II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 7 dicembre 1988

relativa ad un procedimento a norma degli articoli 85 e 86 del trattato CEE (IV/31.906, vetro piano)

(Il testo in lingua italiana è il solo facente fede)

(89/93/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato (1), modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare gli articoli 3 e 15,

vista la denuncia inoltrata il 31 ottobre 1986, ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17, con cui l'Industria Vetraria Alfonso Cobelli di Reggio Calabria ha chiesto alla Commissione di intervenire per far cessare le infrazioni alle regole sulla concorrenza commesse dalla Società Italiana Vetro — SIV SpA, dalla Fabbrica Pisana SpA e dalla Vernante Pennitalia SpA,

vista la decisione della Commissione del 15 ottobre 1987 di iniziare, d'ufficio e su denuncia, la procedura nella presente pratica,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di manifestare il proprio punto di vista sugli addebiti contestati dalla Commissione, a norma dell'articolo 19, paragrafo 1 del regolamento n. 17 e del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste dall'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio (2),

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I FATTI

Introduzione

(1) La presente decisione si basa sulle indagini effettuate nel luglio e nell'ottobre 1986, ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2 del regolamento n. 17 presso i tre produttori italiani di vetro piano e presso un grossista, e sulle indagini effettuate nel gennaio 1987, ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 3, di detto regolamento, presso i tre produttori italiani. Nel lasso di tempo intercorso tra le indagini effettuate nel 1986 e quelle effettuate nel 1987, l'Industria vetraria Alfonso Cobelli di Reggio Calabria ha inoltrato alla Commissione, in data 31 ottobre 1986, una denuncia, ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17, tendente a far constatare che la Società Italiana Vetro — SIV SpA., la Fabbrica Pisana SpA e Vernante Pennitalia SpA hanno commesso delle infrazioni alle regole di concorrenza.

A. Il mercato

1. *Il prodotto*

(2) Il prodotto in causa nella presente decisione è il vetro piano nelle sue diverse varietà.

In base al processo di fabbricazione utilizzato si possono distinguere tre tipi fondamentali di vetro piano:

— il vetro stirato, che si presenta come una lamina incolore e trasparente, utilizzato per produrre vetro per finestre;

— il vetro greggio, che si presenta in una lamina ineguale, non trasparente ma traslucido, ottenuto per laminazione;

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.
(2) GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

— il cristallo, che si presenta in una lamina trasparente le cui facce sono di un parallelismo quasi perfetto e che può essere ottenuto mediante due procedimenti: la colata continua e il float. Quest'ultimo procedimento è il più utilizzato per la produzione di vetro piano.

(3) Il vetro float ha cominciato ad essere prodotto su scala industriale agli inizi degli anni '60: grazie alle sue caratteristiche ed ai costi di produzione relativamente bassi rispetto alla qualità, esso ha rapidamente sostituito gli altri tipi di vetro piano. Attualmente più del 90 % del vetro piano è fabbricato col procedimento float.

(4) Il vetro piano può essere utilizzato tal quale (per es. il vetro per finestrature) o trasformato (per es. il vetro per auto, per edilizia, per l'arredamento); tra il 70 e l'80 % del vetro prodotto è trasformato sia direttamente dai produttori, sia da trasformatori. Il vetro piano per auto, che è esclusivamente un vetro trasformato, è trattato unicamente dai produttori di vetro; il vetro piano per edilizia e arredamento è, invece, trasformato sia dai produttori di vetro, se sono integrati verticalmente, sia da trasformatori indipendenti.

(5) All'interno del settore si possono distinguere due mercati: il mercato per automobili o, più generalmente, trasporto; il mercato non auto o edilizia. Il primo mercato comprende essenzialmente il vetro destinato al settore automobili e, in minor misura, quello destinato alle ferrovie, alle navi, ai carriponte. Il secondo mercato comprende, oltre al vetro per edilizia propriamente detta, il vetro per arredamento, gli specchi, il vetro per gli elettrodomestici, ecc.

Il mercato auto è approvvigionato direttamente dai produttori di vetro; il mercato del vetro non destinato all'auto è approvvigionato in minima parte dai produttori di vetro e, normalmente, attraverso grossisti, grossisti-trasformatori, trasformatori.

(6) Le tabelle figuranti nell'allegato 1 mostrano l'evoluzione del mercato italiano del vetro piano. Insieme alla Germania, l'Italia è uno dei più importanti mercati d'Europa: il mercato italiano rappresenta, infatti, circa il 20 % del mercato europeo per auto e circa la stessa percentuale del mercato europeo non auto.

2. *L'offerta*

(7) In media il 79 % della domanda italiana di vetro non destinato al settore auto e in media il 95 % della domanda italiana di vetro destinato al settore auto sono stati soddisfatti, nel periodo considerato, dai tre produttori locali, destinatari della presente decisione.

(8) Fabbrica Pisana SpA (FP) è una filiale del gruppo Saint-Gobain, che figura tra i più importanti gruppi industriali del mondo. Saint-Gobain possiede in Italia, attraverso Fabbrica Pisana o altre società del gruppo, le seguenti società presenti nel settore del vetro: Luigi Fontana SpA, Balzaretti e Modigliani SpA, Home Glas SpA, Saint-Gobain Italiana Auto srl, Toscana Glas SpA, Flovetro SpA, Luigi Fontana SpA, è il più grande grossista-trasformatore del mercato italiano. FP possiede un float a Pisa, gestito da Toscana Glas, e un float in comune con SIV a San Salvo, gestito da Flovetro, ed è rimasta l'unico produttore di vetro greggio in Italia.

(9) Società Italiana Vetro — SIV SpA è una filiale di EFIM, società a partecipazione statale. Essa possiede un float a San Salvo e un float in comune con FP a San Salvo, gestito da Flovetro. Da quando, nel 1986, ha preso il controllo di Veneziana Vetro, SIV ha chiuso i forni di vetro tirato e li ha sostituiti con un float, la cui produzione è iniziata alla fine del 1987.

SIV possiede le seguenti società operanti nel settore del vetro: Vetro Europa SpA in Italia e Sivesa in Spagna che producono vetro per auto; Società Vetri Speciali a S. Salvo che produce vetri riflettenti; le società di commercializzazione del Vetro SIV-Deutschland die Francoforte e SIV-France di Parigi. Dal 1986 essa controlla la società belga di produzione di vetro per auto, Splintex SA, filiale comune tra SIV e Glaverbel, e ha ceduto a Glaverbel il controllo della società produttrice di specchi ILVED.

(10) Vernante Pennitalia SpA (VP) è una filiale del gruppo americano PPG-Industries Inc. di Pittsburg.

Essa possiede un float a Cuneo e un Float a Salerno e controlla la società Pennitalia Securglass che produce vetri per auto.

Il gruppo PPG ha acquistato nel 1982, da BSN, Boussois, una società di antica tradizione nel settore del vetro e con una solida posizione nel mercato francese dell'auto e dell'edilizia.

(11) Le parti di mercato delle tre società, calcolate sulla base dei dati figurante nell'allegato 2, sono le seguenti:

(in %)

	1982		1983		1984		1985		1986	
	Auto	Non Auto	Auto	Non Auto	Auto	Non Auto	Auto	Non Auto	Auto	Non Auto
FP	[...](1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SIV	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

(1) Nella versione pubblica della presente decisione alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'articolo 21 del regolamento n. 17 concernente i segreti relativi agli affari.

A livello europeo, le parti di mercato delle tre società o dei gruppi a cui esse appartengono sono così valutate :

(in %)

	Auto	Non auto
Saint-Gobain	[...]	[...]
SIV (Slintex compresa)	[...]	[...]
PPG-Industries	[...]	[...]

(12) A livello europeo il mercato del vetro piano è dominato da un oligopolio ristretto che comprende, oltre i gruppi summenzionati, Pilkington, Glaverbel (gruppo Asahi) e Guardian. Si tratta di gruppi che sono integrati a monte dell'attività vetro (prodotti refrattari, cave di sabbia silicea, chimica di base) e a valle (trasformazione delle fibre di vetro e del vetro piano).

Il grado di diversificazione geografica di questi sei gruppi in Europa è il seguente :

— Saint-Gobain è presente in Francia, Belgio, Germania, Italia, Spagna e Austria e possiede dieci float e mezzo in totale ;

— Pilkington è presente nel Regno Unito, Germania, Svezia e Austria e possiede sette float in totale ;

— PPG è presente in Italia e Francia e possiede quattro float in totale ;

— Glaverbel è presente in Belgio, Olanda e Spagna e possiede tre float ;

— SIV è presente in Italia, Francia, Germania e Spagna e possiede due float e mezzo ;

— Guardian possiede un float a Lussemburgo ed un altro in Spagna.

Secondo i dati Associazione europea dei produttori di vetro piano (GEPVP), la produzione comunitaria è largamente bastata a soddisfare la domanda negli anni dal 1980 al 1987 e le esportazioni verso i paesi terzi sono state sempre superiori alle importazioni dai paesi terzi. Secondo le previsioni formulate dal GEPVP, nel giugno 1986 per la Comunità a dieci e valide fino al 1996 e nel giugno 1987 per la Comunità a dodici e valide fino al 1989, la domanda comunitaria di vetro non aumenterà, nella migliore delle ipotesi, che dall'1 al 3 % all'anno. Il GEPVP prevede, perció, che la situazione di sovraccapacità produttiva, elevata agli inizi degli anni '80, persisterà, benché attenuata, negli anni a venire.

Secondo le indicazioni fornite da FP, la costruzione di un float di 150 000 t/anno su sito esistente richiede un investimento da 70,5 a 86 milioni di ECU, mentre la costruzione su nuovo sito richiede una somma doppia.

In tali condizioni, è da escludere che nuovi produttori entrino, in un futuro prevedibile, nel mercato.

(13) Per quanto riguarda il mercato auto, l'attività di trasformazione in tutte le sue forme (laminati, temperati verticali, temperati orizzontali) richiede, oltre alle macchine necessarie per le operazioni iniziali di taglio e di foggiatura e a quelle successive di modellatura e di tempera, delle linee di produzione specifiche per ogni tipo di prodotto (laterali, parabrezza stratificati, lunotti termici). Ogni linea raggruppa molteplici operazioni che sono diverse secondo i tipi di prodotto. Queste linee sono specificamente costruite in funzione dei disegni e delle caratteristiche tecniche richiesti dal cliente. Tutto ciò comporta una obsolescenza tecnica molto rapida che interviene nel giro di 7-8 anni in relazione all'evoluzione tecnica nella fabbricazione delle auto.

I disegni e le caratteristiche tecniche richiesti dai costruttori auto richiedono investimenti importanti sia a livello della produzione sia a livello della ricerca e dello sviluppo.

Secondo le informazioni fornite da FP, il costo di una linea di trasformazione, tenuto conto del carattere specifico di ognuna di esse, è difficile da calcolare, ma può essere indicativamente valutato in 40 milioni di ECU per 650 000 pezzi-auto per anno.

Ne consegue che sono poche le imprese in grado di sostenere il costo e di assumere il rischio della trasformazione del vetro auto.

3. *La domanda*

(14) La clientela dei produttori di vetro piano non destinato al settore auto è costituita dai grossisti e dai trasformatori. Circa il 40 % della domanda proviene direttamente dai trasformatori ; l'altro 60 % proviene dai grossisti. Questi ultimi trasformano loro stessi almeno la metà del vetro che acquistano, mentre l'altra metà è venduta, in minore quantità, ai piccoli trasformatori, e, per la maggior parte, direttamente agli utilizzatori finali. La trasformazione consiste nella fabbricazione di vetri di sicurezza, vetri isolanti, specchi, ecc. I trasformatori sono spesso in concorrenza con i produttori di vetro piano che possiedono un'attività di trasformazione. Talvolta questi trasformatori sono beneficiari del trasferimento di tecnologia da parte dei produttori di vetro piano e fabbricano, perciò, i prodotti trasformati su licenza concessa dai loro fornitori.

(15) La clientela dei produttori di vetro piano destinato al settore auto è costituita dai costruttori di automobili. Prima di essere venduto a questi, il vetro è trasformato, dai produttori di vetro o dalle loro filiali, in funzione dei disegni e delle caratteristiche tecniche richieste dai costruttori d'auto.

Le relazioni tra i produttori di vetro e costruttori d'auto si sviluppano nel seguente modo. Quando l'ufficio studi definisce un nuovo modello, il costruttore incarica uno o, al massimo, due fornitori di vetro di realizzare i pezzi specifici. La geometria del vetro subisce un'evoluzione costante, prima a livello di prototipo e poi nel corso della fabbricazione nell'impianto sperimentale. In questa fase i fornitori di vetro sono pagati sulla base di una tariffa detta « prototipo », che è indipendente dal modello e che tiene conto unicamente del tipo di vetro in causa. Quando ha deciso di passare al lancio commerciale del nuovo modello d'auto, il costruttore fa ricorso ad altri fornitori di vetro, ai quali i fornitori iniziali devono totalmente o parzialmente cedere il posto. Questi nuovi fornitori riprendono allora le caratteristiche tecniche e qualitative del prodotto sviluppate e messe a punto dai primi fornitori. È nella fase della commercializzazione del nuovo modello d'auto che fornitori e costruttori d'auto contrattano, generalmente su base annua, prezzi e quantità.

(16) Il mercato del vetro non destinato al settore auto è stato caratterizzato, negli anni dal 1979 al 1983, da una caduta della domanda in concomitanza con la fase di recessione dell'economia europea. Gli anni a partire dal 1984 sono stati contraddistinti da una ripresa della domanda che ha consentito ai produttori di realizzare, soprattutto a partire dal secondo semestre 1985, notevoli aumenti di prezzi. La domanda di vetro dovrebbe, secondo le previsioni della professione, aumentare, nel prossimo decennio, dall'1 % al 3 % all'anno (vedi punto 12).

(17) Il mercato delle vetrature per auto dipende strettamente dall'andamento della produzione di autovetture, che ha conosciuto in Europa e in Italia, dopo il secondo rialzo del prezzo del petrolio, una fase recessiva protrattasi fino al 1984. Solo a partire dal 1985 si è manifestato un fenomeno di ripresa che è andato intensificandosi nel 1986 e nel 1987. Secondo le previsioni, l'aumento della domanda del vetro per auto, per il prossimo decennio, dovrebbe collocarsi un po' al di sotto di quello della domanda del vetro non destinato al settore auto.

B. Il comportamento delle imprese

4. *Il mercato del vetro non destinato al settore auto*

a) L'uguaglianza dei listini prezzi

(18) I tre produttori italiani hanno spedito, in date ravvicinate e qualche volta lo stesso giorno (vedi allegato 3), dei listini prezzi identici alla loro clientela italiana. L'iniziativa delle variazioni dei listini prezzi non è stata sempre presa dallo stesso produttore, ma ora dall'uno, ora dall'altro dei tre produttori.

(19) L'identità o il ravvicinamento delle date d'invio dei listini alla clientela non ha avuto, come si è sostenuto, un carattere fortuito, perché i tre produttori hanno spedito lo stesso giorno o in breve lasso di tempo almeno la metà dei listini presi in considerazione.

L'uguaglianza degli aumenti tariffari non è la conseguenza dell'omogeneità dei prodotti e dell'esistenza di una situazione di oligopolio sul mercato. Infatti, come è stato ammesso da FP e VP nelle loro memorie di risposta, il produttore che prende l'iniziativa di aumentare i prezzi corre sempre il rischio di non essere seguito dai suoi concorrenti e, dunque, di perdere degli ordini e delle parti di mercato. È per evitare un simile rischio e per evitare ciò che accadde a VP — che dovette annullare, nel novembre 1981, l'aumento di prezzi comunicato nel precedente mese di settembre perché FP e SIV non seguirono la sua iniziativa di rialzo — che ogni produttore ha preso la precauzione di verificare la disponibilità a modificare i listini da parte degli altri operatori sul mercato. Dopo l'incidente occorso a VP nel 1981, non è mai più successo che un rialzo di prezzi non fosse immediatamente seguito da tutti i produttori e ciò malgrado il fatto che, almeno fino alla fine del 1983, si era in presenza di una diminuzione della domanda e che, negli anni successivi, ha continuato a persistere, pur in presenza di una crescita del mercato, una situazione di sovraccapacità produttiva.

b) L'uguaglianza degli sconti

(20) Ai listini prezzi sono stati applicati degli sconti identici in funzione delle categorie o dei livelli in cui sono stati classificati i clienti. Mentre i listini prezzi sono stati inviati indistintamente a tutti i clienti, la classificazione dei clienti in categorie o livelli e la lista degli sconti non sono state divulgate.

