



*Autorità Garante
della Concorrenza e del Mercato*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 30 giugno 2010;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la segnalazione pervenuta in data 11 maggio 2007 e successivamente integrata in data 1° agosto 2007, 7 febbraio 2008, 13 febbraio 2009 e 9 marzo 2009 da parte della società [REDACTED], relativa a condotte della società [REDACTED] (già [REDACTED]) suscettibili di integrare una fattispecie di abuso di posizione dominante nel mercato del cartongesso;

VISTA la propria delibera adottata in data 5 marzo 2009, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti della società [REDACTED] (già [REDACTED]), volta ad accertare eventuali violazioni dell'articolo 3 della medesima legge n. 287/90 o dell'articolo 82 del Trattato CE, ora articolo 102 del Tfu (Trattato sul funzionamento dell'Unione europea), e con cui è stato fissato al 31 marzo 2010 il termine di chiusura del procedimento;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle parti in data 5 febbraio 2010;

VISTO il provvedimento adottato in data 25 febbraio 2010, con il quale è stato prorogato all'11 giugno 2010 il termine di chiusura del procedimento;

VISTO il successivo provvedimento adottato in data 28 aprile 2010, con il quale è stato prorogato al 2 luglio 2010 il termine di chiusura del procedimento;

VISTE le memorie conclusive delle parti, pervenute in data 21 maggio 2010;

SENTITI in audizione finale, in data 26 maggio 2010, i rappresentanti delle società [redacted] (già [redacted]) e [redacted];

VISTA tutta la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. [redacted] (ex [redacted], di seguito [redacted]) è una società di diritto italiano attiva nel settore dei materiali per l'edilizia, e in particolare nella realizzazione e commercializzazione di prodotti -quali lastre di cartongesso, intonaci e finiture a base gesso per interni ed esterni, rasanti-destinati alla costruzione e alla ristrutturazione di edifici residenziali e commerciali.
2. [redacted] appartiene al gruppo [redacted] attivo, su scala internazionale, in diversi settori. In particolare, oltre alle attività del ramo gesso svolte dalle diverse società nazionali del gruppo inglese [redacted] acquisito nel dicembre 2005, il [redacted] è presente nei seguenti ambiti: isolanti, intonaci e colle, canalizzazioni in ghisa, vetro per l'edilizia e per mezzi di trasporto, contenitori in vetro per alimenti, tessuti in filato di vetro, abrasivi, ceramiche e refrattari, rivendita di materiali per l'edilizia.
3. L'intero capitale sociale di [redacted] è da ultimo riconducibile, attraverso alcune catene partecipative, alla holding francese de [redacted] ([redacted]), società quotata in diverse borse valori (Parigi, Londra, Francoforte, Bruxelles, Amsterdam, Zurigo). La maggior parte del capitale sociale e dei diritti di voto della capogruppo [redacted] è ad azionariato diffuso (azionisti individuali, istituzionali francesi, istituzionali non francesi), che copre il 66 e il 55% circa rispettivamente del capitale e dei diritti di voto. Gli altri maggiori azionisti sono la società di investimenti Wendel (17,5 e 25% circa nei due casi), il Piano di risparmio sottoscritto dai dipendenti (8 e 10% circa) e la Caisse de Dépôts et Consignations (3 e 4% circa).

4. Nel corso del 2009, [redacted] ha conseguito un fatturato¹ complessivo pari a [100-472]² milioni di euro, di cui [100-472] e [1-10] milioni per vendite realizzate rispettivamente in Italia e nel resto dell'Unione europea.

Da parte sua, il [redacted] di appartenenza ha conseguito, nell'esercizio 2009, un fatturato globale pari a [30-40] miliardi di euro.

5. [redacted] (di seguito [redacted]), di diritto italiano, è la società a capo dell'omonimo gruppo; [redacted] realizza e commercializza un'ampia gamma di prodotti per l'edilizia (quali calce e derivati, intonaci calce e cemento, intonaci calce e gesso, intonaci premiscelati e colorati, intonaci certificati bio-ecologici, malte per muratura, rasature per calcestruzzo, pitture e rivestimenti minerali, adesivi per l'edilizia e per la ceramica, massetti in calcestruzzo e autolivellanti, colori e rivestimenti in pasta, sistemi di isolamento termico, prodotti per il risanamento di murature umide e di calcestruzzo degradato, macchine e attrezzature da cantiere). A metà gennaio 2010 ha preso avvio la produzione di lastre di cartongesso, mentre la relativa commercializzazione è stata avviata durante il successivo mese di febbraio 2010.

6. Il controllo di [redacted] è esercitato, direttamente e indirettamente attraverso la società [redacted], da membri dell'omonima famiglia.

7. Nel corso dell'esercizio 2009, il [redacted] ha conseguito un fatturato complessivo pari a [100-472] milioni di euro ([100-472] milioni di euro in relazione alla sola [redacted]), di cui [100-472] e [10-47] milioni per vendite realizzate rispettivamente in Italia e nel resto dell'Unione europea³.

II. ALTRI OPERATORI ATTIVI NELLA PRODUZIONE DI CARTONGESSO

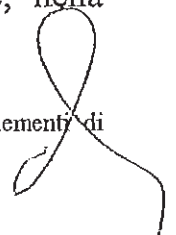
8. [redacted] (di seguito [redacted]) è una società italiana attiva nella produzione e vendita di lastre di cartongesso, di profili in acciaio, di intonaci e massetti autolivellanti, nonché di sistemi combinati.

[redacted] appartiene al [redacted] attivo, a livello internazionale, nella

¹ I dati di fatturato sono di fonte [redacted] (doc. XII.242).

² Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

³ I dati di fatturato sono di fonte [redacted] (doc. XI.238).



fabbricazione e commercializzazione di prodotti per l'edilizia civile e industriale.

è una società in accomandita semplice; il socio accomandatario è una persona fisica della famiglia , mentre il socio accomandante è la società (che ne detiene la quasi totalità del capitale), anch'essa una società in accomandita il cui capitale è suddiviso tra i membri della famiglia.

Anche lo stesso , cui appartiene , è a carattere familiare, essendo costituito da più società controllate, direttamente o indirettamente, da membri dell'omonima famiglia.

9. ha conseguito, nel corso del 2009, un fatturato complessivamente pari a [100-472] milioni di euro, di cui [100-472] e [100-472] milioni per vendite realizzate rispettivamente nell'Unione europea e in Italia⁴.

Da parte sua, il di appartenenza ha conseguito, nell'esercizio 2009, un fatturato globale pari a [4-5] miliardi di euro.

10. (di seguito) è una società italiana che produce e commercializza sistemi costruttivi a secco per interni, principalmente lastre di cartongesso e altri prodotti complementari (quali strutture metalliche di supporto, stucchi e colle).

appartiene al attivo, a livello internazionale, nella produzione di materiali da costruzione, secondo le tre principali divisioni rispettivamente relative a cemento, calcestruzzo e prodotti a base gesso.

L'intero capitale sociale di è detenuto dalla *holding* italiana del gruppo (.). La maggior parte del capitale sociale e dei diritti di voto della capogruppo è ad azionariato diffuso.

11. ha conseguito, nel corso del 2009, un fatturato complessivamente pari a [47-100] milioni di euro, di cui [47-100] e [1-10] milioni per vendite realizzate rispettivamente in Italia e nel resto dell'Unione europea⁵.

Da parte sua, il gruppo di appartenenza ha conseguito, nell'esercizio 2009, un fatturato globale pari a [10-20] miliardi di euro.

12. Per quanto riguarda gli utili conseguiti, secondo gli ultimi dati disponibili⁶, ha generato, nel corso dell'esercizio 2008, un utile di

⁴ I dati di fatturato sono di fonte (doc. XII.243).

⁵ I dati di fatturato sono di fonte (doc. XI.241).

⁶ I dati di utile sono di fonte Cerved. Le analoghe misure riferite alla società in accomandita semplice non sono disponibili.

esercizio pari a [5-10] milioni di euro. Nel medesimo esercizio, l'utile conseguito da [redacted] è stato di [1-5] milioni di euro.

Per quanto riguarda [redacted], l'utile dell'esercizio 2008 è ammontato a [inferiore a 1 milione di] euro.

III. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

III.1. PREMESSA

13. Il procedimento è relativo ad un abuso di posizione dominante nel mercato della produzione di lastre o pannelli di gesso rivestito (cartongesso), abuso di tipo escludente posto in essere dalla società [redacted] ai danni della società [redacted].

L'obiettivo dell'abuso è quello di impedire, ovvero fortemente ostacolare e così ritardare, l'ingresso nel mercato di un nuovo temibile concorrente, [redacted].

Lo strumento utilizzato a tal fine è una complessa strategia globale articolata lungo uno spettro continuo di azioni diverse, a largo raggio ed ampio spettro d'azione.

Le condotte abusive di [redacted] interessano il periodo dal 2005 in avanti; nell'ottica della durata, assumono rilievo le iniziative poste in essere dalla stessa [redacted] nell'aprile 2010, successivamente dunque all'invio della CRI (cfr. *infra*).

14. Gli altri soggetti attivi nella produzione di cartongesso in ambito italiano (così come, d'altra parte, in ambito europeo) sono, storicamente, le società [redacted] e [redacted].

Solo di recente (nel 2009) ha iniziato la produzione anche un quarto operatore, la società [redacted] (Lavorazione gessi speciali) [redacted], poi acquisita -nel corso dello stesso anno e a seguito delle difficoltà incontrate- dal gruppo greco [redacted] (di seguito [redacted]).

Vale fin da subito sottolineare come gli unici nuovi entranti nel mercato, ossia le società [redacted] (nel 2010) e [redacted] (nel 2009), siano in grado di sfruttare i giacimenti gesso (allo stato noti) adeguati alla produzione di cartongesso. Nello specifico si tratta, come si avrà modo di illustrare nel seguito, per [redacted] dei giacimenti di [redacted], nell'Astigiano, e per [redacted] dei giacimenti di [redacted], in provincia di Grosseto.

15. Il procedimento, finalizzato alla raccolta da parte degli Uffici della

competente Direzione della Direzione Generale per la Concorrenza dell' [redacted] (di seguito anche [redacted]) degli elementi necessari per accertare l'effettiva sussistenza delle fattispecie illecite contestate alla società [redacted] si è articolato in diversi passaggi tra i quali una serie di verifiche ispettive, audizioni delle parti, richieste di informazioni alle parti, agli altri operatori e a soggetti terzi.

16. Le ispezioni hanno interessato le sedi delle società [redacted] presso Cinisello Balsamo (Milano), [redacted] presso [redacted] (Pisa), [redacted] presso Milano.

17. Nel corso dell'istruttoria sono anche state richieste informazioni alle parti del procedimento e a soggetti terzi al fine di raccogliere elementi utili alla definizione del mercato rilevante e all'accertamento delle infrazioni contestate. Con riferimento alle informazioni richieste a soggetti terzi, sono state inviate più tornate di richieste di informazioni a [redacted] e [redacted] e sono stati altresì coinvolti diversi soggetti attivi nell'area interessata (la società semplice agricola [redacted], [redacted] per il sostentamento del clero, alcuni agricoltori).

18. In data 5 febbraio 2010 è stata inviata alle parti la Comunicazione delle risultanze istruttorie (di seguito anche CRI). Il 26 maggio 2010, successivamente al deposito delle deduzioni e delle memorie finali delle parti, sono stati sentiti in audizione innanzi al Collegio dell'Autorità i rappresentanti degli Uffici nonché i rappresentanti delle società [redacted] e [redacted].

III.2. LA DENUNCIA ORIGINARIA E LA DOCUMENTAZIONE ISPETTIVA

(i) La denuncia originaria

19. In data 11 maggio 2007 è pervenuta una denuncia da parte della società Fassa avente ad oggetto comportamenti anticoncorrenziali posti in essere dalla società [redacted] nel mercato del cartongesso (doc. I.1).

In particolare, [redacted]⁷ avrebbe agito al fine di impedire, o quantomeno ostacolare e ritardare, l'ingresso di [redacted] nel detto mercato frapponendo

⁷ Peraltro, in tre occasioni la Commissione ha individuato comportamenti di natura anticoncorrenziale in capo a Bpb (inteso come gruppo). In relazione al cartongesso, si tratta di un abuso di posizione dominante in Gran Bretagna e Irlanda (caso *Bpb Industries plc*, di seguito anche Commissione (1989)) e di un'intesa con Knf e Lfg (intesi come gruppo) in Francia, Gran Bretagna, Germania e Benelux (caso *Plasterboard*, di seguito anche Commissione (2002)); il terzo è invece un caso di intesa nel mercato del cartoncino (decisione della Commissione 94/601/CE (IV/C/33.833) *Cartoncino* del 13 luglio 1994).

gravi e pretestuosi impedimenti, e determinando di conseguenza ingiustificati aumenti dei costi del potenziale concorrente nonché, in ultima analisi, un considerevole lasso temporale di ritardo della sua entrata nel mercato.

20. La società denunciante [redacted] è attiva nella produzione di un'ampia gamma di prodotti e servizi per l'edilizia. Intenzione di [redacted] è quella di entrare nel distinto mercato del cartongesso, per la cui produzione la principale materia prima è il minerale di gesso.

La denunciante fa presente che, in Italia come in Europa, il mercato del cartongesso è storicamente caratterizzato dalla presenza dei tre soli operatori (e dei relativi gruppi di appartenenza) [redacted], [redacted] e [redacted] senza ingressi di rilievo di nuovi soggetti concorrenti.

In Italia gli stabilimenti produttivi sono quattro, tutti ubicati nelle zone centrali del Paese³; l'area del Nord Italia è invece attualmente sprovvista di stabilimenti per la fabbricazione di gesso rivestito. Tutti gli operatori presentano inoltre una struttura produttiva verticalmente integrata con le unità estrattive di gesso (cave direttamente annesse o attigue o comunque situate nelle vicinanze).

21. Nel dar corso alla predetta strategia di ingresso nel mercato del cartongesso, [redacted] intende concentrarsi sul Nord Italia, puntando in particolare ai giacimenti minerari della zona del Monferrato nel Piemonte sud-orientale. Ciò consentirebbe inoltre a [redacted] di sfruttare sinergie (in termini di infrastrutture, forniture, servizi, e quant'altro) con il già esistente insediamento minerario e industriale nel comune di [redacted] (per la produzione di intonaci premiscelati gesso e prodotti a base di gesso), favorendo così una riduzione dei costi.

[redacted] ha incontrato notevoli difficoltà nel dare concreta attuazione a tale strategia di sviluppo. La segnalante riconduce tali circostanze all'agire del principale operatore del mercato ([redacted]), il quale, direttamente o indirettamente, avrebbe posto in essere un comportamento abusivo tramite pratiche escludenti. L'obiettivo ultimo di [redacted] sarebbe stato quello di mantenere intatta l'attuale struttura tripolistica del mercato del cartongesso, impedendo -o quantomeno fortemente ostacolando e ritardando- l'ingresso di un nuovo concorrente potenzialmente in grado di modificare e destabilizzare gli equilibri raggiunti.

22. Secondo la successiva relazione tecnica di [redacted] (doc. II.3), il gesso

³ In particolare, Bpb possiede due stabilimenti, uno in Emilia Romagna (Casola Valsenio) e l'altro in Molise (Termoli), mentre gli unici impianti di Knf e Lfg sono situati rispettivamente in Toscana (Castellina Marittima) e in Abruzzo (Corfinio). All'epoca della denuncia di Fassa, Lages/Fibran non era ancora attivo.

necessario per la produzione del cartongesso proviene essenzialmente da formazioni geologiche presenti in natura, ossia dallo sfruttamento dei giacimenti naturali⁹. Questi sono distribuiti in maniera non uniforme sul territorio, e di essi è talvolta difficile -se non impossibile- la coltivazione a causa delle caratteristiche morfologiche dei terreni nonché della frequente necessità di ricorrere, per ragioni ambientali, a coltivazioni in sotterraneo¹⁰. Inoltre, fattori di carattere burocratico legati all'ottenimento delle necessarie autorizzazioni amministrative e ambientali (tempi lunghi e procedure complesse) rendono difficoltosa l'apertura di nuove miniere. La capacità delle cave riconducibili a [REDACTED] non è tale da soddisfare il fabbisogno di un impianto di cartongesso; ne consegue la necessità per la segnalante di ricercare la disponibilità di ulteriori giacimenti.

(ii) La documentazione ispettiva

23. Gli accertamenti ispettivi, svolti presso le sedi italiane dei tre operatori del mercato del cartongesso (le società [REDACTED] e [REDACTED] in data 10 marzo 2009, hanno consentito di acquisire diversi documenti utili ai fini della prova degli illeciti *antitrust* ipotizzati, in fase di avvio, in capo a [REDACTED]. Per semplicità, in quel che segue la documentazione rinvenuta¹¹ verrà suddivisa, a grandi linee, per macro-argomenti.

Il potenziale di sviluppo del mercato del cartongesso

24. In merito alle prospettive di crescita del mercato del cartongesso, si riportano le considerazioni presenti nelle diverse edizioni delle annuali *Strategic Review* (SR) predisposte dal *top management* di [REDACTED] (doc. V.77, doc. V.83)¹².

⁹ Il gesso chimico (o sintetico) deriva, invece, principalmente dai processi di desolfurazione nelle centrali termiche a carbone. Tuttavia, gli ingenti quantitativi di minerale necessari per la fabbricazione di cartongesso non possono derivare dalle centrali termiche, in quanto le imprese ivi attive non sono in grado di assicurare flussi di fornitura costanti e duraturi nel tempo.

¹⁰ Queste sono meno impattanti sul territorio ma più costose rispetto a quelle a cielo aperto. Le formazioni gessose sono difatti piuttosto estese e si sviluppano in profondità, mentre il minerale in sé presenta basse caratteristiche di durezza meccanica: ciò implica la necessità di opere di consolidamento e per l'accesso (discenderie o rampe) molto complesse ed onerose in caso di coltivazioni a profondità elevate.

¹¹ In generale, il prefisso III. innanzi al numero del documento indica provenienza [REDACTED], il prefisso IV. provenienza [REDACTED] il prefisso V. provenienza [REDACTED].

¹² In particolare, si tratta delle SR2002, SR2005, SR2006 e SR2008, tutte presenti nel documento elettronico doc. V.83.

Nella *Strategic Review 2000* (doc. V.77) si osservano ad esempio le percentuali di penetrazione del cartongesso nel settore dell'edilizia e la loro crescita nel tempo, nonché il progressivo incremento della dimensione complessiva del mercato ("*plasterboard is maintaining an always increasing trend*", enfasi aggiunta).

Peraltro, l'utilizzo del materiale cartongesso non è uniformemente distribuito in Italia, risultando invece concentrato nel Nord, l'area geografica maggiormente interessata dal progetto industriale di [REDACTED] (enfasi aggiunta): "market by region: North of Italy remains the first market and represents [50-60%] of Italian market" (SR2002, doc. V.83).

25. In generale, l'Italia ha conosciuto lo sviluppo del cartongesso quale materiale per l'edilizia in ritardo rispetto agli altri Paesi europei, quali ad esempio la Germania. Ciò principalmente a causa dell'immagine negativa che, in passato e presso i non addetti ai lavori, aveva il materiale, la cui prima utilizzazione in Italia è stata nell'ambito dell'edilizia economica e popolare: di conseguenza, il cartongesso è stato considerato sinonimo di lavori di bassa qualità (doc. V.81).

Anche in Italia, tuttavia, i vantaggi del cartongesso quale materiale per l'edilizia sono infine emersi con evidenza¹³.

Nel 2002 (SR2002) le aspettative erano nel senso di ritenere che (enfasi aggiunta) "we expect a steady growth of the plasterboard market, this growth seems to be consistent at [10-15%] rate per year"; a conferma, peraltro, "the market evolution followed the trend forecast in the SR2001 (+[10-15%]), confirming a market stable growth of [10-15%] per year since 1993".

Sempre nel 2002, la penetrazione del cartongesso quale materiale per l'edilizia non è particolarmente elevata e quindi presenta ampi margini di sviluppo. Essa risulta difatti in crescita, nel confronto tra il 2000 e il 2003, in tutte le quattro combinazioni di segmenti (residenziale e non residenziale; nuovo e ristrutturazione). Tanto che (enfasi aggiunta) "plasterboard penetration is [20-25%] today and is growing by [1-5%] by year since 1996. In the next 2 years the penetration is supposedly going to increase to [1-5%]", fino quindi al [30-35%] nel giro di un paio d'anni. Anche l'altro indicatore utilizzato per misurare lo sviluppo del mercato (il consumo pro capite) fornisce indicazioni simili: "in terms of consumption per capita, Italy is now at [0-1] m2/capita [...] It is expected to grow up to [1-2] m2/capita by the year 2008", dunque più che raddoppiando nel periodo 2002/2008.

Ciò, peraltro, nonostante un periodo caratterizzato dalla scarsa crescita economica (come misurata dalle variazioni percentuali del Prodotto interno lordo), della quasi costanza della popolazione (indicatore del numero potenziale di utilizzatori di cartongesso) e dagli andamenti altalenanti del complessivo comparto delle costruzioni (che influenza evidentemente uno dei suoi specifici mercati, quello appunto del cartongesso). Infatti, si registra uno "small development of the Italian construction market but not in terms of plasterboard penetration", tanto che "the Italian market will keep growing on long term".

Evidenze simili si ritrovano anche nello SR2005: "the plasterboard market will continue to grow through a continuous increase in substitution", e il potenziale di crescita futura deve essere notevole atteso che "today we see plasterboard capturing only [10-15%] of its <<ultimate>> potential", potenziale rappresentato dai milioni di mq totali di superfici utili per il cartongesso.

La situazione non cambia nello SR2006 (né nel successivo SR2008: "plasterboard market constantly growing"); nonostante infatti "the economy remains flat and the construction market is flat", il mercato del cartongesso "continues to grow". Ed infatti, "plasterboard will continue to grow beyond the construction market primarily due to cannibalization of traditional building methods" (enfasi aggiunta).

¹³ Nel doc. V.77 (Strategic Review 2000 di Lfg), ad esempio, si spiegano in maniera chiara le ragioni alla base del suo successo: "the increase of the plasterboard penetration is not only given by the price, but also by the use characteristics and by the connected advantages of this technology: the clean job-site, the non-invasive aspect, it is easy to be modified, it is possible to design the electrical paths, high acoustic performances, easy to be transported on the job-sites, etc". E inoltre, "plasterboard is maintaining an always increasing trend for the following reasons: easy to install; easy to be adjusted and to be used in the commercial job-sites (stores, restaurants, etc); easy to plan and to modify the plant engineering; increasingly common use of lowered ceilings, to hide plant engineering, and inserted ceiling lights; increasing difficulties [...] in getting specialized manpower for traditional building methods. It is easier to

26. Da ultimo, la stessa [redacted] ha confermato in sede di audizione (doc. IX.180) come in Italia il cartongesso sia "ancora in una fase iniziale di sviluppo, soprattutto per quel che riguarda la destinazione residenziale", per ragioni storiche legate alla sua sinora scarsa diffusione nelle tecniche costruttive nazionali¹⁴. Similmente nel successivo doc. IX.191 sempre della stessa Bpb, dove si sottolinea che in Italia "a partire dalla fine dello scorso decennio la domanda [di cartongesso] espressa dal segmento residenziale si è manifestata (e quindi vi sono anche per il futuro prospettive di crescita)".

Fassa quale temibile nuovo player

27. [redacted] costituisce un operatore qualificato secondo la percezione del mercato, a partire dalla stessa [redacted].

Secondo [redacted], infatti, si tratta di una "impresa come [redacted], con un organico di 1.100 dipendenti e 300 agenti di commercio sparsi in ogni angolo del territorio nazionale, con un fatturato di oltre 300 milioni di euro" (doc. VI.124, memoria successiva).

In una successiva memoria di [redacted] (doc. VI.117), con riferimento al cartongesso si afferma che "la domanda di gesso è allo stato effettivamente concentrata, esistendo attualmente sul mercato 3 grandi operatori". Parimenti, nell'allegato al documento, "rileviamo che il mercato del cartongesso in Italia è fortemente concentrato (l'entrata di [redacted] del Lago d'Iseo [controllata di Lages/Fibran¹⁵] potrebbe comunque modificare

form new personnel and immigrated manpower, more and more available in the site-jobs, in the plasterboard use".

¹⁴ Similmente, nella sua seconda memoria difensiva (doc. IX.179), Bpb sottolinea che "sin dagli anni '90, [redacted] prevedeva una crescita annua molto sostenuta del mercato del cartongesso, anche in ragione di una possibile esplosione della domanda da parte del settore residenziale", con ad esempio nel periodo 2001-2005 "una crescita prevista in percentuale del 60% circa in soli 4 anni" (enfasi non aggiunte).

¹⁵ Un ingresso nel mercato è infatti avvenuto molto di recente. Si tratta della società [redacted] A., fusa per incorporazione nella società [redacted] (di seguito, come gruppo, [redacted]), la quale ha da poco avviato la produzione di cartongesso, accanto ad altre produzioni di gesso e suoi derivati operative sin dagli anni '80. Lo stabilimento sfrutta un vasto giacimento di gesso di alta qualità situato in provincia di Grosseto.

In particolare, secondo la banca dati Cerved, la società [redacted] risulta cessata dall'aprile 2008 e incorporata nella società [redacted]; questa è partecipata al 50% dalla società [redacted] (l'altro socio al 50% è la società [redacted], sostanzialmente riconducibile alle medesime persone fisiche, in particolare la famiglia [redacted]).

La stessa [redacted] detiene poi il 90% del capitale della società [redacted] A., ora denominata [redacted] (la rimanente quota sempre riconducibile alla famiglia [redacted]). Nell'ottobre 2009, con contemporanea iscrizione alla Camera di commercio, è stato depositato il capitale sociale della nuova [redacted] A., allo stato inattiva e interamente partecipata da [redacted], controllata al 51% dal [redacted] (il rimanente 49% riconducibile a membri della famiglia [redacted]).

Infine, [redacted] A. (con sede proprio a [redacted], località [redacted], provincia di Grosseto, come [redacted]) è attiva (sebbene con trasferimento di sede a Roma) e partecipata da due persone

l'attuale struttura di mercato)".

L'ingresso di [REDACTED] si inserisce in tale contesto.

28. [REDACTED] è ritenuto un concorrente in grado -con le sue capacità ed esperienza nel settore dei prodotti per l'edilizia- di erodere quote di mercato a tutti gli operatori, con appetibili offerte in termini di qualità e prezzo.

Nel piano strategico quinquennale di [REDACTED] (doc. IV.28 di aprile 2007), una delle due principali minacce da fronteggiare è proprio una corsa al ribasso dei prezzi in conseguenza di nuovi ingressi nel mercato, evidentemente riferiti a [REDACTED] e [REDACTED] "*price war in plasterboard market as consequence of 2/3 new entries*".

In un documento Lfg si legge che "[REDACTED] is known [...] for being very aggressive on price" (doc. V.74, enfasi aggiunte).

Le stesse previsioni di prezzo per il futuro sono condizionate ai nuovi ingressi nel mercato ("*we forecast stabilized prices for the future years. Obviously such an hypothesis is [...] without taking into consideration the entrance of new competitors on the market*", doc. V.77, *Strategic Review 2000* di Lfg).

Similmente si legge negli appunti (doc. V.92) di un discorso che l'Amministratore delegato di [REDACTED] preparava, nel dicembre 2008, per stimolare e preparare la propria forza commerciale a ciò che, anche sul versante prezzi, si sarebbe verificato l'anno successivo a causa dell'ingresso di [REDACTED] nel mercato ("*sarà un'esperienza unica che ricorderete nella vostra vita professionale*")¹⁶.

29. Dalla lettura degli *Strategic Review* (SR2005 e SR2006) di [REDACTED] (doc. V.83) emerge come, permanendo la medesima situazione (i tre operatori storici senza ingressi di nuovi soggetti), risulta poco probabile un calo dei prezzi: "*3 established players...an <<apparent>> willingness to avoid degradation of prices*".

