [Il quale al tempo rivestiva, peraltro, il ruolo di Consigliere delegato della Mosole S.p.A., società controllante la Calcestruzzi Mosole S.r.l. nella quale è stata ad oggi incorporata. ]

<sup>80</sup> [Laddove si ammettesse quale circostanza esimente che la partecipazione a tratti costitutivi di un'intesa anticoncorrenziale da parte di esponenti di un'impresa sia avvenuta a titolo personale "si consentirebbe alle imprese coinvolte di disporre di un argomento formidabile quanto insuscettibile di prova in contrario (secondo un approccio invero confliggente con i consolidati orientamenti in tema di distribuzione dell'onere della prova nell'ambito delle intese vietate)" (Consiglio di Stato, 3 giugno 2014, n. 2838, 1722 *Logistica Internazionale*). Ed ancora "[L]a connotazione meramente comportamentale e marcatamente fattuale dell'illecito di cui all'articolo 101 del TFUE prescinde evidentemente dai confini formali delle attribuzioni in ambito societario ed associativo". Ragionando diversamente,

**80.** SuperBeton ha fatto presente che i fatturati della società, rilevanti per l'eventuale calcolo della sanzione nel presente procedimento, sarebbero già stati comunicati nel contesto del procedimento I772, integralmente per quanto riguarda il fatturato dell'area di Venezia Mare e parzialmente per quanto riguarda la provincia di Belluno<sup>81</sup>, in quanto ricompresi nel fatturato della c.d. sinistra Piave, geograficamente inclusa nell'ambito geografico del procedimento I772. Tali fatturati, quindi, avendo costituito già la base di calcolo della sanzione irrogata nel procedimento concluso, non potrebbero essere nuovamente presi in considerazione, in questa sede, pena la violazione del principio del *ne bis in idem*. Tale argomento non appare degno di accoglimento nella misura in cui i fatturati utili al calcolo della sanzione relativa alle condotte contestate nel presente procedimento sono quelli che attengono ai mercati rilevanti che, per le due intese qui accertate, sono stati individuati nel perimetro della concertazione (Area Venezia Mare e Provincia di Belluno). Peraltro, alla società SuperBeton nel procedimento I772 è stato chiesto di fornire il fatturato realizzato con riguardo all'area sinistra del Piave nella provincia di Treviso, e non già il fatturato eventualmente realizzato nella stessa area geografica (sinistra Piave) nelle diverse province di Venezia e/o Belluno, di cui si occupa la presente istruttoria.

#### **Conclusione. La finalità anticoncorrenziale delle concertazioni per il tramite di Intermodale**

**81.** In definitiva, gli elementi acquisiti nel corso dell'istruttoria confermano l'ipotesi delineata in sede di avvio del procedimento, e cioè che GBT, SuperBeton, Ilsa Pacifici, Jesolo e Mosole abbiano partecipato dal 2010 al 2013, per il tramite della società di servizi Intermodale, ad un'intesa finalizzata alla ripartizione dei cantieri di fornitura del calcestruzzo, con fissazione dei prezzi di riferimento, nel mercato geografico a Nord di Venezia, individuato sopra come Venezia Mare. SuperBeton, De Pra e Romor, nel 2013-2014 e sempre per il tramite di Intermodale hanno, a loro volta, partecipato ad una concertazione finalizzata alla ripartizione dei cantieri di fornitura del calcestruzzo e alla fissazione dei prezzi di riferimento, nel mercato geografico della provincia di Belluno. Il coordinamento, in entrambi i mercati, è stato finalizzato al mantenimento della clientela storica di ogni concorrente. Le concertazioni hanno interessato i principali operatori delle aree geografiche coinvolte, rappresentativi di circa il 100% del mercato per quanto riguarda il tavolo di Venezia Mare e di circa il 50% per quanto concerne il tavolo di Belluno.

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

**82.** 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>82</sup>.

**83.** Quanto alla natura delle intese in esame, si osserva che i comportamenti delle Parti rappresentano un cartello segreto di spartizione della clientela, assistito da fissazione dei prezzi di riferimento, finalizzato al mantenimento delle quote storiche dei partecipanti. Le due intese orizzontali segrete sono intercorse tra imprese che rappresentavano il 100% circa del mercato rilevante di Venezia Mare e il 50% circa del mercato rilevante di Belluno, idonee, per loro stessa natura, e destinate ad alterare il normale gioco della concorrenza e, dunque, rientrano nella categoria delle infrazioni più gravi della normativa *antitrust*<sup>83</sup>.