Gli sconti, in percentuale per categorie o livelli applicati sui listini prezzi sono stati i seguenti:

— 1983:	A:	10+5+15+5
	B:	10+5+15
	C:	10+5+8
— 1984:	A:	10+5+15+5
	B:	10+5+15+3
	C:	10+5+15
— 1985 e 1986:	A:	10+5+15+5+5+4
	B:	10+5+15+5+5+2,5
	C:	10+5+15+5+5

(21) La coincidenza presso i tre produttori di scale di sconti accordati ai clienti non si spiega sulla base di elementi oggettivi come, per esempio, le quantità acquistate presso un produttore o le condizioni di pagamento. Infatti, come è risultato dall'audizione, ogni cliente acquista normalmente la maggior parte dei suoi fabbisogni presso un fornitore e ripartisce tra gli altri produttori il resto dei suoi ordini, avendo la sicurezza che otterrà sempre ed in ogni caso le stesse condizioni quali che siano le quantità che acquisterà dai vari fornitori. Non può essere considerata una pratica commerciale normale il fatto che colui che acquista delle grandi quantità presso un fornitore ottenga gli stessi sconti di colui che acquista delle quantità minime, soprattutto quando si tratta di prodotti omogenei e banali per i quali la sola concorrenza possibile, visto che è da escludere una differenza di qualità o di altro genere, è quella sui prezzi e sulle condizioni di vendita.

listini prezzi e gli stessi sconti di base, ma anche la stessa politica di prezzi dei suoi concorrenti nei confronti dei clienti.

I tre produttori hanno sostenuto che la ripartizione dei clienti in categorie risponde a criteri oggettivi, propri a ciascuna impresa, come le quantità acquistate, la solvibilità, la gestione e l'evoluzione.

Se ogni impresa afferma di possedere i propri criteri, interni e segreti, di classificazione dei clienti, il cliente non può essere il tramite di circolazione dell'informazione da un produttore all'altro, perché egli è in grado di conoscere, non questi criteri, ma solamente gli sconti che gli sono concessi. Non è, perciò, verosimile che ogni cliente faccia circolare delle informazioni, interne e segrete, di ogni produttore per permettere agli altri produttori di adattare le loro classificazioni dei clienti in un breve lasso di tempo, foss'anche relativo, o lo stesso giorno, come nel caso delle variazioni delle classificazioni di FP e VP del 1° gennaio 1984, 1° gennaio 1985 e 1° agosto 1985.

c) L'identità dei clienti più importanti classificati in categorie o livelli

(22) I clienti più importanti, cioè quelli che rappresentano più della metà della domanda, sono stati classificati nella stessa categoria o livello quando si sono approvvigionati presso l'uno o l'altro produttore (vedi allegato 4) [1]. Nella tabella figurante nell'allegato 4 si riscontrano due eccezioni tra i primi 20 clienti ed alcune eccezioni tra i clienti meno importanti classificati nelle categorie A e B. Queste eccezioni sono dovute al fatto che qualche produttore, come VP, cerca di privilegiare i trasformatori o al fatto che ogni produttore tende a privilegiare certi clienti in alcune regioni, come risulta da una nota manoscritta su una riunione tra SIV e FP del 30 gennaio 1985 (vedi infra, punto 27). La classificazione dei clienti in categorie o livelli non è dipesa dalle quantità acquistate presso uno stesso produttore, ma dalle quantità complessive trattate dal singolo cliente. Questa classificazione è stata aggiornata più volte nel corso degli anni presi in considerazione (vedi tabella nell'allegato 5 che si è potuta compilare unicamente a partire dal 1984).

Le tabelle contenute nella memoria di risposta di FP e l'osservazione di VP, secondo cui essa ha concesso degli sconti elevati ad un maggior numero di clienti, confermano le affermazioni della Commissione contenute nella comunicazione degli addebiti, e cioè che le differenze di classificazione tra FP e SIV sono minime (1 cliente su 23 per la categoria A nel 1985, 3 clienti su 25 per la categoria A nel 1986) e che la maggior differenza riscontrabile presso VP è dovuta al fatto che questo produttore, che non esplica attività di trasformazione come FP e SIV, privilegia un certo numero di trasformatori, mentre nei confronti dei grossisti più importanti pratica la stessa politica di prezzi dei suoi concorrenti.

La tabella figurante nell'allegato 4 dimostra che i principali grossisti sono classificati nella stessa categoria dai tre produttori.

(23) VP ha negato che presso di essa esista una ripartizione di clienti in categorie. Il fatto che manchi una classificazione formale non significa che VP non ha messo in pratica il sistema. Ciò che importa non è la forma, ma la realtà del comportamento. Del resto VP ha ammesso, nella sua memoria di risposta, ch'essa ha applicato non solo gli stessi

L'osservazione di FP, secondo cui il principale criterio di classificazione sarebbe il volume degli acquisti realizzati presso di essa, è contraddetta dai seguenti fatti. Il confronto delle tabelle prodotte da FP nella memoria di risposta mostra che dei clienti che hanno acquistato dei quantitativi maggiori sono classificati nella categoria B, mentre altri che hanno acquistato dei quantitativi minori sono classificati nella categoria A. Inoltre, 9 grossisti su 23 nel 1985 ([...]) e 8 grossisti su 25 nel 1986 ([...)] sono stati classificati nella categoria A benché i loro acquisti non rientrino nel ventaglio dei volumi di acquisti prodotti da FP nelle tabelle contenute nella sua memoria.

[1] Questo allegato si riferisce agli anni 1985 e 1986. Per gli anni precedenti non è stato possibile elaborare delle tabelle perché non tutti i produttori sono stati in grado di fornire informazioni complete.

d) Gli elementi di concertazione tra i produttori.

(24) L'uguaglianza dei listini prezzi e delle scale di sconti e l'uniformità della classificazione dei clienti più importanti in categorie o livelli è il frutto d'intese tra i produttori convenute direttamente nel corso di incontri, riunioni o contatti o per il tramite del portavoce dei clienti più importanti.

Le prove documentali di queste intese, che sono state tutte trasmesse alle imprese destinatarie della presente decisione insieme alla comunicazione degli addebiti, sono qui di seguito riportate.

(25) Nel corso della riunione del 12 luglio 1983 con FP, Socover si è lamentato con il rappresentante di FP del fatto che SIV e VP non avevano rispettato, nei confronti dei grossisti, gli impegni riguardanti gli sconti e le condizioni di pagamento (nota manoscritta di Socover del 12 luglio 1983). Le parti hanno prodotto tre interpretazioni di questa nota. Secondo la dichiarazione scritta di Socover, prodotta da VP, Socover si lamentava del fatto che SIV e VP non avrebbero rispettato gli impegni presi per cercare di ottenere delle condizioni più interessanti da parte di FP. Secondo FP, invece, era essa a lamentarsi del mancato rispetto degli impegni da parte di SIV e VP. Secondo SIV, infine, gli impegni di cui si parla nella nota sono gli impegni di ogni produttore nei confronti di Socover. La nota menziona, indubbiamente, degli impegni sugli sconti (« Scale sconto e supercredito ») da parte dei tre produttori nei confronti di tutti i grossisti. Infatti, Socover, portavoce dei grossisti, non parla di mancato rispetto degli impegni nei suoi confronti, ma nei confronti di tutti i grossisti; ciò è confermato dalla memoria di risposta di FP che recita: « Fabbrica Pisana aveva saputo dagli operatori del vetro che SIV aveva, all'epoca, del vetro in deposito presso i suoi principali clienti grossisti: questi hanno così potuto prelevare, durante i mesi di maggio e giugno, del vetro ai vecchi prezzi. Per rispondere a questa azione, Vernante Pennitalia aveva abbassato il suo prezzo per il Planilux 4 mm a 4 640 Lit, vendendolo come seconda secelta ».

(26) Il 30 ottobre 1984 ha avuto luogo a Roma una riunione tra SIV e FP. Nel corso di questa riunione sono state adottate le seguenti decisioni: i greggi non dovevano essere venduti a prezzi inferiori di quelli di FP; doveva essere fatta una politica comune per il triplo strato (nota manoscritta di SIV del 30 ottobre 1984).

(27) Nel corso della riunione del 30 gennaio 1985 a Roma, SIV e FP hanno preso reciprocamente atto del fatto che esse rispettavano gli accordi di fondo e, in particolare, che esse rispettavano i prezzi per il vetro chiaro. Per contro, per quanto riguarda i vetri colorati e laminati, SIV ha accusato FP di violare le disposizioni del cartello attraverso l'utilizzazione di piccoli espedienti, come gli sconti supplementari accordati a certi grossisti. SIV ha proposto che ogni produttore abbia i suoi clienti privilegiati ai quali concedere gli sconti supplementari (nota manoscritta di FP del 30 gennaio 1985). Da parte sua SIV si è impegnata, per quanto riguarda gli sconti e i clienti classificati nella categoria « super A », a praticare le stesse condizioni degli altri produttori (nota manoscritta di SIV del 30 gennaio 1985).

(28) Nel corso della riunione del 28 marzo 1985, FP si è impegnata a cedere a SIV 1 000 tonnellate al mese di greggio. Le due imprese hanno convenuto che SIV non avrebbe venduto questo vetro greggio a 16 clienti, elencati in una lista, riservati a FP (nota manoscritta di FP del 28 marzo 1985).

I 16 clienti riservati non sono, come sostiene FP nella memoria di risposta agli addebiti, le sue filiali Fontana, sia perché le filiali Fontana sono 8 (Ovest — Est — Quentin — Centro — Vesuviana — Adriatica — Sud — Sarda) e non 16, sia perché non si capisce il senso di una riserva di clienti che, in quanto totalmente controllati, sono riservati per definizione.

(29) Il 12 aprile 1985, Socover ha discusso con FP della possibilità di costituire delle commissionarie di vendita in ogni regione. In questa occasione Socover e FP hanno discusso anche della ripartizione degli ordini ai produttori su base storica degli ultimi due anni (nota di Socover del 12 aprile 1985).

(30) Nel corso della riunione tra Socover e FP del 10 luglio 1985, un dirigente di FP ha comunicato a Socover che FP si stava concertando con gli altri produttori per aumentare del 7-8 % i prezzi del vetro chiaro a partire dal mese di ottobre e che i prezzi dei vetri colorati e greggi non avrebbero subito aumenti (nota manoscritta di Socover del 10 luglio 1985). Un aumento del 7,5 % sui prezzi è stato effettivamente comunicato in ottobre dai tre produttori ai clienti.

(31) Nel corso della riunione tra Socover e SIV del 23 luglio 1985, il direttore commerciale di SIV ha annunciato a Socover che i produttori preparavano (« si sta varando ») un aumento dei prezzi del 10 % sul float a partire dal mese di agosto e che essi avrebbero concesso un premio finale annuo del 3 % ad un certo numero di clienti preferenziali (nota manoscritta di Socover del 23 luglio 1985). Un aumento dell'8 % sui prezzi è stato effettivamente comunicato, verso la fine di luglio, dai tre produttori ai clienti. Il premio annuale del 3 % è stato effettivamente accordato dai tre produttori ad un certo numero di clienti preferenziali.

(32) Il 12 marzo 1986, il direttore commerciale e il direttore vendite Italia di VP hanno incontrato Socover a Milano ed hanno rivelato che anche VP avrebbe adottato gli aumenti di prezzi previsti da FP e SIV a partire dal 1° aprile 1986 (nota manoscritta di Socover del 12 marzo 1986). VP ha prodotto, nella sua memoria di risposta agli addebiti, una dichiarazione scritta di Socover sull'interpretazione di questa nota. Secondo questa dichiarazione Socover avrebbe informato VP del fatto che SIV e FP avrebbero aumentato i loro prezzi con effetto immediato e che VP avrebbe risposto che, verosimilmente, anch'essa si sarebbe allineata su questa decisione.

È da notare, in primo luogo, che Socover poteva, al limite, conoscere, alla data del 12 marzo 1986, la decisione di FP, visto che questa aveva spedito i nuovi listini prezzi il 10 marzo 1986, ma non poteva conoscere una decisione che non era stata ancora adottata da SIV, la quale ha spedito i suoi listini prezzi il 14 marzo 1986. In secondo luogo, VP non poteva reagire immediatamente sulla base di due informazioni, di cui una poteva essere, al limite, conosciuta e l'altra non conosciuta : l'allineamento non può essere annunziato che quando sono conosciuti i dati di riferimento.

Più in generale, VP ha sostenuto che essa sarebbe messa in causa soltanto dai riferimenti contenuti nelle note di Socover del 12 luglio 1983 e del 12 marzo 1986, sulle quali ha dato la sua versione dei fatti. Questa tesi non può essere accolta dalla Commissione. Infatti, le note di Socover sono esplicite e menzionano sempre delle decisioni adottate dai tre produttori. Per quanto riguarda le note di SIV e FP, la nota di SIV del 30 gennaio 1985 non cita, come parametro di riferimento per gli sconti, FP ma gli altri, cioè i tre produttori (« noi faremo le stesse condizioni degli altri »), e la nota di FP del 30 gennaio 1985 non parla di accordi tra FP e SIV, ma dell'esistenza di un cartello tra i produttori. La sola conclusione che si può tirare da quanto precede è che VP ha partecipato in maniera meno diretta di FP e SIV alle pratiche concordate, ma non che essa ne sia rimasta estranea.

(33) Come sarà detto in maniera più dettagliata al capitolo VI, gli scambi di prodotti fra i tre produttori sono anche l'occasione per conoscere i listini ed i prezzi praticati dai concorrenti o per concordare i comportamenti da tenere sul mercato, come risulta dai fatti sottoelencati. I prezzi dei prodotti ceduti sono stati sempre fissati e successivamente adeguati sulla base delle variazioni dei listini dei produttori cedenti. Con lettera del 6 marzo 1985, FP ha rimproverato a SIV il mancato rispetto degli impegni presi a Roma e riguardanti le condizioni di vendita dei vetri greggi da FP a SIV.

La nota manoscritta di FP sulle riunioni tra SIV e FP del 23 e 30 aprile 1985, nel corso delle quali si è discusso sulle cessioni di prodotti, contiene la seguente annotazione : « Prezzi che vi praticheremo franco cliente ... distribuzione (per regione) ... il 4 riunione per compensazione ». Le note manoscritte di FP sulle riunioni tra SIV e FP del 16 dicembre 1985 e del 3 febbraio 1986, nel corso delle quali si è discusso sulla ripartizione della produzione della filiale comune Flovetro, contengono le seguenti annotazioni : « ... due elementi : prezzo di cessione — ripartizione utile ». « Chi preleva in più deve impegnarsi a non perturbare il mercato. »

(34) I listini prezzi e gli sconti concordati hanno trovato puntuale applicazione. Infatti dall'esame di alcune fatture risulta che ad uno stesso cliente, che ha acquistato quantità notevolmente differenti dall'uno e dall'altro produttore, i tre produttori hanno fatturato prezzi e sconti identici. Le fatture esaminate sono state le seguenti :

— per l'anno 1983 : le fatture di SIV nn. 00866, 01450, 02885, 03912, 09701 ; le fatture di FP nn. 00594, 01208, 02824, 08883, 09580 ; le fatture di VP nn. 110040, 210321, 210475, 210629 ;

— per l'anno 1984 : le fatture di SIV nn. 04397, 11612, 11619, 11984, 11985 ; le fatture di FP nn. 01356, 10473, 12041 ; le fatture di VP nn. 110236, 110475, 11/3142, 11/3189, 11/3253, 11/3265 ;

— per l'anno 1985 : le fatture di SIV nn. 212, 325, 1752 ; le fatture di FP nn. 508, 773 ; le fatture di VP nn. 11/0733, 11/0742, 11/0778.

e) I rapporti tra i produttori e i grossisti

(35) I tre produttori hanno vigilato affinché i loro listini prezzi con i relativi sconti trovassero puntuale applicazione anche a valle. La Commissione aveva, con la comunicazione degli addebiti e sulla base della dichiarazione scritta del denunziante Cobelli, contestato alle tre imprese, indicando promotori, date e luoghi, di aver tenuto più riunioni con dei grossisti allo scopo di far loro accettare e ripercuotere a valle gli aumenti di prezzi. Poiché il denunziante ha confermato all'audizione solo in modo generico queste riunioni, la Commissione non dispone di prove dirette su di esse, ad eccezione di quella di Catania del 17 aprile 1986 tra FP, SIV,

Fontana Sud, Callipo, Tortorici e ISV. Quest'ultima riunione è stata ammessa da FP e SIV ed avrebbe avuto per scopo di presentare il nuovo amministratore di Fontana Sud ; la presenza del rappresentante di SIV non sarebbe stata prevista.