Diversamente (SR2006), nel caso di un nuovo ingresso "*a 4th competitor will cause a decrease in prices and reduced growth in volume for current players*" (enfasi aggiunta). Da un punto di vista quantitativo, le stime [REDACTED]

fisiche della famiglia Menichini (in precedenza un'altra persona fisica, allo stesso tempo amministratore delegato di Tecno Bay e presidente del Consiglio di amministrazione di Gessi Roccastrada, deteneva il 6%). Il progetto di produzione del cartongesso a Roccastrada nasceva proprio dalla fusione tra Tecno Bay S.p.A. e Gessi del Lago d'Iseo S.p.A. (cfr. ad esempio prima memoria difensiva Bpb (doc. VI.124); verbale di audizione di Fassa (doc. VII.143); *Economia in crescita, Il Tirreno* del 4 luglio 2007; www.confindustriagrosseto.it/news060830), fusione tuttavia non segnalata nella banca dati Cerved.

¹⁶ "Nel 2009 entra un nuovo concorrente. Non ci sarà da mangiare per tutti. Dobbiamo difendere il nostro posto di lavoro. [...] Non crederli quando dicono che non vogliono abbassare i prezzi. [...] Posso dirvi che nel 2009 impareremo tutti molto, sarà un'esperienza unica che ricorderete nella vostra vita professionale" (doc. V.92, enfasi aggiunta).

considerano una flessione dei prezzi del [1-5%] nel 2007, calo che diviene del [5-10%] l'anno successivo e persino del [15-20%] nel biennio 2009/2010.

Similmente (SR2008), *"the new entrant will cause a decrease in market prices given the 3 players resistance to loose volumes"*. In questo caso, la quantificazione è del [-5/-10%] in ciascuno degli anni 2009 e 2010.

Anche la passata esperienza in ambito nazionale fornisce indicazioni in merito agli effetti sui prezzi conseguenti all'entrata di un nuovo operatore (sebbene nella sola distribuzione)¹⁷.

30. L'ingresso di un nuovo concorrente, oltre che significativi effetti sui prezzi, è ritenuto in grado di produrre anche un cambiamento delle relative posizioni; anch'esse stabili nel tempo. Infatti (SR2008 di Lfg, doc. V.83), *"market share: stable in the past years among the 3 players; from 2008 changes will occur"*, dato che *"a new independent competitor (██████████) is expected"* (enfasi aggiunta). Di conseguenza, tra le principali minacce strategiche da affrontare vi è proprio l'ingresso dei nuovi concorrenti: *"██████████/██████████: prices and market share"*.

31. L'acquirente di lastre può inoltre beneficiare di una maggiore possibilità di scelta, come ad esempio ██████████ sottolinea in un'analisi sulle caratteristiche del nuovo entrante ██████████ in Italia (doc. V.93)¹⁸. ██████████, così come ██████████, è giudicato peraltro un elemento di novità in un mercato da sempre caratterizzato dai soli tre produttori storici, e per ciò stesso in grado di erodere la posizione di questi ultimi soprattutto in relazione alla clientela più dinamica e attenta ai nuovi prodotti (*"novità -> può essere vista come attraente"*). Inoltre, tra i punti di forza, vi è il radicamento con la realtà nazionale: *"sono il <<produttore italiano>> unico"*.

██████████ riconosce l'importanza di questi elementi in relazione a ██████████ in un altro documento ancora (il ragionamento può ripetersi per ██████████, essendo ██████████ e ██████████ accomunabili sotto questo profilo). Tra i suoi punti di forza, infatti, vi è il fatto che *"customers are <<free>> to chose the only*

¹⁷ Prima del recente ingresso di ██████████, infatti, il mercato aveva sperimentato la sola novità rappresentata dalla società ██████████ che aveva acquisito, nel gennaio 2001, il controllo del distributore Di Trani, fino ad allora considerato uno dei migliori distributori di ██████████. Al riguardo, lo *Strategic Review (SR)* del 2002 di ██████████ (doc. V.83) evidenzia non solo l'effetto iniziale di riduzione (*"at the beginning of the year 2001 the entrance of ██████████ on the italian market caused a drop in prices"*), ma anche le successive ripercussioni nel senso di una generalizzata flessione dei listini (*"the decrease in price initially caused by ██████████ had been reinforced and carried on by ██████████"*).

¹⁸ Infatti, i *"clienti che non si sentono liberi, con ██████████ [██████████] possono scegliere di uscire da 3 grandi aziende, uscire dai vincoli delle vecchie [...] clienti scontenti del Trio ██████████ [...] dai 3 [un cliente distributore] non ha le condizioni per essere più competitivo, da ██████████ [██████████] sì."* (doc. V.93, enfasi aggiunta).

Italian independent producer; something new that may be attractive to some customers" (SR2008, doc. V.83, enfasi aggiunta).

Dunque, un ulteriore elemento in grado di qualificare positivamente [redacted] e di accreditarlo quale temibile concorrente è, oltre al fatto stesso di rappresentare una novità sul mercato, la sua origine e proprietà italiana in un mercato caratterizzato dalla presenza di tre imprese multinazionali.

32. Un ulteriore benefico effetto per gli acquirenti e per il mercato nel complesso è la spinta e l'incentivo all'innovazione, allo sviluppo di nuovi prodotti e all'ampliamento della gamma di prodotti offerti. Queste leve vengono azionate, a seguito dell'ingresso di nuovi soggetti, dagli operatori già attivi per fronteggiare in maniera competitiva tale ingresso (ad esempio [redacted] le prevede come risposta strategica al *newcomer* [redacted] cfr. SR2008, doc. V.83).

Similmente, lo studio del *business model* di [redacted] è propedeutico, nel caso di [redacted] ad un'analisi dei propri punti di debolezza per poterli superare organizzando, così, la migliore difesa strategica possibile in risposta all'ingresso di [redacted] (mail in doc. V.83). Ciò comporta un effetto positivo, in termini di maggiore efficienza e dinamismo, sugli operatori e quindi, in ultima analisi, sul mercato nel complesso.

33. Sempre per quanto riguarda la percezione di [redacted] quale temibile e qualificato nuovo *player* nel mercato del cartongesso, l'intero doc. III.20 (documento rinvenuto presso [redacted]), è finalizzato a monitorare, non già possibili espansioni della stessa [redacted] in zona, bensì le possibilità di approvvigionamento di gesso da parte di [redacted]¹⁹. Inoltre, i comuni considerati nell'allegata relazione sono tutti quelli la cui distanza da [redacted] rientra nei limiti di fattibilità del trasporto della materia prima gessosa dal luogo dell'estrazione a quello della successiva lavorazione in stabilimento²⁰. Il *focus* dell'analisi è infatti [redacted] più volte richiamato come "*futura sede dello stabilimento di cartongesso [redacted]*".

[redacted] rappresenta una credibile minaccia di un nuovo temibile concorrente sotto diversi aspetti, dalla rete di vendita e assistenza alla competitività di prezzo (avendo peraltro "*intenzione di coprire dal 2010 la Francia del Sud e l'Italia a partire dal Nord*", enfasi aggiunta)²¹.

¹⁹ Nell'analisi, tuttavia, non sono riportate azioni condotte in prima persona da [redacted], bensì gli interventi nella zona di [redacted], ad ulteriore conferma dell'azione escludente di questa.

²⁰ Si tratta infatti dei comuni di: Moncuoco Torinese ("dista circa 40 km da [redacted] (sede futuro stabilimento [redacted])"), Cocconato-Montiglio ("dista ca. 18 km da [redacted]"), Moncalvo ("dista ca. 6 km da [redacted] e lo stesso [redacted]").

²¹ Nel dettaglio, la penetrazione del mercato da parte di [redacted] ipotizzata da [redacted] prevede una "*intenzione di coprire dal 2010 la Francia del Sud e l'Italia a partire dal Nord. Quest'ultima grazie a 300 agenti con più di 20 capi area ed una rete di assistenza tecnica molto capillare con camioncini addetti (tutti questi numeri*

34. Nuovamente, dalla lettura di documenti rinvenuti presso [redacted] (doc. V.66 e V.70, entrambi contenenti una e-mail del novembre 2005), emerge quanto [redacted] potesse essere considerato un entrante dalle notevoli capacità, e per questo motivo molto temuto dal mercato²².

[redacted] dedica persino un'apposita presentazione interna (divulgata in videoconferenza con i vertici francesi del gruppo nel marzo 2009, doc. V.74, enfasi aggiunte) all'entrata di [redacted] nel mercato del cartongesso "with a brand new high tech PB plant". [redacted] viene nuovamente giudicato un temibile concorrente: "Fassa is a serious competitor [...] very good brand name in Italy - large sales force [...] Fassa is known to have a very large sales team (400+) and for being very aggressive on price"; così come altrettanto temibile è il suo piano industriale nella zona del Monferrato: "Asti plant is threat for the industry in the North Italy [...] well located, near Torino, to serve main Italian market and South East of France"²³.

Nonostante [redacted] si aggiunga al quarto produttore (Lages/Fibran), entrambi rappresentanti delle minacce agli equilibri di mercato, il confronto tra i due è assolutamente a vantaggio della prima, in termini sia strutturali e di esperienza nel settore che di effettiva capacità produttiva installata nei nuovi stabilimenti: "two new entrants in 2009/2010 will disturb the market. [redacted] is identified as the most serious with 35Mm2", a fronte di un ammontare pari a 15 milioni di metri quadri per [redacted]²⁴.

Anche lo Strategic Review 2008 di [redacted] (doc. V.83) dedica un'apposita

in crescita). L'obiettivo è di servire prevalentemente gli applicatori (loro clienti d'intonaco oltre 4000) ed in seguito i rivenditori generalisti (loro clienti sia per l'intonaco che per i colori oltre 1000). Forte controllo della cantieristica. [...] Leve: servizio, capillarità, sinergie con l'intonaco, completezza di gamma, prezzo (su questo è talmente combattivo che oggi arriva a quotare una ton di intonaco [...] 50/52€)".

L'espansione nel mercato dell'intonaco viene invece esclusa poiché per esso è previsto "un netto calo (nei prossimi tre anni 20-25%?)", tanto che vi sono "silos fermi presso stabilimento [redacted]" (doc. III.20, enfasi aggiunta).

²² Difatti (doc. V.66 e V.70, enfasi aggiunte), [redacted] -"very determined in general"- si caratterizza per un "old (since 1710), very established, successful and aggressive family business", con un "full range of products to cover all applications/niches", una rilevante rete distributiva ("effectively positioned themselves with distribution and specifiers; 20 sales people and 200 exclusive agents") e una "strong technical assistance".

²³ Inoltre: "[redacted] is a family owned enterprise (since 1700) [...] sales growth in 2007 was below 10% for the first time in 10 years [...] [redacted] is the market leader for cement [redacted] [redacted] and number 2 in plasters [intonaci gesso]" (doc. V.74).

²⁴ A ulteriore esempio, il doc. III.14 contiene delle stime interne di [redacted] in merito alla situazione concorrenziale nel mercato del cartongesso, attuale e in prospettiva futura anche in considerazione dell'ingresso dei nuovi operatori.

A partire dal 2009, nelle stime inizia infatti a comparire [redacted], mentre dal 2010 viene considerato anche l'ingresso di [redacted], con una produzione che raddoppierebbe già nell'anno successivo, superando così la stessa [redacted]. [redacted] sarebbe infatti in grado di superare fin da subito l'altro nuovo entrante [redacted], nonostante un anno di differenza nell'inizio dell'attività.

sezione a [REDACTED], dalla quale si evince l'importanza del nuovo entrante²⁵.

35. Similmente [REDACTED] è, secondo stime di [REDACTED] (mail in doc. V.83), un concorrente particolarmente temibile sul versante dell'efficienza produttiva. I costi sia fissi che variabili sopportati da [REDACTED] per la produzione di cartongesso risultano, infatti, sensibilmente inferiori.

Inoltre, la localizzazione del nuovo stabilimento di [REDACTED] è ritenuta strategica per servire le aree settentrionali del Paese, proprio quelle dove l'impiego di cartongesso è maggiormente diffuso e che pertanto rappresentano l'ambito geografico economicamente più rilevante e maggiormente redditizio²⁶.

36. Un'ulteriore presentazione interna viene dedicata da [REDACTED] (mail del febbraio 2009, doc. V.83) al nuovo entrante [REDACTED] [REDACTED], oltre ad una notevole organizzazione commerciale composta da "20 venditori diretti e 400 agenti (200 monomandatari) rappresentanti di tutti i prodotti", può contare su una serie di altri elementi positivamente qualificanti quali "marchio di qualità, buon servizio, valida assistenza tecnica, prezzi aggressivi, attenzione all'ambiente, focalizzazione sulla comunicazione" (enfasi aggiunta). In particolare, "[REDACTED] è riconosciuto come un marchio di qualità con un buon servizio ed una valida assistenza tecnica, sebbene molto aggressivo dal punto di vista prezzo" (enfasi non aggiunta).

Approvvigionamento della materia prima, gesso naturale e gesso sintetico

37. Da una successiva memoria di [REDACTED] di origine non ispettiva (doc. VI.117, enfasi aggiunta), emerge che "il gesso naturale, in quanto tale, non è una risorsa illimitata e di immediato ottenimento"²⁷, e altresì che "indubbiamente, rendere operative delle cave e produrre delle lastre di cartongesso [...] comporta elevati costi di investimento, approfonditi studi geologici, idrogeologici e ambientali, l'ottenimento di permessi amministrativi (con procedure che possono avere durata pluriennale), oltre a un know-how specifico". Emergono dunque le rilevanti barriere all'entrata

²⁵ [REDACTED] dispone infatti di una "high variety of products" nel settore dell'edilizia, con una "good quality products" nonché, per quanto riguarda la struttura organizzativa, una "very capillary sales force (mainly agents: 400 approx) all over Italy" (Strategic Review 2008, doc. V.83, enfasi aggiunta).

²⁶ I dati contenuti nella medesima mail del doc. V.83 riguardano infatti stime dei costi di trasporto, in euro al metro quadro, riferiti alle venti regioni italiane quali destinazioni a partire dagli impianti [REDACTED] di [REDACTED] di Castellina e [REDACTED] di Corfinio. Sotto questo profilo, [REDACTED] risulta più competitiva degli altri operatori nelle regioni Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, Trentino Alto Adige, Veneto e Friuli Venezia Giulia.

²⁷ Cfr. anche doc. V.96 (gennaio 2008), piano strategico d'azione per il 2008 di [REDACTED] "rarefaction des ressources en gypse".

che caratterizzano il mercato del cartongesso. In particolare, l'accesso alla materia prima (il gesso naturale) prescinde dalle capacità tecnico-finanziarie di qualunque operatore, rimanendo piuttosto soggetto a vincoli di scarsità naturale e a strumentali azioni di sottrazione da parte dei concorrenti²⁸.

38. La scarsità di gesso naturale in Italia e le conseguenti difficoltà di approvvigionamento emergono ad esempio per [REDACTED], che conferma così la strategicità della disponibilità di riserve di gesso adeguate in termini sia quantitativi che qualitativi: "*problems of availability of good quality gypsum sources. Limited resources*"; e inoltre "*issues in Italy are also related to scarce gypsum resources*" (SR2002, doc. V.83, enfasi aggiunta). Nel medesimo documento, si specifica in particolare che, a parte le cave piemontesi già di [REDACTED] (Montiglio) e [REDACTED] (Moncalvo), nel resto del Nord Italia "*all existing quarries or potential resources aren't large enough to build a new plasterboard plant*" (enfasi aggiunta).

A riprova, nel momento in cui (SR2006) vi erano voci nel mercato in relazione all'ingresso del quarto concorrente ([REDACTED]), le uniche possibilità che [REDACTED] intravedeva come possibili localizzazioni per la costruzione del nuovo stabilimento di cartongesso erano soltanto due in tutta Italia: la zona di Asti e la zona di Grosseto (Roccastrada), con la "[REDACTED] quarry (est. 20Mtons)".

39. Un ulteriore vincolo è rappresentato dal fatto che la cava di gesso (naturale), una volta acquisita e disponibile, deve trovarsi nelle immediate vicinanze dello stabilimento produttivo, onde migliorare la competitività dell'offerta attraverso una riduzione dei costi (del gesso)²⁹.

Secondo [REDACTED] (doc. IV.28), infatti, "*clearly when the products are based almost completely by a natural raw material, the plant has to be as closer as possible to the quarry*" (enfasi aggiunta).

²⁸ In relazione a quest'ultimo punto, in una memoria interna di [REDACTED] si delinea una strategia contro un entrante nel mercato del cartongesso in un altro Paese (doc. V.93, enfasi aggiunta). Qui la strategia del gruppo [REDACTED] di "*prevent or delay entry of new player [...] make their entry more expensive*" si basa sullo sfruttamento delle barriere all'entrata chiave che caratterizzano il mercato, la prima delle quali è proprio l'assicurazione e il controllo delle "*gypsum sources*" (bloccandone al contempo l'accesso agli entranti, così che questi "*would not start production if they don't have another source of gypsum than phospho*").

²⁹ Al riguardo, vi sono i costanti riferimenti di [REDACTED] allo svantaggio competitivo che caratterizza la società rispetto ai concorrenti per via della distanza *plant-mine*: "*competitors are located closer to quarries than [REDACTED] [...] and [REDACTED] located their plants close to big quarries*", ossia in un raggio di [0-10] km ([REDACTED]) rispetto ai quasi [30-50] km di [REDACTED] (SR2002, doc. V.83).

A titolo esemplificativo, l'opzione di acquisire una cava di gesso naturale situata a circa 150km dallo stabilimento avrebbe comportato un aumento dei costi di trasporto e consegna del gesso (dalla miniera all'impianto) del 100% circa, dai [0-10] ai [10-20] euro a tonnellata (SR2002, doc. V.83). Analogamente (SR2006), "*Roccastrada cannot be a source for [REDACTED] since it is 120km away from [REDACTED], unless they decide to build another plant close*", così come (SR2008) nel caso di una riserva di gesso situata a 90km e dunque caratterizzata da "*high transport cost*".

40. Similmente (SR2005, SR2006, doc. V.83 di Lfg), se lo stabilimento [redacted] "*far from gypsum sources ([30-50] km)*" rappresenta uno svantaggio rispetto ai concorrenti, specularmente la posizione di [redacted] con "*quarries located very close to the plants*" costituisce un notevole vantaggio competitivo. Difatti, a distanze cava/impianto maggiori (caso di [redacted]), corrispondono più elevati costi del gesso in euro/tonnellata ("*distance from gypsum quarries implies higher gypsum costs*", SR2008)³⁰.

41. Lo stesso gesso naturale non sempre risulta adatto alla produzione del cartongesso, dovendo essere disponibile in sufficienti quantità e adeguate qualità. L'importanza di disporre di gesso dalle adeguate caratteristiche non soltanto quantitative ma anche qualitative è espressamente riconosciuta dallo stesso management di [redacted]. Ad esempio, "*it is recommended that strategic deposits of large tonnage and high quality be held to give security*", secondo il management internazionale di [redacted], divisione Risorse minerarie (doc. IV.44, enfasi aggiunta)³¹.

D'altra parte, la relativa scarsità in natura del gesso, unita al controllo esercitato sull'accesso allo stesso, può comportare effetti escludenti in mercati dove tale minerale è materia prima essenziale. La consapevolezza di [redacted] al riguardo è chiara: "*the Gypsum Rock is not present in the nature like Limestone [calcare], so every possible deposit could be interesting, even to take away it to the competitors*" (doc. IV.28, enfasi aggiunte).

Una siffatta tipologia di strategia escludente si ritrova in un altro documento di [redacted] (doc. IV.57). Con riferimento al contiguo mercato degli intonaci a base gesso, infatti, si riconosce sia l'importanza cruciale della disponibilità di adeguate risorse minerarie ("*the availability of gypsum raw materials is key to seriously penetrate the market in the South or to stay away*"), sia l'opportunità di un piano strategico volto a bloccare l'entrata di concorrenti attraverso acquisti mirati di miniere di gesso ("*key is to avoid as much as possibile the penetration of the South by other plaster [intonaci] suppliers*"). Coerentemente, dunque, "*the acquisition of Calbon -a Gypsum Plasters producer [...] with an own gypsum reserve- was realised to prevent another*

³⁰ Inoltre, il gesso estratto dalla cava viene trasportato "*nello stabilimento sito nelle vicinanze della cava per la lavorazione*", secondo le dichiarazioni rese a verbale dai vertici di [redacted] (doc. V.60, enfasi aggiunta). D'altra parte, da un'analisi effettuata dalla stessa [redacted] sulle caratteristiche del nuovo entrante [redacted] (doc. V.93, enfasi aggiunta), risulta che "*localizzazione impianto vs cave: sullo stesso sito*", e il fatto che la materia prima sia vicina allo stabilimento viene esplicitamente menzionato come punto di forza di [redacted].

³¹ Secondo la Divisione Risorse minerarie di [redacted] (doc. IV.44), "*it is a fact of life that it is difficult to make light weight board from poor quality gypsum. Likewise it is unwise to increase plant capacity if an insufficiency of (competitive) gypsum has been identified*".

full range player to enter the Gypsum Plasters market in Southern Italy" (enfasi aggiunte).

42. Anche [redacted] riconosce la strategicità del controllo della materia prima gesso quale elemento di condizionamento degli ingressi nel mercato del cartongesso. In particolare, infatti, nello Strategic Review 2006 (doc. V.83) si afferma espressamente che "[redacted] quarries [i depositi in provincia di Grosseto utilizzati da [redacted]] *could be considered with double purpose: reduce likelihood of new competitor; possibile new plant for [redacted]*" (enfasi aggiunta).

43. Per quanto riguarda il gesso di derivazione sintetica, lo stesso *management* internazionale di [redacted] divisione Risorse minerarie, riconosce in un documento interno (doc. IV.44) le forti difficoltà connesse al ricorso al gesso chimico, quantomeno in Italia, difficoltà legate all'affidabilità e alla continuità delle forniture e a problemi logistici³². A riprova di ciò, nessuno stabilimento italiano del gruppo, tutti passati in rassegna nel documento in questione, viene rifornito con gesso chimico in sostituzione del gesso naturale. Similmente si rileva nel doc. IV.58.5 e, con riferimento alla continuità delle forniture, nel doc. IV.58.1 ("*secure only a long term agreement for raw material supply*").

La stessa [redacted], pur potendo teoricamente provare a disporre del prodotto di alcune centrali Enel (Brindisi, Porto Tolle/Venezia e Torrevaldaliga/Roma), non solo è molto prudente nella valutazione economica dell'operazione ("*evaluate price and transport cost*"), ma riconosce espressamente che non vi è sostituibilità del gesso chimico col gesso naturale; ciò atteso che i suoi due stabilimenti di cartongesso, che attualmente utilizzano il secondo, avrebbero dovuto essere riconvertiti, sopportandone i relativi costi di investimento, in caso di impiego del primo: "*[redacted] and [redacted] plants are not equipped to hand Dsg [il gesso sintetico]. Investment should be needed for both plants*" (doc. IV.54 di settembre 2004, enfasi aggiunta).

Anche il doc. IV.28, piano strategico pluriennale 2007-2012 di [redacted] redatto ad aprile 2007, contiene alcune considerazioni sul gesso chimico, in termini sia di effettiva disponibilità attuale ("*only few sources active today (Brindisi, Milazzo, Vado Ligure)*") e solo eventualmente futura ("*some others might get available in the next 5 years (Civitavecchia, Porto Tolle)*"), sia di consistenti

³² "*Sources of synthetic gypsum such as desulphogypsum in Southern Italy could also be considered as strategic supplies, but here the unreliability of production is a problem and large stockpiling facilities would be required*", doc. IV.44 (enfasi aggiunta). Il materiale sintetico può essere considerato una tipologia di riserva solo dopo che diversi parametri quali la qualità, le caratteristiche fisiche, il colore, ecc, sono stati giudicati, al termine di approfondite analisi, adatti per la specifica produzione interessata.

difficoltà comunque sussistenti (“with some logistic constraints”) e peraltro dipendenti da fattori esogeni non direttamente governabili né prevedibili (“depending on new government policies and fuel”, enfasi aggiunte).

44. Secondo le dichiarazioni rese a verbale dai vertici di [redacted] a specifica richiesta dei funzionari incaricati dell’ispezione, si afferma che “il gesso estratto dalle cave di Corfinio esaurisce tutto il fabbisogno di [redacted]”, non prevedendosi dunque alcun ricorso a materiali di derivazione chimica (doc. V.60, enfasi aggiunta).

In un documento interno di [redacted] (appunti manoscritti del 2006 dell’Amministratore delegato, doc. V.68), si legge inoltre che il gesso sintetico non può affatto considerarsi una soluzione alternativa alle riserve naturali (la cui situazione è stata analizzata nella parte immediatamente precedente degli appunti) per via dell’incertezza degli approvvigionamenti, da un punto di vista sia temporale di durata dei relativi contratti, che quantitativo dell’ammontare delle relative forniture: “[redacted] [il gesso chimico, acronimo da Flue Gas Desulphurization] not a solution because: ▪ PPs [power plants] don’t want contracts > 3 years (this collapsed the joint project [redacted] [redacted]; ▪ Enel is producing much less than expected” (enfasi aggiunta).

Similmente, sempre [redacted] sottolinea che “[redacted] is still not used in Italy for plasterboard production” (doc. V.77, *Strategic Review 2000*, enfasi aggiunta), e la situazione di [redacted] rimane peraltro invariata anche negli anni successivi con riferimento alla conversione produttiva necessaria per poter iniziare ad utilizzare anche gesso chimico³³.

45. In particolare, come risulta dagli *Strategic Review* di [redacted] (doc. V.83), “presently competitors only use natural gypsum.. Competitors do not use [redacted] for the time being”, SR2002)³⁴.

Nel successivo SR2006 (e SR2008), si sottolinea esplicitamente come (enfasi aggiunta) “[redacted] sources in Italy are not considered viable in terms of a possible long-term supplier”, essendoci “no possibility of long-term contract (max 3 years) with power plants as they do not wish to take risks”. Una durata massima di soli tre anni non può considerarsi una fornitura stabile e certa, e dunque non rientra nei canoni di strategicità di lungo

³³ A settembre 2008 (doc. V.82), ad esempio, per Lfg il gesso chimico è ancora un progetto. In un appunto manoscritto dell’Amministratore delegato di Lfg del maggio dello stesso anno (doc. V.84), si legge peraltro che la disponibilità di gesso chimico dalla centrale Enel di Brindisi è relativa ad una quantità modesta.

³⁴ Peraltro, la centrale di Brindisi garantisce “only spot contract and only through trader”, mentre la centrale di Civitavecchia ancora nel 2008 non è operativa né vi è certezza sui tempi per il futuro (cfr. SR2008, doc. V.83, enfasi aggiunta).

periodo degli approvvigionamenti che sono un requisito fondamentale per il mercato del cartongesso.

La posizione di [REDACTED] nel mercato del cartongesso

46. Diversa documentazione reperita presso [REDACTED] conferma la differenza, in relazione al grado di utilizzo della capacità produttiva, tra [REDACTED] da una parte e [REDACTED] e [REDACTED] dall'altra. Al riguardo, vi sono le considerazioni presenti nelle diverse edizioni delle annuali *Strategic Review* (SR) predisposte dal *top management* di [REDACTED] (doc. V.83)³⁵.

Una reale necessità di incrementare la capacità produttiva, mediante in particolare l'acquisto di cave e di ulteriori riserve di gesso ("*increase [...] production capacity conditional to the ability to solve the gypsum reserves issues*", SR2008), poteva semmai riguardare i concorrenti, ma non già anche Bpb.

In particolare (SR2005, doc. V.83), il grado di utilizzo della capacità produttiva viene stimato per [REDACTED] su valori sensibilmente inferiori a quelli dei concorrenti. Ed infatti "*Bpb is underutilizing the two plants*" (cfr. anche SR2008). Nell'anno successivo (SR2006), si sottolinea la diversità tra [REDACTED] da un parte con un'ampia capacità produttiva, e i concorrenti dall'altra accomunati invece da difficoltà al riguardo ("*facing a capacity issue to satisfy domestic demand in 2009/2010*"). Di conseguenza, "*while [REDACTED] has long-term capacity in place, [i concorrenti] will potentially face capacity issues in a similar time-frame*" (enfasi aggiunta).

47. Peraltro [REDACTED], oltre ad essere stata la prima società ad installare uno stabilimento per la produzione di cartongesso in Italia (Casola nel 1989³⁶), è stata -ed è tuttora- l'unico produttore a disporre di due impianti, peraltro strategicamente localizzati dal punto di vista della logistica distributiva (Centro Nord da Casola e Centro Sud da Termoli). Tale situazione di vantaggio assoluto per [REDACTED] viene percepita dai concorrenti, ad esempio

[REDACTED]³⁷.