**84.** 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>84</sup>.

**85.** Nel caso di specie, tutte le imprese Parti del procedimento dispongono delle conoscenze giuridiche ed economiche necessarie per conoscere le 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.

**86.** L'obiettivo anticoncorrenziale è stato, peraltro, pienamente attuato nella reciproca ripartizione dei cantieri, sulla base delle quote storiche e della clientela storica di ogni partecipante.

---

*le imprese coinvolte potrebbero innestare le pratiche collusive a un livello decisionale formalmente diverso rispetto a quello competente, "in tal modo vincendo – attraverso un escamotage di ordine formale – il carattere tipicamente sostanziale delle indagini antitrust" (Consiglio di Stato, 27 giugno 2014, n. 3252, I722 Logistica Internazionale).]*

<sup>81</sup> [Sarebbe già stato comunicato nel proc. I772, come ricompreso nell'area sinistra Piave, il fatturato dell'impianto di Sospirolo (BL). ]

<sup>82</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.]

<sup>83</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>84</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 .]

**87.** Emerge, dunque, che i comportamenti posti in essere da Intermodale, SBT, GBT, Jesolo, Ilsa Pacifici e Mosole nell'area di Venezia Mare e da Intermodale, SBT, De Pra e Romor nella provincia di Belluno 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 in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90*<sup>85</sup> considerano tali le intese segrete orizzontali di fissazione dei prezzi, di ripartizione dei mercati e di limitazione della produzione (punto 12).

**88.** Relativamente alla durata dell'infrazione, l'inizio della concertazione di Venezia Mare deve essere ricondotto al 17 giugno 2010, quando sono state effettuate le prime assegnazioni a tutti i partecipanti, benché la trasmissione delle informazioni da parte delle imprese ad Intermodale sia stata anche antecedente tale data, e la fine al 10 gennaio 2013 per Jesolo, al 13 giugno 2013 per Ilsa Pacifici, al 24 maggio 2013 per Mosole e al 20 giugno 2013 per General Beton Triveneta e SuperBeton (ultime date in cui risultano le segnalazioni da parte dei partecipanti e le corrispondenti assegnazioni nel database di Intermodale). Quanto al tavolo di Belluno, l'inizio della concertazione è da ricondursi al 25 febbraio 2013 e la fine al 21 gennaio 2014 per SuperBeton e De Pra (ultima data da cui risultano le assegnazioni dei cantieri ai partecipanti, nel database di Intermodale).

**89.** La società Romor, nella memoria finale<sup>86</sup>, ha sottolineato che la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie non evidenzerebbe in maniera univoca il profilo soggettivo della società identificata come Romor nei tabulati di Intermodale, così da creare un'ambiguità di fondo su quale sia la società cui tali tabulati intendevano riferirsi, tenuto conto che la famiglia Romor ha operato nella commercializzazione di calcestruzzo con società diverse le quali avevano sempre il cognome di famiglia nella denominazione sociale. Romor fa presente, al riguardo, che la società parte del procedimento (F.lli Romor S.r.l.), costituita nel marzo 2013, soltanto dal mese di agosto di quell'anno ha rilevato i rami d'azienda di produzione del calcestruzzo da una società di famiglia in liquidazione (Gino & Aurelio Romor S.r.l.) e, dunque, vi sarebbe il dubbio in ordine a quale società i tabulati intendessero fare riferimento. L'eccezione sollevata dalla Romor non appare tuttavia condivisibile in quanto gli impianti di produzione di calcestruzzo della famiglia Romor risultano essere stati gestiti dalla società Gino & Aurelio Romor S.r.l. fino al mese di luglio 2013, per essere poi, a far data, dal 5 agosto 2013, in parte trasferiti alla Romor ed in parte venduti a terzi. Non vi è dunque ambiguità sulla titolarità di tali impianti e sulla relativa attività ascrivibile alla Gino & Aurelio Romor S.r.l. fino al mese di luglio 2013 e alla F.lli Romor S.r.l., parte del presente procedimento, dal 5 agosto 2013. Poiché la società faceva sempre capo a persone fisiche della famiglia Romor, nel database di Intermodale non vi è stato un cambio di identificativo della società ma non vi può essere ambiguità sul fatto che l'avvicendamento al tavolo di coordinamento gestito da Intermodale è il medesimo che ha disciplinato la tempistica della gestione degli impianti in capo alle due società di famiglia. Del resto, il fatturato realizzato dalla società di consulenza Intermodale per il 2013, ripartito per le diverse società cliente, testimonia la provenienza delle somme percepite da parte delle due diverse società della famiglia Romor<sup>87</sup> all'interno del medesimo anno 2013. A partire dal 5 agosto 2013, quindi, la dicitura Romor nel database di Intermodale identifica la società parte del presente procedimento.