Alcuni documenti, tuttavia, dimostrano, da un lato, che talune riunioni tra i grossisti sono state promosse dai produttori e che i produttori sono riusciti ad orientare, tenuto conto oltretutto dell'identità dei loro listini prezzi e degli sconti, le scelte commerciali dei grossisti, e dall'altro, confermano l'attesa dei clienti sull'identità dei prezzi dei produttori.

(36) La nota manoscritta di Socover del 12 luglio 1983 fa stato delle discussioni, tra il portavoce dei grossisti e FP, sugli sconti e sul mancato rispetto degli impegni presi da parte degli altri produttori.

Questa nota mostra che Socover fa da tramite per la trasmissione dei messaggi dai grossisti ai produttori e dai produttori ai grossisti. In effetti, Socover non discute con FP delle condizioni a lui riservate e che potevano interessarlo personalmente, ma degli impegni dei produttori nei confronti di tutti i grossisti.

(37) Il 10 ottobre 1984 ha avuto luogo a Roma, all'hotel Sheraton, una riunione fra un certo numero di grossisti. In seguito a detta riunione, il telex seguente è stato inviato ai produttori l'11 ottobre 1984 : « I sottoscritti confermano gli ordini in nota e di passare i nuovi ordini alle nuove condizioni, tenendo conto di tutte le fonti di produzione ... I sottoscritti confermano la volontà di collaborare al miglioramento dei prezzi di mercato ... (seguono i nomi di 28 clienti). »

Lo stesso giorno dell'11 ottobre 1984 il direttore delle vendite di VP ha incontrato Socover a Milano, come risulta dalla nota delle spese di missione del dirigente di VP, allegata alla memoria di risposta. Secondo i produttori questo telex farebbe unicamente stato delle intenzioni di un gruppo di clienti di seguire una linea di condotta imposta dalle circostanze.

Il telex dell'11 ottobre 1984 manifesta in modo evidente l'intenzione dei firmatari di cooperare con i produttori. Infatti questo telex afferma che i grossisti non faranno pressioni sui produttori perché sia postergata la data di applicazione del nuovo listino prezzi, che ripartiranno gli ordini in modo da tener conto delle diverse fonti di produzione, che coopereranno per il miglioramento dei prezzi sul mercato. I grossisti non si impegnano spontaneamente a simili comportamenti quando è loro precipuo interesse di cercare di ottenere i migliori prezzi, di rivolgersi di preferenza ai fornitori che accordano loro le migliori condizioni di vendita e di realizzare un buon margine di utile.

(38) La lettera di Socover, datata 19 ottobre 1984 e trovata negli uffici di VP, contiene le frasi seguenti : « Su invito delle fabbriche abbiamo compilato il listino allegato che andrà in vigore col 5 novembre p.v. Abbiamo indetto una riunione a cui abbiamo invitato tutti gli operatori del settore per mercoledì 7 novembre alle ore 10.30 presso Vetrounione-Milano ... » con lettera del 20 novembre 1984 VP ha contestato a Socover di aver formulato inviti per riunioni riguardanti la commercializzazione.

Il contenuto della lettera di Socover non è stato contestato da FP e SIV nelle loro memorie di risposta ; VP, per contro, ha affermato di averne ottenuto copia da un cliente, il cui nome è stato cancellato, ed ha prodotto una dichiarazione scritta di Socover che recita : « Quanto alla lettera di cui sub iii) che precede, essa fu inviata da Socover ad una serie di grossisti/distributori, ma non su invito di VP. Infatti, a quanto mi risulta, questa lettera non fu mai inviata da Socover a VP, neanche in copia, e VP non partecipò alla riunione a cui la lettera si riferisce. » Poiché Socover esclude unicamente che questa lettera fu inviata su invito di VP, se ne dovrebbe dedurre ch'essa fu inviata soltanto su invito degli altri due produttori, malgrado il fatto che la lettera dica : « su invito delle fabbriche (senza escludere alcuna di esse) abbiamo compilato il listino allegato che andrà in vigore col 5.11 p.v. ». Socóver esclude che VP, solo essa, abbia partecipato alla riunione di Milano del 7 novembre 1984. Tuttavia VP, per dimostrare ch'essa non ha mai partecipato a riunioni, ha prodotto, nell'allegato B della sua memoria di risposta, alcuni rapporti mensili di presenza dei suoi funzionari. Uno di questi rapporti rivela che il direttore commerciale di VP era in missione a Milano il 7 e 8 novembre 1984 e, cioè, anche il giorno della riunione convocata da Socover.

(39) La nota manoscritta di Socover del 12 aprile 1985 fa stato delle discussioni tra Socover e FP sulla costituzione di commissionarie di vendita regione per regione e sulla ripartizione degli ordini su base storica degli ultimi due anni.

Nessuno dei produttori ha preso posizione sul significato da dare all'espressione contenuta in questa nota « Ripartizione su base storica degli ultimi due anni », né sull'interesse dei grossisti a ripartire gli ordini, non già in base alle condizioni offerte da ogni fornitore, ma unicamente sulla base di dati statistici riguardanti il passato.

(40) La nota manoscritta di Socover del 23 luglio 1985 riferisce sulle discussioni tra Socover e SIV riguar-

danti l'attribuzione di un premio finale annuo del 3 % ad un certo numero di clienti preferenziali.

Commentando nella memoria di risposta questa nota, su cui peraltro né FP né VP hanno preso posizione, SIV ha affermato che si tratta del « consueto uso di concedere a fine anno un certo sconto ai clienti che hanno raggiunto un certo livello di acquisti e che si sono segnalati per serietà nei pagamenti e per affidabilità ».

Come si può constatare dalla lettura, la nota parla di clienti preferenziali e non di clienti che hanno acquistato determinati quantitativi e che pagano puntualmente i loro acquisti. Inoltre la nota si sofferma sul fatto che si annuncia ad un cliente, definito da FP come portavoce dei grossisti, non già gli sconti che gli sono concessi ma lo sconto accordato ai clienti preferenziali. Non sembra che si possa qualificare come una pratica commerciale corrente e normale il fatto che un fornitore confidi ad un cliente le relazioni commerciali che intrattiene con altri clienti.

(41) La relazione di Fontana Est del 16 settembre 1985 al suo azionista di controllo FP sulla riunione dei grossisti del 31 luglio 1985 riferisce la circostanza che tutti i produttori hanno comunicato gli aumenti di prezzi e che, sulla base di questi aumenti, i grossisti hanno adottato il listino di rivendita.

La relazione di Fontana Ovest del 23 settembre 1985 al suo azionista di controllo FP contiene le seguenti annotazioni: « La clientela sembra disposta ad accettare le quotazioni in rialzo ... Si auspica da parte delle fabbriche il rispetto rigoroso delle tariffe per consentire una maggiore stabilità di mercato ... »

L'altra relazione di Fontana Ovest del 31 ottobre 1985 sulla riunione dei grossisti del 29 ottobre 1985, dopo aver riferito sull'adozione, da parte dei grossisti, dei listini di rivendita sulla base dei nuovi prezzi dei produttori, continua: « Per quanto riguarda le fabbriche si sta portando avanti l'aumento, chi per consegne un po' prima chi un po' dopo, in ogni caso sembra che la comunicazione sia stata fatta da tutte ... »

Queste relazioni Fontana, lungi dall'avere un carattere vago e indeterminato o di rivelare gli orientamenti dei grossisti, come hanno sostenuto le parti, fanno stato di fatti ben precisi, come la disponibilità dei grossisti ad accettare gli aumenti dei prezzi dei produttori, la pubblicazione di listini identici da parte dei produttori, l'auspicio dei produttori che vengano rispettate le tariffe al fine della stabilizzazione del mercato. Ciò significa che i produttori, direttamente o indirettamente, orientano il mercato a valle perché una destabilizzazione di questo mercato potrebbe avere conseguenze nocive sulla loro politica commerciale.

(42) Nel corso della riunione del 10 aprile 1986, VP e Socover hanno discusso sulla costituzione di un club, composto da 12 grossisti, per la distribuzione dei prodotti vetrari. I due interlocutori hanno espresso l'intenzione di parlarne la settimana seguente a FP e SIV (nota manoscritta di VP del 10 aprile 1986).

5. Il mercato del vetro per auto

(43) Secondo i documenti delle imprese, menzionati nel corso dell'esposizione che segue, SIV e FP hanno concordato quote e prezzi almeno a partire dal 1982. VP ha partecipato anch'essa a queste intese, quanto meno a partire dal 1983, anche se in maniera meno rigorosa delle altre due imprese.

a) Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il gruppo FIAT.

(44) Con nota manoscritta del 26 ottobre 1982, FP ha trasmesso a SIV una nota interna, avente la stessa data, che fa stato delle percentuali di aumento dei prezzi ottenuti presso FIAT dal 1978 al 1982 e delle previsioni di aumenti medi in applicazione del contratto per gli anni 1983-1984, concluso tra FIAT e FP in data 14 giugno 1982. D'altra parte la nota interna di SIV dell'11 novembre 1982 evidenzia che le percentuali di aumento dei prezzi ottenute da SIV presso FIAT sono simili a quelle ottenute da FP. Per quanto riguarda le quote di SIV per il 1983, essa sottolinea che il loro calcolo non tiene conto dell'eventuale quota del 2 % indirettamente accordata a Parigi a SIV per gli anni 1983-1984, che è necessario un ferreo controllo delle quote effettivamente praticate per quel che riguarda il 1° equipaggiamento, che si sta portando avanti, a seguito degli accordi presi, l'integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie.

(45) In seguito alle pressioni di FIAT perché i fornitori riducessero i prezzi, il direttore commerciale di SIV ha scritto, nella nota interna n. 532 dell'11 maggio 1983, fra l'altro, quanto segue: « 5) Inevitabile coinvolgimento di FP nella concessione di tali ribassi ed accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione e con l'inasprimento dei rapporti commerciali con la concorrenza ...

B) ... Per operare in quest'ottica è necessario però accertarsi dell'assoluto e sicuro analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata ... » La riduzione di prezzo accordata dai tre produttori SIV, FP e VP è stata uniforme, 8 %, e a partire dal 1° gennaio 1984.

(46) La nota manoscritta di SIV, del 12 ottobre 1983, puntualizza quanto segue: « Ogg.: IVECO — Seguito recenti vicende legate al cliente in oggetto, ritengo opportuno comunicare quanto di seguito e legato al livello prezzi SIV/-St. Gobain/Penny sui due veicoli prodotti in volumi maggiori e cioè Gamma S e Gamma Z (secondo contratto 1983):

	Livello prezzi / % assegnazione		
	Saint-Gobain	Penny	SIV
Gamma S	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%
Gamma Z	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%

NB: Per ora siamo comunque riusciti ufficiosamente ed all'insaputa della Dirca Acquisti di Torino a mantenere la nostra quota a livelli mediamente pari al [...] % di fornitura. »

(47) All'inizio del 1985 si comunicia già a discutere come far passare gli aumenti presso il gruppo FIAT.

La nota manoscritta di SIV su una riunione a Roma tra SIV e FP del 30 gennaio 1985 contiene la seguente annotazione: « Problema FIAT — aumento fori e staffette come cavallo di Troia in FIAT per aumento prezzi ». I problemi FIAT sono anche evocati al punto 3 della nota manoscritta di FP sulla stessa riunione.

La nota manoscritta di FP su una riunione tra FP e SIV del 7 maggio 1985 prende atto dell'accordo seguente: « Riunione Auto — Incontro presidente SIV — dal 1° luglio 1985 al 31 dicembre 1985 + 7 % reale// dal 1° gennaio 1986 al 30 giugno 5 % reale// dal 1° luglio 1986 ?... per ritrovarsi un eguale + O — Reazione FIAT noi ce la divideremo al 50 % almeno a livello fabbricazione. Riduzione in comune dei costi. »

Questo accordo fra i due produttori è confermato, secondo la nota manoscritta di FP, alla riunione tra SIV e FP del 23 maggio 1985, riunione in cui si constata l'accordo di VP: « Accordo FIAT + Alfa Romeo — + 7 % sub; + 5 % 1° gennaio 1986; + x 2° sem. 1986. Accordo Pennitalia ».

Nel corso della visita di accertamento è stato chiesto per iscritto, il 15 gennaio 1987, al direttore delle vendite auto se VP era stata contattata o aveva avuto degli incontri con SIV e FP al fine di concordare o di seguire gli aumenti di prezzi predetti per il vetro auto. Il direttore delle vendite auto di VP ha chiesto un certo tempo di riflessione prima di rispondere; l'indomani 16 gennaio 1987, egli ha risposto « no ».

La nota manoscritta di FP del 20 giugno 1985, riconferma in questi termini l'accordo: « direttore commerciale di SIV ... aiuti per FIAT 7 % diminuz(ione) 3 % (secondo lui 1,5 %). Salvo i nuovi modelli 2 % ».

La nota interna di SIV n. 090 del 24 giugno 1985 richiama indirettamente l'applicazione dei predetti accordi: « Giovedì 20.6 u.s. abbiamo condotto a termine le trattative con FIAT Auto per il secondo semestre '85... Rammentiamo sinteticamente i termini di tali intese. 1) Aumento del 7 % su tutti i veicoli, aumento del 2 % sui nuovi modelli, vale a dire Y10, Thema e 154. Del momento che questi ultimi modelli incideranno nei prossimi mesi per il 14,5 % ca, l'aumento ponderale teorico che ne deriva è del 6,3 %. 2) Data di applicazione di tale aumento: 1.7 — 31.12.1985. » L'aumento medio del 6,3 % è stato applicato da SIV e da FP, mentre VP ha applicato un aumento del 6 %, cioè uno scarto in meno dello 0,3 %.

Ulteriori variazioni di listini, uniformi in termini percentuali, sono state applicate alle seguenti date: il 15 dicembre 1985 da SIV e da VP, il 20 dicembre 1985 da FP; il 1° maggio 1986 da FP, il 15 maggio 1986 da SIV, il 1° settembre 1986 da VP; il 1° dicembre 1986 da SIV e FP.

Anche presso Alfa Romeo si è ottenuto un aumento uniforme del 2 % per il secondo semestre 1985 e degli aumenti successivi uniformi che FP e SIV hanno applicato con effetto retroattivo al 1° settembre 1985 e VP ha applicato con dieci mesi di ritardo.

(48) I tre produttori hanno proceduto a delle cessioni reciproche di prodotti (di cui sarà detto più in dettaglio al capitolo 6) con l'obiettivo di conservare, ciascuno, le proprie quote di penetrazione o di raggiungere le quote pattuite con i concorrenti.

— *SIV-FP.* Secondo i dati forniti dai due produttori, FP ha venduto a SIV le seguenti quantità di prodotti non trasformati per auto: [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986, e SIV ha venduto a FP [...] t nel 1985 e [...] t nel 1986. Per quanto riguarda i prodotti trasformati per auto, le cessioni seguenti sono state effettuate: FP ha ceduto a SIV [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986; SIV ha ceduto a FP [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984 [...] t nel 1985.

La nota manoscritta di FP del 25 giugno 1985 contiene l'annotazione seguente: « SIV scambio prodotti in particolare quelli che acquistiamo in Francia ».