³⁵ In particolare, si tratta delle SR2002, SR2005, SR2006 e SR2008, tutte presenti nel documento elettronico doc. V.83.

³⁶ Successivamente, [REDACTED] e [REDACTED] hanno realizzato i propri impianti di cartongesso rispettivamente nel 1993 e nel 1999. Da ultimo, il secondo stabilimento di [REDACTED] (Termoli) è stato realizzato nel 2002.

³⁷ [REDACTED] "*will loose advantage in logistic costs in the Center and in the South of Italy once [REDACTED] starts up the new plant [quello di Termoli]*", e ancora "*[REDACTED] will become very competitive in the Center and in the South with the start up of the new plant*" (SR2002, doc. V.83, enfasi aggiunta). Similmente, [REDACTED] risulta nel complesso "*well positioned to serve North and South*" (SR2005, doc. V.83, enfasi aggiunta). La situazione non muta nel successivo SR2006, dove anzi si sintetizza la questione affermando espressamente che (enfasi aggiunta) "*plant locations allow Bpb to be freight competitive in all markets*", né nello SR2008 ("*[REDACTED] well positioned to serve all markets: lowest costs to any destination*").

Inoltre, nella *Strategic Review 2000* della stessa [redacted] (doc. V.77, enfasi aggiunta), tra i vantaggi competitivi di [redacted] rispetto ai concorrenti rileva la collocazione strategica dei suoi due impianti produttivi nel territorio italiano: "*logistics advantages ([redacted] plants in the North and in the South)*".

Giudizi simili in relazione a [redacted] si trovano anche negli *Strategic Review* (SR) di [redacted] degli anni successivi, ad esempio con riferimento al secondo impianto a Termoli e quindi ai "*lower freight costs for the Center and the South of Italy*" (SR2002, doc. V.83, enfasi aggiunta).

48. Dalla lettura del doc. III.19, emerge una differenza sostanziale di risorse, mezzi e capacità di gestione e controllo complessivo del mercato (del cartongesso) e dei suoi approvvigionamenti (di gesso) tra [redacted] e -nel caso specifico- il concorrente [redacted].

Difatti, [redacted] può disporre di un insieme di strumenti indispensabili per monitorare capillarmente il mercato, l'attività dei concorrenti e le forniture della materia prima gesso fondamentale per la produzione. Di fatto, [redacted] esercita una forma di controllo globale di cui lo stesso rappresentante del principale concorrente [redacted] rimane impressionato: "*[...] informazioni in possesso della [redacted]: il loro servizio di intelligence relativo al territorio piemontese mi è sembrato superlativo [...] erano in possesso della stratigrafia del giacimento che [redacted] stava sondando, prima della [redacted] perché, nottetempo, andavano a fotografare le cassette con le carote estratte dai sondatori [redacted]*" (doc. III.19, enfasi aggiunta)³⁸.

³⁸ "Vorrei sottolineare a questo punto l'impressione che ho avuto circa le informazioni in possesso della [redacted]: il loro servizio di intelligence relativo al territorio piemontese mi è sembrato superlativo: dispongono di informazioni dagli enti pubblici con cui hanno eccellenti contatti, università, aerofoto, e informazioni derivate da vere e proprie azioni di spionaggio industriale. Per esempio, erano in possesso della stratigrafia del giacimento che [redacted] stava sondando, prima della [redacted], perché, nottetempo, andavano a fotografare le cassette con le carote estratte dai sondatori [redacted]" (doc. III.19, enfasi aggiunta). La stessa [redacted], in un altro documento (doc. IV.35), dimostra di seguire con attenzione le mosse di [redacted] in relazione alla cava [redacted]: vi sono ad esempio "*personally logged and sampled Fassa coreboxes*" da analizzare e comunque "*the competitor reported quality is good*".

Inoltre, "*la politica di lobby della [redacted] italiana con le autorità emiliane avrebbe virtualmente <<blindato>> la regione dal punto di vista di possibilità di accesso al gesso da parte di terzi*" (doc. III.19). Riferimenti espliciti ad attività di *lobbying* si ritrovano anche in diversi documenti rinvenuti presso [redacted]: "*the high level lobbying is made by ..*" e, nel caso di Monte Tondo in Emilia Romagna, "*.. will act towards the <<Assessore>>*" (doc. IV.46); "*lobbying Authorities*" (doc. IV.54); "*the standard times of the authorizations are 5 years. Too short [...] We are lobbying with the Authorities in order to obtain longer periods (10/15 years)*" (doc. IV.28).

E ancora, il materiale (una semplice cartina d'Italia con l'indicazione di tutte le miniere di gesso note) portato all'incontro da [redacted] è (doc. III.19) "*non molto aggiornato*", mentre il dirigente di [redacted] "*aveva un raccoglitore in cui c'erano le <<carte di identità>> di tutti i giacimenti e le cave italiani noti alla [redacted], con tabelle, cartine e fotografie. Personalmente, dalle poche schede che ho potuto vedere, direi che si trattava di una documentazione molto completa e molto aggiornata*"; peraltro il responsabile della Bpb ha avuto, nel corso dell'incontro, una sola occasione di interesse per quanto rappresentato da [redacted] (egli infatti "*mi è sembrato interessatissimo a quanto abbiamo rivelato su Roccastrada (informazioni che dovrebbero tuttavia essere già ben note ai vertici della [redacted], dato che è stato l'unico momento in cui l'ho visto prendere appunti*").

49. Anche la forza dell'organizzazione commerciale di [redacted] viene percepita dai concorrenti, in questo caso [redacted] (SR2002, doc. V.83). [redacted] può infatti disporre di agenti di vendita, uffici di vendita regionali, *team* di assistenza tecnica nonché *customer service* in numero sempre maggiore rispetto ai concorrenti.

L'ingresso di [redacted] nel [redacted] (avvenuto nel 2005) pone la prima in una posizione di ancora maggiore forza, sia in quanto parte di uno dei gruppi *leader* a livello internazionale nel settore dei materiali per l'edilizia, sia in quanto fruitore dell'ampia rete distributiva [redacted]. L'ultimo aspetto viene ad esempio sottolineato da Lfg (SR2006, doc. V.83): "[redacted] *potential new distribution channel may threaten the independent distributors*", così come "*in the medium term, the [redacted] distribution will negatively impact the activity of independent distributors and thus [redacted]*".

Al riguardo, tra le principali minacce strategiche da affrontare (SR2008), il *management* di [redacted] pone la questione del sistema distributivo del gruppo [redacted] e i suoi effetti sul mercato del cartongesso ("*new distribution network by [redacted]: risk of power buyers and loss of share to [redacted]*").

50. Nella *Strategic Review 2000* di [redacted] (doc. V.77, enfasi aggiunta), [redacted] non solo viene considerato il *leader* nelle vendite, ma vengono riconosciuti alla società una serie di altri vantaggi competitivi nei confronti dei concorrenti³⁹. Soprattutto, poi, [redacted] è il marchio per eccellenza nel settore del cartongesso, addirittura è il cartongesso per antonomasia, con un *brand* universalmente riconosciuto: "*Placo [uno dei tre marchi [redacted], gli altri due essendo [redacted] e [redacted]] was synonymous of plasterboard. This brand is present in almost all specifications*"⁴⁰.

Giudizi simili in relazione a [redacted] si trovano anche negli *Strategic Review* (SR) di [redacted] degli anni successivi (doc. V.83)⁴¹.

³⁹ Quali (doc. V.77, enfasi aggiunta) la gamma di prodotti offerti ("*leader in product range*"), la collocazione strategica dei due impianti produttivi nel territorio italiano ("*logistics advantages [redacted] plants in the North and in the South*"), la ramificazione distributiva ("*supplies the major distributors and job-sites*"), il connesso potere di influenzare significativamente i prezzi ("*aggressive price policy [...]* *aggressive commercial policy*"), anche per via di bassi costi di produzione ("*lower production costs*").

⁴⁰ Inoltre, il giudizio di [redacted] su diverse caratteristiche delle lastre dei tre competitors (acustiche, resistenza al fuoco, all'acqua, agli *shocks*, ecc) è medio-basso nel caso di [redacted] e della stessa [redacted], mentre è medio-alto nel caso di [redacted], tanto che "[redacted] *is acting some modifications to adapt to the market leader*" (doc. V.77).

⁴¹ Ad esempio, nello SR2002 [redacted] viene definito: con riferimento alla clientela, "*leader. Very recurrent in almost all specs*"; con riferimento ai prodotti e all'innovazione, "*leader in product range*"; con riferimento alla politica commerciale, "*since 1996 is the most aggressive player with reference to prices. Supplies highest number of small distributors and retailers and job-sites*"; con riferimento infine alla politica industriale, si sottolinea la realizzazione del secondo impianto a Ternoli e quindi "*lower freight costs for the Center and the South of Italy*" (enfasi aggiunta).

51. Nuovamente, "market and sales leader is [redacted] which also has the most widespread sales network" (doc. V.81, enfasi aggiunta). Lo stesso documento sottolinea peraltro l'assenza di qualsivoglia potere dal lato della domanda tale da eventualmente controbilanciare quello dell'impresa leader ("the buyers, individually considered, are not so important and for this reason the market seems to be very split").

La stessa [redacted] sottolinea in un altro documento (doc. V.79, enfasi aggiunte), oltre alla "gamma prodotti completa", una serie di elementi relativi a una posizione di assoluto rilievo in capo a [redacted]. Questa società possiede difatti diverse rendite di posizione storiche, derivanti dall'essere stata precorritrice in una serie di importanti passaggi strategici per il mercato: "1° ad entrare nel mercato come [redacted]; 1° a costruire uno stabilimento nel Centro Nord d'Italia; [...] primi ad introdurre e spingere i controsoffitti ispezionabili"; essa è inoltre l'unica ad avere un secondo stabilimento (quello di Termoli nel Molise), ed è per di più "leader nell'intonaco gesso (più del [60-70%] del mercato)". Quest'ultimo elemento, in particolare, non è che un'ulteriore conferma indiretta del fatto che [redacted] "possiede la maggior parte delle riserve di gesso in Italia".

[redacted] viene così ritenuto un punto di riferimento fondamentale dagli altri concorrenti, nello specifico [redacted]⁴².

Le condotte di [redacted]

52. La posizione di preminenza di [redacted] rispetto agli altri operatori, nonché l'esistenza di un piano per fronteggiare la minaccia rappresentata da nuovi concorrenti, emergono da documenti interni alla stessa [redacted]. Nello specifico del cartongesso, il doc. IV.26 è lo schema di un report da parte dell'Amministratore delegato sulla situazione generale dell'epoca, verosimilmente fine 2007. Nel mercato del cartongesso, in particolare, oltre ai due concorrenti storici [redacted] e [redacted] iniziano ad essere presi in

Quanto alle prestazioni delle lastre [redacted], sempre nello SR2002 esse ottengono il giudizio massimo in relazione a tutti i parametri considerati (resistenza al fuoco, caratteristiche termiche, acustiche, decorative), diversamente dai concorrenti.

Nel successivo SR2005, [redacted] viene giudicato: leader del mercato in ragione della capacità produttiva installata nei suoi impianti, del volume di vendite e del portafoglio di clienti; superiore alla concorrenza per quanto riguarda la posizione strategica di lungo periodo ("long term player") e gli approvvigionamenti di gesso ("secure proper gypsum resources").

⁴² Basti pensare che il doc. V.78 contiene persino un'approfondita analisi finanziaria della società confrontata con quella di [redacted] intesa come benchmark (il documento si intitola appunto "[redacted] Financia Benchmark with [redacted]"). Le simulazioni sui possibili miglioramenti di redditività di [redacted] vengono effettuate ipotizzando via via il raggiungimento, da parte della stessa [redacted], di un livello di alcuni indicatori esattamente pari a quello di [redacted]

considerazione due nuovi soggetti: [redacted], la cui strategia non è ancora definita ma prevederà probabilmente l'uso della leva di prezzo, e [redacted]. In tale contesto, l'obiettivo strategico di [redacted] è che la propria "*leading position on plasterboard market*"⁴³ venga mantenuta nonostante l'ingresso dei nuovi soggetti.

Al riguardo, peraltro, viene esplicitamente citata l'esistenza di piani strategici volti a porre rimedio alle conseguenze negative derivanti da tali ingressi, in termini di perdita di volumi e di quote di mercato. Dalla complessiva evidenza documentale, emerge come questi "*plans to mitigate negative impact*" derivanti dalla presenza di "*new competitor(s) in plasterboard market*"⁴⁴ siano specifiche azioni decise a livello strategico, quali ad esempio quelle contro [redacted] per ostacolarne l'entrata, diverse da più fisiologiche leve concorrenziali (quali il rinnovamento del marchio, l'innovazione, la gamma di prodotti offerti, l'assistenza tecnica e i servizi di supporto alla clientela), posto che queste ultime sono oggetto di diversi e appositi punti dello schema del documento.

53. I risultati e gli effetti della strategia escludente posta in essere da [redacted] sono ricordati in maniera esplicita in appunti manoscritti rinvenuti presso [redacted], appunti presi in occasione della visita del responsabile gesso della multinazionale [redacted] (doc. IV.27).

Il documento riporta la data del 17 luglio 2008 e l'intestazione "*Mr. [...] visit - strategy plan 09-13*". Il testo degli appunti è indicativo in merito all'oggetto escludente del piano di [redacted] incentrato sulla disponibilità di miniere (*actions against potential competitors - on the deposits point of view*), e al suo effetto, in termini di numero di anni di ritardo dell'ingresso di [redacted] nel mercato del cartongesso. E' chiaro anche l'effetto di monito nei confronti di altri futuri potenziali entranti, scoraggiandone le intenzioni attraverso una precisa azione deterrente. Difatti (enfasi aggiunta), "*Mr. [...] ricorda l'importanza dell'operato di [Responsabile minerario nazionale*

⁴³ Similmente, più in generale, [redacted] definisce in documenti ufficiali (doc. IV.47) il gruppo di appartenenza come "*leader europeo nella produzione di prodotti a base gesso*" e sé stessa come impresa che "*ha raggiunto posizioni di primaria importanza nel comparto dei prodotti a base gesso*".

Inoltre, la propria "*leading position*" nel mercato del cartongesso verrebbe ulteriormente rafforzata da alcuni elementi chiave a livello strategico quali il "*continuous increase of market share*" e la "*integration into [redacted] short and long term synergies*" (doc. IV.28 di aprile 2007 contenente il piano strategico a 5 anni 2007-2012 delle attività a base gesso). Ad esempio, l'obiettivo strategico al 2012 nel caso del cartongesso è un "*market increase*" al fine di "*maintain leadership*", nonostante il rischio di "*new local players*", anche attraverso una "*additional capacity to be decided by 2010 and to be in place by 2012-2013*".

⁴⁴ Similmente nel caso del doc. IV.28 (aprile 2007, piano strategico 2007-2012 delle attività a base gesso), dove si fa riferimento all'obiettivo strategico di "*CONTAIN/CONTROL NEW COMPETITORS: plan to be defined within next 12 months*".

██████████] in rif. a ██████████ avendo rallentato per 3 anni (or more?) la venuta di un potenziale competitor (██████████). Messaggio: <<continue on actions against potential competitors – on the deposits point of view- so to don't attract competitors in our business and maintain % share market".

In maniera simile, il Responsabile della divisione gesso del gruppo ██████████ ritiene di dover segnalare, tra gli elementi chiave per la redazione del budget 2008 (doc. IV.42 del luglio 2007), e con specifico riferimento al caso dell'Italia, alcune linee d'azione che prevedono, in particolare, di "keep pressure on ██████████ [...] and avoid new competitors" (enfasi aggiunta).

54. Sempre all'incirca nel medesimo periodo (febbraio 2008, doc. V.78), i risultati e gli effetti della strategia escludente e ostativa posta in essere da ██████████ ai danni di ██████████ e quindi le difficoltà incontrate da quest'ultima soprattutto per quel che riguarda gli approvvigionamenti di gesso, risultano noti anche ai concorrenti, nel caso specifico ██████████ ("██████████: difficultés financières et de ressource gypse"), tanto che la stessa ██████████ risulta adesso una "menace réduite" (enfasi aggiunta).

55. Sempre ██████████ descrive l'azione di ██████████ e i suoi effetti ostativi nei confronti di ██████████ nella zona di ██████████ in alcune mail interne (incentrate sul monitoraggio dell'evoluzione del progetto di ██████████ doc. V.83). In particolare, "semblerrebbe che parte del terreno retrostante la fabbrica sia di ██████████ e che ██████████ debba fare un largo giro per accedere alla sua proprietà"; infatti, "i terreni dell'area sono in parte di ██████████ e in parte di ██████████ (a macchia di leopardo) e per poter procedere all'estrazione del gesso ██████████ dovrà chiedere il permesso a ██████████ visto che il terreno in superficie è loro" (enfasi aggiunta).

Il management di ██████████ svolge alcune ulteriori considerazioni sugli ostacoli opposti da ██████████ alla piena operatività di ██████████ nella zona dell'Astigiano, prescelta per l'insediamento del complesso industriale del cartongesso, in altri documenti. In particolare, "il faut aussi noter que les parcelles de ██████████ sont coïncées par des parcelles de ██████████. ██████████ possède vraisemblablement également les parcelles situées à l'intérieur du terrain ██████████. Un accord avec ██████████ (très improbable aujourd'hui vu la bataille que se livrent les 2 sociétés sur ce gisement depuis des années) rendrait l'exploitation plus aisée et permettrait a ██████████ de dégager des réserves supplémentaires" (mail in doc. V.83, enfasi aggiunta).

56. Il doc. III.18 contiene una quantificazione del notevole incremento di valore che le vicende legate al progetto industriale di ██████████ e al successivo intervento ostativo di ██████████ hanno determinato per i terreni della zona di

██████████ i cui prezzi "sono saliti da 1-2 €/mq a 50-60 €/mq"⁴⁵, con un incremento quindi del tutto anomalo.

I livelli raggiunti dalle quotazioni relative ai terreni del Piemonte sono ulteriormente specificati nel doc. III.19 (e-mail datata giugno 2006). Secondo l'esponente di ██████████ infatti, i valori sono i seguenti: "terreno agricolo 1-2 euro/mq; terreno con gesso si arriva a 5 euro/mq; ██████████ avrebbe comprato anche a 10 euro/mq". Confrontando dunque insieme i documenti III.18 e III.19, si conferma una valutazione base media di circa 1,5 euro al metro quadro per i terreni agricoli della zona interessata dalle fattispecie in esame; la presenza nel sottosuolo di minerale gessoso determina evidentemente un incremento di valore che, secondo le normali dinamiche economiche della domanda e dell'offerta, si ferma però al livello di 5 euro circa; in casi particolari, ad esempio di precipuo interesse della parte acquirente, si può arrivare a quotazioni ancora superiori, anche pari al doppio (è il caso della ██████████⁴⁶). Di conseguenza, tuttavia, livelli di prezzo ancora notevolmente superiori (dieci-dodici volte il valore di mercato dei terreni con gesso⁴⁷, in termini percentuali il 1000% di aumento) non appaiono coerenti con fisiologiche dinamiche di mercato.

57. Al riguardo, secondo alcuni articoli di stampa allegati a mail interne di Lfg (doc. V.83), i terreni acquistati da ██████████ a ██████████ sono stati pagati "cifre che hanno fatto la gioia dei vecchi proprietari"; in particolare, secondo il sindaco di ██████████, "terreni che al metro [quadro] valevano mille delle vecchie lire ora ne valgono 100 euro", dunque persino ben più della cifra di 50-60€/mq indicata in precedenza.

Analogamente, sempre mail interne di Lfg (doc. V.83) riportano la circostanza - riferita alla contesa ██████████ sui terreni di ██████████ e nello specifico alle parti circostanti la proprietà di ██████████ - per cui "il y a d'autres terrains gypsifères autour, mais les propriétaires en demandent des prix prohibitifs..." (enfasi aggiunta).

Sempre in relazione ad acquisti effettuati a prezzi non fisiologicamente rispondenti a normali dinamiche di mercato, secondo il doc. III.19 "circa il valore dei giacimenti, egli [il responsabile minerario di ██████████] ha ammesso che anche il loro vertice parte dai prezzi teorici del gruppo ██████████ (da [0-1]

⁴⁵ La frase in questione è riferita al Sindaco di Calliano.

⁴⁶ La società Italgessi S.r.l. era proprietaria della cava Fontanamara in località Moncuoco Torinese il cui gesso era interamente utilizzato per la produzione di scagliola e gesso per intonaci e stucchi nell'annesso stabilimento; la società è stata poi acquisita da Fassa nel 2006, trattativa cui si fa peraltro riferimento nello stesso doc. III.19.

⁴⁷ O anche più: nel doc. IV.35 (del luglio 2005, precedente quindi all'effettiva acquisizione della cava Lp da parte di Bpb), la stessa Bpb considerava ad esempio un range di costo pari a 80-100 euro al metro quadro nelle trattative in corso con Lp (e così anche nel doc. IV.49 di agosto 2005).

a [0-1] euro per ton)”; tuttavia, “la [redacted] ha acquistato il giacimento di [redacted] [quello di Lp di cui si discute nella mail] per oltre 1 euro per ton ([1-2])”.

58. Il doc. III.19 è una e-mail in cui un membro dei vertici di [redacted] riferisce al proprio Direttore generale di un incontro⁴⁸ avuto presso la sede di [redacted] nel giugno 2006 con il dirigente che in [redacted] ricopre la carica di responsabile dei giacimenti di gesso italiani (acquisti, permessi, ecc). La discussione è incentrata sugli approvvigionamenti di gesso di [redacted] per il progettato ingresso nel mercato del cartongesso. Infatti, “alla domanda <<cosa farà [redacted]?>> la conversazione ha seguito due corsi: concentrazione sul Piemonte, dove l’interesse di [redacted] è noto ed intenso, e esame delle altre regioni come possibili alternative”.

59. Per quanto riguarda la prima questione analizzata dai rappresentanti di [redacted] e [redacted] la “situazione attuale di [redacted] in Piemonte”, la regione rappresenta sicuramente una localizzazione ottimale per una serie di ragioni. Innanzitutto, infatti, i partecipanti all’incontro “concordano che il Piemonte è pieno di giacimenti di gesso e, aggiunge ... [redacted], la legislazione regionale piemontese, contrariamente alla maggior parte delle altre regioni italiane, è molto favorevole e rapida nella concessione di permessi per le cave di gesso”.

Di conseguenza (enfasi aggiunta), “è evidente che [redacted] ha il massimo interesse ad assicurarsi riserve in Piemonte: 1- perché ha bisogno di riserve anche per lo stabilimento di [redacted] e per la produzione di intonaco (laddove il gesso sintetico non sarebbe di grande giovamento); 2- perché avrebbe la massima vicinanza ai mercati più significativi e a lui più ben noti per il cartongesso in Italia”⁴⁹.

60. Quanto in particolare al fatto che in Piemonte si avrebbe la “massima vicinanza ai mercati più significativi per il cartongesso in Italia”, tale affermazione trova conferma nelle elaborazioni degli Uffici sui dati di cui al doc. III.15 (relativi all’anno 2007). L’intera area centro-settentrionale del Paese consuma infatti l’81% del cartongesso totale, e anche escludendo dal computo il Lazio e l’Abruzzo rimane una frazione del 70% circa⁵⁰.

⁴⁸ All’incontro è presente anche un altro rappresentante di [redacted], un dipendente della consociata tedesca del [redacted].

⁴⁹ Per inciso, in questo passaggio della mail vi è anche un riferimento alla assenza di sostituibilità tra gesso naturale e chimico.

⁵⁰ I dati del doc. V.78 di Lfg confermano le elaborazioni degli Uffici. Il Nord pesa infatti per il [50-60%] della domanda complessiva e il Centro per il [10-20%]: di conseguenza, l’insieme delle regioni Centro-Settentrionali incide complessivamente per il [70-80%] circa del mercato.

Uno spostamento dell'impianto produttivo nelle zone centro-meridionali del Paese comporterebbe un aggravio dei costi (di trasporto). A conferma di ciò e del ruolo decisivo dei costi di trasporto, nel caso in cui [redacted] avesse optato, a causa delle "sopraggiunte difficoltà" frapposte, per una soluzione che prevedesse la produzione del solo intonaco in Piemonte (nel già esistente impianto di Moncalvo) e la produzione di lastre di cartongesso più intonaco nel Centro, "questo comporterebbe un aumento di incidenza di costi di trasporto sulle lastre (a noi ben noto), ma migliorerebbe la situazione dell'intonaco a gesso, che oggi può trasferire al Centro o al Sud solo a costi proibitivi" (doc. III.19, enfasi aggiunta).

61. La difficile situazione legata ai costi di trasporto è ben nota alla stessa Bpb, che deve affrontare un problema analogo nel contiguo mercato degli intonaci (doc. IV.57). Infatti, anche in questo caso "market vicinity of a plant thus keeping transport cost low is crucial for competitiveness and profitability"; di conseguenza, il proprio impianto in Toscana non riesce a rifornire in maniera ottimale le regioni del Nord, col risultato di un freno alla competitività di prezzo: "deliveries are penalised with transport cost for about 350-400km to Piemonte, Lombardia and Veneto. As all other players on the North Italian market are geographically well positioned, it is impossible to recover transport cost for such distance when selling at a competitive price level" (enfasi aggiunte). Similmente anche in doc. IV.58.1 del 2005.

In generale, vi è ampia evidenza documentale sull'importanza che, all'interno del mercato del cartongesso, rivestono le distanze tra il luogo della produzione e gli sbocchi commerciali, e quindi i costi legati al trasporto del prodotto. Ad esempio, [redacted] si pone come obiettivo strategico quello di ricorrere a soluzioni tecniche per ridurre l'incidenza dei costi di trasporto ("reduce plasterboard weight to reduce product and transportation costs", doc. V. 77, *Strategic Review 2000*). La forte incidenza dei costi di trasporto viene più volte sottolineata da [redacted]: "it is evident that the competitiveness of the product is largely influenced by the transportation costs", tanto che "the price of a plasterboard panel is mainly determined by the transportation costs [...] considering the Italian market, one of the most significant component of the price is given by the transportation costs" (doc. V.81, enfasi aggiunta).

62. Tornando al doc. III.19, nello specifico delle aree piemontesi interessate

A riprova, le regioni Centro-Settentrionali, fatta eccezione per le sole Valle d'Aosta e Liguria, presentano un livello di penetrazione del cartongesso significativamente superiore a quello delle regioni Meridionali (doc. V.77 *Strategic Review 2000* di Lfg).

dal progetto di [redacted], le quantità di minerale della cava [redacted] sono ritenute dai rappresentanti di [redacted] e [redacted] notevolmente superiori a quelle della cava già di proprietà di [redacted] a [redacted] ([redacted])⁵¹ e a quelle della cava che nel corso del 2006 la stessa [redacted] avrebbe acquistato dalla [redacted] ([redacted]).

In aggiunta, vi è un altro elemento da considerare: la cava [redacted] di [redacted] è una "grossa riserva che aveva l'enorme vantaggio di essere interamente posseduta da un unico proprietario", circostanza che incide in misura significativa non solo sui tempi e sui modi delle trattative per il relativo acquisto, facilitandole notevolmente, ma anche sulla stessa possibilità di condurre a termine la compravendita⁵².

Per quanto riguarda l'area di [redacted], "in questo momento [redacted] oltre a coltivare il suo piccolo giacimento, acquista roccia frantumata da piccoli produttori della zona di [redacted]". In particolare, poi, a [redacted] insiste la cava [redacted] che, promessa in vendita a [redacted] nel 2002 ma poi comprata da [redacted] nel dicembre 2005, è "il grosso giacimento cui [redacted] era interessato". In dettaglio, "si tratta di una grossa lente sotterranea di gesso, molto più corposa delle altre presenti in zona, con riserve stimate (se ben ricordo) in oltre 10 milioni di-ton se coltivata in sotterraneo [...] che possono crescere fino a 25 milioni di ton qualora venisse concesso il permesso di escavazione a cielo aperto"⁵³.

Peraltro, nelle immediate vicinanze della cava [redacted] vi sono "due allineamenti di lenti sotterranee di gesso, due collinette allungate in senso est-ovest, parallele tra loro, dove si stanno concentrando al momento gli acquisti di [redacted]". Quanto agli spazi per l'edificazione dell'impianto produttivo, "la [redacted] ha comprato certamente anche un grosso terreno industriale nella valle tra le due colline di gesso, adatto alla costruzione di una stabilimento di lastre"⁵⁴.