**90.** In conclusione, per la società Romor, atteso che la stessa ha affittato il ramo d'azienda di produzione e vendita del calcestruzzo dall'azienda di famiglia Gino & Aurelio Romor S.r.l. in liquidazione a partire dal 5 agosto 2013, la decorrenza deve farsi coincidere con tale data mentre il termine finale coincide con il 21 gennaio 2014, al pari degli altri partecipanti.

**91.** La durata delle concertazioni, pertanto, è di 3 anni e 3 giorni nel caso del cartello di Venezia Mare per SBT e GBT, di 2 anni e 361 gg per Ilsa Pacifici, di 2 anni e 207 gg per Jesolo Calcestruzzi e di 2 anni e 341 gg per Mosole. Quanto al cartello di Belluno la durata è stata di 330 gg per le società SBT e De Pra mentre è stata di 169 giorni per la società Romor.

**92.** General Beton, Mosole<sup>88</sup> e soprattutto Intermodale<sup>89</sup>, come visto sopra, hanno dichiarato una tempistica solo parzialmente coincidente con quanto emerge dal database, affermando che la cessazione del coordinamento nell'area di Venezia Mare deve farsi risalire a fine 2012. Tuttavia, come evidenziato sopra, il database acquisito presso Intermodale dà conto di segnalazioni e relative assegnazioni effettuate anche in date successive rispetto a quelle indicate dalle Parti come date ultime di coordinamento.

---

<sup>85</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>86</sup> *[Doc. 274.]*

<sup>87</sup> *[Cfr. doc. 266.]*

<sup>88</sup> *[Quanto alla durata della partecipazione di Mosole al coordinamento, il database di Intermodale, individua nel 17 giugno 2010 le prime assegnazioni per tale società e, dunque, non appare dirimente l'affermazione del rappresentante della società che in ispezione ha individuato il 2011 come dies a quo della collaborazione con Intermodale. Il contratto con tale società, in effetti, appare recare la data del 28 dicembre 2010 a fronte, tuttavia, di una collaborazione effettiva, a fini concertativi, evidentemente già iniziata in data antecedente.]*

<sup>89</sup> *[Cfr. Intermodale (doc. 1); Mosole doc. 19 e General Beton doc. 154. Anche SuperBeton con riferimento alla collaborazione con Intermodale (doc. 147) benché senza riconoscere la natura collusiva degli incontri.]*

Il contenuto del database riconduce univocamente le segnalazioni dei cantieri alle società segnalanti, Parti del procedimento, mostrando che il flusso di informazioni e l'attività di assegnazione dei cantieri alle stesse è perdurato anche nei primi mesi del 2013 e fino al mese di giugno per GBT, SBT e Ilsa Pacifici.

**93.** Parimenti, De Pra<sup>90</sup> e Intermodale<sup>91</sup> per il tavolo di Belluno hanno indicato la cessazione del coordinamento in quest'area a fine 2013. Tuttavia, anche in questo caso, come evidenziato sopra, il database acquisito presso Intermodale dà conto di assegnazioni effettuate anche in date successive a dicembre 2013, su segnalazione dei cantieri da parte dei partecipanti al tavolo. Per tale motivo si ritiene, quindi, che il cartello sia perdurato fino al 21 gennaio 2014.