La nota interna di FP del 31 ottobre 1985 constata quanto segue: « Risulta che SIV potrebbe avere un fabbisogno di circa 500 000 scendenti preferibilmente nel primo semestre '86. Le vetture in questione potrebbero essere: UNO, Ritmo Regata, Thema Croma, Alfa 33... L'ordine eventuale ci verrebbe formalizzato nel mese di novembre (annotazione a mano a margine: sì). Con l'occasione ho verificato che non esistessero difficoltà a fornirci 40 000 volumi per anno di lunotti Y10 ». Il contenuto di questa nota è confermato da un'altra nota interna di FP dell'8 novembre 1985. D'altra parte la nota interna di FP del 4 marzo 1986 indica i volumi in produzione per conto di SIV per il 1986.

La nota manoscritta di FP del 17 dicembre 1985 reca la seguente annotazione: « Rapporti FIAT ipotesi SIV FP [...], SIV [...], altri [...]. SIV non ha capacità produttive. FP ha la capacità del [...] FIAT: [...] diretta, [...] per SIV in subappalto ». Il contenuto essenziale di questa notta è confermato da un'altra nota manoscritta di FP del 23 gennaio 1986; « Riunione politica Auto: oggi noi [...] SIV [...] ... FP [...] garantito oggi [...]. Le diminuzioni sono compensate da cessioni SIV a prezzo FIAT franco destino ... ».

— *VP-SIV.* Secondo i dati forniti dai due produttori, le cessioni hanno riguardato le seguenti quantità. VP ha ceduto a SIV prodotti non trasformati per auto per [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986, e SIV ha ceduto a VP [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985. Per quanto riguarda i prodotti trasformati per auto, VP ha ceduto a SIV [...] t nel 1984 e [...] t nel 1985.

Le note interne di VP e SIV in data del 14 febbraio, 28 aprile, 3 e 13 giugno e 13 ottobre 1986 e gli scambi di telex tra VP e SIV in data del 28 marzo, 15 maggio, 20 e 25 giugno, 11 luglio e 25 agosto 1986 prendono atto degli avvenuti accordi secondo cui VP, anche attraverso la consociata Boussois, produrrà per SIV [...] t di verde auto e [...] t di verde plus auto nel 1987, [...] t di verde auto e [...] t di verde plus auto nel 1988.

— *FP-VP.* I dati forniti dai due produttori non sono concordanti; di conseguenza saranno trascritti i dati di tutti e due, quelli di VP essendo indicati tra parentesi. FP ha venduto a VP prodotti non trasformati per auto per [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986. D'altra parte le note interne di VP del 13 dicembre 1985, del 7 gennaio e 18 febbraio 1986, e gli scambi di telex fra FP e VP in data del 19 e 20 dicembre 1985, del 7, 9 e 10 gennaio 1986 tengono conto dell'avvenuto accordo secondo cui FP produrrà per VP t di chiaro auto 2,5 mm, [...] t di chiaro auto 2 mm, [...] m^2 di verde normale auto.

(49) Fabbrica Pisana è in possesso di tabulati relativi agli anni 1985, primo e secondo semestre, 1986 e 1987 che riportano, per ogni modello di autoveicolo e alla fine globalmente, le quantità che ogni produttore ha fornito negli anni 1985 e 1986 e fornirà nel 1987 al gruppo FIAT e le quote percentuali che le forniture rappresentano. I tabulati relativi al 1985 sono senza data, quelli relativi al 1986 e 1987 portano la data del 20 ottobre 1986. Si riportano qui di seguito le quote globali per gli anni in questione: primo semestre 1985: FP [...], SIV [...], PPG (Vernante Pennitalia, n.d.r.) [...], Splintex [...]; secondo semestre 1985: FP [...], SIV [...], PPG [...], Splintex [...]; 1986: FP [...], SIV [...], PPG [...], Splintex [...]; 1987: FP [...], SIV [...].

(50) I tre produttori hanno contestato che fra di loro ci siano state intese relative ai prezzi e alle quote ed hanno sostenuto che le accuse della Commissione si basano su documenti male interpretati.

La situazione in Italia del mercato del vetro per auto è caratterizzata dalla posizione dominante di FIAT. FIAT, come tutti i costruttori d'auto, attribuisce ad ogni produttore di vetro delle percentuali globali di fornitura sulla base di considerazioni che tengono conto dei prezzi, della capacità tecnica, del servizio offerto. Queste percentuali globali sono ridiscusse bilateralmente in occasione dei negoziati per la revisione delle tariffe. Le percentuali globali di assegnazione così definite sono tradotte in percentuali di assegnazione per modello d'auto. Le conferme d'ordine che FIAT spedisce ai suoi fornitori di vetro auto menzionano esplicitamente la quota assegnata da questo costruttore al fornitore interessato per il modello in causa.

Nel corso dei negoziati, FIAT ha l'abitudine di svelare le offerte più favorevoli allo scopo di spingere i fornitori concorrenti ad allinearsi. Questa pratica conduce inevitabilmente ad un allineamento di prezzi. Contrariamente a quanto la Commissione afferma, FIAT informa spesso ciascun fornitore anche delle quote di fornitura assegnate ai concorrenti. Il sistema, insomma,

conduce ad una totale trasparenza del mercato. In questo contesto le intese fra i produttori non sarebbero necessarie.

Per quanto riguarda le cessioni reciproche di prodotti, la Commissione non ha apportato la prova che esse siano preordinate allo scopo di una ripartizione del mercato fra i produttori. Inoltre i prodotti scambiati sono i vetri di base e solo eccezionalmente gli scambi riguardano i prodotti trasformati.

(51) La Commissione non può condividere gli argomenti addotti dai produttori per i seguenti motivi :

i) È esatto che FIAT, quale acquirente di vetro per auto, ha una posizione di quasi monopolio in Italia ; tuttavia il suo potere contrattuale è fortemente ridimensionato dalla scarsità di offerte alternative sul mercato. Infatti, l'offerta europea di vetro per auto è controllata da un oligopolio ristretto che comprende, oltre a Saint-Gobain, PPG e SIV, attuali fornitori di FIAT, Pilkington e qualche piccolo produttore.

ii) Per quanto riguarda le quote d'assegnazione, è vero che FIAT, come tutti i costruttori d'auto, menziona nelle conferme degli ordini la percentuale di fornitura attribuita al fornitore interessato. Ma la percentuale assegnata rappresenta non già un'attribuzione definitiva, ma solo un'indicazione che non impegna né il costruttore auto, né il fornitore, posto che sono possibili, durante il periodo contrattuale, delle modifiche sia su iniziativa del costruttore auto che del fornitore. Che questa indicazione non impegni il costruttore auto è dimostrato da due fatti rapportati da VP nella sua memoria di risposta : in occasione della riduzione dell'8 % sui prezzi negoziata con FIAT, questa ha ridotto unilateralmente, per il contratto in corso, le percentuali di fornitura a VP (allegato P delle memoria di risposta di VP) ; la lettera di conferma d'ordine di FIAT a VP del 3 luglio 1985 (allegato E della memoria di risposta di VP) recita testualmente : « ... Per quanto concerne i programmi di consegna di breve termine, come già anticipatovi, non ci è possibile definire percentuali di assegnazione impegnative ... » Che questa indicazione non impegni il fornitore è dimostrato da ciò che afferma FP nella sua memoria di risposta : « I fornitori trovano un limite nelle loro capacità tecniche di trasformazione, da loro stimate nel migliore dei modi. Può accadere che questa stima non sia stata corretta oppure che il fornitore di vetro non sia in grado di fornire i volumi corrispondenti alle percentuali a lui assegnate perché le vendite di un modello superano le previsioni. » D'altra parte se veramente il costruttore auto assegnasse delle percentuali di fornitura definitive e immutabili nel corso del periodo contrattuale, i fornitori non dovrebbero preoccuparsi d'alcun pericolo di mancato rispetto delle percentuali assegnate e non dovrebbero sentire il bisogno di concertarsi in proposito o di scambiarsi i prodotti per conservare le quote. I documenti menzionati ai punti da 44 a 48 dimostrano il contrario : « ... È necessario un ferreo controllo delle quote effettivamente praticate per quel che riguarda il primo equipaggiamento ..., stiamo portando avanti ... il discorso di integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie » (nota di SIV dell'11 novembre 1982) ; « ... accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione ... ; è necessario ... accertarsi dell'assoluto e sicuro analog atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata ... » (nota di SIV dell'11 maggio 1983) ; SIV può dimostrare che, malgrado prezzi più elevati, è riuscita a mantenere, all'insaputa della direzione degli acquisti (eppure si afferma che è FIAT che assegna le quote di forniture) le sue quote (nota di SIV del 12 ottobre 1983) ; le cessioni dei prodotti trasformati e non trasformati mostrano il bisogno dell'aiuto reciproco per conservare le quote. Quanto ai tabulati meccanografici (vedi punto 49), la Commissione ritiene che essi non provengano da FIAT e che non siano stati elaborati sulla base di dati forniti da FIAT. Come confermato da VP a pagina 28 della sua memoria di risposta, i negoziati con FIAT vertono su percentuali di pezzi e non di m^2 e VP registra le assegnazioni in percentuale di pezzi, mentre i tabulati in possesso di FP esprimono delle percentuali di m^2 ; anche se si potesse ipotizzare che i tabulati per il 1985, senza data, e per il 1986, datati 20 ottobre 1986, siano stati elaborati sulla base di una valutazione che, essendo stata fatta ex post, poteva essere abbastanza precisa, non si potrebbe affermare la stessa cosa per i tabulati per il 1987, poiché alla data del 20 ottobre 1986, non c'era niente di definitivo e preciso per l'anno seguente.

iii) La Commissione non contesta che, nel corso di negoziati commerciali, un acquirente possa svelare un'offerta più favorevole, vera o presunta, allo scopo di indurre i fornitori concorrenti ad allinearsi. Questo, tuttavia, non significa che tutti i fornitori pratichino le stesse condizioni e che tutti i fornitori si trovino nei confronti del medesimo acquirente in condizione parità, perché la posizione di ogni fornitore è proporzionata al suo peso produttivo e commerciale (gamma più completa, prodotti speciali, servizio migliore). Questo non significa

neanche che un'acquirente in posizione dominante possa imporre un allineamento sull'offerta più favorevole a tutti i suoi fornitori o che possa facilmente rivolgersi a dei fornitori stranieri per obbligare i produttori locali ad abbassare i loro prezzi, perché, come è stato ammesso all'audizione, il costruttore auto richiede sempre di più un servizio « just on time », che può essere più facilmente offerto dai produttori locali, i quali dispongono di una struttura, e che, fra i produttori che dispongono della struttura necessaria, avvantaggia, in termini di quantità da fornire e di prezzi, coloro che possiedono una struttura più solida e, nello stesso tempo, più flessibile.

In ogni caso, quale che sia il tipo di relazioni che s'instaurano tra un acquirente in posizione dominante ed i suoi fornitori, è provato che SIV, FP e VP si sono concertati per decidere il comportamento da tenere nei confronti del gruppo FIAT. In effetti, FP ha trasmesso a SIV, con nota del 26 ottobre 1982, le previsioni di aumenti dei prezzi contenute nel contratto firmato il 14 giugno 1982 da FP e FIAT. La riduzione di prezzi dell'8 %, di cui alla nota di SIV dell'11 maggio 1983, è stata convenuta e applicata dai tre produttori. VP sostiene che il riferimento contenuto nella nota di SIV « è necessario accertarsi dell'assoluto e sicuro analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata » non la riguarda perché essa, con [...] delle forniture a FIAT, era da considerare come un concorrente marginale e non « qualificato ». Questa interpretazione di VP è contraddetta dall'interpretazione che ne dà SIV, autore della nota, che non parla di concorrenza qualificata o marginale, ma semplicemente di concorrenza. In effetti, nella memoria di risposta di SIV, si può leggere : « mentre la frase "accertarsi dell'analogo atteggiamento da parte della concorrenza" non è che un proponimento, molto logico da parte del direttore commerciale, che manifesta l'intenzione di resistere come può ad eccessive imposizioni di ribassi ».

Gli aumenti di prezzi per il secondo semestre 1985 e per il primo e secondo semestre 1986 sono stati discussi e concordati tra i tre produttori. Secondo VP, il fatto che la nota manoscritta di FP del 23 maggio 1985 menzioni « Accordo Pennitalia » non significa niente e, in ogni caso, niente prova che la menzione sia degna di fede. Inoltre la corrispondenza con FIAT del 28 giugno e del 3 luglio 1985 smentirebbe la nota manoscritta di FP. Infine la coincidenza della data della modifica tariffaria del 15 dicembre 1985 con quella di SIV sarebbe la conseguenza di ciò che era stato convenuto con FIAT attraverso la corrispondenza del 28 giugno e del 3 luglio 1985. Secondo la Commissione la menzione « Accordo Pennitalia » è credibile perché l'adesione di VP all'accordo sugli aumenti dei prezzi per i tre semestri in questione si è tradotta, fondamentalmente, in attuazione pratica. Le lettere ricordate da VP hanno un contenuto diverso da quello da essa citato : la lettera di VP a FIAT del 28 giugno 1985 non contiene alcun impegno di prezzi da parte di VP, ma soltanto la disponibilità a lasciare inalterato il listino per il 1985 a condizione di poter raddoppiare le forniture ; la lettera di FIAT a VP del 3 luglio 1985 non contiene, neanch'essa, degli impegni di FIAT né sulle percentuali di assegnazione né sui prezzi, ma unicamente una presa d'atto dell possibilità di VP di mantenere le quotazioni dei suoi prodotti concorrenziali (non più basse) ; queste lettere non fanno alcun cenno sulle date delle modifiche dei listini né su accordi di prezzi tra FIAT e VP.

iv) I dati di fatto che dimostrano che le cessioni reciproche tendono alla ripartizione del mercato sono essenzialmente i seguenti.

Le cessioni sono, ogni anno, importanti e (come risulta dai documenti citati al punto 48), non trovano la loro origine nelle riparazioni o nei rifacimenti degli impianti.

Per quanto riguarda i prodotti non trasformati, queste cessioni sono state, globalmente di [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986, pari, cioè, a delle percentuali comprese tra il [...] ed il [...] dell'autoconsumo globale per auto dei tre produttori, e, per i prodotti trasformati, di [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986.

Le note ed i documenti citati al punto 48 menzionano espressamente il fatto che FP lavora in subappalto per SIV dei prodotti trasformati. Le cessioni riguardano in particolar modo degli spessori e dei colori che non sono fabbricati da questo o quel produttore e mirano a permettere ai tre produttori di disporre di tutta la gamma dei prodotti. Ora la possibilità di disporre di tutta la gamma costituisce un vantaggio concorrenziale che fanno in modo che non ci sia alcuna differenza in proposito fra di loro. Che una gamma più completa attribuisca un vantaggio sui concorrenti è confermato da FP nella sua memoria di risposta : « I fornitori non possono resistere a questa pressione (dell'acquirente) che nella misura in cui possiedono, su uno dei concorrenti, un vantaggio concorrenziale oggettivo (gamma più completa, prodotti speciali, livello superiore di servizio) che può essere determinante per il costruttore. »

b) Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il gruppo Piaggio

(52) SIV e FP si sono accordati, almeno a partire dal 1983, per la ripartizione delle forniture e i prezzi da praticare a Piaggio.