⁵¹ Nel dettaglio, per quanto riguarda a [redacted] la cava [redacted] di proprietà di [redacted] "le riserve, già inizialmente limitate, hanno subito una drastica riduzione a seguito del crollo con venuta d'acqua di cui sappiamo (abbiamo visto una aerofoto in cui è evidente l'avvallamento che si è formato in superficie a causa del crollo sotterraneo). Attualmente la [redacted] ha riserve autorizzate per 200.000 ton. Ci sarebbero altre 800.000 ton estraibili, ma è molto dubbio il fatto che vengano concesse le autorizzazioni, che verranno considerate solo al termine di grossi lavori di consolidamento e messa in sicurezza della cava" (doc. III.19).

⁵² [redacted] considera il grosso vantaggio rappresentato dal fatto che "the reserve could be acquired from one landowner in one operation" (doc. IV.35), nonché dal fatto "di poter ottenere un'intera area gessifera trattando con un unico interlocutore, [il titolare di [redacted]]" (doc. IX.179).

⁵³ [redacted] considera con attenzione il fatto che l'area relativa alle proprietà [redacted] (enfasi aggiunta) "is in a zone where there is considered to be a significant amount of eypsum and there is the possibility to extend if more land is purchased"; inoltre "the reported quality is good" (doc. IV.35).

⁵⁴ Già nel luglio 2005 (doc. IV.35), peraltro, [redacted] era a conoscenza del fatto che "[redacted] is also looking for an industrial area to probably build in future a plasterboard plant".

63. In un siffatto contesto, nell'area piemontese di [REDACTED], la strategia ostativa di [REDACTED] si è articolata lungo due linee (doc. III.19, enfasi aggiunta). La prima è l'acquisto da [REDACTED] della cava già oggetto di accordo contrattuale tra la stessa [REDACTED] e [REDACTED] ("la [REDACTED] ha acquistato il giacimento di [REDACTED]"). La seconda, in relazione ai limitrofi allineamenti di banchi di gesso, è che "[REDACTED] tenta azioni di disturbo cercando di acquistare particelle isolate all'interno di tali allineamenti in modo da spezzare la continuità degli acquisti di [REDACTED] e rendere impossibile per loro la realizzazione sia di attività estrattive che industriali".

64. In relazione alla seconda questione analizzata dai rappresentanti di [REDACTED] e [REDACTED], ossia la mancanza di valide alternative per l'approvvigionamento di gesso nel resto del Paese, nella e-mail si afferma che (doc. III.19, enfasi aggiunta): "escludiamo la possibilità di una diversa collocazione di una unità produttiva di lastre nel Nord. Infatti in Veneto e Trentino non ci sono giacimenti noti adeguati, mentre in Emilia-Romagna la regione è quanto mai decisa a non consentire l'apertura di altri poli estrattivi oltre Montetondo", in virtù della già citata efficace "politica di lobby della [REDACTED]".

Inoltre, "le Marche, che si collocano al Centro, ma con collegamenti preferenziali verso il Nord, sono un caso un po' particolare"; ad ogni modo, "secondo il dott. ... [REDACTED], la possibilità di ottenere autorizzazioni nelle Marche è collegata a molte difficoltà e tempi lunghi".

Quanto infine al resto del Centro Italia, "comunque è evidente che le cave di [REDACTED] rappresentano l'unico GRANDE GIACIMENTO AUTORIZZATO noto nell'Italia Centrale e quindi la più probabile soluzione alternativa ad un sito in Piemonte" (doc. III.19, maiuscolo non aggiunto, sottolineatura aggiunta). Le cave di [REDACTED] sono di proprietà di [REDACTED], proprio l'operatore entrato nel mercato del cartongesso nei primi mesi del 2009.

Anche [REDACTED] in un documento interno dell'Amministratore delegato (doc. V.86 di ottobre 2007), riconosce espressamente l'assenza di valide opzioni di approvvigionamento di materia prima nell'Italia Centro-Meridionale: "disponibilitè tres limitee de gypse exploitable dans la region Centre-Sud de l'Italie" (enfasi aggiunta).

65. In aggiunta a quanto sopra, il doc. III.20 fa riferimento: (a) all'ottimalità della scelta di [REDACTED] per la ricerca dei depositi di gesso, necessari per [REDACTED]; (b) ai comportamenti escludenti posti in essere da [REDACTED]; (c) alla percezione da parte degli operatori, nello specifico [REDACTED], della forza industriale e commerciale di [REDACTED] e quindi del pericolo che il suo ingresso

nel mercato del cartongesso avrebbe rappresentato; (d) al legame tra [redacted] e i contadini attori dei ricorsi contro [redacted] (per i punti (c) e (d) cfr. *supra* e *infra*, rispettivamente).

Il doc. III.20 è una e-mail dal Direttore generale [redacted] a tre membri della famiglia proprietaria [redacted] datata dicembre 2006 che, in allegato, contiene una relazione sulla situazione dei depositi gessiferi in provincia di [redacted].

66. (a) L'ottimalità della scelta dei depositi minerari presenti nella zona di [redacted] si desume dalla complessiva analisi svolta sulle possibili soluzioni offerte dall'intera provincia di [redacted], nessuna delle quali può ritenersi altrettanto soddisfacente⁵⁵.

⁵⁵ Anzitutto, le miniere di [redacted] sono quelle che presentano la maggiore estensione (nella presente nota, ove non altrimenti specificato, le citazioni sono riferite al doc. III.20): si tratta infatti di 65 ettari, seguiti ben a distanza dai 51 ettari di [redacted] (dove insiste la riserva di gesso di [redacted] e dai 36 ettari di [redacted] (dove insistono i terreni dell'[redacted]). Si tratta poi di una (enfasi aggiunta) "ampia superficie [...] che non è stata mai coltivata in passato, di buona qualità".

Quanto alle possibili alternative, vanno in primo luogo escluse altre aree dello stesso comune di [redacted] dove vi sono "un elevato numero di cave e/o depositi (almeno 10) che però risultano essere limitate come superfici e difficilmente sfruttabili".

Una seconda opzione è rappresentata dall'area di [redacted], dove [redacted] è attualmente già proprietaria di un giacimento (la cava [redacted] e [redacted]). Tuttavia, oltre a essere la località con la maggiore distanza da [redacted] (40km), il relativo deposito minerario presenta "problemi tecnici legati all'estrazione relativi alla tipologia delle bancate, intercalari marnosi, falda acquifera e qualità del materiale" (anche nel doc. III.21 la cava [redacted] di [redacted] viene definita come una "cava [...] con vari problemi di permessità").

Una terza opzione è la zona dei comuni di [redacted], dove vi sono "almeno 10 depositi di gesso". [redacted] è proprietaria di una frazione pari a un terzo di "quello più interessante"; tale giacimento, tuttavia, presenta diversi inconvenienti poiché (grassetto non aggiunto) "è per 2/3 di proprietà della società [redacted] [le due cave [redacted] e [redacted]] [...]. Attualmente la cava è chiusa. [...] Attualmente l'intero deposito [...] ha problemi tecnici legati al pompaggio dell'acqua di falda".

Nella stessa zona, pur essendovi un altro "grosso deposito [...] di buona qualità", esso è tuttavia "di proprietà della [redacted]" (si tratta della cava [redacted]).

Vi è poi ancora un'altra possibilità, rappresentata dai giacimenti di [redacted] di proprietà della società [redacted] che riforniscono le cimiterie della zona; tuttavia, in questo caso la [redacted] ha "eseguito in passato delle perizie per l'acquisizione del deposito, ma non lo ha trovato interessante" (difatti, secondo la stessa [redacted], "[redacted] è proprietaria di una cava attiva situata a [redacted], la quale tuttavia produce gesso adatto soltanto all'industria cementiera", doc. IX.186).

Anche gli altri depositi minori presenti in zona presentano problemi legati al loro sfruttamento a fini estrattivi, in quanto "hanno grosse coperture ed importanti pericoli di stabilità (la zona è molto franosa)". In definitiva, dunque, "traendo delle somme sulla zona di [redacted] [...] l'unica seria possibilità di sfruttamento è fattibile nel deposito indicato con la lettera I (21 ettari) [il primo dei sopraelencati depositi della terza opzione], ma [redacted] è circondata su i due lati dalla [redacted]".

Infine, una quarta opzione è rappresentata dalle vene di minerale presenti nel comune di [redacted]. Qui insistono la cava [redacted], già di proprietà di [redacted], e i terreni dell'[redacted], infine acquisiti da [redacted] dopo comunque l'intromissione di [redacted] nelle trattative per il loro acquisto. Per quanto riguarda la prima, essa è "autorizzata fino al 2011 per ca. 500.000 ton"; tuttavia, "alcuni livelli sono vincolati causa allagamenti che la cava ha subito ca. 3 anni fa" (il "gravissimo" allagamento subito, tra il 2004 e il 2005, dalla principale cava di [redacted] era ben noto a [redacted], come testimonia la sua memoria di cui al doc. VII.134).

Quanto ai secondi, il relativo giacimento è "al momento non autorizzato [...] Presenta però, come il deposito adiacente [la cava [redacted]], grossi problemi tecnici (copertura massiccia, acqua di falda, potenti intercalari marnosi e bassa e variabile qualità del materiale). Inoltre il deposito è prossimo ad un centro abitato" (grassetto non aggiunto). In definitiva, dunque, "complessivamente le superfici dei depositi di [redacted] ammontano a circa 60 ettari, anche se non si ritiene possibile la coltivazione su vasta scala degli stessi, per le problematiche di cui sopra". Sempre nella zona di [redacted], [redacted] dispone anche di ulteriori proprietà minori; pur trattandosi di un'area abbastanza estesa, non è stata però "mai utilizzata in

La schematica analisi della situazione geologica condotta nel doc. III.20 porta alla seguente conclusione: "valutiamo che con le due autorizzazioni attualmente esistenti (depositi ● e ●) (500.000 ton + 500.000 ton) [si tratta rispettivamente della cava ██████████ e della cava ██████████] ed il consumo dello stabilimento intonaci più il futuro stabilimento di cartongesso, la soc. ██████████ possa avere materia prima sino al 2010 (anno entro il quale dovrà procurarsi nuove autorizzazioni e/o soluzioni tecniche per l'estrazione)"⁵⁶.

67. (b) Quanto alle condotte poste in essere da ██████████, in relazione al progettato acquisto di terreni gessiferi da parte di ██████████ nella zona di ██████████, laddove ██████████ ha raggiunto accordi, lì è intervenuta ██████████: "dove ██████████ ha acquistato e dove ██████████ ha eseguito acquisti volti a frammentare la superficie del deposito bloccandone l'azione" (doc. III.20, enfasi aggiunta).

Mancanza di valide giustificazioni industriali alle condotte di ██████████

68. Una volta sottratto a ██████████ il grosso e strategico deposito minerario di ██████████, si pone la questione della destinazione d'uso da dare al giacimento. Al riguardo, una delle ipotesi allo studio della dirigenza ██████████ è la costruzione - sempre nell'area del complesso industriale di ██████████ - di un terzo⁵⁷ impianto (italiano) per la produzione di cartongesso, settore dove peraltro ██████████ ha già una sostanziale capacità produttiva, anche considerando - a livello di gruppo - lo stabilimento di ██████████, situato nella ██████████ nelle immediate vicinanze del confine con l'Italia.

Dal testo del doc. IV.27 (luglio 2008) emerge come questa sia ancora - a tre anni dall'acquisizione della cava - solo un'ipotesi per il futuro. Nel frattempo, i vertici internazionali di ██████████ suggeriscono di abbandonare gli investimenti diretti sulla cava e di noleggiarla a terzi, onde mantenerla comunque in attività e non far perdere di validità le relative autorizzazioni. Difatti (enfasi aggiunta), "fino al 2013 [ultimo anno dell'orizzonte temporale del piano strategico 2009-2013 in esame] non è prevista la costruzione del 3° P/B [plasterboard] plant in Italia. [...] Previsione nei 10 anni ma non si sa

quanto il materiale risulta scadente e non sussistono valide condizioni di sicurezza (siamo nella zona caotica del deposito di gesso), inoltre le bancate si approfondiscono con un angolo molto elevato".

⁵⁶ In questa prospettiva, dunque, (doc. III.21 e enfasi aggiunta) "continua da parte di ██████████ l'acquisizione di varie piccole cave in un raggio di 25/30 km per l'approvvigionamento di materia prima di gesso sia per l'attuale stabilimento che per un eventuale futuro stabilimento di cartongesso", ciò che peraltro conferma la necessità di disporre di giacimenti di minerale nelle immediate vicinanze dello stabilimento produttivo.

⁵⁷ Esso si aggiungerebbe infatti agli impianti di ██████████ e ██████████. Considerando anche lo stabilimento di ██████████, situato in Francia ma nelle immediate vicinanze del confine italiano, l'ipotizzato impianto di ██████████ sarebbe in realtà il quarto.

quando. Al momento il mercato non è confortante. Probab. tra 2013-2018. Mr [...] suggerisce di non investire in continuous miners e di noleggiarla per mantenere attiva la cava e il suo permesso di escavazione". E ancora (enfasi aggiunta): "██████████ – open pit + drill and blast in futuro!".

Ancora a marzo 2009 (doc. IV.38, enfasi aggiunta), infatti, "for ██████████ we have the authorization but we'll not start works this year. To maintain the licence we'll do spot mining with cutting head from ██████████ quarry. Something like 20kton/year. This for the first 3/4 years".

Gli stessi passaggi per ottenere le necessarie autorizzazioni da parte delle competenti autorità hanno risentito dell'incertezza successiva all'acquisizione (datata dicembre 2005)⁵⁸.

69. In merito all'assenza di razionali giustificazioni industriali per l'acquisto di ulteriori riserve gessifere, il doc. IV.57 testimonia di come, nel periodo in questione (il documento è di luglio 2006, e dunque contiene evidentemente considerazioni svolte nei mesi precedenti), sussistesse addirittura l'ipotesi di chiudere il complesso industriale di ██████████: "the following scenarios were analysed: [...] closure of ██████████ (gypsum premix)".

70. In relazione all'ipotizzato ulteriore impianto ██████████ per la produzione di cartongesso, il doc. IV.29 (datato marzo 2007) contiene alcune elaborazioni sull'approvvigionamento della materia prima gessosa nell'area di ██████████ (area interessata in ragione della necessità di adeguata vicinanza spaziale tra miniere e stabilimenti). Innanzitutto, l'eventuale nuovo impianto partirebbe soltanto nel 2012, e utilizzerebbe in principio le riserve ██████████ di ██████████ (cava ██████████), a cui si aggiungerebbero successivamente le riserve delle cave ██████████ e della cava a ██████████. Senza considerare la nuova miniera ██████████ acquisita a ██████████, al termine dell'orizzonte previsivo (2037), ██████████ disporrebbe ancora di circa [5-10] milioni di tonnellate derivanti dai giacimenti di ██████████ e ██████████. Tale quantitativo, considerando un consumo annuo di circa [250.000-350.000] tonnellate per alimentare uno stabilimento di cartongesso di medie dimensioni, equivarrebbe ad un'autonomia di ulteriori [20-30] anni e più.

Nelle elaborazioni statistiche contenute nel documento, l'apporto della cava

⁵⁸ Nonostante la difficoltà di ottenere le autorizzazioni fosse percepita come un rischio reale da parte di ██████████ (doc. IV.35), ancora nell'ottobre 2006 (doc. IV.58.4) l'ottenimento del permesso allo sfruttamento del giacimento ██████████ era lontano. Peraltro (enfasi non aggiunte), per "ragionare su questi due elementi iniziali del problema [la Valutazione di impatto ambientale e il progetto di coltivazione e recupero], occorre mettere in campo e dichiarare le intenzioni della nostra azienda rispetto a questo polo produttivo. Quanto più saranno significative e sostenibili le nostre intenzioni più sarà semplice l'ottenimento delle autorizzazioni. Per questi motivi in questo momento occorre avere ben chiari questi punti: 1. Perché ██████████ ha intenzione di aprire questa attività/strategie industriali?".

di [redacted] interverrebbe soltanto a partire dal 2033, quindi a quasi trenta anni di distanza dalla sua acquisizione (datata 2005). Secondo le stime, questa nuova fonte di gesso porterebbe, nel complesso, ad ulteriori [80-90] anni di riserve a partire dal 2033.

71. D'altra parte, nel modulo interno [redacted] per la richiesta di autorizzazione dei fondi da destinare all'acquisto del giacimento [redacted] (doc. IV.55 del novembre 2005), si fa espresso riferimento all'acquisizione di una riserva di gesso di tipo strategico, senza che la sua destinazione d'uso fosse ben precisata, né nei modi né nei tempi, ancora un mese prima dell'acquisizione medesima⁵⁹.

Le riserve di gesso (peraltro naturale) già a disposizione di [redacted] sono difatti più che sufficienti a soddisfare le esigenze per la produzione di cartongesso persino considerando un orizzonte temporale di lungo periodo, pari a ben 40 anni. I grafici in proposito elaborati da [redacted] (negli *Strategic Review* (SR) annuali, doc. V.83) mostrano ciò, e rendono peraltro una misura della sproporzione di forze tra [redacted] e i suoi concorrenti⁶⁰.

72. In un documento interno preparato dal *management* internazionale di [redacted], divisione Risorse minerarie (doc. IV.44 dell'agosto 2001), si riconosce espressamente che l'orizzonte temporale strategico di valutazione delle necessità di approvvigionamento della materia prima gesso, per soddisfare le esigenze produttive degli stabilimenti del gruppo, è di 20 anni⁶¹ ("*20-year life [...] to maintain security of supplies to the manufacturing plants [...] as stated earlier [redacted] policy has been to have a 20-year supply life <<proved>> for each plant*", enfasi aggiunta). In questo arco temporale, nel documento vengono indicate, stabilimento per stabilimento, le azioni da

⁵⁹ "This would provide [redacted] with a strategic gypsum reserve of at least 14M tonnes in the North-West of Italy. In the future this reserve can be used to supply a 3rd Italian plasterboard plant as well as for support supplies to [redacted]" (doc. IV.55, enfasi aggiunta).

Similmente, nel verbale del Consiglio di amministrazione di [redacted] chiamato a deliberare sull'ipotesi di accordo con [redacted] (doc. IV.56), si legge che l'obiettivo è quello di "incrementare le riserve strategiche di gesso della Società", senza che neanche siano chiari i quantitativi di gesso ricavabili ("*possibili alternative di resa di gesso che i circa 26 Ha di terreno di cui trattasi possono fare emergere*", enfasi aggiunte).

⁶⁰ Confrontando infatti (doc. V.83) le "natural gypsum resources" di ciascuno con le rispettive "long term resources needs (40 years) for plasterboard", [redacted] possiede riserve di gesso pari a quasi il triplo delle proprie esigenze quarantennali (SR2002). Di conseguenza, [redacted] non ha obiettive necessità di ampliare le proprie disponibilità (la società possiede infatti "huge reserves", SR2006).

Nello SR2005 (così come nei successivi SR2006 e SR2008) vengono aggiornate le stime sulle disponibilità di gesso e le esigenze di lungo periodo (40 anni) degli operatori: [redacted], considerando l'apporto della "very big reserve" di [redacted], è nuovamente in grado di soddisfare appieno i propri bisogni strategici di approvvigionamento di lungo periodo.

⁶¹ Si tratta peraltro esattamente dello stesso arco temporale indicato proprio dal [redacted] alla Commissione nel procedimento Commissione (1989).

Ad ogni modo, "20 years" è l'orizzonte temporale considerato anche nello "Strategic Plan" per l'approvvigionamento di gesso (doc. IV.58.5).

porre in essere per mantenere le forniture strategiche ("signalling when and where requirements such as exploration work, land purchases, authorisation applications etc are necessary).

Dal documento non emerge alcuno stato di sofferenza dello stabilimento [redacted] di [redacted] (che produce intonaci e scagliola) in relazione agli approvvigionamenti di gesso, e non si prevede l'acquisizione di ulteriori riserve di minerale gessoso con riferimento alle proprietà di [redacted] e dell'[redacted] ([redacted] il [redacted])⁶². Peraltro, lo stesso ipotetico nuovo stabilimento di cartongesso viene sì citato, sebbene in maniera dubitativa (2011-2016: "possible new plasterboard plant???"), ma per far fronte al relativo fabbisogno di gesso vengono ritenute sufficienti le riserve già possedute nella zona di [redacted].

73. Il doc. IV.47 (datato da [redacted] al 1997) risulta utile al riguardo⁶³. Si tratta di una lettera di [redacted] all'Ufficio cave della regione Piemonte, espressamente volta a chiarire tutti i programmi, tanto minerari quanto industriali, di [redacted] nella regione, presenti e futuri⁶⁴. Tuttavia, le cave e i terreni della zona di [redacted] e [redacted] non vengono affatto citati nell'esposizione, ai funzionari regionali, dei progetti futuri di [redacted], nonostante il possibile incremento produttivo per l'impianto di [redacted], ivi compreso quanto necessario per la fabbricazione di cartongesso⁶⁵ ("[...] la possibile creazione

⁶² Difatti, le riserve di categoria 1 (le riserve di gesso vengono classificate da [redacted] in una scala da 1 a 4 a seconda del grado -decescente- di certezza di approvvigionamento che possono garantire, in termini sia geologici che economici e giuridico-amministrativi ossia legali, burocratici e autorizzativi: cfr. anche relazione tecnica [redacted], doc. VI.124) sono sufficienti per [5-15] anni, mentre quelle di categoria 2 per ulteriori [5-15] anni, con la possibilità di ancora ulteriori quantitativi da ottenere da [redacted] e [redacted]; inoltre, nel cronoprogramma delle azioni da intraprendere in zona, nessun riferimento viene fatto all'acquisto di cave e terreni nell'area di [redacted] ([redacted]) e [redacted] ([redacted]). Di conseguenza, il rischio legato all'approvvigionamento di gesso dello stabilimento di [redacted] è ritenuto "low"; diversamente, gli altri impianti [redacted] (principalmente [redacted] e [redacted]) presentano un grado di rischiosità alto o medio-alto (doc. IV.44).

Peraltro, le medesime riserve di gesso di [redacted] e dell'[redacted] non vengono affatto citate in un altro documento quasi contemporaneo (doc. IV.46 del giugno 2001). Esso riporta il verbale di un incontro tra i vertici [redacted] tenutosi a Milano il mese precedente (maggio 2001) e in cui si fa il punto degli approvvigionamenti di gesso necessari al gruppo in Italia, senza peraltro citare neanche alcun progetto di costruzione di un terzo impianto di cartongesso oltre a quelli di [redacted] e [redacted].

⁶³ Oltre a fornire, in un'unica frase ("la sopravvivenza dello stabilimento di [redacted] [...] dipende dalla disponibilità di grandi riserve di pietra da gesso nella zona, atte ad assicurare l'approvvigionamento della materia prima per alcuni decenni, costituendo esse la primaria condizione per l'attività industriale", enfasi aggiunta), conferma di alcune delle argomentazioni generali finora addotte sul mercato del cartongesso. Si conferma infatti non solo l'indispensabilità del possesso di riserve di gesso per operare industrialmente nel mercato, ma anche il fatto che esse devono comprendere grandi quantitativi di pietra naturale (quindi non gesso sintetico), per di più di alta qualità, e devono essere ubicate nelle vicinanze degli stabilimenti di lavorazione.

⁶⁴ "Precisare maggiormente i programmi di attività della Società nella regione Piemonte, anche al di fuori dell'ambito estrattivo di competenza", doc. IV.47, enfasi aggiunta.

⁶⁵ Considerando che il documento è datato al 1997, l'esigenza di un nuovo stabilimento di cartongesso deve considerarsi soddisfatta con la realizzazione, nel 2002, del complesso industriale di [redacted], che andava ad aggiungersi (in Italia) a quello già realizzato nel 1989 a [redacted].

di un nuovo impianto per la fabbricazione di gesso rivestito”⁶⁶.

Allo stesso modo, le cave e i terreni della zona di [redacted] e [redacted] non vengono contemplati neanche nel programma di budget 2005-06 di [redacted] con annesso piano strategico triennale al 2008 (doc. IV.53), dove invece sarebbe stato logico trovarli inseriti, al pari di altre nuove cave citate nello stesso documento⁶⁷, in considerazione dell'orizzonte temporale interessato. Parimenti si rileva in relazione al documento di *Business review* di [redacted] del periodo immediatamente precedente (settembre 2004, doc. IV.54).

74. Inoltre, dal doc. IV.57 (luglio 2006) di [redacted], considerando l'ammontare complessivo delle riserve che la stessa [redacted] già deteneva nell'area di [redacted] e il consumo annuo dell'impianto di [redacted], includendovi anche la produzione per le cementerie, emerge come il fabbisogno di gesso fosse soddisfatto per un orizzonte temporale di [55-65] anni.

Considerando l'ulteriore, notevole, disponibilità assicurata dai depositi [redacted] di [redacted], l'orizzonte si estende di altri [65-75] anni agli attuali ritmi di consumo. Anche ipotizzando poi un “*possible future plasterboard plant in that area*” (dunque nuovamente una mera opzione ancora allo studio, enfasi aggiunta), in grado di produrre [25-35] milioni di metri quadri annui, l'insieme delle riserve di gesso detenute (quelle vecchie più la nuova Lp) sarebbe comunque in grado di approvvigionare l'insieme delle produzioni (quelle attuali più l'eventuale cartongesso) per un periodo ben al di sopra dei normali *standard* strategici, ossia “*for well above [45-55] years*” (enfasi aggiunta).

Per di più, l'azione di acquisizione di ulteriori appezzamenti di terreni rimane viva, a maggior ragione non motivata da effettive esigenze produttive

⁶⁶ La relazione (doc. IV.47) esamina infatti il complesso di [redacted] nell'area, rappresentato dallo stabilimento di [redacted] (per intonaci, scagliola e gesso crudo per cementerie) e dai limitrofi giacimenti [redacted] e [redacted]. Si ipotizza persino un possibile incremento produttivo per l'impianto, ivi compreso quanto necessario per la fabbricazione di cartongesso (“*previsto incremento della produzione per nuovi prodotti a base di gesso, tra cui la possibile creazione di un nuovo impianto per la fabbricazione di gesso rivestito*”). Ciononostante, l'attuale quantitativo di riserve di materia prima assicurato dalle cave [redacted] e [redacted] (la prima è al momento operativa con continuità; le seconde, che “*costituiscono una indispensabile riserva di gesso per i prossimi anni*”, pur se allo stato inattive, sono “*mantenute in condizione di perfetta agibilità e efficienza delle installazioni esistenti*” [sottolineatura non aggiunta], così che “*sarebbe possibile una immediata ripresa della coltivazione con i tracciamenti esistenti*”, enfasi aggiunta) appare pienamente sufficiente allo scopo, così che non viene citata alcuna ulteriore acquisizione di terreni e miniere della zona, quali le proprietà [redacted] e [redacted]. Difatti, la conclusione di [redacted] comunicata all'Ufficio cave della regione Piemonte è che (grassetto non aggiunto, sottolineatura aggiunta) “*si prevede di riavviare una attività nelle cave [redacted] e [redacted] entro cinque anni* [al riguardo cfr. anche doc. IV.50, lettera della regione Piemonte a [redacted] del gennaio 2001 in relazione al programma per la ripresa della coltivazione mineraria di [redacted] e [redacted], con lavori di preparazione e tracciamento finalizzati alla ripresa produttiva, avuto riguardo del progressivo esaurimento della cava [redacted] e di nuovi eventuali progetti di ampliamento dello stabilimento di [redacted]”.

⁶⁷ “*Open new gypsum quarry in [redacted] area (Mafalda)*” tra le “*key actions*”, ad esempio (doc. IV.53).

industriali, bensì dall'obiettivo di ostacolare l'espansione di [redacted] nell'area con acquisti frazionati mirati ("currently Bpb continues to buy smaller plots of land adjacent [...] to obtain as much ownership of reserves as possibile", doc. IV.57).

75. Nelle tabelle di cui ai doc. IV.58.9 e IV.58.10 (gennaio 2008) di [redacted], inoltre, si contempla un orizzonte temporale *standard*, variabile tra i [10-20] - [30-40] anni, per tutti i giacimenti italiani di Bpb (aree di [redacted], di [redacted], di [redacted], e di [redacted]), mentre l'analoga misura riferita al caso dell'area di [redacted] comprendente l'acquisizione della cava [redacted], diviene ben più elevata, pari a "[70-80] - [130-140] years".