**94.** Con riferimento alla provincia di Belluno, tutte le Parti<sup>92</sup> hanno indicato che l'attività edilizia è fortemente condizionata dalle condizioni climatiche, al punto che la concertazione non potrebbe che essere eventualmente riconducibile a pochi mesi dell'anno, essendo gli altri preclusi dallo svolgimento dell'attività per motivi oggettivi. La società De Pra ha altresì addotto, come motivo della limitazione temporale di svolgimento dell'attività edilizia (e, dunque, di vendita del calcestruzzo), le restrizioni imposte durante il periodo estivo in numerose località turistiche della provincia, per favorire il soggiorno dei villeggianti. Tale contestazione non appare degna di accoglimento in quanto il database di Intermodale<sup>93</sup> dà conto di segnalazioni ed assegnazioni anche nei mesi invernali e in quelli estivi, con frequenza variabile ma senza alcuna interruzione. Il fatto, poi, che ad alcune assegnazioni non abbia fatto materialmente seguito la partenza del cantiere, oltre che valere in generale, qualora si tratti di cantieri segnalati prima del loro avvio, non smentisce l'esistenza del coordinamento con finalità anticompetitive.

## V. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

**95.** Una volta accertate la gravità e la durata delle infrazioni poste in essere da Intermodale, Superbeton, General Beton, Jesolo, Ilsa Pacifici, Mosole, De Pra e Romor, 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.

**96.** Sulla base dei punti 7 e seguenti delle Linee Guida, 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. Nel caso dell'intesa di Venezia Mare si è considerato, quindi, il fatturato nel mercato rilevante dell'anno 2012, mentre nel caso dell'intesa di Belluno il fatturato nel mercato rilevante dell'anno 2013.

La percentuale da applicare viene fissata in funzione del grado di gravità della violazione (punto 11)

**97.** Tale percentuale è individuata tra il 15% (minimo applicabile) e il 30%, onde consentire di tenere conto delle peculiarità della singola fattispecie. 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 delle Linee Guida). Nel caso in esame, il livello di concentrazione del mercato non appare elevato mentre è senz'altro provata l'attuazione della pratica illecita per tutta la durata. Pertanto, l'importo base della sanzione viene fissato al 15% del valore delle vendite, che corrisponde al minimo previsto dalle Linee Guida.

**98.** L'importo corrispondente al 15% del valore delle vendite realizzato nel mercato rilevante, come sopra precisato, è quantificato nella misura seguente:

	valore delle vendite (punto 8 Linee Guida) (fatturato rilevante 2012)	Gravità 15% (punto 7 Linee Guida)
<b>Venezia Mare</b>		
SBT	1.555.290	233.294
GBT	1.270.113	190.517
Mosole	839.217	125.883
Ilsa	1.233.757	185.064
Jesolo	2.431.060	364.659
Intermodale	180.443	27.067
<b>Belluno</b>	valore delle vendite (punto 8 Linee Guida)	Gravità 15% (punto 7 Linee Guida)

<sup>90</sup> [Doc. 146 e doc. 267.]

<sup>91</sup> [Cfr. Intermodale (doc. 1); De Pra (già Dolomiti). Anche SuperBeton cfr. nota precedente.]

<sup>92</sup> [SBT doc. 269, De Pra doc. 146 e doc. 267, Intermodale doc. 178 e doc. 195, Romor doc. 274.]

<sup>93</sup> [Doc. 1 bis. Ordini BL/Ordini Excel.]

(fatturato rilevante 2013)		
SBT	2.578.444	386.767
Romor	361.669	54.250
De Pra	4.758.826	713.824
Intermodale	139.404	20.911

**99.** Nel caso di Intermodale, trattandosi di società di consulenza, il fatturato rilevante è stato calcolato applicando la percentuale del 15% sul 50% del fatturato che la società ha realizzato con le imprese partecipanti rispettivamente ai due cartelli, nel 2013 per il cartello di Belluno e nel 2012 per il cartello di Venezia mare. 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.

**100.** Con riguardo alla durata dell'accordo, questa è stata di 3 anni e 3 giorni nel caso del cartello di Venezia Mare per Intermodale, SBT e GBT, di 2 anni e 361 gg per Ilsa Pacifici, di 2 anni e 207 gg per Jesolo Calcestruzzi e di 2 anni e 341 gg per Mosole, nonché, quanto al cartello di Belluno, di 330 gg. per le società Intermodale, SBT e De Pra e di 169 giorni per la società Romor. Gli importi sopra calcolati sono stati, dunque, moltiplicati, con riferimento ai partecipanti al cartello di Venezia Mare, per 3,008 nel caso di Intermodale, GBT e SBT, per 2,93 per quanto riguarda Mosole, per 2,99 per quanto concerne Ilsa Pacifici e per 2,56 per quanto riguarda Jesolo. Relativamente, poi, ai partecipanti al cartello della provincia di Belluno il fattore di moltiplicazione è pari a 0,9 per Intermodale, SBT e De Pra e 0,46 per Romor. Pertanto, l'importo base per ogni impresa corrisponde a:

#### **Importo base**

<b>Venezia Mare</b>	
SBT	701.747
GBT	573.075
Mosole	368.836
Ilsa	553.340
Jesolo	933.527
Intermodale	81.416
<b>Belluno</b>	
SBT	348.090
Romor	24.955
De Pra	642.442
Intermodale	18.820

**101.** Le società De Pra, GBT e Intermodale hanno prestato una collaborazione qualificata nel corso dell'intero procedimento, aiutando a ricostruire la fattispecie contestata dal punto di vista del suo funzionamento, del coordinamento e della durata. Per tali società si ritiene di valorizzare la collaborazione prestata come attenuante (ex punto 23 delle Linee Guida), nella misura del 10%.

**102.** De Pra<sup>94</sup>, GBT<sup>95</sup> e SBT<sup>96</sup> hanno sottoposto all'Autorità i programmi di *antitrust compliance* adottati, chiedendone la valutazione come attenuante (sempre ai sensi del punto 23 delle Linee Guida)<sup>97</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) già prima dell'adozione del programma da parte del C.d.A. della società (21 gennaio 2015) nonché nel 2015<sup>98</sup>. Il programma di *compliance antitrust* di De Pra, la cui adozione è datata 28 aprile 2015, prevedeva lo svolgimento di sessioni di *audit* e di riunioni mirate

<sup>94</sup> [Doc. 143.]

<sup>95</sup> [Doc. 273 all.]

<sup>96</sup> [Doc. 269.]

<sup>97</sup> [Doc. 283, 359 e 360.]

<sup>98</sup> [All. 4 e 5 doc. 273.]

all'implementazione dello stesso, che si sono poi effettivamente svolte a luglio e settembre 2015<sup>99</sup>. SuperBeton<sup>100</sup> dà conto dell'adozione, il 12 dicembre 2014, da parte del Consiglio di Amministrazione della società, di un programma di *compliance antitrust* a integrazione delle previsioni in materia di concorrenza già contenute nel Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo di cui al D.Lgs. n. 231/2001<sup>101</sup>. Dello stesso, tuttavia, non sono state documentate forme di attuazione<sup>102</sup>.

**103.** Pertanto, benché tutti i programmi presentati dalle Parti (De Pra, GBT, SBT) prevedano il coinvolgimento del *management*, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'organizzazione di attività di *training*, nonché la previsione di incentivi/disincentivi, sistemi di monitoraggio e di *audit*, tuttavia, come già indicato sopra, riguardo al Programma di Antitrust Compliance depositato da SuperBeton non vi sono evidenze agli atti di attività di concreta implementazione dello stesso. La documentazione depositata<sup>103</sup> menziona, infatti, l'intenzione della società di svolgere seminari su argomenti di diritto della concorrenza a vantaggio di dirigenti e responsabili commerciali di cui non è, tuttavia, stata fornita prova di svolgimento in concreto, né dell'identità degli eventuali partecipanti. Diversamente, i programmi di *compliance* sottoposti da GBT<sup>104</sup> e De Pra<sup>105</sup>, la cui adozione è datata rispettivamente il 21 gennaio 2015 e il 28 aprile 2015, tutti antecedenti alla Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, danno conto dello svolgimento di attività seminariale specifica a vantaggio dei dipendenti e dei manager. Al riguardo, pertanto, in linea con quanto previsto al punto 23 delle Linee Guida, si ritiene di riconoscere soltanto a De Pra e GBT un'attenuante specifica pari al 5% della sanzione, in ragione dell'attività documentata da queste ultime società, di attuazione dei rispettivi programmi di *antitrust compliance*.

**104.** Quanto alle condizioni economiche delle imprese, benché non ricorrevano i presupposti per l'applicazione di una specifica riduzione (non risultando, in ciascuno degli ultimi tre esercizi di impresa, *i*) una perdita di bilancio e *ii*) un risultato operativo negativo), tuttavia, la specificità della situazione di Jesolo, società in liquidazione, giustifica l'applicazione ad essa di una riduzione dell'importo della relativa sanzione pari al 15%.