La nota interna di FP del 12 dicembre 1984, trovata nel corso delle visite di accertamento presso FP e SIV, menziona i seguenti accordi : « La situazione alla fine del 1982 era la seguente :

Quote : Saint Gobain ± [...], SIV ± [...]. Quotazioni : (segue tabella dei prezzi St-Gobain e dei prezzi SIV)... In seguito ai contatti con (il funzionario SIV) alla fine di quell'anno si era convenuto di procedere secondo le seguenti linee : 1) SIV avrebbe continuato a non fornire il modello 6011. 2) Si considerava come obiettivo da raggiungere una suddivisione delle quote relative ai restanti modelli intorno al [...]. 3) Si definivano degli aumenti differenziati tali da spingere Piaggio a distribuire le sue richieste per singoli particolari in modo non uniforme così da favorire il conseguimento dell'obiettivo di cui al punto 2). In definitiva l'accordo prevedeva... la seguente situazione (segue tabella dei prezzi decisi in comune e da praticare dall'1.3.1983 e dall'1.9.1983).. L'accordo veniva sostanzialmente rispettato ma la situazione quote cambiava poco (a fine anno ± [...] S.G. ± [...] SIV). In considerazione di questo fatto alla fine dell'83, si conveniva sempre (con il funzionario SIV), che per l'84, sempre in vista di una distribuzione della quota al [...] la Saint Gobain avrebbe fatto un aumento del 4 % a partire dal 1° marzo e del 3,5 % a partire dal 1° settembre, mentre la SIV avrebbe fatto un aumento differenziato a partire dal 1° luglio... (segue tabella con i listini prezzi convenuti)... In realtà questo accordo non fu mai rispettato... SIV aveva già accettato di rinviare l'aumento a settembre-ottobre.. Fu pertanto per noi giocoforza accettare di far slittare l'aumento dal 1° marzo al 1° giugno. È da segnalare che tutte le nostre mosse con il cliente sono state preventivamente segnalate a SIV... »

Evidentemente la nota interna di FP è stata da questa inviata a SIV perché il funzionario SIV interessato al problema ha scritto, il 28 dicembre 1984, la nota seguente : « Faccio riferimento alla nota Saint-Gobain del 12 dicembre 1984 pari oggetto...

1) Nessun commento particolare sul contenuto delle pagine 1-2-3, che sintetizzano in modo esauriente e preciso nostri precedenti accordi dai quali SIV non ha in alcun modo o misura deviato. 2) Riferendomi a pag. 4 - 1° capoverso - devo ricordare che (il funzionario SIV)... si era costantemente tenuto in contatto con (il funzionario FP) facendo presente pressioni esercitate da Piaggio stessa che ci avevano portato ad accettare slittamento a novembre '84 dell'aumento richiesto e che comunque questo aumento (circa 4 %) sarebbe stato da considerare solo la base per contratto 1985. Il ns. telex n. 3048 del 6 dicembre 84 a Piaggio... conferma pienamente quanto sopra... Per concludere ribadisco che contatti ci sono sempre stati... tra (due funzionari SIV e due funzionari FP). Infine mi preme ricordare che durante una conversazione telefonica dei primi giorni di dicembre tra (un funzionario di FP ed un funzionario di SIV), quest'ultimo riferì al primo il testo del nostro telex n. 3048... »

Gli accordi in questione hanno trovato applicazione, come risulta dalla nota di SIV. Infatti SIV e FP hanno variato i prezzi : per il 1983, il 1° marzo e il 1° settembre ; per il 1984 : FP il 1° marzo (con slittamento al 1° giugno, come detto nella nota del 12 dicembre 1984) ed il 1° settembre, SIV il 1° gennaio (come detto nella nota del 28 dicembre 1984), ed il 1° settembre, SIV il 1° novembre (come detto nella nota del 28 dicembre 1984) ; per il 1985 : FP il 1° marzo e SIV il 1° maggio ; per il 1986 : FP il 1° aprile e SIV il 1° maggio.

6. Gli scambi di vetro tra i produttori

(53) Delle grandi quantità di vetro sono scambiate contrattualmente fra i tre produttori. Questi scambi hanno lo scopo di consentire ad ogni produttore di disporre di tutta la gamma di prodotti, anche di quei prodotti da esso non fabbricati, e di mantenere le proprie quote di mercato. Essi sono spesso anche il mezzo per ripartirsi mercati e clienti e per conoscere i listini prezzi e i prezzi praticati dai concorrenti come risulta dai documenti e dai fatti sottoelencati.

(54) *Scambi SIV-VP.* Sulla base dei dati forniti dai due produttori, gli scambi di vetri auto e non auto hanno riguardato le quantità seguenti. Poiché i dati forniti non sono concordanti, saranno trascritti i dati dei due produttori, indicando tra parentesi quelli di VP. SIV ha venduto a VP [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986. VP ha ceduto a SIV [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986. Con lettera del 16 settembre 1986, che fa seguito ad una serie di riunioni e scambi di telex fra SIV e VP, SIV ha passato a VP gli ordini seguenti : per l'anno 1986 : [...] t di float verde auto, [...] t di float chiaro

forti spessori, [...] t di float verde plus ; per l'anno 1987 : [...] di float verde auto, [...] t di float verde plus, [...] t di float chiaro forti spessori ; per l'anno 1988 : [...] t di float verde auto e [...] t di float verde plus. Per quanto riguarda i vetri non destinati al settore auto la lettera contiene la seguente menzione : « I prezzi verranno adeguati sulla base delle variazioni del listino nazionale. »

(55) *Scambi VP-FP* Secondo i dati forniti dai due produttori, quelli di VP essendo indicati fra parentesi, le cessioni reciproche di vetri auto e non auto hanno riguardato le quantità seguenti. VP ha ceduto a FP [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1986. FP ha venduto a VP [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986. I telex del 19 febbraio e 20 dicembre 1985 e del 28 febbraio 1986 e la nota interna di VP del 3 aprile 1986 specificano l'oggetto degli scambi per il 1986 : VP cede a FP [...] t di bronzo edilizia ; FP cede a VP [...] t di grigio edilizia, [...] t di chiaro auto e [...] m^2 di verde auto. I prezzi del vetro non destinato al settore auto sono adeguati sulla base delle variazioni dei listini rispettivi.

(56) *Scambi FP-SIV.* Secondo i dati forniti, FP ha venduto a SIV le seguenti quantità di greggi (i dati SIV sono riportati tra parentesi) : [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986.

Gli scambi di float auto e non auto hanno riguardato le quantità seguenti (i dati SIV sono riportati tra parentesi) : FP ha ceduto a SIV [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986. SIV ha ceduto a FP [...] t nel 1982, [...] t nel 1983, [...] t nel 1984, [...] t nel 1985, [...] t nel 1986.

Dagli scambi di note, dai resoconti e dalle note manoscritte risulta che i prezzi dei prodotti ceduti sono fissati e successivamente adeguati sulla base delle variazioni tariffarie dei cedenti, che questi prezzi sono fissati in funzione della destinazione dei prodotti ceduti al mercato nazionale e ai mercati esteri bene individuati, che la destinazione dei prodotti è individuata anche nel caso di cessione per il mercato nazionale per regioni e per utilizzazioni.

— Scambi di telex del 18 e del 20 ottobre 1984 e lettera di FP a SIV del 18 dicembre 1984 : « Float chiaro forti spessori normali destinati all'esportazione... [...] t ; ambra esclusivamente destinato all'argentatura [...] t ; bronzo esclusivamente destinato all'argentatura [...] t ; verde plus auto dall'estero [...] t... ».

— Il contratto stipulato il 18 gennaio 1985 reca poi la clausola seguente : « Il suddetto prezzo di vendita sarà automaticamente aumentato nel corso dell'anno degli stessi incrementi che si potranno verificare sui prezzi di vendita e che saranno ufficializzati nei listini di vendita di Fabbrica Pisana. »

— Nota manoscritta di SIV su una riunione tra SIV e FP del 30 ottobre 1984 : « Problemi risolti : Float chiaro, spessori normali per export [...] t 1 settembre 84 — 31 dicembre 85. Bronzo argentabile... grigio Italia... Verde plus auto... Greggi... Non deve essere venduto a prezzo minore di FP. Laminati (soprattutto bistrati) — (direttore generale di FP) — Desiderio (in proposito) di una politica di riparto in fabbrica invece che fare trasformare — per il triplo strato fare una politica comune ».

— Lettera di FP a SIV del 6 marzo 1985 : « ... sono costretto a farle presente la mia insoddisfazione sulle modalità con cui la sua azienda gestisce la commercializzazione dei vetri greggi di nostra fornitura. Nel corso dell'ultima riunione avvenuta a Roma anche lei convenne sull'opportunità che in nessun caso e per nessun motivo i venditori SIV avrebbero dovuto praticare condizioni tali da incidere sulle buone norme della regolare concorrenza... »

— Nota manoscritta di FP su una riunione tra SIV e FP del 28 marzo 1985 : « ... Greggi — 1) OK per fornire. 2) Prezzi +3 % sul prodotto dal 1° aprile. 3) [...] t/mese. 4) Clienti — 16 clienti riservati a noi secondo tabella in mani ns. e loro ».

— Dopo le riunioni del 23 e 30 aprile 1985, la nota monoscritta di FP del 30 aprile 1985 cita le decisioni seguenti adottate da FP e SIV : « Prezzi che vi praticheremo franco cliente... Quantità totale [...] t/mese. Distribuzione : Piemonte 3 %, Lombardia 11 %, Trentino 1 %, Emilia Romagna 8 %, Toscana 10 %, Abruzzi Molise 3 %, Lazio 4 %, Campania 24 %, Puglia 14 %, Calabria 10 %, Sicilia 5 %, Sardegna 3 %, il 4 riunione per compensazione ».

— Nota manoscritta di FP del 4 giugno 1985 « (direttore commerciale di SIV) — [...] t/mese — continuità — fatturazione diretta all'estero. GV tutto 4 mm. Quota 84 FF = 209,63 — 370 L./kg, ogni spessore +4,8 % per il cambio FF

dirà (?) una variazione del 2 % la applichiamo automaticamente... Laminati vorrebbe (?) +3 %...»

— Nota manoscritta di FP del 16 dicembre 1985 (Riunione SIV): «(Il direttore generale di SIV) parla di [...] t in + per loro... due elementi: prezzo di cessione — ripartizione utile.» Riferendosi a queste cessioni, la nota manoscritta di FP su una riunione tra FP e SIV del 3 febbraio 1986 contiene la seguente espressione: «Chi preleva in più deve impegnarsi a non perturbare il mercato.»

(57) Secondo i produttori, le cessioni di prodotto primario sono economicamente necessarie per delle ragioni inerenti alla struttura del settore. Ogni produttore non può produrre tutti i colori e tutti gli spessori, perché il passaggio da un colore all'altro e da uno spessore all'altro comporta dei tempi morti di produzione e, dunque, un aggravio dei costi. È, perciò, normale che vi siano delle cessioni di prodotti da un produttore all'altro affinché ogni produttore possa disporre di tutta la gamma. Inoltre, bisogna tener conto delle necessità tecniche di fermata e di manutenzione periodica dei forni che comportano delle interruzioni di produzione e, come conseguenza, la necessità di approvvigionarsi in prodotti primari.

Quanto alle cessioni di prodotti trasformati, è illusorio pensare che il cedente possa approfittare della carenza in prodotti del cessionario per collocare questi prodotti presso l'utilizzatore, perché il cessionario, in caso di rifiuto del cedente, tenterà di approvvigionarsi presso altri concorrenti.

Le cessioni non hanno carattere sistematico perché esse rispondono a bisogni puntuali.

Infine le destinazioni geografiche e di utilizzazione, menzionate in certi documenti, sono indispensabili per la definizione della qualità del prodotto e per la fissazione del prezzo di vendita da parte del cedente.

(58) i) Come l'aveva indicato nella comunicazione degli addebiti alle imprese, la Commissione non intende mettere in causa le cessioni reciproche di prodotti in occasione di rinnovi, rifacimenti e riparazioni delle attrezzature industriali, soddisfacimento di bisogni puntuali, ma, come si rileva dal caso in esame, gli scambi sistematici di prodotti convenuti su lunghi periodi e che sono una conseguenza delle scelte di politica industriale e commerciale operate dai produttori nel quadro di altre intese e/o di altri accordi restrittivi della concorrenza.

La Commissione non può condividere la tesi dei produttori secondo cui queste cessioni sarebbero economicamente necessarie. Come affermato dagli stessi produttori, le cessioni mirano a dare la possibilità a ciascuno di essi di disporre in ogni circostanza della gamma dei prodotti, annullando così il vantaggio economico derivante dalla specializzazione di ciascuno. In effetti, che si tratti di specializzazione per questo o quello spessore e per questo o quel colore, le cessioni annullano il vantaggio della specializzazione e hanno per effetto di porre artificialmente tutti i produttori su un piede di parità, impedendo così che la clientela possa beneficiare, in termini economici, della situazione di privilegio in cui ciascun produttore si trova dal punto di vista produttivo e commerciale. Le cessioni reciproche determinano, perciò, come lo dimostra l'uguaglianza dei listini prezzi e degli sconti dei tre produttori, un mercato piatto ed uniforme. D'altronde per evitare che la clientela possa individuare il fabbricante del prodotto ceduto e, dunque, rivolgersi direttamente a questi, il cessionario non svela che raramente e su eventuale richiesta espressa del cliente, come l'ha riconosciuto VP all'audizione, l'origine del prodotto venduto.

ii) La tesi sostenuta dai produttori, per quanto riguarda la cessione dei prodotti trasformati, non corrisponde alla realtà dei fatti. Infatti, se rispondono al vero le affermazioni dei produttori, e cioè che ogni prodotto trasformato, in particolare per auto, deve rispondere a certe caratteristiche tecniche e di disegno richieste dall'utilizzatore, non si vede come il produttore che manca di un dato prodotto possa procurarselo al di fuori del cerchio ristretto dei fornitori del prodotto in causa, poiché coloro che non sono fornitori di tale prodotto non hanno le unità produttive attrezzate per la sua fabbricazione. È quindi all'interno del gruppo dei fornitori attuali che sono possibili le cessioni. Di conseguenza, colui che cede dei prodotti rinuncia ad ampliare la sua quota di mercato e permette al cessionario di conservare la sua, perché le percentuali di forniture assegnate dall'utilizzatore sono indicative ed esse non impegnano né i fornitori,né l'utilizzatore (vedi punto 51).

iii) Contrariamente a quanto affermano i produttori, gli scambi di prodotti sono, ad avviso della Commissione, sistematici. Infatti, benché accanto ai contratti di scambi di durata pluriennale coesistano dei contratti di durata annuale, questi ultimi devono essere situati nel contesto di una politica commerciale che, come l'ammettono i produttori, è nota e sempre applicata.

Questo significa che il produttore che ha bisogno di un prodotto ha sempre la certezza, tenuto conto della pratica corrente, ch'egli sarà in grado di rifornirsi presso i suoi concorrenti.

Ciò che è stato detto è tanto più vero in quanto gli scambi non riguardano quantità marginali ma un numero rilevante di tonnellate. Ora, queste grandi quantità non potrebbero essere scambiate senza l'esistenza di un sistema consolidato. E perché il sistema funzioni non è necessario che esista, come sostengono le parti, un accordo quadro formale, perché la constatazione di una pratica commerciale corrente e ripetuta è sufficiente a conferire alle cessioni un carattere sistematico.

L'importanza delle cessioni reciproche di float dei tre produttori è dimostrata dalle percentuali che esse hanno rappresentato, ogni anno, rispetto alle produzioni di ognuno di essi :

(in %)

	FP		SIV		VP	
	Vendite	Acquisti	Vendite	Acquisti	Vendite	Acquisti
1982	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1983	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1984	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1985	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1986	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

La media per i cinque anni delle vendite reciproche dei tre produttori ha rappresentato il [...] della loro produzione globale, mentre la media per i cinque anni dei loro acquisti reciproci ha rappresentato il [...] della loro produzione.

Se si passa a considerare il vetro greggio, si constata che FP, che è rimasto dall'inizio del 1984 l'unico produttore in Italia, ha ceduto ai suoi concorrenti delle quantità che hanno rappresentato le percentuali seguenti rispetto alle sue vendite totali di questo prodotto : [...] nel 1983, [...] nel 1984, [...] nel 1985, [...] nel 1986.

iv) Quanto alla necessità di indicare le destinazioni geografiche o di utilizzazione, bisogna notare che il vetro è stato definito dagli stessi produttori un prodotto omogeneo e banale, talmente banale che è impossibile individuarne il fabbricante. Se è così, e se si tiene conto del fatto che il prodotto è ceduto ad un altro fabbricante, che è in grado di individuarne difetti e qualità, non si comprende la ragion d'essere di una destinazione prestabilita, tanto più che, poiché è impossibile risalire dal prodotto al fabbricante, il cedente non può temere l'addebito di alcuna responsabilità per il fatto del prodotto. Inoltre se il prodotto presenta, quale che sia il fabbricante, la stessa omogeneità, il suo prezzo di cessione non può essere determinato in funzione della destinazione geografica o di utilizzazione, ma unicamente in funzione del fatto che si tratta di prodotto di prima o di seconda scelta.

VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Articolo 85, paragrafo 1

(59) A norma dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese e le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto d'impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, e in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente e o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione e nel ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(60) Gli accordi e le pratiche concordate sotto menzionati ricadono sotto il divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, e le imprese in causa sono imprese ai sensi di detto articolo, in quanto società esercenti attività economiche nei settori della produzione, della trasformazione e della vendita del vetro piano.

7. *Le intese e le pratiche concordate riguardanti il vetro non destinato al settore auto*

(61) La pubblicazione di listini prezzi identici in breve lasso di tempo, se non lo stesso giorno, l'esistenza di scale sconti identiche e di elenchi e di categorie

identici di clienti beneficianti di queste condizioni sono il risultato di intese e di pratiche concordate tra i produttori in causa. In effetti, i documenti e le note sulle riunione e sugli incontri (quali menzionati al capitolo 4), dimostrano che FP, SIV e VP si sono messi d'accordo o quanto meno concertati, almeno a partire dal 1983 e fino al 1986, per applicare prezzi e condizioni di vendita uniformi, e che la tesi secondo cui l'identità dei listini prezzi e delle condizioni di vendita non sarebbe che la conseguenza dell'omogeneità del prodotto e dell'esistenza di una situazione di oligopolio sul mercato non corrisponde alla realtà dei fatti.

(62) La Commissione non può condividere la tesi di alcuni produttori sulla nozione di accordo o di intesa.

Perché una restrizione costituisca un accordo o una pratica concordata ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, non è necessario che l'accordo o la pratica concordata sia giuridicamente vincolante per le parti. Vi è accordo o pratica concordata quando le parti convengono su un comportamento che limiti effettivamente o potenzialmente la lora libertà commerciale stabilendo le linee direttrici della loro reciproca azione o astensione sul mercato. Non sono necessarie misure e procedure sanzionatorie contrattuali né è necessaria la forma scritta.

Nel caso di specie (come è stato esplicitato ai punti da 18 a 33), le note di Socover del 12 luglio 1983, del 12 aprile, 10 luglio e 23 settembre 1985, e del 10 marzo 1986 e le note di SIV e di FP del 30 gennaio 1985 constatano l'esistenza di intese fra i tre produttori riguardanti i listini prezzi e le condizioni di vendita, e le note e i documenti di SIV e FP del 30 ottobre 1984, del 6 e 28 marzo, 12, 23 e 30 aprile e 16 dicembre 1985 e del 3 febbraio 1986, prendono atto quanto meno di intese tra SIV e FP sui prezzi e le condizioni di vendita, convenute in occasione della cessione dei prodotti, intese che non possono dispiegare i loro effetti se non in un mercato in cui esiste già un cartello.

(63) I produttori sostengono che la Commissione non ha fornito la prova di riunioni o di intese tra i tre produttori in causa aventi per oggetto listini prezzi e condizioni di vendita uniformi, ma unicamente la prova di contatti bilaterali tra questo e quel produttore ed un grossista. Come si è potuto constatare, la Commissione ha fornito la prova di riunioni tra i produttori ed ha dimostrato che le note di Socover, così come le note di SIV e di FP, si riferiscono a intese precedenti tra i tre produttori. Ma anche se la tesi dei produttori corrispondesse al vero, ciò non toglie che la pubblicazione per un lungo periodo di tempo di listini prezzi identici, l'esistenza di scale sconto identiche e l'applicazione agli stessi clienti di condizioni di vendita uniformi non potrebbero che risultare da pratiche concordate sia direttamente fra i tre produttori sia attraverso l'intermediazione del portavoce dei grossisti.

Benché la nozione di accordo o di intesa sia distinta da quella di pratica concordata, possono verificarsi delle fattispecie in cui la collusione presenta elementi di entrambe queste forme di cooperazione illecita. La creazione, nel trattato, di una nozione separata di pratica concordata ha lo scopo di precludere che le imprese eludano l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, convenendo su delle modalità restrittive della concorrenza, non assimilabili ad un accordo o ad un'intesa, informandosi, ad esempio, reciprocamente in anticipo sulla condotta che ciascuna intende tenere, affinché ognuna di esse possa regolare il suo comportamento sapendo che i suoi concorrenti si comporteranno allo stesso modo [1].

La Corte di giustizia nella sentenza del 16 dicembre 1975, ha affermato che i criteri del coordinamento e della collaborazione stabiliti dalla giurisprudenza della Corte vanno intesi alla luce della concezione inerente alle norme del trattato in materia di concorrenza e secondo la quale ogni operatore economico deve determinare autonomamente la condotta che egli intende seguire sul mercato [2].

Se è esatto che non esclude il dirittio delle imprese di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei loro concorrenti, la suddetta esigenza di autonomia vieta, tuttavia, rigorosamente che fra le stesse imprese abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di influire sul comportamento di un concorrente sul mercato, ovvero di rivelare a tale concorrente il comportamento che l'interessata ha deciso o prevede di tenere essa stessa sul mercato.

Ora, anche se non si vuole definire come intese il contenuto delle note e dei documenti di SIV e di FP e delle note di Socover, non vi è dubbio che queste note e questi documenti tengono conto della collusione fra i tre produttori, quale che sia la forma esatta che ha assunto, nei casi concreti, il comportamento collusivo, perché i tre produttori non potevano non conoscere il peso delle parole quando affermavano : « noi faremo le stesse condizioni degli altri », « noi scartelliamo », « ... deve impegnarsi a non perturbare il mercato », o che Socover, definito dagli stessi produttori portavoce dei grossisti, poteva essere utilizzato, come lo è stato, come mezzo di trasmissione del comportamento, previsto o dato per scontato, sul mercato da un produttore all'altro.

[1] Vedi sentenza della Corte di giustizia della Comunità europee del 14 luglio 1972, nella causa 48/69 ICI contro Commissione, Raccolta 1972, pag. 619.

[2] Sentenza della Corte del 16 dicembre 1975 nelle cause riunite 40-48, 50, 54-56, 111, 113 e 114/1973 Suiker Unie contro Commissione, Raccolta 1975, pag. 1663.

D'altra parte, anche se al limite potessero, e non pare sia il caso, giustificare la conoscenza attraverso i clienti dei listini prezzi dei concorrenti, che sono pubblici, le tre imprese non potrebbero legittimamente avanzare una tale giustificazione per la conoscenza di documenti, come le scale sconto e le liste dei clienti beneficianti di questi sconti, che sono definiti dalle stesse imprese documenti interni, tenuti gelosamente segreti. Se a ciò si aggiunge il fatto che queste imprese hanno modificato, qualche volta lo stesso giorno, e, più spesso, in un breve lasso di tempo, la classificazione dei clienti in categorie o livelli, bisogna constatare che la tesi delle parti è priva di fondamento.

(64) Le riunioni tra i grossisti più importanti, promosse e/o organizzate dai produttori, sono (come appare dall'esposizione di cui ai punti da 35 a 42) il risultato di intese o di pratiche concordate tra FP, SIV e VP, aventi lo scopo di orientare, in senso conforme ai loro interessi collusivi, le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti, i quali, a causa della loro dipendenza economica, non riescono a sottrarsi al potere ed alle azioni penetranti dei produttori. Se i grossisti non fossero costretti ad operare le loro scelte commerciali in riunioni collegiali in cui la manifestazione della libera determinazione di ognuno è frenata o impedita dal fatto che le riunioni sono promosse su iniziativa dei produttori, che vogliono così sottolineare di agire in accordo fra loro, e dalla presenza diretta o indiretta (le società di commercializzazione controllate dai produttori) dei produttori e degli altri grossisti, che sono i loro concorrenti naturali, essi potrebbero esercitare individualmente delle pressioni sui produttori e dirigere, quindi, i loro acquisti verso quel produttore o quei produttori che offrono condizioni di vendita più interessanti, alterando così gli equilibri di mercato voluti dai produttori. Le riunioni collegiali servono giustamente ad evitare simili pressioni, a permettere ai produttori di controllarsi reciprocamente e di esternare il loro comportamento uniforme ed a consolidare, quindi, gli equilibri e le strutture di mercato convenuti.

(65) Il fatto che, di tanto in tanto, questo o quel produttore è accusato di non rispettare i patti e di violare il cartello ed il fatto che qualche produttore applica con ritardo prezzi e condizioni convenuti sono irrilevanti ai fini dell'esistenza delle intese e delle concertazioni summenzionate, le quali costituiscono di per sé delle inflazioni all'articolo 85. Inoltre, anche se le intese non fossero integralmente rispettate, ciò non significa che esse non influenzino sensibilmente il comportamento delle imprese.

(66) Le intese e le pratiche concordate summenzionate fra imprese fabbricanti prodotti identici costituiscono delle gravi restrizioni della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. Tramite tali intese e pratiche concordate le imprese in questione si sono infatti impegnate a limitare sostanzialmente la loro autonomia di comportamento nei confronti della clientela e si sono adoperate perché i clienti più importanti si allineassero sulle loro decisioni e non avessero la possiblità di adottare in modo autonomo decisioni in materia commerciale. Gli effetti di queste queste restrizioni sono tanto più sensibili in quanto FP, SIV e VP provvedono al 79 % circa dei consumi interni italiani. Con il comportamento contestato le imprese hanno ridotto la possibilità degli utilizzatori di beneficiare di una concorrenza tra i produttori locali, data la preponderanza della loro parte complessiva di mercato, nonostante le importazioni. Inoltre, ben difficilmente gli acquirenti di maggiore importanza, grossisti e trasformatori, possono fare a meno delle forniture dei produttori stabiliti in Italia, dati i possibili rischi sulla regolarità degli approvvigionamenti.

8. *Gli accordi e le pratiche concordate riguardanti il vetro per auto*

(67) I fatti ed i documenti elencati al capitolo 5 dimostrano con sufficiente evidenza che FP e SIV, dal 1982 al 1986, e FP, SIV e VP, dal 1983 al 1986, si sono messi d'accordo o quanto meno concertati sui prezzi da praticare al gruppo FIAT, e, dal 1982 al 1987, sulla ripartizione del mercato, eliminando così qualunque incertezza quanto al loro comportamento reciproco.

Gli accordi e le pratiche concordate tra FP e SIV, che giungono alla definizione, fino ai dettagli, dei prezzi, alle ripartizioni, fino ai singoli particolari, delle forniture, alla ripartizione degli utili o delle perdite derivanti dalla reazione del cliente, costituiscono delle infrazioni molto più gravi di quelle messe in opera con la cooperazione di VP.

Anche il comportamento di VP costituisce, tuttavia, un'infrazione. Non è dubitabile, ifnatti, che VP ha partecipato alle intese o alle pratiche concordate sui prezzi, come risulta dalle note di SIV e di FP e dal fatto che essa ha puntualmente applicato le modifiche tariffarie, sia pure con un lieve scarto dello 0,3 % in meno in un caso e con un po' di ritardo in qualche altro caso. Non è dubitabile, altresì, che VP ha partecipato alle intese relative alle ripartizioni delle forniture, come risulta dai tabulati meccanografici in possesso di FP e dal fatto che essa ha attivamente lavorato dei prodotti non trasformati e trasformati per conto dei suoi concorrenti.

Non appare verosimile che un fornitore conosca gli aumenti dei prezzi dei suoi concorrenti dal cliente, perché questi se ha tutto l'interesse a comunicare i ribassi dei prezzi, non ne ha alcuno a comunicarne gli aumenti. In effetti egli ha tutto l'interesse a dividere il fronte dei fornitori per spuntare dei prezzi diversi in funzione della forza contrattuale di ognuno di essi. Anche se fosse vero che, nel corso delle trattative con il cliente, un fornitore può ottenere delle indicazioni sulle offerte dei suoi concorrenti, ciò non toglie che le condizioni praticate da ogni fornitore sarebbero in relazione alla forza contrattuale di ciascuno, della gamma dei prodotti offerti e del servizio e che anche un cliente in posizione dominante non potrebbe non tener conto, nello stabilire le condizioni di acquisto, di questi dati oggettivi. In ogni caso, è un fatto accertato che FP, SIV e VP si sono concertati prima di andare a trattare con il gruppo FIAT sia nel caso di diminuzione di prezzi, sia nel caso di aumenti.

Infine, non appare verosimile che il cliente sia all'origine delle quote o sia il tramite della circolazione dell'informazione sulle quote perché non si vede quale possa essere l'interesse del cliente a far circolare delle informazioni sulle origini e sulle percentuali dei suoi approvvigionamenti. Simili informazioni, al contrario, sono gelosamente custodite come segreto aziendale. Il fatto che il cliente menzioni, nelle conferme d'ordine la quota assegnata per il modello in causa al fornitore interessato non significa che questa quota sia definitiva né che il cliente comunichi ad ogni fornitore le quote assegnate agli altri fornitori. Le quote assegnate individualmente dal cliente ad ogni fornitore sono unicamente delle quote indicative che non impegnano né il cliente, né il fornitore, essendo possibili delle variazioni. Inoltre, le percentuali di assegnazione negoziate con il cliente sono rapportate ai pezzi mentre i tabulati in possesso di FP contengono delle percentuali di m^2. Ne consegue, perciò, che l'attribuzione di quote definitive e particolareggiate non è imputabile al cliente, ma è il risultato della ripartizione delle forniture convenuta fra i tre produttori.

(68) I documenti elencati al capitolo 5 dimostrano che FP e SIV si sono messi d'accordo o concertati, dalla fine del 1982 al 1986, sui prezzi da praticare a Piaggio e sulle quantità e sui particolari che ciascuno di loro avrebbe fornito.

Con questi accordi e pratiche, che costituiscono delle infrazioni specifiche, i due produttori hanno messo a punto una strategia di lungo periodo tendente ad indurre il cliente in questione a ripartire gli ordini in funzione delle loro deliberazioni, togliendo così a Piaggio, attraverso il sistema dei prezzi differenziati, ogni possibilità economica di scelta delle sue fonti di approvvigionamento.

Tale comportamento è tanto più grave in quanto FP e SIV hanno effettivamente messo in pratica i loro accordi, li hanno adattati, in corso di esecuzione, alle circostanze del momento e li hanno estesi ben oltre il periodo di validità inizialmente previsto.

(69) Gli accordi e pratiche concordate summenzionati costituiscono restrizioni limitative della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. Tramite tali accordi e pratiche i produttori in causa hanno creato una situazione di mercato tale da escludere o, quanto meno, da ridurre al minimo ogni forma di concorrenza fra di loro. Tali accordi e pratiche, infatti, hanno permesso agli interessati la ricerca ed il raggiungimento di un equilibrio di prezzi e di sbocchi ad un livello diverso da quello che sarebbe risultato da una situazione normale di concorrenza e di cristallizzare le posizioni di mercato acquisite. Gli effetti delle restrizioni messe in opera dai produttori in causa sono sensibili per il fatto che FP e SIV controllano più dell'80 % del mercato italiano del vetro per auto e che FP, SIV e VP controllano il 95 % circa di tale mercato. A causa dei comportamenti contestati, gli utilizzatori si sono visti privati della possibilità di beneficiare della concorrenza fra i produttori locali, data la preponderanza delle vendite di questi ultimi sul mercato considerato, nonostante le importazioni. Inoltre, è da tenere in considerazione che, per assicurarsi la regolarità degli approvvigionamenti, gli utilizzatori non possono fare a meno delle forniture dei produttori stabiliti in Italia.

9. Gli accordi relativi agli scambi di vetro tra i produttori

(70) Gli accordi e contratti (descritti al capitolo 6) relativi agli scambi sistematici di vetro fra i tre produttori, costituiscono delle sensibili restrizioni di concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, in quanto privano le parti della loro autonomia di comportamento e della loro facoltà di adattarsi individualmente alle circostanze. In effetti con questi accordi e contratti ciascun produttore rinuncia a trarre profitto, incrementando le vendite dirette alla propria clientela, della mancanza di prodotto degli altri produttori, della propria capacità produttiva, della propria specializzazione e capacità tecnica di trasformazione, mettendosi a sua volta al riparo da analogo rischio nell'ipotesi opposta.