In maniera ancora maggiore, nei doc. IV.28 e IV.29 (marzo-aprile 2007) di Bpb i valori di cui sopra rimangono i medesimi (tra i [10-20] e i [30-40] anni) per tutti i giacimenti di [redacted], mentre divengono addirittura "[140-150] years" nel caso dell'area di [redacted].

76. Siffatte estensioni temporali appaiono sproporzionate anche rispetto alla situazione di durata delle riserve strategiche che fronteggiano gli altri operatori del mercato. Nel caso di [redacted], ad esempio, in un documento interno dell'Amministratore delegato (doc. V.86 di ottobre 2007), si riconosce un limite temporale ben più ridotto: "reserves actuelles de [redacted] = [0-10] ans seulement" (enfasi aggiunta). Tanto che, tra le priorità di [redacted] nel piano strategico d'azione per il 2008 (doc. V.96 di gennaio 2008), figura sì un'estensione del lasso temporale di autosufficienza per quanto riguarda le riserve di gesso, limitata però a soli [0-10] anni di autonomia ulteriore e peraltro solo nel caso in cui la connessa operazione comporti costi sostenibili ("reserves de gypse: augmenter de [0-10] ans nos reserves de gypse a des couts competitifs", enfasi aggiunta).

77. Sempre nell'ambito delle valutazioni tecniche condotte all'interno di Bpb, il doc. IV.49 (dati anche in doc. IV.58.6) riporta un aggiornamento ad agosto 2005 (e quindi poco prima dell'acquisizione della cava [redacted] e dell'interessamento per i terreni dell'[redacted]), della situazione relativa alle riserve di gesso nella zona di [redacted]⁶⁸.

⁶⁸ Nello specifico, il documento IV.49 contiene innanzitutto alcune mappe geografiche dove risulta evidente la divisione tra l'area di pertinenza [redacted] (stabilimento di [redacted] con le limitrofe cave [redacted] e [redacted]) e l'area di pertinenza [redacted] (intorno allo stabilimento di [redacted]). I giacimenti di [redacted] rientrano nella seconda, come dimostrano le distanze riportate nello stesso documento (che raddoppierebbero, da 7,5 a 15km, nel caso si considerasse la prima); a maggior ragione, rientrano nella seconda anche i terreni dell'[redacted] (situati proprio a [redacted], peraltro confinanti con la cava di [redacted]). In zona, è segnato un terzo possibile deposito di gesso non in proprietà [redacted] (di proprietà invece [redacted], a [redacted]). Nonostante la sua distanza molto più favorevole (partendo da [redacted], sede dello stabilimento [redacted], [redacted] dista infatti 6,5km, mentre considerando come arrivo [redacted] e [redacted] i valori chilometrici salgono rispettivamente a 18 e 24km: cfr. sito internet viamichelin.com), l'attenzione di [redacted] si è però rivolta proprio ai due giacimenti già oggetto di accordi da parte di [redacted].

Emerge come l'esistenza, in tale zona e in quel periodo, di accordi contrattuali vincolanti di [redacted] sia nota a [redacted], posto che le stesse mappe segnalano anche le aree interessate da tali accordi (enfasi aggiunta): ciò sia a [redacted] ("[redacted]/[redacted]"), che a [redacted] ([redacted]/[titolare di [redacted]: *written agreement (price 78,6 €/m.sq.)*" e anche "*competitor pre-emption with [titolare di [redacted]]*"). In quest'ultimo comune, si affiancano le azioni ostative poste in essere da [redacted]: "[redacted]/[titolare di [redacted]: *informal agreement (range price 80-100 €/m.sq.)*), e "[redacted]/others: *in progress agreement for small lands*"; dunque anche attraverso acquisti frammentati e a macchia di leopardo ("*small lands*").

Per di più, i valori dei prezzi dei terreni risultano elevati, in deciso aumento da un valore inferiore agli ottanta euro (al metro quadro) ad uno prossimo ai cento euro⁶⁹.

78. Il documento IV.49 (dati anche in doc. IV.58.6) di [redacted] riporta poi un aggiornamento delle stime tecniche sulle riserve [redacted] derivanti da nuove esplorazioni e rilievi e da nuovi modelli di simulazione. Al riguardo, emerge non solo un nuovo rilevante quantitativo di gesso estraibile dalla cava [redacted] [redacted]⁷⁰ (ulteriormente estendibile con un progetto di allargamento addizionale), ma anche un considerevole spostamento di riserve dalla categoria 3 (più incerta) alla categoria 2 (assimilabile al grado massimo, cioè alla categoria 1, quanto a possibilità di sfruttamento minerario: cfr. doc. IV.44) e in parte anche alla stessa categoria 1. Peraltro, i livelli di rischio, costo e difficoltà sono tutti giudicati "*low*" (medi invece nel caso delle [redacted]). Emerge inoltre un nuovo importante deposito di gesso nel lato [redacted] dell'area ("*[redacted] side - near [redacted]*"), di difficoltà media⁷¹.

Sulla base di questi *input* aggiornati, i tecnici [redacted] stimano il *trend* del fabbisogno di minerale gessoso considerando anche la possibile espansione dell'impianto di [redacted], attualmente dedicato ai soli intonaci e scagliola, anche alla produzione di cartongesso.

Già con le sole riserve disponibili l'approvvigionamento verrebbe assicurato fino al 2045, ben oltre l'orizzonte temporale ventennale di medio periodo considerato come *target* strategico dai vertici internazionali della stessa [redacted]

⁶⁹ Valore confermato ad esempio nel doc. IV.35.

⁷⁰ Lo stesso valore aggiuntivo diviene persino maggiore nell'aggiornamento ad aprile 2005 (doc. IV.58.6, doc. IV.58.7), confermato a gennaio 2006 (doc. IV.58.5).

⁷¹ Secondo quanto rappresentato nel verbale di audizione della stessa [redacted] (doc. VII.128), il giacimento denominato [redacted] citato in diversi documenti ispettivi si riferisce all'estensione della cava [redacted] di [redacted] nella parte verso [redacted] (esso è quindi diverso dalle cave denominate [redacted] e [redacted] di proprietà di [redacted] sempre nel comune di [redacted]).

(cfr. doc. IV.44). I tecnici di [redacted] considerano poi anche la "[redacted]" già di [redacted] e la cava [redacted] quest'ultima inizierebbe a fornire il proprio apporto soltanto nel 2033, assicurando un *surplus* di riserve gessose di ulteriori [70-80] anni, nuovamente di gran lunga oltre i normali canoni di riserva strategica. Peraltro, nel 2045, ultimo anno dell'orizzonte di previsione considerato, la cava [redacted] non sarebbe neanche la sola attiva, visto che affiancherebbe la [redacted] e la "[redacted]". La prima, peraltro, avrebbe un grado di priorità medio⁷², diversamente dalle seconde (alta priorità).

79. Il documento IV.49 (dati anche in doc. IV.58.6) si focalizza, allo stesso tempo, sulla necessità per [redacted] di disporre proprio delle proprietà [redacted] e [redacted], su cui si sarebbe poi concentrata l'azione di [redacted]. La situazione e le mosse di [redacted] sono ben monitorate: a [redacted], infatti, insiste una "*industrial area where probably [redacted] is looking to build a plasterboard plant*", mentre il suo approvvigionamento di materia prima inizia ad incontrare serie difficoltà⁷³. Infatti, circa i due terzi delle riserve della cava [redacted] di [redacted] vengono retrocessi da categoria 1 a categoria 2 per problemi con le autorità legati a ragioni di sicurezza; i livelli di rischio, costo e difficoltà vengono tutti giudicati "*high*".

In un siffatto contesto, [redacted] stima che nel giro dei prossimi 5 anni [redacted] avrebbe esaurito le riserve a propria disposizione considerando il solo impianto di intonaci. Diversamente, computando anche il fondamentale apporto dei terreni dell'[redacted] e della cava [redacted] (entrambi con livelli di rischio, costo e difficoltà giudicati medi da [redacted]), [redacted] non solo avrebbe garantito la sopravvivenza dell'impianto intonaci di [redacted], ma avrebbe potuto approvvigionare anche il nuovo impianto cartongesso di [redacted], entrambi fino al 2039 (quando avrebbe chiuso la miniera [redacted], mentre la cava [redacted] e i confinanti terreni [redacted] avrebbero chiuso dieci anni prima). Vale sottolineare come, contrariamente al caso di [redacted] descritto in precedenza, la necessità per [redacted] della cava [redacted] per supportare il proprio progetto industriale è quasi immediata, potendosi datare al 2008.

80. In definitiva, il piano d'azione strategico di [redacted] che conclude il documento (doc. IV.49, dati anche in doc. IV.58.6) prevede, sia per la nuova

⁷² Il suo acquisto (datato dicembre 2005), inoltre, sembra essere avvenuto con una certa rapidità, se a luglio 2005 non erano state ancora effettuate, ma soltanto programmate, le attività di esplorazione, prelievo e analisi chimiche dei campioni, e l'intero processo di acquisto era appena iniziato (per queste ultime informazioni, cfr. doc. IV.58.7).

⁷³ In un altro documento interno a [redacted] si sottolinea infatti che "*the competitor [redacted] has flooded its own underground mine [cava [redacted]] and requires this reserve [cava [redacted]] to continue to function*" (doc. IV.35, enfasi aggiunta).

espansione nel "[redacted] side" che per [redacted], la necessità di esperire ulteriori e più approfonditi studi. Tuttavia, solo per la seconda si prevede di "*make anyway a bid price to mr. [titolare di [redacted]]*" (enfasi aggiunta), nonostante la notevole rilevanza dei prezzi d'acquisto.

81. In particolare a quest'ultimo proposito, infine, il doc. IV.35 espone una serie di svantaggi connessi all'acquisizione della cava [redacted] che in sostanza la sconsigliavano, svantaggi noti ai vertici di [redacted] già da luglio 2005 e quindi prima dell'accordo poi raggiunto con [redacted] (dicembre 2005).

L'area in questione è difatti prossima a centri abitati e l'ottenimento dei permessi di escavazione potrebbe rivelarsi difficile; la situazione dello strato superiore di gesso è incerta; il prezzo richiesto è elevato; vi è già uno sfruttamento sotterraneo dell'area affittata a coltivatori di funghi. In definitiva (enfasi aggiunte), "*the anticipated selling price is exaggerated*", visto che "*the suggested purchase cost is unrealistic for the size of the deposit and as there are other potential extraction areas in the vicinity*". Il costo, già ritenuto eccessivo per 80 euro al metro quadro, lo è a maggior ragione per la stima aggiornata, pari ad un *range* variabile tra gli 80 e i 100euro⁷⁴. Dunque, "*the conclusion is that the price is too high and this money would be better employed buying plots of potential areas of extraction closer to our existing quarry* [area di [redacted] [redacted]]".

Peraltro, la cava [redacted] presenta lo svantaggio che "*it may be possible to block the expansion of this quarry by purchasing areas to block in the potential extension*", ossia in definitiva la strategia infine scelta da [redacted] per bloccare gli acquisti di [redacted] in zona. Tra le azioni che devono essere intraprese al riguardo, infatti, figurano i contatti da tenere con i coltivatori proprietari locali: "*consultant is keeping contacts with local owners*" (enfasi aggiunta).

III.3. LA SUCCESSIVA ATTIVITÀ ISTRUTTORIA

82. La successiva attività svolta dagli Uffici nel corso del procedimento istruttorio ha seguito diverse linee di analisi.

Innanzitutto, gli Uffici hanno predisposto un *set* di richieste di informazioni che è stato inviato, in più tornate⁷⁵, ai tre operatori [redacted], [redacted] e [redacted]⁷⁶. Le

⁷⁴ Confermato nel doc. IV.49.

⁷⁵ Anche per via dei successivi e progressivi affinamenti delle risposte, con le relative integrazioni.

⁷⁶ Si tratta dei seguenti documenti del fascicolo istruttorio: doc. VII.138, doc. VII.139, doc. VII.140, doc. VII.146, doc. VII.147, doc. VII.148, doc. VIII.163, doc. VIII.164, doc. VIII.165. Fanno invece riferimento alle relative risposte da parte delle società i seguenti documenti del fascicolo istruttorio: doc. VII.145, doc. VII.149, doc. VII.151, doc. VII.152, doc. VII.153, doc. VII.154, doc. VIII.155, doc. VIII.160, doc. VIII.161, doc. VIII.166, doc. VIII.167, doc. VIII.168, doc. VIII.176, doc. VIII.177, doc. IX.190, doc. IX.191.

richieste di informazioni sono state predisposte con l'obiettivo di svolgere una completa analisi del mercato del cartongesso.

(i) Sul mercato del prodotto

83. Diverse caratteristiche del mercato del prodotto emergono come risultato dell'analisi svolta dagli Uffici sui dati forniti dagli operatori ivi attivi nelle rispettive risposte (di seguito anche Rriq) alle richieste di informazioni quantitative (di seguito anche Riq).

Si tratta di variabili importanti per la conoscenza del mercato in quanto attengono ai prezzi, alla composizione del lato della domanda nonché alla disaggregazione dei costi dal lato dell'offerta. Nello specifico, le variabili in questione sono: (i) il livello dei prezzi medi di mercato e la loro dinamica, nel contesto sia nazionale e sub-nazionale che più generale europeo; (ii) la struttura e i canali distributivi del mercato, dal lato acquirenti; (iii) l'incidenza, rispetto ai costi complessivi, della materia prima gesso e del trasporto del prodotto finito cartongesso.

84. (i) Per quanto riguarda i prezzi di mercato⁷⁷, una prima utile informazione concerne lo stadio della catena distributiva in cui vengono coinvolti i produttori di cartongesso e in cui, di conseguenza, essi sono in grado di determinare i prezzi. In maniera del tutto uniforme, infatti, gli operatori hanno sottolineato di non essere nelle condizioni di conoscere il prezzo medio al consumo, ossia quello praticato ai clienti finali nell'ultimo stadio di commercializzazione, non essendo questo da essi determinato né sottoposto ad alcun loro controllo⁷⁸. Il cliente finale, difatti, acquista il prodotto già posato in opera (senza pertanto una particolare diffusione di un utilizzo di tipo fai-da-te). A fornire questo servizio (materiale cartongesso più posa) sono o direttamente le imprese edili di costruzione o i professionisti applicatori/posatori; questi, a loro volta, possono rifornirsi dai distributori/rivenditori (sia specialisti che generalisti di prodotti per l'edilizia) ovvero, e generalmente in caso di grandi ordini, acquistare il cartongesso direttamente dal produttore (cfr. *infra*).

85. Il prezzo medio nazionale riflette una situazione non omogenea da un punto di vista geografico, atteso che i dati indicano una significativa

Per semplicità, in quel che segue, all'insieme dei sopraelencati documenti si farà riferimento anche con i termini, rispettivamente, di richieste di informazioni quantitative (abbreviato anche come Riq) e risposte alle richieste di informazioni quantitative (Rriq).

⁷⁷ Il prodotto esaminato essendo, in particolare, la lastra standard di riferimento del mercato (di tipo Bx13 o equivalente).

⁷⁸ Il prezzo al consumo risente dei margini della distribuzione e/o dell'intermediazione.

differenziazione di prezzo tra le diverse aree del Paese (determinandosi, così, una situazione di prezzi multipli). In particolare, tale differenziazione si verifica a livello di macro-ripartizione geografica, con i valori di prezzo (medio alla produzione) rilevati nelle regioni del Centro-Nord Italia significativamente più elevati di quanto si registra invece nelle principali aree del Centro-Sud. Le differenze sono significative dal momento che la variazione di prezzo che si osserva è stimabile nell'ordine del 20-35%.

86. L'esistenza in Italia di una situazione di prezzi multipli a livello sub-nazionale, non contestata da [redacted] nella sua memoria conclusiva (doc. XII.244), trova riscontro da ultimo nella memoria finale di [redacted] (doc. XII.245), e in particolare nelle fatture (relative alle diverse aree geografiche e ai diversi operatori) a questa allegate.

87. Ciò premesso, le elaborazioni effettuate in sede istruttoria sui dati forniti dai produttori interessano anche la dinamica dei prezzi (di seguito intesi come medi nazionali alla produzione), con particolare riferimento all'evoluzione nel tempo (periodo 2003-2009) dei prezzi di mercato delle lastre *standard* nel confronto tra l'Italia da una parte e gli altri principali Paesi europei (Spagna, Francia, Germania e Austria) dall'altra.

Tale evoluzione appare penalizzante per l'Italia: questa, infatti, pur partendo da un livello prossimo a quello dei Paesi più virtuosi (dal punto di vista dei prezzi, ossia Germania e Austria), mostra una tendenza ad allontanarsi da questi per avvicinarsi, di contro, al livello dei Paesi meno virtuosi (dal punto di vista dei prezzi, ossia Francia e Spagna), almeno fino al 2009. Il raffronto con il valore medio è indicativo al riguardo: la crescita dei prezzi in Italia è difatti più forte della media degli altri Paesi europei (Italia esclusa), tanto che i livelli assoluti italiani, inferiori fino ad allora, superano quelli europei a partire dal 2006 (grafico 1).

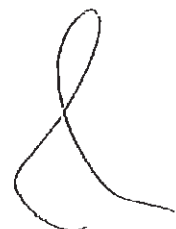
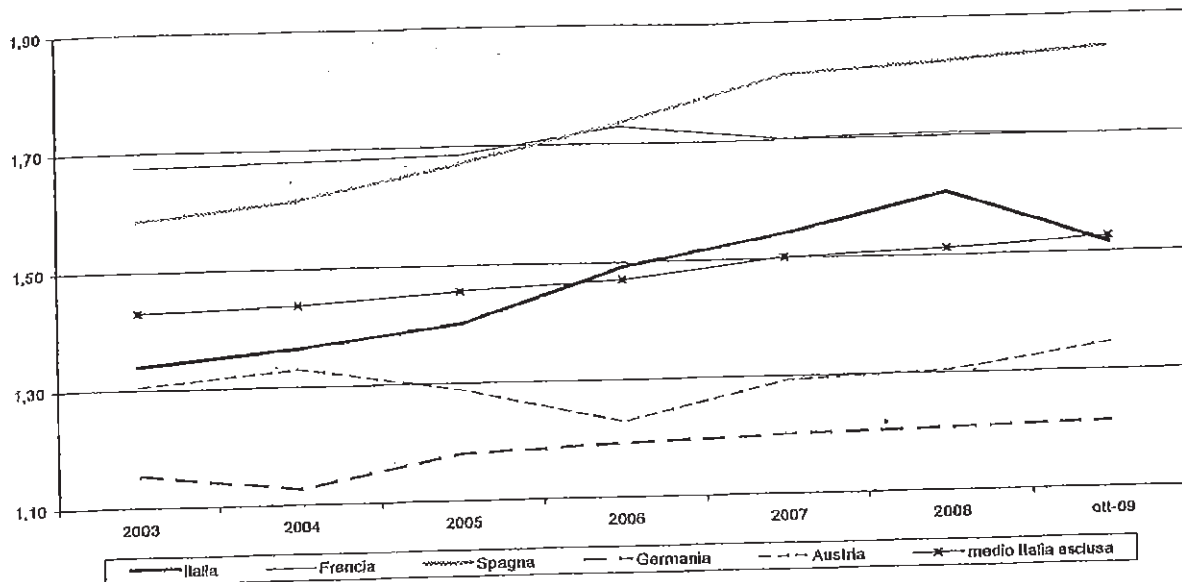


Grafico 1.

Andamento dei prezzi medi di mercato di lastre standard: confronto tra l'Italia e i principali Paesi europei
(prezzi alla produzione, euro/m2)



88. (ii) Per quanto riguarda l'analisi della struttura e composizione della domanda fronteggiata dai produttori, l'esame delle Rriq permette di individuare tre principali categorie di acquirenti (della produzione totale nazionale)⁷⁹.

La prima di queste categorie è rappresentata dai tipici intermediari commerciali quali distributori e rivenditori; nel dettaglio può trattarsi (a seconda degli operatori) di rivenditori specialisti/generalisti e/o di distributori specialisti/generalisti all'ingrosso. Nella seconda categoria rientrano invece i soggetti che acquistano il cartongesso per la successiva posa in opera commissionata dal cliente finale; nel dettaglio può trattarsi (a seconda degli operatori) di applicatori, posatori nonché anche utilizzatori industriali, soggetti cioè che usano la lastra quale materia prima per ulteriori lavorazioni. Infine, la terza categoria ricomprende le imprese attive nel settore edile, anch'esse acquirenti di cartongesso per la successiva messa in opera nelle costruzioni (residenziali e non); nel dettaglio può trattarsi (a seconda degli operatori) di imprese di costruzione e/o imprese di posa, ossia installatori di lastre che posano il materiale nell'edificio di solito per conto di imprese edili/costruttori committenti.

La prima categoria acquista il cartongesso per la successiva rivendita e

⁷⁹ I risultati trovano una sostanziale conferma anche in Commissione (2002) per il caso di Francia, Germania, Regno Unito e Benelux.

distribuzione; la seconda e terza categoria acquistano il cartongesso per la successiva lavorazione e installazione (negli edifici). Di conseguenza, le ultime due categorie possono rifornirsi di cartongesso non solo direttamente dal produttore (situazione che generalmente si verifica in caso di grandi ordinativi e/o per cantieri di una certa rilevanza), ma anche dai distributori e rivenditori della prima categoria.

89. Gli Uffici, nelle Riq, hanno inteso investigare non soltanto la natura dei soggetti acquirenti ma anche, da un punto di vista quantitativo, la loro importanza relativa. Considerando i dati medi di mercato (ottenuti cioè come media dei singoli operatori) e considerando altresì un inevitabile grado di approssimazione (dovuto ai diversi criteri definitivi adottati dagli operatori), la situazione generale può essere rappresentata come segue. La principale (per importanza) categoria di acquirenti è il canale della distribuzione⁸⁰, attraverso cui transita il 77% circa delle vendite complessive (con un andamento peraltro crescente nel periodo 2005-2008 considerato); seguono poi, con un valore dell'11-12% ciascuno, i canali degli applicatori (andamento in flessione nel tempo) e delle imprese edili (andamento più stabile). La situazione generale appare tuttavia differenziata in misura apprezzabile nei singoli casi⁸¹.

90. I risultati dell'analisi del lato acquirenti non sono stati oggetto di contestazione da parte di [redacted] nella sua memoria finale (doc. XII.244).

91. (iii) Per analizzare le componenti di costo ed il loro peso relativo, le Riq contenevano un'apposita sezione dedicata alla disaggregazione dei costi totali sostenuti per la produzione di cartongesso (negli impianti italiani). Obiettivo dell'analisi è, in particolare, ricavare una stima dell'incidenza di due particolari voci di costo, ritenute rilevanti nella definizione di alcuni aspetti del mercato del cartongesso: (a) il costo della materia prima gesso e (b) il costo del trasporto del prodotto finito cartongesso.

92. (b) Per quanto riguarda il secondo aspetto, esso verrà trattato in dettaglio nel seguito. Ad ogni modo, per quel che qui rileva, vale accennare al fatto che le elaborazioni degli Uffici confermano l'importanza del fattore trasporto quale elemento imprescindibile per il calcolo della profittabilità delle vendite e, dunque, per la competitività delle imprese attive nel mercato.

⁸⁰ La medesima caratteristica era stata rilevata in Commissione (1989) nel caso del Regno Unito e dell'Irlanda.

⁸¹ L'operatore A, ad esempio, vende la gran parte della propria produzione ai rivenditori, con una quota più marginale destinata alle imprese di costruzione. Anche l'operatore B destina una larga parte della produzione ai rivenditori, lasciando tuttavia al contempo un significativo spazio alle imprese del settore edile. L'operatore C è invece più focalizzato sul canale dei posatori, pur destinando comunque la maggior parte della produzione al canale della distribuzione.

Difatti, l'incidenza dei costi di trasporto sul totale dei costi (in cui rientrano tanto l'insieme dei costi produttivi quanto gli stessi costi di trasporto) si colloca, nella media del mercato, su di un valore prossimo al 20%. Ciò fornisce supporto empirico all'ampia evidenza documentale che indica i costi di trasporto quale fattore in grado di influenzare grandemente la competitività del prodotto.

93. (a) In relazione al primo aspetto, le elaborazioni degli Uffici indicano che, nella media del mercato, il gesso conta per il 10% circa dei costi produttivi⁸².

La cifra generale riassume situazioni abbastanza differenziate. Nello specifico, l'osservazione dei valori relativi a ciascun impianto dei tre operatori porta a valutare come importante anche un altro elemento, quello rappresentato dalla vicinanza spaziale tra la cava (da cui proviene il gesso) e l'impianto (che utilizza il gesso). Intorno al valore medio del 10% si osservano, infatti, oscillazioni di [1-5] punti in aumento o in diminuzione a seconda di tale (maggiore o minore) distanza.

94. Tale ultima considerazione (importanza della vicinanza tra cava di gesso e impianto utilizzatore) trova conferma anche dall'osservazione della situazione di fatto esistente per gli operatori del mercato⁸³.

Difatti, con riferimento al mercato geografico rilevante e fatta eccezione per le due cave francesi (una di [] e l'altra di [] ivi presenti, per le restanti miniere italiane ricomprese nell'analisi la situazione riscontrata è piuttosto indicativa. La distanza cava-impianto utilizzatore (non necessariamente dedito alla produzione di cartongesso, in quanto il gesso può essere destinato anche ad altri usi quali premiscelati, intonaci e cementerie) risulta, indipendentemente dalla produzione effettivamente realizzata, sempre piuttosto contenuta. I valori variano infatti da distanze chilometriche

⁸² Le Riq contenevano un esplicito riferimento ai costi sostenuti per diverse possibili operazioni di acquisto (di terreni, di cave, direttamente di gesso da altri soggetti, ecc) legate alla materia prima gessosa. Tuttavia, essendo gli operatori di mercato tutti proprietari dei terreni e delle cave dai quali estrarre direttamente il minerale, nelle Riq non vi sono particolari voci di costo legate all'approvvigionamento del gesso.

I valori di seguito riportati sono perciò da intendersi al netto delle acquisizioni cui, invece, un nuovo entrante deve necessariamente ricorrere, in assenza di (adeguati e sufficienti) depositi di proprietà; in questo caso, i costi del gesso sarebbero significativamente superiori al dato del 10% riportato nel testo.

Nell'ottica degli operatori storici ([] [] []), invece, il costo del gesso impiegato per la produzione di lastre di cartongesso deve intendersi come comprendente i soli costi per l'estrazione del minerale (costi per la coltivazione della cava, costi per il trasporto allo stabilimento produttivo, ecc). Ad esempio, [] menziona i seguenti costi relativi alla materia prima gesso: costo fisso della cava, costi della sua messa in sicurezza, costi di estrazione del gesso, costi di frantumazione dello stesso, costi di trasporto del gesso dalla miniera all'impianto utilizzatore, ammortamento (doc. IX.179).

⁸³ Anche in Commissione (1989) era stata sottolineata l'importanza di strutture produttive integrate con le cave di gesso, elemento che -secondo la stessa consociata inglese del gruppo [] consente significativi risparmi.

assolutamente trascurabili (ad esempio inferiori ai 5km), o persino nulle (in caso di giacimenti direttamente annessi), a distanze anche a due cifre ma comunque non superiori ai 20-25km.

(ii) Sul mercato geografico

95. Nel caso di specie del cartongesso, si sono investigate approfonditamente, dapprima, la questione della consistenza dei costi di trasporto e, in caso affermativo, la questione della quantificazione del limite superiore del raggio distributivo⁸⁴.

L'analisi mira a valutare l'effettiva rilevanza dei costi di trasporto, quale elemento in grado di vincolare la distribuzione del prodotto oltre una certa distanza dall'unità produttiva.

Da questo punto di vista, le risposte fornite dagli operatori di mercato sono state piuttosto univoche. Considerando infatti quale denominatore il totale dei costi inteso come comprensivo di tutti i costi produttivi e del costo del trasporto, l'incidenza di quest'ultimo sull'aggregato complessivo è mediamente pari a circa un quinto, ossia al 20%. Tale valore, peraltro significativamente stabile nell'arco temporale 2005-2008 preso in esame, riflette la situazione mediamente osservata nel mercato, nel senso che deriva da una media dei valori (di costo) dichiarati da ciascun operatore.