**105.** L'articolo 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. 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:

<b>Venezia Mare</b>	Importo sanzioni al netto attenuanti	tetto 10% fatturato 2014
<b>SBT</b>	701.747	21.564.288,2
<b>GBT</b>	487.114	1.782.660,1
<b>Mosole</b>	368.836	2.290.445,4
<b>Ilsa</b>	553.340	450.071,6
<b>Jesolo</b>	793.498	124.258,1
<b>Intermodale</b>	73.274	5.242
<b>Belluno</b>		
<b>SBT</b>	348.090	21.564.288,2
<b>Romor</b>	24.955	284.965,1
<b>De Pra</b>	546.075	1.280.168,4
<b>Intermodale</b>	16.938	5.242

<sup>99</sup> [Cfr. All. 9 doc. 143 all. 2 e 3 doc. 267 e 268. ]

<sup>100</sup> [Una prima volta il 22 dicembre 2014 nel corso del procedimento I772 e successivamente allegato alla memoria finale del presente procedimento all. 3, doc. 269.]

<sup>101</sup> [All. 1, doc. 269]

<sup>102</sup> [Non possono considerarsi attuazione del programma le lettere del 9 settembre e 21 dicembre 2014 (all. 4, doc. 269) di cui non vi è prova né della diffusione, né dell'identità dei destinatari. La prima delle due, inoltre, risulta cronologicamente antecedente l'adozione del programma di compliance da parte del C.d.A. e, comunque, non sono state fornite prove di effettuazione delle "occasioni formative in materia di diritto della concorrenza", con cadenza bimestrale, ivi menzionate, degli eventuali partecipanti e dell'oggetto delle stesse. ]

<sup>103</sup> [Doc. 269, all n. 4.]

<sup>104</sup> [Doc. 273.]

<sup>105</sup> [Doc. 143.]

**106.** In considerazione di quanto sopra, l'importo della sanzione irrogata è fissato nella misura seguente (€):

#### **Tavolo Venezia Mare**

SBT	701.747
GBT	487.114
Mosole	368.836
Ilsa	450.072
Jesolo	124.258
Intermodale	5.242

#### **Tavolo di Belluno**

SBT	348.090
Romor	24.955
De Pra	546.075
Intermodale	5.242

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

**107.** Le società GBT, SBT, Mosole, Jesolo, Ilsa Pacifici, De Pra e Romor hanno presentato, nelle memorie finali o contestualmente alle stesse, entro i termini previsti, istanze per incapacità contributiva ai sensi del punto 31 delle Linee Guida.

**108.** Sul punto, vale tuttavia osservare che per le società Mosole, SBT, De Pra e GBT, in base ai risultati di bilancio 2014 di ognuna delle società, il rapporto della sanzione finale rispetto alla dimensione dell'azienda sia che quest'ultima sia valutata in termini di patrimonio netto, sia che sia parametrata al valore del totale delle attività, assume valori percentualmente molto ridotti, che consentono di escludere una condizione di *inability to pay*.

**109.** Per Romor, si osserva che si tratta di una società che presenta un patrimonio netto di dimensione molto contenuta (52.000 mila euro circa). La situazione di profittabilità misurata come rapporto tra costi totali e fatturato, nel bilancio 2014, cambia in misura del tutto marginale con l'applicazione della sanzione. Per quanto riguarda la situazione di solvibilità, gli indicatori che esprimono il rapporto mezzi propri/totale attività e mezzi propri/debiti totali mostrano una situazione già critica a prescindere dalla sanzione. Altri indicatori, invece, tra cui il valore del patrimonio netto e il rapporto tra debito netto e margine operativo lordo non evidenziano una situazione critica neanche successivamente all'applicazione della sanzione. Per contro, la liquidità dell'azienda presenta disponibilità correnti nette superiori al valore dell'ammenda. Si ritiene, quindi, che anche per Romor non sussistano i presupposti per l'applicazione di una riduzione della sanzione per incapacità contributiva.