Proprio nei momenti in cui un'incursione di una delle parti sul mercato di un'altra sarebbe particolarmente facile, vista l'identità dei prodotti, o in cui una delle parti può approfittare della propria specializzazione per affermarsi nei segmenti di mercato che più la interessano, essa deve, invece,

rinunciare a qualunque tipo di azione e dirottare una porzione della propria produzione da un normale sbocco commerciale per fornirla ad un concorrente. D'altra parte, il concorrente beneficiario dello scambio viene a trovarsi, nei confronti del produttore cedente, in una situazione di dipendenza tale che egli non destinerà mai o non potrà destinare (come lo provano alcuni documenti menzionati al capitolo 6) ad un'azione concorrenziale la merce ricevuta in base agli accordi ed ai contratti.

Questi accordi e contratti mirano in definitiva (come risulta dai documenti citati al capitolo 6) alla ripartizione degli sbocchi e della clientela fra i produttori in causa e ad evitare qualsiasi modifica delle rispettive posizioni nei vari segmenti del mercato e le eventuali pressioni degli utilizzatori. Nel settore del vetro auto la ripartizione del mercato e della clientela è veramente spinta al dettaglio : alcuni produttori si prestano a lavorare in subappalto per i concorrenti, che possiedono la tecnica e le unità di trasformazione, al solo scopo di pervenire ad una ripartizione delle quote di fornitura presso il singolo cliente.

10. *Effetti sul commercio fra Stati membri*

(71) Le restrizioni di concorrenza descritte ai capitoli 7, 8 e 9 sono idonee a pregiudicare in maniera sensibile l'interscambio comunitario. Le intese sui prezzi riguardano anche prodotti importati da SIV da altri Stati membri, da FP da altre società del gruppo St Gobain, da VP dalla consociata francese Boussois. Le intese sui prezzi hanno, dunque, per oggetto anche dei prodotti di origine comunitaria.

Gli accordi relativi agli scambi di vetro riguardano anche prodotti delle tre imprese in causa destinati all'esportazione. Essi hanno, perciò, come effetto d'impedire che ogni produttore possa sviluppare liberamente le sue vendite negli Stati membri. Inoltre, gli accordi relativi agli scambi di prodotti e le intese sui prezzi e sulle ripartizioni di quote e di mercato influiscono sulle vendite realizzabili in Italia grazie alle importazioni di articoli prodotti nei paesi limitrofi. In effetti queste pratiche determinano una struttura di condizioni commerciali uniformi diversa dalla struttura di condizioni differenziate che si sarebbe normalmente avuta se la concorrenza non fosse stata limitata e, dunque, hanno per effetto di deviare i flussi commerciali interstatali dal corso che avrebbero seguito in loro assenza. Stabilendo delle condizioni uniformi, i destinatari della presente decisione, che controllano circa il 79 % del mercato italiano del vetro non auto e circa il 95 % di quello auto e una parte molto rilevante delle fonti esterne di approvvigionamento, hanno intaccato le strutture di concorrenza effettiva. Ne consegue che gli accordi e le intese predetti incidono, in maniera sensibile, sugli scambi interstatali consolidando compartimentazioni di carattere nazionale che ostacolano l'interpenetrazione economica voluta dal trattato.

B. **Articolo 85, paragrafo 3**

(72) Gli accordi e le pratiche concordate oggetto della presente decisione non possono beneficiare dell'esenzione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3 perché non sono stati notificati, in conformità dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento n. 17, e non rientrano fra le esenzioni previste al paragrafo 2 di detto articolo.

(73) La Commissione, d'altra parte, ritiene che, anche se questi accordi e pratiche concordate fossero stati notificati, non sarebbero riunite le condizioni di applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3. Non si vede, infatti, come delle intese sui prezzi e sulla ripartizione di mercato possano contribuire a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico, né quale possa essere l'utile derivante agli utilizzatori da tali intese. Inoltre queste intese danno la possibilità alle imprese interessate di eliminare, sul mercato italiano, la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

C. **Articolo 86**

(74) A norma dell'articolo 86 del trattato CEE è incompatibile con il mercato comune e vietato, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra Stati membri, lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato comune o su una parte sostanziale di questo.

(75) FP, SIV e VP sono imprese ai sensi dell'articolo 86.

11. *Il mercato rilevante*

(76) Il mercato preso in considerazione dalla presente decisione è quello del vetro piano.

A differenza del vetro cavo che si trova in concorrenza con diversi altri prodotti, come, ad esempio, le lattine di alluminio, di banda stagnata o di cartone particolarmente trattato o di plastica, il vetro piano non è sostituibile, salvo che in due applicazioni, con altri prodotti per i diversi usi a cui è destinato. Se si eccettua, infatti, l'applicazione per le serre e le verande in cui il vetro piano entra in concorrenza con la plastica, nei limiti in cui non ci siano particolari necessità di evitare la dispersione termica, esso non trova prodotti concorrenti in tutte le altre utilizzazioni. Che sia destinato a vetrature per auto, a vetrature per l'edilizia, a specchi, a vetri riflettenti, a vetri isolanti, a vetri laminati o blindati, il vetro piano non è sostituibile con altri prodotti. Il vetro piano va considerato, perciò, come un mercato specifico, perché, tenuto conto delle sue proprietà meccaniche, termiche, ottiche, decorative e del rapporto qualità-prezzo, esso è idoneo, nelle sue diverse utilizzazioni, a soddisfare dei bisogni costanti e non è intercambiabile né sostituibile, salvo che in due applicazioni, con altri prodotti.

(77) Sotto il profilo geografico, l'Italia, parte sostanziale del mercato comune, deve essere considerata come lo spazio appropriato nel quale misurare la concorrenza.

La localizzazione geografica degli impianti di produzione è un fattore vitale per l'industria vetraria. In effetti, benché il costo del trasporto non sia un ostacolo insormontabile per la commercializzazione oltre frontiera del vetro piano, esso è senz'altro un fattore molto importante perché, più aumenta la distanza fra centro di produzione e punti di consegna, più si intensifica la criticità del sistema logistico e più diminuisce la concorrenzialità del prodotto. Ne consegue che, se è vero che ogni produttore destina all'esportazione una parte della sua produzione, è, altresì, vero che questa parte è limitata rispetto alle quantità destinate al mercato interno, perché, se si vuol garantire la redditività dell'azienda, non si possono destinare oltre frontiera che le quantità prodotte a costi marginali. I produttori locali sono, perciò, coscienti che una certa concorrenza può provenire dall'esterno, ma che essa è quantitativamente limitata e che essi restano padroni della maggior parte del mercato interno. Se poi, come nel caso in esame, una parte molto rilevante delle fonti di produzione esterne all'Italia sono controllate dai gruppi a cui appartengono i produttori locali, il rischio di concorrenza per i quantitativi ben delimitati di cui si è detto diminuisce ancora.

L'importanza logistica ed economica della localizzazione geografica degli impianti di produzione fa sì che gli utilizzatori non possono contare, per la regolarità delle forniture, che essenzialmente sui produttori locali. Ne deriva che le possibilità di pressioni che gli utilizzatori possono esercitare sui produttori locali sono limitate e per le quantità e nel tempo : per le quantità perché, come si è visto, le disponibilità di prodotto straniero sono ridotte ; nel tempo perché, ammesso che un utilizzatore riesca ad accaparrarsi una parte importante dei prodotti stranieri disponibili, egli potrà fare a meno del prodotto nazionale per un periodo di tempo molto limitato e se non ha la necessità della continuità delle forniture, ma, una volta esaurita la scorta del prodotto straniero o se gli necessitano forniture continue, egli sarà costretto a rivolgersi al mercato interno per i suoi approvvigionamenti.

Da quanto precede risulta che il mercato italiano è il mercato geograficamente rilevante, perché esso è il luogo necessario di incontro della domanda e dell'offerta per almeno i 4/5 del consumo interno.

12. *La posizione dominante collettiva*

(78) FP, SIV e VP, in quanto membri di un oligopolio ristretto, si trovano, nei confronti delle pressioni della concorrenza, in una posizione di indipendenza che dà loro la possibilità di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva, non dovendo tenere notevolmente conto dei comportamenti degli altri partecipanti al mercato.

(79) La posizione dominante collettiva di FP, SIV e VP risulta dagli elementi di fatto seguenti.

Le parti di mercato del 79 % circa per il vetro non destinato al settore auto e del 95 % circa per il vetro per auto, detenute insieme, bastano da sole a conferire a FP, SIV e VP una posizione dominante sul mercato italiano del vetro piano. Queste parti di mercato sono stabili da parecchi anni.

FP, SIV e VP fanno parte di gruppi multinazionali che controllano più della metà della produzione e dell'offerta comunitarie di vetro piano destinato al settore auto e al settore non auto. Esse sono, dunque, in gran parte al riparo di una concorrenza che (nei limiti di cui si è detto al punto 76) potrebbe venire dall'esterno. Il controllo diretto dell'offerta interna ed il controllo indiretto dell'offerta esterna danno a queste tre imprese la possibilità di praticare una politica commerciale non dipendente dall'evoluzione del mercato e dalle condizioni di concorrenza.

Il fatto che queste tre imprese abbiano dovuto sopportare delle azioni concorrenziali anche continuate da parte di qualche produttore comunitario o delle azioni concorrenziali puntuali da parte di produttori extracomunitari, non inficia la conclusione predetta. Infatti, come affermato dalla Corte di giustizia nelle sentenze United Brands e Hoffmann-La Roche (1), la posizione dominante non esclude l'esistenza di una certa concorrenza né presuppone che il produttore o i produttori che la detengono abbiano eliminato ogni possibilità di concorrenza. Altri produttori possono far loro una concorrenza attiva, senza per questo che una simile condotta arrechi loro pregiudizio e le imprese perdano la loro posizione di imprese in posizione dominante. A tal riguardo, il fatto che, nonostante i loro sforzi, le imprese concorrenti non siano riuscite ad indebolire la posizione delle tre imprese sul mercato italiano ed il fatto che FP, SIV e VP abbiano, perciò, consolidato le loro quote di mercato possono essere degli indizi significativi di dominanza.

I notevoli investimenti richiesti per l'esercizio di questa attività industriale e la previsione di un debole aumento della domanda per il prossimo decennio non lasciano intravedere una modifica strutturale delle condizioni di mercato, né la possibilità che nuovi produttori si inseriscano sul mercato.

Queste imprese si presentano sul mercato come una sola entità e non con la loro individualità. Come risulta da quanto detto ai punti da 35 a 42, i tre produttori mantengono in comune dei legami particolari con un gruppo di grossisti che sono i più importanti distributori di vetro in Italia, ne provocano le riunioni, si adoperano per far loro accettare le modifiche tariffarie e perché queste modifiche siano ritrasmesse a valle in maniera uniforme per evitare che eventuali decisioni individuali dei grossisti possano essere la causa di pressioni commerciali sui singoli produttori, che conducano ad un'alterazione degli equilibri di mercato.

Le decisioni economiche dei tre produttori rivelano un grado elevato di interdipendenza in materia di prezzi e di condizioni di vendita, di rapporti con la clientela e di strategie commerciali.

Le tre imprese, inoltre, hanno costituito, a livello della produzione, dei legami strutturali tra di loro attraverso gli scambi sistematici di prodotti (vedi al riguardo il capitolo 6). Questi scambi costituiscono, da un canto, il risultato della carenza strutturale di alcune imprese in prodotto di base o in alcuni prodotti trasformati e, dall'altro, l'espressione e, nello stesso tempo, lo strumento della loro risoluzione duratura di evitare che questa situazione si traduca in modifiche della loro rispettiva posizione sul mercato e del rapporto di forze esistente fra di esse.

13. *L'abuso di posizione dominante collettiva*

(80) FP, SIV e VP hanno abusato della loro posizione dominante collettiva sul mercato italiano del vetro piano, che costituisce una parte sostanziale del mercato comune.

Il comportamento commerciale di FP, SIV e VP (descritto ai punti da 18 a 34, da 43 a 47, 49 e 52) costituisce uno sfruttamento abusivo di posizione dominante collettiva perché restringe, in capo agli utilizzatori, la possibilità di scelta delle fonti di approvvigionamento e limita gli sbocchi agli altri produttori comunitari di vetro piano.

Attraverso i loro comportamenti le imprese in causa hanno fatto ricorso a mezzi diversi da quelli su cui si impernia la concorrenza normale tra prodotti o servizi, che si fonda sulle prestazioni degli operatori economici, diminuendo ancora il grado di concorrenza su di un mercato in cui, proprio per il fatto che vi operano le predette imprese in posizione dominante collettiva, esso è già sminuito.

(81) I comportamenti adottati da FP, SIV e VP (descritti ai punti da 18 a 34, 43 a 47, 49 e 52) costituiscono anche degli abusi ai sensi dell'articolo 86 perché sono incompatibili con l'obiettivo di cui all'articolo 3, lettera f) del trattato, che prevede un regime di concorrenza non falsata all'interno del mercato comune.

Per quanto riguarda, in particolare, le lettere a) e b) dell'articolo 86, i tre produttori hanno privato i clienti della possibilità di mettere in concorrenza i fornitori in materia di prezzi e di condizioni di vendita ed hanno limitato gli sbocchi attraverso la fissazione delle quote di vendita per il vetro auto, cristallizzando così le posizioni di mercato acquisite e limitando l'accesso al mercato ai produttori concorrenti.

(82) Il comportamento di FP, SIV e VP, che ha per effetto di intaccare le strutture della concorrenza del mercato del vetro piano, è (per le ragioni esposte al capitolo 10) idoneo a pregiudicare il commercio fra Stati membri ai sensi dell'articolo 86.

D. Articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17

(83) Sulla base di quanto esposto, la Commissione ritiene di dover infliggere, ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17, delle ammende alle tre imprese le quali hanno commesso delle

(1) Sentenza del 14 febbraio 1978, nella causa 27/76 United Brands, Raccolta 1978, pag. 207,
Sentenza del 13 febbraio 1979 nella causa 85/76 Hoffmann-La Roche, Raccolta 1979, pag. 451.

infrazioni all'articolo 85, paragrafo 1, attraverso accordi, intese e pratiche concordate applicabili in Italia per il vetro auto e non auto e riguardanti i prezzi e le condizioni di vendita, la ripartizione del mercato e gli scambi di prodotti e, contemporaneamente, della loro posizione dominante collettiva, delle infrazioni all'articolo 86, lettere a) e b).

(84) Nel determinare l'ammontare delle ammende, la Commissione ha tenuto conto delle seguenti considerazioni :

a) La contemporanea violazione con gli stessi comportamenti di due disposizioni del trattato (concorso formale di infrazioni) pone il problema del cumulo o meno delle ammende per le due infrazioni. In mancanza di una disposizione esplicita in materia di cumulo delle ammende contenuta nelle norme di diritto comunitario, ed in particolare nell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17, la Commissione ritiene che vada applicata la teoria dell'assorbimento, e cioè che debbano essere inflitte alle imprese soltanto le ammende per l'infrazione più grave. Nel caso di specie, tenuto conto del fatto che la nozione di posizione dominante collettiva viene utilizzata per la prima volta nell'applicazione dell'articolo 86, la Commissione ritiene che non debbano essere inflitte ammende per la violazione di detto articolo.

b) La durata delle infrazioni. Le infrazioni hanno avuto una durata relativamente lunga. Per quanto riguarda il vetro non destinato al settore auto, la Commissione ritiene che le intese e le pratiche concordate sui prezzi e sulle condizioni di vendita e quelle aventi per scopo di orientare le scelte commerciali dei grossisti più importanti sono esistite, quanto meno nelle forme più gravi, dal 1° giugno 1983 al 10 aprile 1986.