96. Posto dunque che il trasporto del prodotto è -da un punto di vista quantitativo e a conferma peraltro di quanto emerge dall'evidenza documentale- un elemento di costo di assoluto rilievo (rilevante incidenza sul costo complessivo e, di conseguenza, sul prezzo del prodotto), gli Uffici hanno investigato quanto pregnante fosse il vincolo imposto alla commerciabilità del cartongesso, onde addivenire ad una appropriata quantificazione del raggio chilometrico di distribuzione⁸⁵.

Anche in questo caso le risposte pervenute sono state indicative. Con un raggio di distribuzione di 500km (e dunque ben superiore a quanto considerato, in modo consolidato, dall'Autorità per i mercati di altri prodotti per l'edilizia), la distribuzione percentuale delle vendite per distanze chilometriche è tale da attribuire al suddetto raggio, in media, la larga parte

⁸⁴ Il periodo investigato è stato l'arco temporale 2003-2008; in tale periodo, l'offerta era costituita dai soli tre operatori storici [redacted] e [redacted] risultando il *newcomer* [redacted] operativo nel mercato soltanto a partire dai primi mesi del 2009.

⁸⁵ A tal fine, è stato richiesto a tutti gli operatori presenti nel territorio italiano di indicare il raggio chilometrico di distribuzione entro il quale viene venduta la rispettiva produzione considerando, quale punto di partenza, i propri impianti.

Al fine di uniformare i criteri delle risposte, per il calcolo della distanza è stato utilizzato un noto sito internet (www.viamichelin.it).

delle vendite (per una frazione prossima al 75%)⁸⁶. Esso costituisce dunque una ragionevole rappresentazione delle condizioni strutturali generali del mercato del cartongesso.

(iii) *Le argomentazioni di* [REDACTED]

97. La delimitazione del mercato rilevante sotto il profilo merceologico non è stata oggetto di contestazione da parte di [REDACTED], né nelle memorie infra-procedimentali né nella memoria conclusiva (doc. XII.244).

98. Diversamente, la delimitazione del mercato rilevante sotto il profilo geografico non è stata condivisa da [REDACTED].

In particolare, nella sua memoria conclusiva (doc. XII.244), [REDACTED] ha innanzitutto parzialmente contestato l'importanza dei costi di trasporto, rilevando in particolare come i valori che afferiscono ai propri impianti siano inferiori alla percentuale media calcolata dagli Uffici.

99. Nella sua memoria finale (doc. XII.244), [REDACTED] ha poi affrontato anche il tema del raggio distributivo del cartongesso, ritenuto sottostimato.

In particolare, viene segnalato dalla stessa [REDACTED] un raggio distributivo di 120 km per le malte, di 300 km per il gesso naturale, di 300 km per gli intonaci a base gesso e di 600 km per il solo caso dei prodotti semilavorati.

In secondo luogo, [REDACTED] contesta la valenza del raggio distributivo indicato segnalando la sussistenza, almeno nel proprio caso, di vendite oltre il predetto limite chilometrico.

100. [REDACTED] ha poi rappresentato la circostanza (doc. XII.252, verbale di audizione finale) per cui le vendite del concorrente [REDACTED] avvengono "sull'intero territorio nazionale, e in particolare nel Nord-Ovest dove [REDACTED] ha partecipato al rifacimento con cartongesso del quartiere [REDACTED] della [REDACTED] a Milano, e dello stabilimento di [REDACTED] [REDACTED] ([REDACTED]), a partire dal proprio stabilimento di [REDACTED] ([REDACTED]) che dista ben più di 500km da tali luoghi".

101. [REDACTED] ha infine criticato il riferimento a [REDACTED], sede dell'impianto produttivo di [REDACTED], quale centro del mercato geografico, sostenendo in

⁸⁶ La frazione delle vendite che rimane non compresa nel raggio distributivo può ritenersi trascurabile ai fini di un'analisi globale e di livello generale del mercato del cartongesso, in quanto verosimilmente relativa, a seconda dei casi, a: tante piccole commesse marginali/residuali; e/o commesse particolari che, per determinate ragioni, si desidera mantenere sebbene a distanze elevate; e/o particolari commesse relative a clienti localizzati nelle aree più strategiche (per il cartongesso) del Paese ma distanti dalla struttura produttiva; e/o commesse per clienti localizzati in altri Paesi (esportazioni), per loro natura caratterizzate da distanze elevate, ad esempio in caso di trasporto via mare. I due esempi di vendite a distanze elevate da parte di [REDACTED], riportati da [REDACTED] nella sua memoria finale (doc. XII.244), possono rientrare nella suddetta casistica.

definitiva che il mercato della produzione e vendita di lastre di gesso rivestito deve ritenersi esteso all'intero territorio nazionale.

A riprova di una dimensione nazionale del mercato, [REDACTED] ha rappresentato (doc. XII.244) una situazione in cui sussistono differenze tra i diversi Paesi, in particolare in termini di prezzi e di tipologia di prodotto più comunemente venduta, che causerebbero un "limitato commercio internazionale". Secondo [REDACTED], al riguardo rileva altresì il fatto che, almeno nel proprio caso, le vendite in ciascun Paese vengono realizzate dagli stabilimenti in esso situati. Va inoltre considerata la sovrapposizione tra i bacini di utenza degli impianti ("la presenza di raggi di distribuzione sovrapposti [...] possono portare all'inclusione di tutti gli impianti italiani").

(iv) Sulla dominanza di [REDACTED]

102. Le definizioni adottate e i risultati raggiunti dagli Uffici non sono stati condivisi da [REDACTED], la quale ha in particolare lamentato l'estensione geografica del mercato e l'esclusione delle vendite degli impianti esterni (cfr. *supra* e *infra*, rispettivamente). Di conseguenza, nell'ambito del contraddittorio procedimentale, gli Uffici hanno inteso verificare l'assenza di significativi effetti sulle conclusioni raggiunte in merito alla dominanza di [REDACTED] derivanti da quanto rappresentato dalla stessa [REDACTED]. In quel che segue vengono così riportati anche i risultati di tali verifiche.

Output cartongesso

103. Secondo le elaborazioni condotte sui dati forniti dagli operatori, la quota delle vendite, misurata in valore, attribuibile a [REDACTED] nel mercato geografico rilevante è pari al [50-60%] nella media del periodo 2004-2008⁸⁷, con un andamento stabile nel tempo (tranne che per un leggero calo nell'ultimo anno).

104. La posizione di [REDACTED] rimane preminente includendo via via nell'analisi gli impianti collocati all'esterno del mercato geografico rilevante teoricamente in grado di effettuare vendite all'interno dello stesso.

Si sono dapprima considerati i due stabilimenti italiani esclusi dall'analisi, l'uno di [REDACTED] ([REDACTED]), l'altro della stessa [REDACTED] ([REDACTED]). L'ipotesi adottata è conservativa (ossia favorevole a [REDACTED]), nel senso che attribuisce un peso

⁸⁷ Il dato 2003 relativo alle vendite Bpb non è disponibile.

significativamente maggiore al primo piuttosto che al secondo⁸⁸. La quota di mercato di [redacted] in termini di valore delle vendite diviene in questo caso pari, in media, al [50-60%] (con un andamento nuovamente stabile), con la restante parte equamente distribuita.

E' possibile poi considerare lo stabilimento francese escluso dall'analisi, quello di [redacted] di [redacted]. Anche qui l'ipotesi adottata risulta conservativa (ossia favorevole a [redacted]), nel senso che attribuisce un peso rilevante a tale stabilimento⁸⁹. La quota di mercato di [redacted] in termini di valore delle vendite diviene in questo caso pari, nella media del periodo, al [40-50%] (con limitate oscillazioni intorno al valor medio), con la restante parte sempre equamente distribuita.

Infine, è possibile considerare insieme tutti i suddetti stabilimenti esclusi dall'analisi, due di [redacted] ([redacted] e [redacted]) e uno di [redacted] (Termoli), e sempre adottando le medesime ipotesi conservative sopradescritte. Anche in questo caso limite, la quota di mercato di [redacted] in termini di valore delle vendite si mantiene preminente, mediamente pari al [40-50%] (con un andamento stabile), con la restante parte più sbilanciata in favore di [redacted] ([30-40%]).

105. Al fine di valutare e misurare l'importanza relativa dei tre operatori ([redacted], [redacted] e [redacted]) attivi nel mercato geografico rilevante (di seguito anche Mgr) sono stati poi considerati gli indicatori inerenti la forza economica dispiegabile nell'area.

Gli indicatori in questione sono infatti, rispettivamente, la capacità produttiva e la produzione effettivamente realizzata dalle unità produttive presenti all'interno del Mgr.

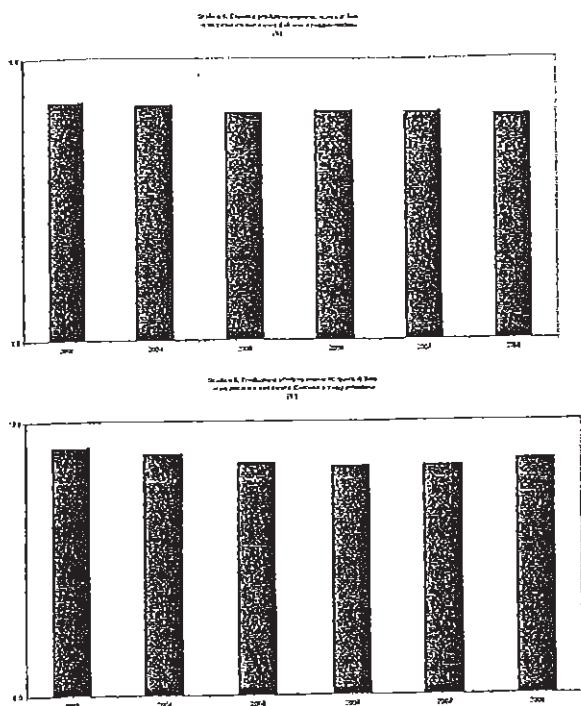
106. Nello specifico, l'incidenza di [redacted] sulla capacità produttiva complessivamente installata è di poco inferiore al [55-65%] nel periodo 2003-2008, mentre la percentuale di [redacted] sulla produzione effettiva totale è mediamente pari proprio a tale valore. La frazione rimanente di entrambe le variabili risulta suddivisa tra gli altri due operatori in misura piuttosto equilibrata.

I grafici 2 e 3 seguenti illustrano la situazione con riferimento all'intera serie storica relativa a [redacted]

⁸⁸ Per l'impianto [redacted] di [redacted] si è difatti considerato, coerentemente con l'evidenza empirica generale, che il 60% della relativa produzione fosse indirizzato all'interno del mercato geografico rilevante. Tale percentuale è il triplo di quanto computato invece per l'impianto [redacted] di [redacted], pari al 20%.

⁸⁹ Nello specifico, e nonostante la distanza maggiore, si è considerato un ammontare di vendite nell'area pari al doppio di quanto effettuato dall'altro stabilimento francese di [redacted] quello di [redacted], interno al mercato geografico rilevante.

Grafici 2 e 3



Input gesso

107. Oltre che in relazione all'*output* (cartongesso), gli Uffici hanno investigato la situazione esistente all'interno del Mgr in relazione all'*input* (gesso) più importante (in quanto dal reperimento più problematico, attesa la scarsità in natura dei relativi giacimenti minerari).

In relazione al dato relativo al mero numero di depositi gessiferi, comunque dalle caratteristiche qualitative tali da poter alimentare un impianto per la produzione di cartongesso, [redacted] possiede [5-10] cave (sette in Italia e una in Francia). Di contro, i concorrenti posseggono un numero di cave di gesso (sempre di qualità tale da poter alimentare un impianto di cartongesso) sensibilmente inferiore: nello specifico, [1-5] cave per [redacted] (tutte in Italia) e [1-5] cava per [redacted] (in Francia).

108. In aggiunta, in relazione all'*input* gesso gli Uffici hanno misurato l'importanza relativa degli operatori considerando tre variabili⁹⁰. Si tratta, nello specifico: delle tonnellate annue autorizzate per l'estrazione (misura dunque del potenziale estraibile); del quantitativo di riserve stimate (misura

⁹⁰ Le più importanti e significative secondo la conoscenza tecnica del mercato degli Uffici (acquisita in particolare mediante l'esame dei documenti ispettivi e la lettura delle memorie tecniche di parte). La stessa seconda memoria tecnica di [redacted] (doc. IX.194) avvalorà la metodologia di analisi degli Uffici, che non si è limitata ai soli quantitativi autorizzati ma ha investigato, direttamente presso gli operatori del mercato, anche le riserve stimate e le quantità effettivamente estratte.

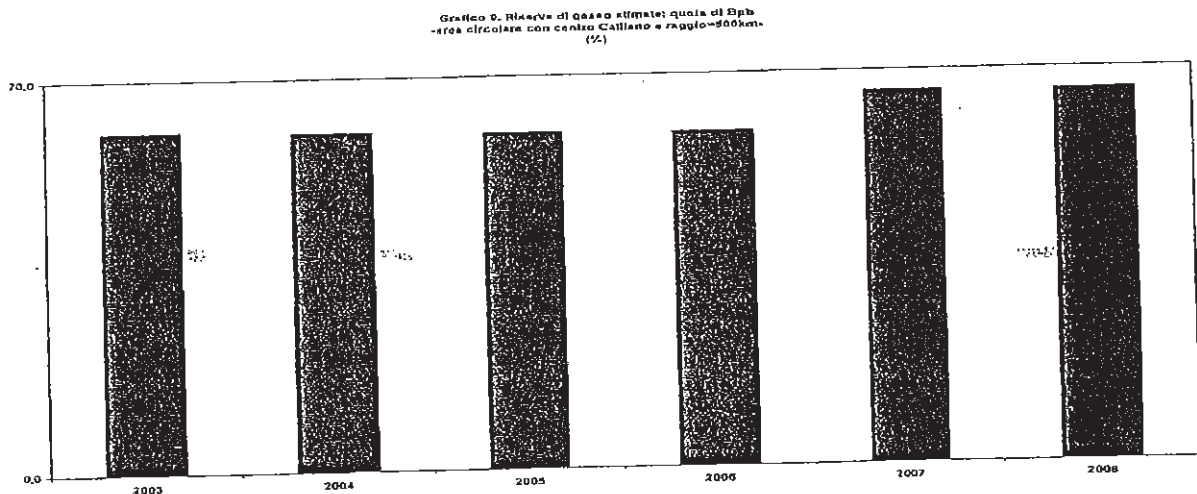
dell'intero potenziale); delle tonnellate annue materialmente estratte (misura invece dell'estratto effettivo).

109. Dal punto di vista delle potenzialità estrattive come misurate dai quantitativi autorizzati, questi sono riconducibili a [redacted], in termini percentuali, per il [90-100%] circa dell'ammontare complessivo anno per anno⁹¹.

110. Il quantitativo delle riserve stimate del giacimento ne misura l'intero potenziale⁹².

In questa ottica di analisi (riserve stimate), a [redacted] è riconducibile una frazione del totale mediamente pari al [60-70%], con valori comunque stabilmente pari o superiori al 60% nel periodo 2003-2008 esaminato. Il grafico 4 seguente illustra la situazione.

Grafico 4



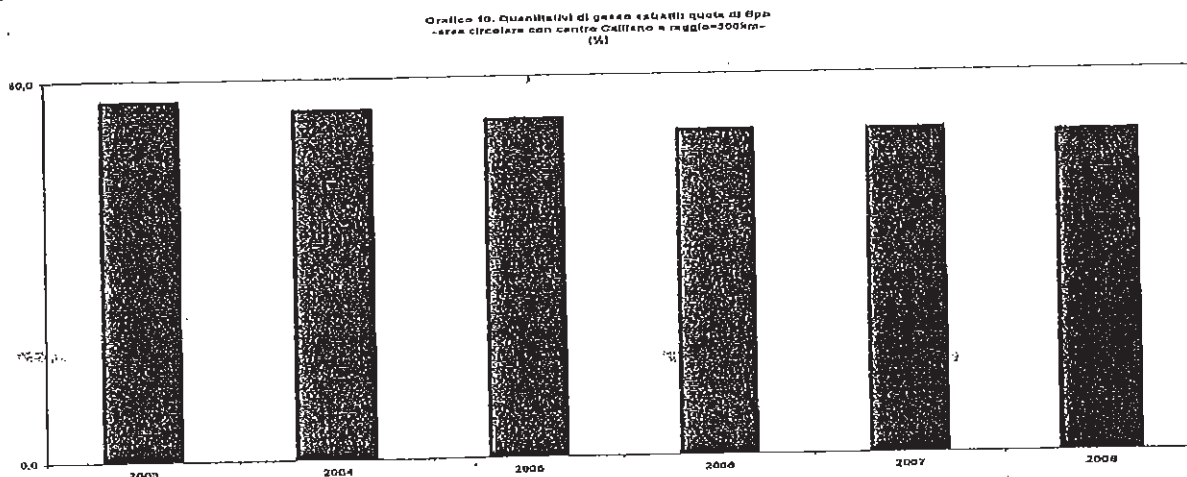
⁹¹ Tale misura, tuttavia, può risultare condizionata dalle ipotesi sottostanti i dati forniti dagli operatori. Come difatti sottolineato dalla stessa [redacted] in sede di audizione (doc. VIII.180), in Italia il processo autorizzativo è spesso differente da Regione a Regione; in generale, viene autorizzato un quantitativo complessivo e viene specificato l'orizzonte temporale di estrazione (in genere pari a 5-10 anni); il dato annuo è perciò il risultato di decisioni, nonché di stime di estrazione, del soggetto titolare dell'autorizzazione. Inoltre, le imprese possono in ogni momento presentare varianti progettuali al fine di provare a farsi autorizzare quantitativi diversi.

⁹² Il fatto che i dati relativi alle riserve siano il frutto di stime interne di ciascuna società, altro elemento sottolineato da [redacted] in corso di audizione (doc. VIII.180), è abbastanza pacifico. La stessa [redacted] include nelle proprie Rriq esclusivamente le riserve di categoria 1 e 2, ossia quelle tecnicamente accertate, escludendo così le ulteriori riserve ritenute più incerte (nell'ammontare e nella fattibilità tecnica dell'estrazione), ossia quelle classificate di categoria 3 e 4 (le riserve di categoria 1 (autorizzate) e di categoria 2 (autorizzabili) sono riserve "sicure per la continuità del business" secondo la relazione tecnica di [redacted], doc. VI.124). Nella seconda memoria tecnica di [redacted] (doc. IX.194), si specifica ulteriormente come la categoria 1 comprenda i quantitativi autorizzati (volumi tecnicamente estraibili corrispondenti alla licenza estrattiva), la categoria 2 comprenda i quantitativi autorizzabili (tecnicamente autorizzabili ed economicamente convenienti), la categoria 3 comprenda invece il potenziale del giacimento (potenzialmente autorizzabile), quest'ultimo dunque escluso dal computo delle riserve di [redacted].

111. I quantitativi annui effettivamente estratti rappresentano, invece, una misura certa ed esattamente quantificabile. Per di più, essa rappresenta proprio l'ammontare annuo di minerale di cui [redacted] può materialmente disporre all'interno del Mgr, al di là di ipotesi, stime e difficoltà tecnico-estrattive di sorta.

Il quantitativo estratto da [redacted] è largamente superiore a quello dei concorrenti attestandosi, in media, ad un livello superiore al [70-80%]. L'andamento nel tempo (2003-2008) della quota di [redacted], questa volta leggermente decrescente, è riportato nel grafico 5 che segue.

Grafico 5



Ambito nazionale

112. Secondo quanto sostenuto da [redacted] da ultimo nella sua memoria finale (doc. XII.244), il mercato del cartongesso avrebbe dimensione nazionale, e in tale più ampio ambito l'incidenza di [redacted] sarebbe apprezzabilmente inferiore a quanto calcolato dagli Uffici.

113. Al riguardo, nel valutare la posizione detenuta da [redacted] nell'intero territorio nazionale occorre includere nell'analisi anche l'impianto [redacted] di [redacted]

In tale ambito, la percentuale di capacità produttiva installata riconducibile a [redacted] è pari nel periodo al [60-70%], con la rimanente parte equamente suddivisa tra [redacted] ([10-20%]) [redacted] ([10-20%]).

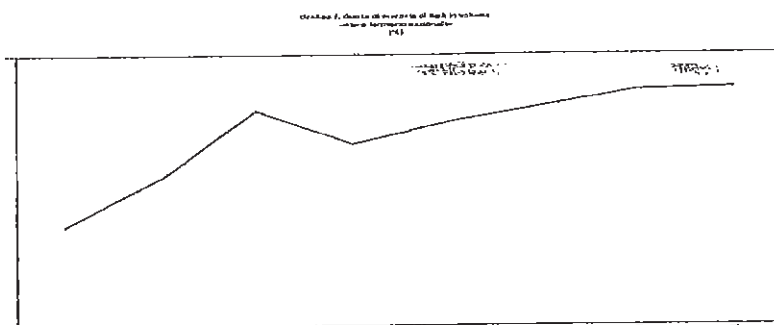
Una (sostanzialmente) medesima terna di valori caratterizza i tre operatori storici nel mercato italiano anche con riferimento alla variabile rappresentata dalla produzione effettiva (nella media del periodo 2003-2008, [redacted] [60-

70%] con un andamento piuttosto stabile, [10-20%] e [10-20%], produzione in volume).

114. La frazione delle vendite italiane⁹³ riconducibile a [] si colloca al [40-50%] circa (tanto in valore quanto in volume) nella media del periodo 2003-2008, con un andamento piuttosto stabile nel tempo, qualora si considerasse il contesto italiano escludendo dall'analisi l'impianto [] di []. In questo caso, per la restante parte, si registra una prevalenza di [] rispetto a [] pari a circa [3-8] punti.

115. Considerando le altre misure (senza []), il peso di [] è pari al [40-50%] dei volumi prodotti nel 2008, con una crescita di dieci punti percentuali in sette anni (andamenti analoghi, sebbene di entità leggermente inferiore, per la misura in valore). La restante parte della produzione nazionale risulta mediamente distribuita in modo sostanzialmente omogeneo tra gli altri operatori. Il grafico 6 che segue mostra l'andamento temporale delle quote di mercato di []

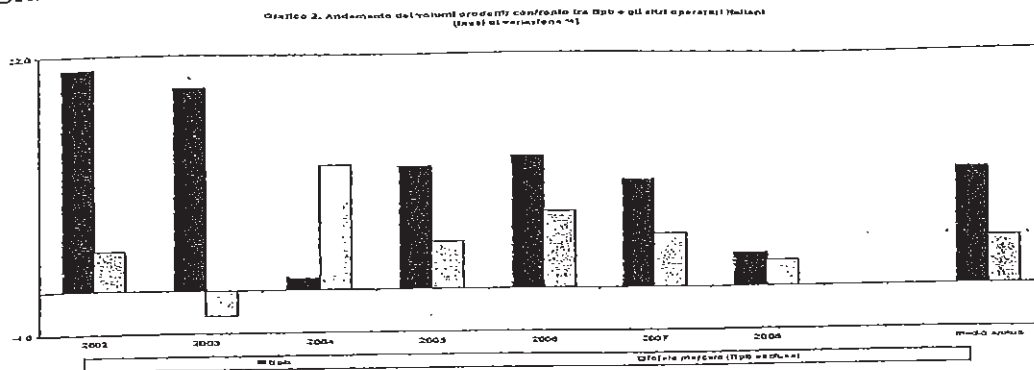
Grafico 6



116. Inoltre, mentre i volumi di cartongesso prodotti da [] sono aumentati ogni anno mediamente del [10-20%], l'analoga misura riferita al resto del mercato ([] dunque esclusa) risulta sensibilmente inferiore (meno della metà). Il grafico 7 che segue illustra la situazione confrontando la crescita dei volumi di [] con quella dell'insieme degli altri operatori, sia anno per anno (confronto sempre favorevole a [] con la sola eccezione del 2004) che come valore medio annuo (analoghe considerazioni per le misure in valore).

⁹³ Produzione nazionale al netto dell'export. Una ulteriore ipotesi favorevole a [] è che il dato non tiene conto dell'import. L'ipotesi è favorevole a [] in quanto né per [] né per [] si registrano importazioni da consociate estere (le vendite di cartongesso dei relativi gruppi in Italia coincidono con le vendite della consociata italiana; in altri termini, i gruppi vendono in Italia solo per il tramite della filiale italiana).

Grafico 7



117. Per quanto riguarda poi la capacità produttiva installata in Italia, anche senza considerare l'impianto di [REDACTED] la quota che afferisce a [REDACTED] risulta nel periodo di poco inferiore al 50% ([40-50%]), con gli altri operatori nuovamente attestati su valori tra di loro simili ([REDACTED] [20-30%] e [REDACTED] [20-30%]).

(v) *Le argomentazioni di [REDACTED]*

118. Già nella prima memoria incentrata sull'analisi fattuale e di contesto delle proprie condotte (doc. VI.124), [REDACTED] ha contestato anche la sussistenza di una propria posizione dominante nel mercato del cartongesso.

In particolare, la quota di [REDACTED] nel mercato italiano viene stimata pari al [40-50%] anche considerando la posizione dei concorrenti [REDACTED] e [REDACTED]. Secondo [REDACTED], la politica dei prezzi del nuovo entrante [REDACTED] è inoltre "particolarmente aggressiva".

In aggiunta, la stessa [REDACTED] conferma l'importanza di osservare la posizione delle parti nei mercati contigui a quello del cartongesso.

119. La successiva memoria economica di [REDACTED] (doc. IX.186) si incentra, nella sua prima parte, sulla dimostrazione dell'assenza di una posizione dominante in capo a [REDACTED] nel "mercato italiano del cartongesso", dimostrazione principalmente basata su considerazioni in termini di quote di mercato, barriere all'ingresso e posizionamento del marchio.

In particolare, "la forza del marchio [REDACTED] in Italia potrebbe essere significativamente inferiore a quella dei suoi principali concorrenti". Inoltre, la capacità di [REDACTED] di agire in maniera indipendente rispetto agli altri operatori sarebbe "assai limitata dall'esistenza di due concorrenti consolidati e forti, ovvero [REDACTED] e [REDACTED]", mentre le barriere all'entrata nel mercato "non appaiono elevate, come dimostrato dal recente ingresso di [REDACTED] (acquistata ultimamente da [REDACTED]) e dall'imminente ingresso di [REDACTED]".

120. Più nel dettaglio, secondo la prima memoria economica di [redacted] (doc. IX.186), dovrebbero essere utilizzate le quote di mercato basate sulle vendite di cartongesso. Ciò per due ragioni principali: *“la prima è che le diverse imprese possono avere performance e posizionamenti di marchio e reti di distribuzioni differenti, e quindi possono differenziarsi nell’abilità di realizzare vendite nel mercato. Pertanto, un’impresa con capacità produttiva più elevata rispetto ai suoi rivali potrebbe realizzare meno vendite”*. La seconda ragione addotta da [redacted] è che *“un’impresa potrebbe esportare parte della sua produzione al di fuori dell’Italia”*, in particolare *“al fine di raggiungere un fattore di utilizzazione dei suoi impianti più elevato”*; in particolare [redacted] *“esporta dai suoi impianti in maniera significativa, e comunque ad un livello superiore rispetto ai suoi rivali”*:

Peraltro, in relazione ai concorrenti, *“[redacted] stima che [redacted] e [redacted] raggiungano nel mercato italiano tassi di utilizzazione nazionale dei propri impianti significativamente più elevati (utilizzando i dati del 2007)”*.

Numericamente, la quota di mercato di [redacted] sarebbe - secondo la stessa [redacted] - pari, nel 2007 e a livello nazionale, al [50-60%] e al [40-50%] rispettivamente in termini di capacità produttiva e di vendite. La restante parte di entrambe le misure risulterebbe (piuttosto) equamente distribuita tra [redacted] e [redacted]

Secondo [redacted], inoltre, i risultati di un sondaggio rivelano come la stessa [redacted] non avrebbe un riconoscimento e una notorietà di marchio superiore a quanto attribuibile ai concorrenti.

121. Sempre nel doc. IX.186, viene sottolineato da [redacted] il recente ingresso di [redacted] e quello futuro di [redacted] nel mercato italiano del cartongesso, con entrambi tali soggetti presenti nel mercato degli intonaci. Viene in proposito affermato che *“[redacted] è anche il leader di mercato in Italia per gli intonaci a base di cemento [che] richiedono piccole quantità di gesso come input per il processo produttivo”*.