**110.** Per Ilsa Pacifici Remo la situazione di solvibilità appare già deteriorata a prescindere dalla sanzione. L'imposizione della sanzione, pertanto, non incide in maniera significativa sulla situazione in essere. Riguardo alla situazione di liquidità, sulla base dei dati risultanti dal bilancio 2014 della società, si osserva che il capitale circolante netto è da considerarsi positivo in quanto non sono previsti termini di rimborso dei debiti verso soci per finanziamenti (discendenti dalla fusione per incorporazione con Ilsa Lavori S.r.l.<sup>106</sup>) e, pertanto, questi possono essere esclusi dall'alveo delle passività correnti<sup>108</sup>. Tale grandezza rimane positiva anche successivamente all'imposizione della sanzione. Se si prende in considerazione, inoltre, la profittabilità dell'impresa, viene in rilievo che il MOL negli ultimi tre anni è sempre stato positivo e l'utile risulta negativo soltanto nell'ultimo esercizio. Pertanto, si ritiene che neanche per Ilsa Pacifici Remo sussistano i presupposti per l'applicazione di una riduzione della sanzione per incapacità contributiva.

**111.** Per quanto concerne Jesolo, nel caso di specie non risulta applicabile il citato punto 31, atteso che l'imminente cessazione dell'attività di impresa di Jesolo è del tutto indipendente dal pagamento della sanzione *antitrust*: non sussiste, pertanto, alcun nesso di causalità tra l'uscita dal mercato e la sanzione medesima. Tale circostanza, peraltro, come visto sopra, è stata presa in considerazione per la concessione di un'attenuante del 15% che tenga conto delle condizioni economiche, ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 689/81.

Né ricorrono i presupposti per l'irrogazione di una sanzione di importo simbolico secondo quanto previsto dal punto 33 delle Linee guida. Secondo la prassi dell'Autorità, avallata dalla giurisprudenza amministrativa, l'importo simbolico della sanzione *antitrust* non può, infatti, essere giustificato per le fattispecie ritenute molto gravi, come nel caso di cui trattasi.

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

<sup>106</sup> [Avvenuta il 3 febbraio 2014, cfr. doc. 281.]

<sup>108</sup> [Cfr. doc. 281.]

**Tavolo Venezia Mare**

SuperBeton	701.747
General Beton Triveneta	487.114
Mosole	368.836
Ilsa Pacifici	450.072
Jesolo	124.258
Intermodale	5.242

**Tavolo Belluno**

SuperBeton	348.090
Romor	24.955
De Pra	546.075
Intermodale	5.242

Tutto ciò premesso e considerato;

**DELIBERA**

a) che le società General Beton Triveneta S.p.A., SuperBeton S.p.A., Mosole S.p.A. Ilsa Pacifici Remo S.r.l., Jesolo Calcestruzzi S.r.l. e Intermodale S.r.l. hanno posto in essere una complessa e continuata intesa orizzontale avente per oggetto il coordinamento del comportamento commerciale di vendita del calcestruzzo nel mercato rilevante costituito dall'area geografica Venezia Mare, comprensiva dei comuni di Caorle, San Donà di Piave e Jesolo, in violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90;

b) che le società SuperBeton S.p.A., F.lli Romor S.r.l. e De Pra S.p.A. e Intermodale S.r.l. hanno posto in essere una complessa e continuata intesa orizzontale avente per oggetto il coordinamento del comportamento commerciale di vendita del calcestruzzo, nel mercato rilevante costituito dalla provincia di Belluno, in violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90;

c) che le società General Beton Triveneta S.p.A., SuperBeton S.p.A., Mosole S.p.A. Ilsa Pacifici Remo S.r.l., Jesolo Calcestruzzi S.r.l., F.lli Romor S.r.l., De Pra S.p.A. e Intermodale S.r.l. si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto delle infrazioni accertate;

d) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto a), alle società di cui al medesimo punto a) sia irrogata una sanzione pecuniaria amministrativa pari a euro:

SuperBeton	701.747
General Beton Triveneta	487.114
Mosole	368.836
Ilsa	450.072
Jesolo	124.258
Intermodale	5.242

e) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto b), alle società di cui al medesimo punto b) sia irrogata una sanzione pecuniaria amministrativa pari a euro:

SuperBeton	348.090
Romor	24.955
De Pra	546.075
Intermodale	5.242

Le sanzioni amministrative di cui alle precedenti lettere d) ed e) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito internet [www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it).

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*