Per quanto riguarda il vetro destinato al settore auto, la Commissione ritiene che : gli accordi e le pratiche concordate sui prezzi, riguardanti il gruppo FIAT, sono esistiti, nelle forme più gravi, tra FP e SIV, dal 26 ottobre 1982 al 1° dicembre 1986 e, tra FP, SIV e VP, dall'11 maggio 1983 al 1° dicembre 1986 ; gli accordi e le pratiche concordate sulle quote, riguardanti il gruppo FIAT, sono esistiti tra FP, SIV e VP dal 1° gennaio 1982 al 30 giugno 1987 ; gli accordi e le pratiche concordate sui prezzi e sulle quote, riguardanti il gruppo Piaggio, sono esistiti tra FP e SIV dal 1° gennaio 1983 al 1° maggio 1986 e, nelle forme più gravi, dal 1° gennaio 1983 al 28 dicembre 1984.

Per quanto riguarda gli scambi di prodotti, la Commissione ritiene che gli accordi tra FP, SIV e VP sono esistiti dal 1° gennaio 1982 al 31 dicembre 1986.

c) La gravità delle infrazioni. La natura delle infrazioni — che sono di tipo tradizionale e sulla cui qualificazione alle luce dell'articolo 85 non vi sono dubbi —, l'importanza economica delle imprese interessate e la posizione che esse detengono sul mercato italiano portano a considerare questi accordi e pratiche concordate come particolarmente gravi.

La Commissione non ha la certezza che le infrazioni siano cessate. Ma anche se le imprese hanno posto fine alle infrazioni, ciò non è avvenuto spontaneamente, bensì in seguito all'intervento della Commissione. Inoltre le tre imprese sono recidive. Infatti, con decisione 81/881/CEE della Commissione (1) esse sono state condannate per violazione dell'articolo 85.

d) Circostanze attenuanti. Per moderare l'ammontare delle ammende, la Commissione ha tenuto conto del fatto che gli anni dal 1979 al 1983, per il vetro non destinato al settore auto, e dal 1979 al 1984, per il vetro destinato al settore auto, sono stati caratterizzati da una caduta della domanda e che, di conseguenza, le imprese hanno subito delle perdite.

(85 Nel determinare l'ammontare delle ammende da infliggere alle diverse imprese, la Commissione ha tenuto conto del ruolo avuto da ciascuna di esse negli accordi e nelle pratiche concordate — il ruolo svolto da VP essendo stato molto meno importante di quello di FP e SIV —, dei periodi di tempo in cui ciascuna di esse ha partecipato all'infrazione, delle rispettive consegne di vetro e del fatturato totale di ciascuna,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA, Vernante Pennitalia SpA hanno violato le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CEE, partecipando :

a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV (SpA) e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° giugno 1983 al 10 aprile 1986, a delle intese e pratiche concordate sui prezzi e sulle condizioni di vendita e a delle intese e pratiche concordate aventi per scopo di orientare le politiche di acquisto e di vendita dei grossisti più importanti nel settore del vetro piano non destinato al settore auto ;

b) Fabbrica Pisana SpA e Società Italiana Vetro — SIV SpA dal 26 ottobre 1982 al 1° dicembre 1986, Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dall'11 maggio 1983 al 1° dicembre 1986, a degli accordi e pratiche concordate sui prezzi da praticare al gruppo Fiat nel settore del vetro piano destinato al settore auto ;

(1) GU n. L 326 del 13. 11. 1981, pag. 32.

c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° gennaio 1982 al 30 giugno 1987, a degli accordi e pratiche concordate relativi alla ripartizione delle quote di forniture al gruppo FIAT nel settore del vetro piano destinato al settore auto;

d) Fabbrica Pisana SpA e Società Italiana Vetro — SIV SpA, dal 1° gennaio 1983 al 1° maggio 1986, a degli accordi e pratiche concordate relativi ai prezzi ed alle quote di forniture da praticare al gruppo Piaggio nel settore del vetro piano destinato al settore auto;

e) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° gennaio 1982 al 31 dicembre 1986, a degli accordi di scambi di prodotti nel settore del vetro piano con lo scopo di pervenire alla ripartizione del mercato.

Articolo 2

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA hanno violato le disposizioni dell'articolo 86 del trattato CEE abusando della loro posizione dominante collettiva con i loro comportamenti consistenti nel privare i clienti della possibilità di mettere in concorrenza i fornitori in materia di prezzi e di condizioni di vendita e, attraverso la fissazione di quote per il vetro auto, nel limitare gli sbocchi:

a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° giugno 1983 al 10 aprile 1986, per il vetro piano non destinato al settore auto;

b) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA, dal 26 ottobre 1982 al 1° dicembre 1986, Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dall'11 maggio 1983 al 1° dicembre 1986, per i prezzi del vetro piano per auto destinato al gruppo FIAT;

c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA, dal 1° gennaio 1982 al 30 giugno 1987, per le quote di fornitura del vetro piano per auto destinato al gruppo FIAT;

d) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA, dal 1° gennaio 1983 al 1° maggio 1986, per i prezzi e le quote di fornitura del vetro piano per auto destinato al gruppo Piaggio.

Articolo 3

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro — SIV SpA e Vernante Pennitalia SpA pongono immediatamente fine alle infrazioni descritte agli articoli 1 e 2 (nella misura in cui non vi abbiano già provveduto) e si astengono in avvenire, per quanto riguarda le attività che esse svolgono nel settore del vetro piano, da ogni accordo o pratica concordata che possa avere oggetto o effetto identico o analogo, compreso ogni scambio di informazioni normalmente coperte dal segreto aziendale che potrebbe permettere loro di controllare l'esecuzione di accordi espressi o taciti o di pratiche concordate riguardanti i prezzi o la ripartizione di mercato.

Articolo 4

Le ammende seguenti sono inflitte alle imprese destinatarie della presente decisione per le infrazioni descritte all'articolo 1:

— a Fabbrica Pisana SpA un'ammenda di 7 000 000 di ECU;

— a Società Italiana Vetro — SIV SpA un'ammenda di 4 700 000 ECU;

— a Vernante Pennitalia SpA un'ammenda di 1 700 000 ECU.

Articolo 5

Gli importi delle ammende di cui all'articolo 4 devono essere versati, entro tre mesi dalla data di notifica della presente decisione, sul conto bancario seguente:

a) Conto corrente n. 9.130.707, Commissione delle Comunità europee, Bruxelles (per i pagamenti in ecu)
Istituto Bancario S. Paolo di Torino
156, Piazza S. Carlo
10121 Torino

b) Conto corrente n. 26.952/018, Commissione delle Comunità europee, Bruxelles (per i pagamenti in lire italiane)
Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde
Via Monte di Pietà, 8
20121 Milano

A decorrere dalla scadenza del termine sopra indicato l'ammenda produce interessi di pieno diritto al tasso applicato dal Fondo europeo di cooperazione monetaria alle sue operazioni in ecu il primo giorno feriale del mese nel quale è adottata la presente decisione e maggiorato di tre punti e mezzo, cioè l'11 %.

In caso di versamento in moneta nazionale del destinatario, la conversione avverrà al tasso del giorno precedente a quello del versamento.

Articolo 6

Le seguenti imprese sono destinatarie della presente decisione:

— Fabbrica Pisana SpA, Direzione generale, Via E. Romagnoli 6, 20146 Milano;

— Società Italiano Vetro — SIV SpA, 66050 S. Salvo (Chieti);

— Vernante Pennitalia SpA, Corso Aurelio Saffi 37, 16128 Genova.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 192 del trattato CEE.

Fatto a Bruxelles, il 7 dicembre 1988.

Per la Commissione

Peter SUTHERLAND

Membro della Commissione

ALLEGATO 1

1. **Vetro trasparente di base**

(in tonnellate)

	1982	1983	1984	1985	1986
Produzione : Float (dati produttori)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tirato (dati Assovetro)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totale	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importazioni (Istat) : Float	121 409	103 979	124 579	107 238	105 070
Tirato	39 644	42 666	50 134	40 396	61 370
Totale	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
− Esportazioni (Istat) : Float	124 309	134 288	122 639	155 336	158 747
Tirato	5 901	5 982	14 087	16 513	8 182
A. Consumo apparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importazioni Istat (Float + Tirato)	161 053	146 645	174 713	147 634	166 440
— Importazioni dalla Francia (1)	44 475	37 875	29 320	22 805	16 310
— Importazioni da altri paesi effettuate dai tre produttori	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Importazioni depurate	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

2. **Vetro greggio di base**

Produzioni (dati produttori)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importazioni (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
− Esportazioni (Istat)	14 484	9 831	5 370	1 542	2 320
A. Consumo apparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importazioni (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
— Importazioni della Francia (1)	500	211	1 632	2 505	3 298
— Importazioni de altri paesi effettuate dai tre produttori	[...]	—	—	[...]	[...]
B. Importazioni depurate	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

3. **Totale vetro piano (1 + 2)**

Produzioni	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importazioni	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
− Esportazioni	144 694	150 101	142 096	173 391	169 249
A. Consumo apparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importazioni (Istat)	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
— Importazioni della Francia (1)	44 975	38 083	30 953	25 312	19 609
— Importazioni da altri paesi effettuate dai tre produttori	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Importazione depurate	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

(1) Le importazioni provenienti dalla Francia sono state eliminate perché in questo paese vi sono solo due produttori, Saint-Gobain e Boussois, rispettivamente società controllante di Fabbrica Pisana e società consociata di Vernante Pennitalia. Le importazioni provenienti da queste due società francesi sono destinate, per la quasi totalità, ai produttori italiani. D'altra parte non possono essere considerate come vendite di concorrenti certe quantità vendute sul mercato italiano da una delle due società francesi.

ALLEGATO 2

1. Mercato non auto

(in tonnellate)

	1982	1983	1984	1985	1986
Vendite float + tirato sul mercato italiano. Dati GEPVP(1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
– Autoconsomo auto FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totale mercato Float + Tirato.	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Consumo apparente Vetro greggio (allegato 1, punto 2) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
A. totale mercato	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Vendite totali non auto di FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Parti di mercato di Vetrocoke	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] % (3)
Parti di mercato dei produttori italiani (2)	± 84 %	± 82 %	± 79 %	± 84 %	± 77 %

(1) Sono stati utilizzati i dati GEPVP perché sono più affidabili dei dati Assovetro. Infatti, i dati GEPVP comprendono solo le vendite, sulle quali si possono meglio calcolare le parti di mercato, mentre i dati Assovetro riprendono vendite e stock.

(2) Poiché GEPVP non pubblica dei dati sul vetro greggio, per questo prodotto si è stati costretti ad utilizzare i dati Assovetro ripresi nell'allegato 1. Poiché questi dati comprendono anche gli stock, la loro utilizzazione può dar luogo a qualche divergenza, non importante, soprattutto per gli anni 1985 e 1986, tra l'incidenza delle importazioni depurate risultante da questo allegato e quella risultante dall'allegato 1.

(3) A partire dal 1986, Vetrocoke è diventata filiale di SIV. Le parti di mercato di questa società, per il 1986, saranno perciò computate nelle parti di mercato di SIV.

2. Mercato auto

(per 1 000 m²)

	1982	1983	1984	1985	1986
Vendite FP + SIV + VP + importazioni	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Parti globali di FP-SIV-VP	95 %	95 %	95 %	94,5 %	95 %

ALLEGATO 3

Listini prezzi — Date invio ai clienti (tra parentesi data di decorrenza)

Vetro chiaro edilizia						Vetro colorato edilizia					
Fabbrica Pisana		SIV		Vernante		Fabbrica Pisana		SIV		Vernante	
26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)	1. 9. 1981 (annullato)	(1. 10. 1981)	26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)		
				1. 2. 1982	(1. 3. 1982)						
7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)	24. 6. 1982	(1. 9. 1982)	7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)		
7. 3. 1983	(11. 4. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)	17. 2. 1983	(5. 4. 1983)	2. 9. 1983	(5. 9. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)		
								19. 9. 1983	(2. 11. 1983)		
26. 9. 1983	(2. 11. 1983)	19. 9. 1983	(2. 11. 1983)	21. 7. 1983	(10. 10. 1983)	27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	inzio vendita colorato	
27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	16. 12. 1983	(15. 2. 1984)	3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)
		7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	20. 4. 1984	(21. 5. 1984)						
3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	3. 7. 1984	(3. 9. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)	12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)
				25. 10. 1984	(9. 11. 1984)						
12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)	00. 9. 1985	(7. 10. 1985)	28. 8. 1985	(4. 10. 1985)	8. 8. 1985	(2. 9. 1985)
		11. 3. 1985	(11. 3. 1985)	7. 3. 1985	(14. 3. 1985)						
13. 5. 1985	(18. 6. 1985)	13. 5. 1985	(15. 6. 1985)	27. 5. 1985	(24. 6. 1985)	febb. 1986	(10. 3. 1986)	14. 3. 1986	(17. 3. 1986)	6. 2. 1986	(1. 4. 1986)
28. 7. 1985 (1)	(1. 8. 1985)	26. 7. 1985	(29. 7. 1985)	31. 7. 1985	(3. 8. 1985)						
25. 10. 1985 (2)	(25. 10. 1985)	21. 10. 1985	(28. 10. 1985)	25. 10. 1985	(4. 11. 1985)			9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	20. 10. 1986	(15. 11. 1986)
10. 3. 1986	(17. 3. 1986)	14. 3. 1986	(24. 3. 1986)	21. 3. 1986	(1. 4. 1986)						
17. 9. 1986	(1. 10. 1986)	9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	30. 9. 1986	(31. 10. 1986)						

(1) Nella sua memoria di risposta, a pagina 43, Fabbrica Pisana ha affermato che l'aumento dei prezzi è stato annunciato con telegramma : nessuna copia di telegramma è stata prodotta nel corso della visita di accertamento o allegata alla memoria di risposta.

(2) Nella sua memoria di risposta, a pagina 43, Fabbrica Pisana ha affermato che l'aumento dei prezzi è stato annunciato con telegramma ed ha prodotto, nell'allegato 16, la copia di questo telegramma. Detta copia, senza timbro postale di partenza, reca in alto la data del 19 ottobre, mentre in basso, accanto alla firma del mittente, vi è la data del 21 ottobre, data che corrisponde con la data del timbro postale di arrivo (21 ottobre 1985).

ALLEGATO 4

Analisi dei più importanti grossisti italiani e loro classificazione

Nome dei grossisti	Stima di Fabbrica Pisana per l'anno 1986 (allegato 12 della sua memoria di risposta), degli acquisti totali dai produttori italiani e stanieri — tonnellate/anno		Classificazione in categorie fatta da FP — SIV — VP					
			1985			1986		
	Totale Acquisti	% progressiva	FP	SIV	VP	FP	SIV	VP
1. Vitarelli (G) (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2. Gruppo Sangalli (GT) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
3. Socover (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
4. SAVAS (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
5. Salento (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
6. Marchigiana (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
7. Laborvetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
8. D'Adda/Multiglass/Sacilese (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
9. Checchin (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
10. Foschi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
11. VIC (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
12. Riccardi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
13. Co. Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
14. Laziale/Vetralcomi (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
15. Cilvea (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
16. Vetro Brianza (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
17. IVAD (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
18. Bini Vetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
19. Tortorici-Fanara (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
20. Covel (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
21. Barbato (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
22. ISV (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
23. Camaeti (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
24. IVAM (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
25. ILVA (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
26. D'Amico (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
27. Callipo (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
28. G.V.A. Valentini (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
29. Sicilglass (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
30. Marotta (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
31. Versari (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
32. VAM Restelli (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
33. Marafiotti (sconosciuto)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
34. Longoni (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
35. Piavevetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
36. Scordino (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
37. Ravera (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
38. Sardavetri (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
39. Landi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
40. Nova Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
41. Rubei/Tekne (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
42. Cafiero (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
43. Covet (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totale	303 600							

(1) G = grossista.
(2) GT = grossista-trasformatore.

ALLEGATO 5

Data variazioni classificazione clienti in categorie o livelli

SIV	FP	VP
?	1. 1. 1984	?
?	1. 8. 1984	1. 7. 1984
20. 11. 1984	1. 11. 1984	1. 11. 1984
8. 2. 1985	1. 1. 1985	1. 1. 1985
13. 3. 1985		1. 3. 1985
3. 4. 1985	1. 4. 1985	1. 6. 1985
	1. 8. 1985	1. 8. 1985
7. 11. 1985		1. 11. 1985
20. 1. 1986	1. 1. 1986	
8. 5. 1986	1. 5. 1986	6. 6. 1986
		5. 9. 1986