[redacted] sottolinea che una situazione di *“quota di mercato ben al di sopra del 50-60% e [...] elevate barriere all’ingresso, è più probabile che rechi un danno ai consumatori”*⁹⁴, e comunque le soglie del 50% in termini di quota di mercato *“generalmente danno luogo ad una presunzione di dominanza”*.

A conferma poi di quanto accertato, gli impianti italiani di cartongesso *“vengono riforniti di gesso da cave situate nelle vicinanze”*.

Infine, [redacted] sottolinea i vincoli concorrenziali esercitabili dagli operatori

⁹⁴ Così come *“una chiara posizione dominante (e.g. con quote di mercato ben al di sopra del 50% ed elevate barriere all’entrata) sarebbe necessaria nel presente caso per un plausibile accertamento dell’abuso”* (doc. IX.186).

concorrenti qualora sussista una situazione di non pieno utilizzo della relativa capacità produttiva.

122. La seconda memoria difensiva di [redacted] (doc. IX.179) replica alle memorie presentate da [redacted] in sede di audizione.

In relazione alla vicinanza spaziale tra cava di gesso e impianto utilizzatore, nel caso di [redacted] in Italia la distanza massima è pari a "ben [10-20] km", mentre a livello internazionale "nel gruppo [redacted] la distanza media degli impianti dalle cave è di circa [20-30] km".

Quanto alla asserita importanza del gesso di derivazione sintetica, [redacted] riporta gli esempi relativi al principale stabilimento [redacted] in Germania⁹⁵ e all'offerta di un intermediario per la fornitura da una centrale Enel a partire da metà 2010.

[redacted] sottolinea poi come gli operatori del settore effettuino vendite nella gran parte del territorio nazionale. Peraltro, da questo punto di vista, [redacted] rimarca il fatto di doversi confrontare con soggetti quali [redacted] e [redacted] di rilievo nel settore, anche per la loro appartenenza a gruppi multinazionali (circostanza da ultimo sottolineata anche nella memoria finale di [redacted], doc. XII.244).

123. Per quanto riguarda le misure della quota di mercato attribuibile a [redacted] sul versante *output*, la stessa [redacted] contesta la considerazione delle vendite realizzate nell'area del Mgr. Ciò in quanto, in particolare, la misura non ingloba le vendite, potenzialmente realizzabili all'interno dell'area, degli impianti situati al suo esterno. Su questo punto si focalizza la memoria finale di [redacted] (doc. XII.244).

In particolare, [redacted] lamenta l'esclusione dell'impianto francese di [redacted] di [redacted], in grado di realizzare vendite nel Sud-Est della Francia.

Similmente, [redacted] lamenta poi l'esclusione dell'impianto italiano di [redacted] di [redacted], in grado di realizzare vendite nella parte italiana del Mgr.

Da un punto di vista numerico, [redacted] non effettua una stima della propria quota detenuta nel complessivo Mgr. Nella componente italiana di questo, [redacted] considera un valore del [30-40%] delle vendite per il periodo 2005-2008.

124. In relazione al mercato svizzero, [redacted] (doc. XII.244) rappresenta la sua inclusione all'interno del mercato rilevante "sebbene il mercato svizzero sia relativamente piccolo (rappresentando, secondo le stime di [redacted], all'incirca il 9% del mercato rilevante)".

Non si sono poi considerate le vendite di [redacted] nell'area: "nel caso della

⁹⁵ Similmente si rileva con riferimento ad analoghi passaggi contenuti nella seconda memoria tecnica di Bpb (doc. IX.194), dove peraltro anche l'esperienza degli impianti di cartongesso del gruppo Saint-Gobain è riferita a Paesi nel mondo diversi dall'Italia.

Svizzera, l'approccio utilizzato dall'Agcm ha portato all'esclusione di tutte le vendite effettuate nell'area da [redacted]", secondo la stessa [redacted], che lamenta altresì la possibile esclusione dal computo delle vendite effettuate dai concorrenti [redacted] e [redacted]

125. Nella sua memoria finale (doc. XII.244), inoltre, [redacted] non condivide una delle basi di calcolo adottata dagli Uffici per la stima della quota di [redacted] a livello nazionale, argomentando che essa, interessando la produzione nazionale e non le vendite nazionali, include anche l'*export*.

126. Con riferimento alla barriera all'entrata, secondo [redacted] (doc. XII.244) queste, quand'anche rilevanti, si riferirebbero inevitabilmente alla sola parte italiana del mercato rilevante, e invece sono state erroneamente estese anche al territorio estero.

In particolare per le barriere relative ai costi fissi, [redacted] sottolinea poi il fatto che tutti gli operatori del settore, [redacted] inclusa, sono presenti in mercati contigui, tra cui quello degli intonaci: *"quindi la produzione di lastre di cartongesso è una naturale estensione della loro gamma produttiva"*. Al riguardo, [redacted] sottolinea inoltre che *"la cava di gesso ha sbocchi commerciali che non sono legati solo alla produzione di lastre"*, quali gli intonaci e le vendite alle cementerie.

Quanto alle barriere di tipo legale e amministrativo, la stessa [redacted] sottolinea che *"uno stabilimento di circa 75.000 mq, collocato in un'area vincolata paesaggisticamente, che prevede la costruzione in sotterraneo di una cava [...] richiede normalmente 3-4 anni tra procedure amministrative autorizzatorie, edificazione e verifiche ispettive pre-apertura"*.

(vi) Sulle condotte abusive di [redacted]

127. Diversa documentazione istruttoria relativa alle condotte poste in essere da [redacted] per il caso in esame è stata già descritta nella sezione precedente, alla quale pertanto qui si fa riferimento e si rimanda.

128. In aggiunta, gli Uffici hanno inteso chiarire la vicenda relativa all'interessamento di [redacted] per i terreni nel comune di [redacted] di proprietà del locale [redacted] per il [redacted] (127). Con comunicazione del 9 giugno 2009 (doc. VI.121), [redacted] ha risposto alla richiesta di informazioni formulata, in data 9 aprile 2009, dagli Uffici in merito alla trattativa tra lo stesso [redacted] e [redacted] per l'acquisto dei terreni del primo confinanti con la [redacted] della seconda, nonché in merito al ruolo svolto da [redacted] nella vicenda (doc. VI.110).

Secondo quanto rappresentato dall' [redacted], i primi contatti con soggetti potenzialmente interessati ai terreni di [redacted] e ai giacimenti di gesso sottostanti risalgono a settembre 2002, quando [redacted] aveva avanzato richiesta di estrazione del minerale. A seguito di questo primo contatto, le trattative tra le parti ([redacted] e [redacted]) si sono sviluppate a partire da ottobre 2004.

Solo successivamente a questa manifestazione di interesse da parte di [redacted] e al conseguente avvio con l'Istituto proprietario delle relative trattative per la cessione, è intervenuta la società [redacted] la quale, nell'aprile 2006, ha manifestato interesse nei confronti delle proprietà dell' [redacted]⁹⁶. Infine, nel giugno 2008 si è concretizzata la cessione dei terreni di [redacted] a [redacted].

129. In relazione ai ricorsi civili (di prelazione e riscatto agrario) e amministrativi⁹⁷, presentati da tre persone fisiche (di seguito anche i contadini o i coltivatori o gli agricoltori, ovvero singolarmente denominati anche come Cb, Lc e Fp), gli Uffici hanno predisposto un questionario da sottoporre ai contadini. Con comunicazione del 12 marzo 2009 (doc. VI.98), la Guardia di finanza ha trasmesso i verbali relativi alle risposte fornite oralmente dai contadini.

In generale, ai fini degli accertamenti istruttori, rilevano le affermazioni dei contadini in merito ai legali scelti per la promozione dei ricorsi. Cb afferma in particolare che (enfasi aggiunta) "mi sono rivolto a ... [titolare della società [redacted]] che mi ha consigliato due avvocati di Milano che lavorano per la [redacted] anche per risparmiare qualche soldo".

Da ciò emerge innanzitutto il ruolo di tramite tra [redacted] e i contadini proponenti i ricorsi svolto dalla società [redacted], il cui titolare rappresenta una figura nota e di rilievo, punto di riferimento e fiducia, nell'ambito del comune di [redacted]⁹⁸. I legali indicati da [redacted], in virtù dei legami instaurati tra [redacted] e la stessa [redacted], sono proprio gli avvocati che abitualmente rappresentano [redacted].

Nel caso di Cb, vi è un altro elemento che può aver indotto il coltivatore alla proposizione dei ricorsi. Difatti, tra Cb e [redacted] intercorrono (enfasi aggiunta)

⁹⁶ Tale manifestazione di interesse è stata confermata anche nella successiva risposta dell'Idsc (doc. VIII.173); in tale occasione, l'Istituto ha specificato altresì che, al riguardo, [redacted] non è avvenuta alla quantificazione dell'offerta in termini economici.

⁹⁷ Avverso, rispettivamente, gli acquisti di terreni effettuati da [redacted] e le delibere di tipo urbanistico/ambientale adottate dal comune di [redacted].

⁹⁸ Circostanza rilevata dai militari della Gdf che sono intervenuti nella somministrazione dei questionari nell'ambito locale del comune di [redacted], dove i tre contadini e la società [redacted] hanno la residenza. La circostanza è altresì confermata da [redacted] nella sua prima e seconda memoria difensiva (doc. VI.124, doc. IX.179), nonché anche dalla stessa [redacted] nella sua prima memoria (doc. VII.125).

“rapporti di lavoro poiché su alcuni terreni di proprietà della stessa [redacted], presenti a [redacted], eseguo lavori agricoli”.

Quanto ai ricorsi amministrativi, Cb chiarisce di aver firmato i relativi atti su specifica richiesta di Lc e secondo una generica indicazione di tutela dell'ambiente; pur avendo accettato di firmare, non sta tuttavia seguendo la vicenda.

130. In maniera simile, anche le risposte fornite da Fp confermano sia il rapporto di interessi economici con [redacted], sia la questione della comunanza di rappresentanti legali tra i tre contadini ricorrenti (doc. VI.98).

In particolare, infatti, [redacted] risulta aver concesso in comodato d'uso a Fp un capannone sito nel comune di [redacted], e tale concessione viene rinnovata annualmente a partire dal 2006 (*“tengo a precisare che il comodato di cui sopra si protrae di anno in anno”*, enfasi aggiunta).

Nuovamente, poi, emerge il ruolo di raccordo e di coordinamento svolto dagli avvocati di [redacted] nella predisposizione delle cause dei contadini. Nel caso specifico di Fp, infatti, egli afferma esplicitamente di sapere (enfasi aggiunta) *“che anche altri soggetti hanno intentato tali ricorsi perché con alcuni di essi abbiamo nell'Avvocato [...] di Milano colei che ci rappresenta”*.

Fp sottolinea inoltre che l'insieme dei ricorsi civili (in numero di tre negli anni 2006-2007) interessato dal procedimento istruttorio e oggetto del questionario somministratogli è *“l'unico ricorso da me fatto”*.

Quanto ai ricorsi amministrativi, Fp chiarisce di averli presentati spinto da generiche motivazioni relative all'integrità paesaggistica del territorio.

131. In aggiunta alle risposte fornite dai contadini attraverso i questionari somministrati dalla Gdf, vi sono ulteriori documenti istruttori relativi al legame [redacted]-contadini ricorrenti.

In particolare, il doc. III.20 è una testimonianza della riconducibilità in capo a [redacted] dei procedimenti giudiziari avviati solo formalmente da soggetti terzi. Difatti, *“su questa zona [redacted], che è alle spalle del futuro stabilimento [redacted], esistono oggi dei contenziosi legali tra le due società [redacted] e [redacted] (che vertono su diritti di prelazione legati ai precedenti proprietari e opzioni di acquisto)”* (enfasi aggiunta). A ulteriore riprova, anche nella tabella riassuntiva allegata al documento, l'area di [redacted] è contrassegnata, in legenda, dalla specificazione di proprietà [redacted] *“in contenzioso con [redacted]”* (enfasi aggiunta).

Inoltre, nel doc. IV.37 il Responsabile minerario di [redacted] chiarisce le *“strategie della direzione”* ad un collaboratore in una e-mail (del giugno

2006) il cui oggetto è il "monitoraggio del PRG [redacted]". Si vuole infatti "utilizzare un nostro consulente locale per il [...] monitoraggio di una eventuale modifica del piano regolatore del comune di [redacted] (allo scopo di presentare eventuali osservazioni entro i 30gg previsti dalla legge)", ed infatti i ricorsi di natura amministrativa presentati (nel marzo 2007) dai tre coltivatori Lc, Cb e Fp vertono proprio sulle modifiche urbanistiche in tema di piano regolatore adottate dal comune di [redacted].

(vii) *Le argomentazioni di [redacted]*

132. La prima memoria di [redacted] (doc. VI.124), incentrata sull'analisi fattuale e di contesto delle proprie condotte, argomenta il preesistente interesse della società per i terreni di [redacted] nonché il progetto per l'apertura nella zona di un nuovo impianto di cartongesso.

Secondo quanto riportato, l'interesse di [redacted] per la cava [redacted] è risalente nel tempo (perlomeno agli inizi degli anni Novanta⁹⁹). Sempre secondo quanto rappresentato da [redacted], in vista del potenziale esaurimento della propria cava di [redacted], vi erano due possibili soluzioni, un nuovo sfruttamento del deposito esistente o l'acquisto della nuova cava [redacted].

Inoltre, successivamente e per ben due volte, sempre secondo [redacted] il titolare di [redacted] ha proposto in vendita la cava a [redacted] (fine anni Novanta e 2001-2002), senza che poi questa instaurasse alcuna trattativa per l'acquisto.

[redacted] ha sostenuto che il progetto di creazione del polo di Termoli ha fermato l'interesse della società per la cava [redacted].

133. Secondo la memoria di [redacted] (doc. VI.124), tra il 2002 e il 2004 matura "definitivamente" la decisione di realizzare a [redacted]¹⁰⁰ la nuova unità produttiva di lastre in Italia.

La stessa [redacted] sostiene poi che la scalata ostile del gruppo [redacted] nei suoi confronti, conclusasi nel dicembre 2005, ha comportato il "progressivo congelamento" del progetto relativo al terzo impianto di cartongesso. Al riguardo, si è trattato di una complessa operazione societaria che -come la stessa [redacted] afferma- ha comportato un notevole esborso economico e la necessità di lunghe e difficili attività di monitoraggio, integrazione e

⁹⁹ E confermato altresì in sede di audizione (dichiarazioni di cui al terzo allegato al verbale, doc. VII.128) nonché nella relazione tecnica (sempre doc. VI.124), dove si parla persino "di una conoscenza mineraria maturata già dagli anni '60" in generale per le cave nel [redacted]; queste contengono gesso già all'epoca definito come "highly crystalline and generally of good quality (+85% on average)" (enfasi non aggiunta).

¹⁰⁰ Per inciso, le motivazioni esplicitate da [redacted] per la scelta della localizzazione di [redacted] (sinergie con lo stabilimento intonaci già attivo nello stesso comune e disponibilità di gesso nell'Astigiano) sono del tutto simili a quelle su cui si fonda la scelta di [redacted] di localizzare a [redacted] il proprio progetto industriale per il cartongesso, di conseguenza avvalorandole.

riorganizzazione interna.

riporta peraltro la circostanza per cui da ultimo -tra il finire del 2005 e la prima metà del 2006- ha rinunciato all'acquisto dei terreni industriali di di proprietà dell' che dovevano servire all'ampliamento del complesso industriale di per la nuova struttura produttiva di cartongesso.

134. Un ulteriore elemento della memoria di (doc. VI.124) è la ricostruzione per cui, solo nel giugno 2005 e vedendo dei macchinari che effettuavano sondaggi nei terreni di, riprende ad interessarsi a tali terreni.

Proprio a quella data, secondo la ricostruzione della stessa, questa viene a conoscenza dell'esistenza di un contratto di vendita di con.

Da quel momento, iniziano una serie di azioni di (sotto forma ad esempio di visite alla cava, nonché persino di indagini geologiche, sia dirette -carotaggi- che indirette -geofisica- che da rilievi nei sotterranei di cava), che alla fine porteranno all'acquisto della cava¹⁰¹.

Infine, la stessa memoria sottolinea l'ingresso nel mercato di e l'irragionevolezza della strategia di ostacolare quando, nello stesso periodo, si stava appunto profilando tale ingresso.

¹⁰¹ Le pressioni emergono dalla lettura della stessa memoria: contatti e incontri con il titolare; visite alla cava; intesa di massima con; attivazione con largo anticipo delle procedure interne per l'autorizzazione e il finanziamento dell'operazione (ma ciò proprio nel periodo in cui la scalata ostile portava a congelare l'ipotesi del terzo impianto e senza, peraltro, che fossero ipotizzabili altri soggetti interessati all'acquisto in caso di fallimento degli accordi); approvazione dell'acquisto da parte del Cda di già ad ottobre, ecc.

Tutti questi elementi sono confermati anche nella prima memoria di (doc. VII.125).

Similmente nella seconda memoria tecnica di (doc. IX.194), dove si fornisce una specifica cronologia degli interventi di natura tecnica effettuati in relazione a cava. In particolare, nel periodo luglio-settembre 2005: indagini geofisiche indirette ("finalizzate all'individuazione ed ubicazione dei gessi nel sottosuolo") con apposito incarico conferito ad una società specializzata; indagini dirette condotte mediante sondaggi a carotaggio continuo, con anche analisi fotografiche e stratigrafiche, con apposito incarico conferito ad altra società specializzata; il tutto completato da "informazioni geogiacimentologiche rilevate direttamente nei sotterranei di cava, dai tecnici della e dai suoi consulenti esterni" (enfasi aggiunta). Inoltre, nel periodo ottobre-novembre 2005: "analisi di 74 campioni di gesso prelevati dai carotaggi ed in affioramento nei sotterranei di cava".

Secondo (verbale di audizione, doc. VII.143), il contratto definitivo Lp- del dicembre 2005 è inoltre "preceduto - come risulta dal procedimento arbitrale tra e - da un preliminare del 24 ottobre 2005 tra le stesse società e".

Inoltre, la seconda memoria di (doc. IX.179) indica persino una serie di indagini geologiche, sia dirette (carotaggi) che indirette (geofisica) che da rilievi nei sotterranei di cava, eseguite da sui terreni di nell'agosto del 2005, e dunque appena dopo aver appreso della fase di esecuzione contrattuale tra e (momento datato dalla stessa a giugno dello stesso anno), nonostante l'esistenza dei giacimenti di fosse nota da tempo.

Infine, nella memoria finale (doc. XII.244), in merito ai terreni di cava afferma espressamente che "già a primavera 2005 aveva dato mandato ad un consulente minerario circa la possibilità amministrativa di apertura di una nuova cava (o riapertura di una cava dismessa) per l'estrazione di pietra da gesso in provincia di". Inoltre, "il Cda di approva l'acquisto dei terreni di [titolare] a fine ottobre 2005", enfasi non aggiunta.

135. Anche la memoria tecnica presentata da [redacted] (sempre doc. VI.124) conferma *in primis* l'importanza strategica dell'area di estrazione del gesso del Monferrato, quella appunto prescelta da [redacted], non solo per l'abbondanza di risorse naturali di qualità¹⁰² ma anche per l'assenza di un quadro normativo regionale particolarmente vincolante¹⁰³ ([redacted] esplicitamente considera i "terreni ritenuti strategici, *in primis* [redacted]", enfasi non aggiunta)¹⁰⁴.

In alternativa alle risorse naturali, la relazione tecnica di [redacted] sottolinea la possibilità di ricorrere al gesso chimico, data in particolare l'asserita disponibilità di forniture costanti e a lungo termine da cinque centrali elettriche alimentate a carbone presenti sul territorio italiano, così come per quel che riguarda il gesso riciclato, la terza fonte considerata nella memoria.

136. La relazione tecnica di [redacted] (doc. VI.124) conduce un'analisi basata sul numero di cave detenute dalla stessa società in Italia. L'indicazione finale è quella di un rapporto cave/stabilimento in linea con gli altri operatori e, da questo punto di vista, secondo [redacted] il soggetto meglio dotato sarebbe [redacted]¹⁰⁵.

La situazione-cave di [redacted] viene poi ritenuta, secondo l'analisi di [redacted], ampiamente sufficiente anche senza il deposito [redacted]. Nello specifico, si considerano le asseritamente ragguardevoli possibilità estrattive della cava

¹⁰² Alto titolo di purezza in gesso e basso contenuto in anidride.

¹⁰³ Ad esempio, non è prevista una rigida delimitazione degli ambiti territoriali estrattivi e, a priori, è possibile aprire una nuova cava di gesso in qualsiasi area agricola o industriale (a meno di particolari vincoli ambientali). Più nello specifico, nel verbale di audizione della stessa [redacted] (doc. VII.128) si evidenzia che "la legislazione regionale della regione Piemonte risulta particolarmente favorevole all'attività di estrazione del gesso. E' difatti sufficiente avere la proprietà/disponibilità dei terreni dove vi sia il minerale; non vi è poi una netta delimitazione territoriale dei terreni che vengono autorizzati. L'unico eventuale ostacolo, legato a possibili vincoli paesaggistici, può peraltro essere superato con opere di mitigazione ambientale".

Similmente anche nella seconda memoria tecnica di [redacted] (doc. IX.194), dove si sottolinea come il Piemonte presenti "un aspetto legislativo non indifferente (a garanzia dell'industria estrattiva) e probabilmente unico nella disciplina mineraria regionale del nostro Paese"; di conseguenza, "in siffatto contesto, per l'industria, in Piemonte è pertanto quanto mai interessante investire in ricerca e prospezioni geologiche del sottosuolo". In particolare, poi, nella provincia di [redacted]-secondo quanto riportato dalla stessa [redacted]- i procedimenti autorizzativi per cave di gesso nel periodo 2001-2009 si sono tutti conclusi favorevolmente.

¹⁰⁴ Da ultimo, ad esempio, nel verbale di audizione della stessa [redacted] (doc. VII.128) si indica, con riferimento alle riserve di [redacted], "la particolare purezza del relativo gesso", nonché (terzo allegato al verbale) il fatto che si tratta di "terreni buoni, ricchi di gesso".

Similmente anche nella seconda memoria tecnica di [redacted] (doc. IX.194), dove si ricorda l'elevata purezza dei gessi di [redacted] che presentano anche un basso contenuto in anidride, sali solubili e cloruro (e "pertanto con specifiche qualitative idonee per fabbricare qualsiasi manufatto a base gesso"), nonché anche il fatto che "il comune di [redacted] è notoriamente ricco di gesso in profondità". Al riguardo, peraltro, il richiamo alla provincia di Alessandria quale eventuale alternativa non può ritenersi pienamente pertinente, attesa la proprietà di terzi (società [redacted]) dell'unico grande giacimento e la sua qualità comunque non adatta per il cartongesso (come confermato dalla stessa [redacted] in altro documento: "[redacted] è proprietaria di una cava attiva situata a [redacted], la quale tuttavia produce gesso adatto soltanto all'industria cementiera", doc. IX.186).

¹⁰⁵ Come confermato anche nella presentazione di [redacted] in sede di audizione (secondo allegato al verbale, doc. VII.128).

██████████¹⁰⁶ di ██████████ in ██████████. Si confermano, inoltre, le possibilità di espansione della cava di ██████████ a ██████████ (comune "notoriamente ricco di gesso") con le disponibilità di "soggetti terzi confinanti".

Viene poi effettuato un confronto dell'estensione (in ettari) delle superfici in proprietà delle due società (██████████ e ██████████).

137. Ad ogni modo, la stessa memoria tecnica di ██████████ (doc. VI.124) sottolinea come ██████████ possa disporre, nei poli estrattivi dell'██████████, di 230.000 tonnellate annue che sono destinate ad "approvvigionare per lo più i due stabilimenti locali" (quello di ██████████ e quello di ██████████ ex ██████████).

Da questo punto di vista, ██████████ sottolinea poi il fatto che ██████████ sia infine riuscita a disporre di una cava in ██████████ (la cava ██████████).

Con riferimento all'alimentazione di un impianto di cartongesso, vi sono i dati riportati nella memoria tecnica di ██████████ riguardanti le forniture di gesso naturale (cosiddetto crudo) alle cementerie da parte della stessa ██████████. Si tratta di 350.000 tonnellate annue (circa il 35% della disponibilità complessiva di gesso di ██████████) che "corrispondono al fabbisogno annuo di uno stabilimento di gesso rivestito di medie dimensioni". Secondo ██████████, peraltro, le vendite alle cementerie avvengono "a discapito del principio di salvaguardia delle risorse naturali".

In relazione alla scelta di vendere gesso a soggetti esterni, la memoria tecnica di ██████████ sottolinea come essa sia indicativa della politica del gruppo di non frapporte ostacoli a tali soggetti.

138. Nella relazione tecnica di ██████████ trovano inoltre conferma alcune caratteristiche del mercato del cartongesso; al riguardo, infatti, non viene ritenuta riserva potenziale una cava posta a più di 40km in quanto "a distanza eccessiva dall'impianto", e tale valore chilometrico viene richiamato più volte nella memoria¹⁰⁷. Così come viene indicato in più parti della relazione tecnica un fabbisogno di circa 350.000 tonnellate annue di gesso per alimentare un impianto di cartongesso di medie dimensioni.

Infine, anche la memoria tecnica di ██████████ considera l'importanza del recente ingresso nel mercato del cartongesso di ██████████ che utilizza "l'enorme

¹⁰⁶ Secondo quanto accertato con ██████████ (verbale di audizione, doc. VII.143), la cava ██████████ è "costituita dai terreni acquistati da ██████████ nel corso del 2006 e su cui sono successivamente intervenuti i ricorsi dei contadini".

¹⁰⁷ Nonché anche nella presentazione di ██████████ in sede di audizione (secondo allegato al verbale, doc. VII.128).

Inoltre, nella memoria tecnica, tre cave (██████████, ██████████ e ██████████) vengono ad esempio escluse dal conteggio in quanto ritenute non adatte a soddisfare il fabbisogno produttivo in considerazione della loro distanza dagli stabilimenti.

cava e giacimento di gesso di ottima qualità di ██████████¹⁰⁸

139. La successiva memoria economica di ██████████ (doc. IX.186), nella sua seconda parte; effettua un'analisi delle condotte di ██████████ relative all'acquisto della cava ██████████. L'analisi è tesa a dimostrare l'assenza dei presupposti per una loro qualifica sia come comportamento predatorio (quale offerta per l'acquisto di un *input*, *predatory bidding*), sia come innalzamento dei costi dei concorrenti (*raising rivals' costs*).

Lo studio di ██████████ si basa sul fatto che non sussiste perdita attuale perché il Van (Valore attuale netto) relativo a tutto l'orizzonte temporale ipotizzato (più di cinquanta anni) è positivo.

Quanto alla distanza cava di ██████████-impianto di ██████████, ██████████ afferma come essa rientri nei canoni fisiologici di sostenibilità economica.

Inoltre, secondo la prima parte della stessa memoria economica, il ricorso di ██████████ a vendite all'estero (soprattutto di tipo intragruppo) è dovuto alle difficoltà di vendita incontrate da ██████████ nel contesto nazionale e alla necessità di non sottoutilizzare i relativi impianti.

140. La seconda memoria difensiva di ██████████ (doc. IX.179) afferma nuovamente sia l'ottimalità della scelta piemontese in generale e del ██████████ in particolare¹⁰⁹, sia l'interesse di ██████████ per la cava ██████████ risalente nel tempo, ma concretizzatosi soltanto a seguito dell'accordo contrattuale raggiunto da ██████████¹¹⁰.

La memoria indica poi come le valutazioni in relazione all'ipotetico nuovo impianto italiano di cartongesso di ██████████, ritenuto dalla stessa ██████████ il principale motivo dell'acquisizione della cava ██████████¹¹¹, risalissero al periodo 1997/1998.

La prova del progetto relativo al terzo stabilimento addotta da ██████████ si basa su di una dichiarazione resa dal vice-sindaco di ██████████ (circostanza

¹⁰⁸ Ancora, "il gesso a disposizione di ██████████ presente nei giacimenti di ██████████ (██████████) è di ottima qualità" (audizione di ██████████, doc. IX.180); similmente nella seconda memoria tecnica della stessa ██████████ (doc. IX.194), dove si confutano esplicitamente le affermazioni di ██████████ sulle difficoltà estrattive e sui problemi quali-quantitativi dei gessi di ██████████; ad esempio, essi sono infatti di "purezza elevata".

¹⁰⁹ Difatti, "è assolutamente vero e universalmente riconosciuto che il ██████████ è una zona ricca di gesso, e che la Legge Regionale del Piemonte sulle attività estrattive è meno restrittiva delle corrispondenti leggi di quasi tutte le altre Regioni" (doc. IX.179).

¹¹⁰ "[...] interesse di ██████████ - di gran lunga anteriore a quello di ██████████ - per i terreni gessiferi di ██████████" (doc. IX.179, enfasi non aggiunta); nello stesso documento, "ben dieci anni prima dell'arrivo di ██████████ nella zona, [...] ██████████ si fosse mossa per acquistare ██████████", e ancora "██████████ conosceva già perfettamente ██████████ fin dal 1991-1992, sapeva che vi si trovava in abbondanza gesso di qualità".

¹¹¹ Di talché si afferma che "è chiaro che, sospeso per il momento il progetto [di realizzazione di un nuovo impianto di cartongesso] [...], ██████████ deve oggi ripensare la propria strategia per l'utilizzo del giacimento di ██████████" (doc. IX.179).

affermata anche nella memoria finale di [redacted], doc. XII.244)¹¹².

141. In relazione ai ricorsi civili dei contadini, la prima memoria di [redacted] (doc. VI.124) contiene affermazioni sia su [redacted] che sulla stessa [redacted]. La prima infatti "aveva innumerevoli motivi per opporsi a [redacted] con ogni mezzo", mentre per la seconda i terreni che [redacted] aveva comprato erano "strategici". In relazione ai ricorsi amministrativi, [redacted] sottolinea come alla base di questi ci fosse un malcontento "dell'intera popolazione di [redacted]" per gli impatti ambientali del progetto di [redacted].

142. La seconda memoria difensiva di [redacted] (doc. IX.179) testimonia in sostanza la messa a disposizione, da parte della stessa [redacted] per il tramite di [redacted], di suoi avvocati a favore dei contadini ricorrenti¹¹³.

Peraltro, [redacted] afferma di aver concesso a [redacted] il comodato d'uso del capannone soltanto a partire dal 2007 (circostanza affermata anche nella memoria finale di [redacted], doc. XII.244).

143. In relazione ai terreni [redacted] del comune di [redacted], la prima memoria di [redacted] (doc. VI.124) sottolinea come essi siano stati inseriti nelle trattative avviate -tra la fine del 2005 e la prima metà del 2006- con l'I [redacted] per l'acquisto di altri terreni industriali nel comune di [redacted], necessari per la realizzazione dell'ipotetico nuovo impianto di cartongesso.

Ad ogni modo, secondo [redacted] sarebbe stato l'I [redacted] a voler inserire nella trattativa per i terreni industriali di [redacted] anche i terreni agricoli di [redacted], quelli confinanti con la cava [redacted] di [redacted] (circostanza affermata anche nella memoria finale di [redacted], doc. XII.244).

La stessa [redacted] afferma esplicitamente nella memoria che l'utilizzo dei terreni di [redacted] "per finalità estrattive del gesso sarebbe stato estremamente complesso e costoso per [redacted]".

144. [redacted] afferma inoltre (anche nella memoria finale, doc. XII.244) come l'aumento dei costi infine sostenuti da [redacted] per i terreni [redacted] di [redacted] non derivi dalla sua presenza nelle trattative, bensì da un ampliamento dell'oggetto dell'acquisto (da diritti di escavazione e di sfruttamento del sottosuolo a proprietà dello stesso sottosuolo e anche del soprasuolo; nel doc. XII.244 in particolare si fa risalire l'ampliamento ad una perizia precedente all'inserimento di [redacted] nelle trattative).

Infine, la stessa memoria tecnica di [redacted] (sempre doc. VI.124) afferma che

¹¹² La prova di [redacted] si basa anche sulla lettera del doc. IV.47; per tale documento, risalendo al 1997, valgono tuttavia le medesime osservazioni riportate nel testo in relazione alle dichiarazioni del vice-sindaco di [redacted].

¹¹³ In particolare, l'Avv. [...] è uno dei legali di [redacted] e il titolare di [redacted] "conosceva [...] perché questi curava le pratiche agrarie di [redacted] nel [redacted]" (doc. IX.179).

“se davvero l'intento di tale acquisizione in [redacted] fosse stato di estromettere [redacted] dal mercato, [redacted] avrebbe acquistato [...] i terreni della Curia confinanti con la cava di [redacted]” (la cava [redacted] di [redacted]).

145. Nella sua memoria finale (doc. XII.244); [redacted] sottolinea nuovamente come i contatti con [redacted] fossero risalenti nel tempo (un'intera sezione è infatti dedicata a “gli iniziali contatti tra [titolare [redacted]] e [redacted], ben prima di [redacted]”¹¹⁴). La cava [redacted] non viene inizialmente acquistata perché ritenuta “troppo piccola per [redacted]”¹¹⁵. [redacted] viene poi a sapere “all'inizio del mese di giugno 2005” dell'esistenza di un accordo contrattuale in essere tra [redacted] e [redacted] (“[titolare [redacted]] rispose che aveva assunto un impegno preliminare con [redacted]”).

Quanto al “terzo stabilimento di lastre di cartongesso in Italia (all'epoca, [redacted] aveva già uno stabilimento per cartongesso a [redacted] [redacted], vicino Imola, e ne stava progettando un secondo, nuovissimo, a [redacted]”, si pensava a [redacted] come sede “per una serie di motivi oggettivi e inconfutabili: * aveva storicamente nello stesso comune un altro stabilimento, per la produzione di intonaci; * sapeva che l'[redacted] era una zona ricca di gesso di qualità; * a livello di Gruppo; il progetto poteva in prospettiva risultare coerente con le esigenze dello stabilimento di [redacted] [...] che già all'epoca iniziava a scontare l'esaurimento dei propri giacimenti estrattivi” (enfasi non aggiunta).

146. Nel doc. XII.244, [redacted] lamenta poi il fatto che “non una sola domanda è stata posta a [redacted]” sulle ragioni della mancata concretizzazione del contratto raggiunto con [redacted].

Sul punto, [redacted] riporta peraltro testualmente quanto argomentato da [redacted] (cfr. *infra*).

Ad ogni modo, [redacted] ha raggiunto l'accordo con [redacted] in sette giorni (dal “5 dicembre 2005” al “13 dicembre 2005”), e il prezzo concordato “teneva conto di una serie di parametri”.

[redacted] lamenta inoltre la mancata considerazione del seguito arbitrale del contratto [redacted].

147. Sempre in merito all'acquisizione di cava [redacted], [redacted] afferma come ciò sarebbe servito, in concomitanza con la scalata del gruppo [redacted], ad aumentare il prezzo dell'offerta d'acquisto (“in pendenza dell'offerta, [redacted] e il suo Consiglio di amministrazione avevano ovviamente tutto l'interesse a dimostrare che, fino alla capitolazione, la società continuava”).

¹¹⁴ La cava [redacted] “la conosceva da anni” (doc. XII.244).

¹¹⁵ Nonostante disponesse di “un gesso eccellente” e fosse “acquistabile da un unico proprietario” (doc. XII.244).

ad essere gestita in modo indipendente, secondo i progetti e i piani di sviluppo già stabiliti; e che tali piani erano quanto mai aggressivi ed effettivi, proprio per dare concretezza alle aspettative di un prezzo dell'opa più elevato di quello inizialmente offerto da [REDACTED]", doc. XII.244, enfasi non aggiunta).

[REDACTED] riporta poi la situazione attuale in relazione ai giacimenti di [REDACTED]: "è chiaro che, sospeso per il momento il progetto ["l'eventuale progetto di realizzazione del terzo stabilimento"] (e certo per cause imprevedibili), [REDACTED] deve oggi ripensare la propria strategia per l'utilizzo del giacimento di [REDACTED]".

148. Con riferimento ai ricorsi dei contadini, [REDACTED] lamenta altresì la mancata analisi del merito dei procedimenti giudiziari (doc. XII.244), rimandando poi nuovamente a quanto argomentato da [REDACTED] (cfr. *infra*).

149. Infine, per quanto riguarda il ritardo dell'ingresso nel mercato da parte di [REDACTED], nella sua memoria conclusiva (doc. XII.244) [REDACTED] contesta che vi sia effettivamente stato un ritardo. Successivamente, tuttavia, la stessa [REDACTED] afferma, nell'ambito della spiegazione fornita sul testo del doc. IV.27, che il Responsabile minerario [REDACTED] aveva annotato ("con comprensibile orgoglio e un po' di esagerazione") l'affermazione di un manager internazionale della stessa [REDACTED] secondo cui il primo "resistendo ai ripetuti tentativi di [REDACTED] di assumerlo alle proprie dipendenze, ne aveva in tal (legittimo) modo rallentato la venuta per circa tre anni, poiché se [il Responsabile minerario nazionale [REDACTED]] fosse passato con [REDACTED] questa avrebbe avuto un uomo chiave per accelerare enormemente il suo ingresso sul mercato italiano del cartongesso".

(viii) Le argomentazioni della società [REDACTED]

150. La risposta al questionario redatto dagli Uffici è stata fornita da [REDACTED] in un secondo tempo rispetto alla data della sua somministrazione (doc. VI.109).

In particolare, [REDACTED] dichiara espressamente che, in relazione all'ottenimento dei terreni non di proprietà di cui al secondo preliminare [REDACTED]-[REDACTED], "nessun ruolo ha avuto la [REDACTED] che io sappia"; quanto ai ricorsi di Cb, Lc e Fp, "so che i contadini erano interessati a far valere i propri diritti di riscatto della legge agraria e in tal senso si sono attivati".

[REDACTED] segnala inoltre un monitoraggio delle sue proprietà da parte di [REDACTED] risalente nel tempo (addirittura agli anni '70).

151. La successiva memoria di [redacted] (doc. VII.125) conferma il fatto che la zona "piena di gesso di ottima qualità" fosse nota a [redacted] sin dai primi anni Novanta.

L'accelerazione dell'interessamento di [redacted] per i terreni di [redacted] è invece avvenuta a partire da giugno 2005, allorché [redacted] era stata informata dell'esistenza di un impegno contrattuale già siglato da [redacted]. Da allora, infatti, nella memoria di [redacted] trovano conferma i molteplici contatti avuti con [redacted]¹¹⁶.

152. La memoria di [redacted] (doc. VII.125) si incentra poi sui ricorsi dei contadini. Le particelle catastali promesse in vendita a [redacted] (nel secondo preliminare [redacted]-[redacted]) vengono definite come "molto importanti per [redacted] senza di esse, [redacted] avrebbe avuto molti problemi" di natura tecnica¹¹⁷. D'altra parte, i rapporti di [redacted] con [redacted] erano "totalmente compromessi"¹¹⁸; così, accertato che vi fossero dei diritti di prelazione agraria interessati dagli acquisti di [redacted], "tentai di sfruttare indirettamente a mio vantaggio questa circostanza" e "mi rivolsi separatamente [...] a diverse persone che conoscevo da sempre: i sigg.ri Lc, Cb e Fp".

153. I contadini ricevono inoltre diverse somme di denaro¹¹⁹. Per di più, "condizione [...] era che i costi della causa di prelazione fossero a mio carico [del titolare di [redacted]], e quindi di non dover pagare lui [Lc] l'avvocato". Anche Cb decise "di proporre azione per prelazione a condizione però di non dover pagare nulla di spese legali"; e "la stessa cosa avvenne poi con Fp". Peraltro, addirittura "lo stesso successe per i procedimenti amministrativi".

L'intervento di [redacted] si sostanzia nel mettere "a disposizione un avvocato del suo studio legale di Milano esperto di diritto agrario per contenere i costi".

III.4. LA PARTECIPAZIONE AL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO

154. Durante tutto il corso del procedimento istruttorio, l'esercizio del diritto di difesa da parte di [redacted] è stato garantito in tutte le occasioni in maniera tempestiva, in particolare attraverso: richieste, e relativi accoglimenti, di

¹¹⁶ Incontri con i dirigenti [redacted], visita alla cava da parte dei tecnici [redacted], intesa di massima raggiunta con [redacted] già a settembre 2005, fino alla definitiva vendita a [redacted].

¹¹⁷ Vengono infatti espressamente citate, a titolo esemplificativo, le particelle n. 128, 129 e 223 del foglio 24 di [redacted] che sono proprio interessate dal secondo ricorso civile di Fp.

¹¹⁸ In termini del tutto simili si esprime [redacted] anche nella sua seconda memoria (doc. VIII.175).

¹¹⁹ Per la concessione del sottosuolo di alcuni terreni di loro proprietà, opzione particolarmente vantaggiosa per i contadini poiché rimaneva nella loro disponibilità il suolo con la possibilità di svolgervi le relative attività (coltivazione, pascolo, ecc).

accesso a tutti gli atti (non coperti da riservatezza¹²⁰) via via acquisiti nel fascicolo istruttorio; richieste, e relativi accoglimenti, di audizione dei rappresentanti -legali e non- di [REDACTED]; presentazione di memorie difensive di natura sia giuridica che tecnica che economica. Da ultimo, [REDACTED] ha presentato una memoria conclusiva, con allegata una nuova memoria economica, prima dell'audizione finale innanzi al Collegio dell'[REDACTED]

155. E' stata altresì garantita la piena partecipazione al procedimento istruttorio del denunciante [REDACTED], in particolare attraverso: richieste, e relativi accoglimenti, di accesso a tutti gli atti (non coperti da riservatezza¹²¹) via via acquisiti nel fascicolo istruttorio; richieste, e relativi accoglimenti, di audizione dei rappresentanti -legali e non- di [REDACTED]; presentazione di memorie di natura sia giuridica che tecnica che economica. Da ultimo, [REDACTED] ha presentato una memoria conclusiva prima dell'audizione finale innanzi al Collegio dell'[REDACTED]

IV. VALUTAZIONI: L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

IV.1. LA DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

(i) Il mercato del prodotto

156. Il cartongesso è un materiale da costruzione e per l'edilizia prefabbricato che può essere tagliato secondo varie misure e spessori (il formato *standard* essendo quello da 12,5mm)¹²².

Il cartongesso è costituito da lastre (o pannelli) di gesso rivestito; il nucleo, o corpo centrale, di gesso viene infatti posto tra due fogli di carta (pesante) o di cartone o di cartoncino, che ne formano l'armatura esterna. Aggiungendovi particolari additivi, possono essere migliorate alcune prestazioni del prodotto, quale ad esempio la resistenza al fuoco. Altre caratteristiche del cartongesso sono le proprietà isolanti, termiche, acustiche e idrofughe; le superfici possono essere decorate e il materiale è in generale stabile, durevole, dalla semplice applicazione e dal costo contenuto.

I sistemi in cartongesso costituiscono così un'alternativa estremamente performante, nonché economicamente competitiva, per le esigenze dell'edilizia per interni. I pannelli di gesso rivestito vengono infatti

¹²⁰ Secondo quanto disposto dalla normativa vigente (D.P.R. n. 217/98).

¹²¹ Secondo quanto disposto dalla normativa vigente (D.P.R. n. 217/98).

¹²² Indipendentemente dallo spessore, l'unità di misura utilizzata (per esprimere ad esempio la produzione e le vendite) è l'area della superficie sviluppata (metri quadri).

tipicamente utilizzati come rivestimenti interni per muri, pareti, soffitti e tetti nonché per costruire controsoffitti, tramezzature, pareti divisorie, divisioni e partizioni interne agli edifici¹²³; il loro impiego è diffuso sia nell'edilizia di tipo residenziale (abitazioni) che in quella di tipo non residenziale (locali adibiti a negozi, uffici, ecc).

Il cartongesso costituisce un tipo di rivestimento a secco; uno dei vantaggi principali della posa a secco rispetto all'intonacatura di tipo tradizionale (a umido) è una riduzione dei tempi di lavoro, in quanto non è più necessario il periodo di essiccazione, così che è possibile completare e decorare gli edifici con maggiore rapidità. Di conseguenza, l'utilizzo del cartongesso è particolarmente apprezzato nelle costruzioni in cui le tempistiche sono molto ristrette e si richiede un maggiore controllo dei tempi, mantenendo comunque *standard* tecnici e qualitativi sempre crescenti¹²⁴. L'impiego delle lastre di gesso risolve così i molti problemi connessi ai cantieri a umido: maggiore organizzazione e maggiore pulizia del cantiere, minori scarti dovuti agli sprechi, nonché maggiore facilità nel coordinare i vari soggetti (impiantisti e imprese) che lavorano all'interno dello stesso.

157. La principale materia prima utilizzata per la produzione di cartongesso è il gesso¹²⁵. Le altre materie prime impiegate nel processo produttivo sono l'acqua (che si impasta col gesso), la carta, il cartone o il cartoncino (per il rivestimento esterno delle lastre), nonché gli additivi (ad esempio per regolare il tempo di presa e per dare coesione all'impasto, per aumentare la resistenza meccanica e al fuoco, ecc)¹²⁶.

¹²³ Gli elementi divisorii prefabbricati possono essere ottenuti anche con due o più pannelli aderenti su entrambi i lati di una struttura di tipo cellulare.

¹²⁴ In aggiunta al prodotto base, si è sviluppato anche il segmento delle lastre speciali in quanto laminate con altri materiali al fine di migliorare alcune proprietà (ad esempio di isolamento sonoro e al fuoco). Più in generale, il cartongesso può essere promosso non solo come prodotto base, ma anche come parte di un sistema integrato con accessori e sistemi di montaggio; lo sviluppo del prodotto e le nuove applicazioni sono difatti un elemento delle strategie di *marketing*.

¹²⁵ Il gesso è un materiale naturale, versatile e dalle molteplici prestazioni. Il minerale si trova in natura sotto forma di pietra da gesso o di anidride naturale; viene estratto direttamente dalle cave naturali, coltivate a cielo aperto o in galleria (in sotterraneo). Il gesso è tra i più antichi materiali da costruzione: le prime applicazioni vengono fatte risalire a 7.000 anni fa, e in particolare era diffusissimo fra i Babilonesi e gli Egiziani, i quali si servivano del gesso come malta nella costruzione delle piramidi.

Difatti, anche ai nostri giorni le proprietà del gesso, quali l'incombustibilità o la capacità di assorbire umidità e restituirla poi quando l'ambiente diviene secco (il gesso viene definito come un materiale che respira), rendono il prodotto un materiale per interni particolarmente utilizzato nel settore edile. Oltre all'edilizia, vi sono comunque molte altre applicazioni del gesso nell'industria (ad esempio come ritardante nella produzione del cemento, come stampo per la ceramica, nel settore alimentare, come fertilizzante nell'agricoltura e, nella sanità, come eccipiente per le compresse o come materiale per le ingessature e per gli studi odontotecnici).

¹²⁶ La scelta specifica dell'additivo dipende, in generale, dall'utilizzo finale cui il cartongesso prodotto è destinato. Ad esempio, per le lastre che devono avere determinate caratteristiche di resistenza all'acqua viene aggiunto un idrorepellente, mentre per le lastre che devono avere maggiore resistenza al fuoco vengono aggiunti fibra di vetro e vermiculite. Altri componenti quali schiuma, aria, fluidificanti,

Il processo produttivo del cartongesso è relativamente semplice dal punto di vista concettuale, comportando la posa di un impasto gessoso tra due fogli lineari di carta o cartone (o cartoncino).

158. La materia prima gesso proviene generalmente da depositi minerali naturali; in questo caso, la pietra frantumata di cava deve essere inizialmente ridotta in polvere. Una fonte alternativa, sebbene allo stato soltanto aggiuntiva ma non sostitutiva, è rappresentata dal gesso cosiddetto chimico o sintetico, in quanto residuo di altri processi produttivi, in particolare la pulizia dei fumi prodotti dalle centrali elettriche alimentate a carbone (gesso da desolfurazione, abbreviato anche come Dsg nella terminologia anglosassone); in questo caso, il gesso si presenta già ridotto in polvere.

L'evidenza documentale fa ritenere che, almeno all'epoca delle condotte abusive, il gesso chimico non può considerarsi una valida e completa alternativa a quello naturale derivante dalle pietre di gesso presenti in natura¹²⁷. Un eventuale nuovo entrante avrebbe quindi certamente dovuto basarsi sugli *standard* tecnici dell'industria, che prevedono appunto l'impiego principale di minerale naturale, e solo come eventuale apporto integrativo il ricorso al gesso di derivazione sintetica.

159. In entrambi i casi (gesso naturale o sintetico), il gesso va comunque trasportato fino al luogo in cui è situata la struttura produttiva e di lavorazione, e va stoccato in opportune aree (depositi).

La prima fase di lavorazione è costituita dall'essiccazione del gesso (anche cottura in forni per ottenere il cosiddetto gesso cotto¹²⁸). Segue poi la fase della calcinazione e macinazione, che prevede un processo continuo di alimentazione di un miscelatore posto all'inizio della linea produttiva; in tale miscelatore, la polvere di gesso viene amalgamata con acqua e additivi per ottenere l'impasto. A sua volta, questo viene poi estruso lungo la linea produttiva dove il primo strato di carta (o cartone) si trova già posizionato; in particolare, un sistema di rulli spalma l'impasto in maniera uniforme lungo tutta la larghezza della lastra fino ad ottenere lo spessore desiderato. Un

acceleratori, ritardanti e leganti vengono normalmente aggiunti per dare alla lastra particolari caratteristiche di manipolazione nelle diverse fasi del processo produttivo.

¹²⁷ Peraltro, un utilizzo più sistematico e significativo di gesso sintetico in aggiunta a quello naturale non sarebbe tecnologicamente e tecnicamente neutro, nel senso di comportare comunque investimenti in macchinari particolari e in migliorie tecniche agli stabilimenti produttivi, al pari di rilevanti cambiamenti di processo.

¹²⁸ Si suole infatti distinguere tra gesso cotto, che presenta molteplici impieghi (oltre al cartongesso, tra gli altri intonaci, manufatti leggeri, prefabbricati), e gesso crudo, anch'esso con svariate applicazioni industriali (ad esempio come additivo per la produzione di cemento, materie plastiche, vernici, colle, carta, tessuti, medicinali, nonché come regolatore di acidità in agricoltura).

Il gesso crudo diviene gesso cotto nel processo produttivo del cartongesso, così come di altri prodotti a base gesso.

secondo strato di carta (o cartone) viene poi posto a copertura; le linee di prodotto così realizzate sono lunghe alcune centinaia di metri (formatura di lastre continue su nastri di gomma): per ottenere la lunghezza desiderata, le lastre (umide) passano attraverso una macchina tagliatrice. Il prodotto viene poi ulteriormente essiccato e infine indurito e cotto in grandi forni per il confezionamento finale (che conclude le operazioni di rifilatura dei bordi e pallettizzazione). Tutte le fasi del processo sono automatizzate e controllate elettronicamente in una sala comandi.

160. L'andamento del settore dell'edilizia rappresenta, in generale, una delle principali determinanti della domanda di cartongesso; essa è infatti funzione dell'attività di costruzione e ristrutturazione di immobili (residenziali, commerciali, industriali).

Tuttavia, nel caso specifico dell'Italia (e in particolare nelle aree Meridionali) un ruolo di primaria importanza lo riveste anche il ritardo accumulato, nei confronti in particolare degli altri Paesi europei, nell'utilizzo e diffusione del cartongesso e nella sua adozione tra le soluzioni costruttive *standard*. Ciascun Paese risente infatti delle peculiari tradizioni storicamente adottate nell'edilizia. Nel caso dell'Italia (e in particolare nelle aree Meridionali), non sono ancora sufficientemente note, ad una rilevante parte dei potenziali utilizzatori, le proprietà del cartongesso; nella percezione più diffusa, esso è difatti ancora un materiale da costruzione di qualità inferiore. Di conseguenza, in Italia il cartongesso ha una notevole potenzialità di sviluppo. Ciò trova ampia conferma nell'evidenza documentale, che è difatti univoca nel mostrare una diffusa percezione nel mercato delle considerevoli prospettive di crescita del cartongesso.

L'abuso di posizione dominante di tipo escludente di [REDACTED] assume pertanto una rilevanza ancora maggiore, in quanto perpetrato in un mercato caratterizzato da notevoli potenzialità di sviluppo e crescita.

161. Dal punto di vista della sostituibilità con altri materiali da costruzione, essa, quand'anche esistente, non può considerarsi di intensità tale da allargare l'ambito di rilevanza merceologica.

Innanzitutto, l'orientamento comunitario¹²⁹ individua un unico e distinto mercato per il cartongesso, separato dai mercati relativi ad altri prodotti per l'edilizia, quand'anche attigui. Ciò, in particolare, in ragione dei vantaggi di costo e di maneggevolezza del cartongesso nonché della sua facilità e rapidità di installazione, elementi tali da non consentire l'individuazione di prodotti sostituti, al di là di qualche specifico impiego (ad esempio l'intonacatura per il rivestimento murario; eseguibile anche a umido).

¹²⁹ Cfr. Commissione (1989) e Commissione (2002).

In secondo luogo, tutta l'evidenza documentale agli atti, anche di origine ispettiva, è univoca nel considerare il cartongesso come un mercato autonomo e a sé stante, diverso dagli altri mercati di materiali da costruzione in cui possono risultare altresì attivi gli operatori interessati.

Inoltre, la struttura dell'offerta relativa al cartongesso è del tutto peculiare, nel confronto con quanto si rileva per altri prodotti per l'edilizia, ad esempio gli intonaci (sia a base gesso che a base cemento): nel primo mercato, infatti, sono presenti solo i tre operatori storici, nei secondi sono attivi diversi altri soggetti, anche di piccola dimensione.

162. Altre caratteristiche del mercato del prodotto emergono come risultato dell'analisi svolta dagli Uffici sui dati forniti dagli operatori ivi attivi nelle rispettive risposte (di seguito anche Rriq) alle richieste di informazioni quantitative (di seguito anche Riq).

163. Per quanto riguarda i prezzi di mercato, i valori determinati dai produttori di lastre sono i prezzi alla produzione, ossia quelli che si formano nel primo stadio di commercializzazione, con gli (elevati) costi di trasporto a carico del produttore.

164. I prezzi multipli rilevati segnalano, ovvero specularmente sono il risultato di, condizioni di concorrenza omogenee all'interno delle singole macro-ripartizioni geografiche (omogeneità infra-macroripartizionale) e, al contempo, condizioni di concorrenza diverse tra l'una e l'altra (Centro-Nord e Centro-Sud Italia, eterogeneità inter-macroripartizionale).

165. Dal raffronto tra tutti i dati agli atti, emerge come la circostanza di prezzi mediamente inferiori nelle regioni del Centro-Sud Italia sia alla base del differenziale esistente tra la media nazionale e la Francia. In altri termini, il livello di prezzi che si registra mediamente al Centro-Nord Italia è sostanzialmente comparabile con quello relativo al contesto francese.

166. In generale, le dinamiche rilevate per i prezzi medi nazionali alla produzione sono un altro indicatore del ruolo positivo che, al riguardo, avrebbe potuto svolgere un nuovo entrante (a maggior ragione se, come nel caso di specie [REDACTED], soggetto già in possesso di una forte presenza e di un consolidato *know how* nel settore dei prodotti per l'edilizia).

167. Al riguardo, è peraltro possibile una verifica empirica dell'effetto, che teoricamente si suppone positivo, determinato dall'ingresso nel mercato (del cartongesso) di un nuovo *player*. Si tratta di una verifica fattuale, nel senso che nella realtà italiana si è effettivamente assistito -nel 2009- all'entrata di un nuovo soggetto ([REDACTED]); essa fornisce indicazioni in merito ai possibili effetti sui prezzi.

La verifica fattuale in questione consiste nell'osservazione del livello dei prezzi in Italia nel 2009, anno dell'ingresso di ██████████, nel confronto con gli anni precedenti. Da questo punto di vista, il 2009 testimonia proprio della prima, e per di più marcata, contrazione delle quotazioni del cartongesso dopo (almeno) un quinquennio di ininterrotta e costante crescita. Peraltro la flessione del 2009 non riguarda soltanto la media di mercato o una parte degli operatori, risultando bensì generalizzata¹³⁰.

La verifica fattuale potrebbe essere ritenuta soggetta a limiti nell'interpretazione, a causa della contemporanea presenza di altri fenomeni anch'essi in grado, in linea teorica, di influire sulle dinamiche dei prezzi; in altri termini, diverse concause che potrebbero aver agito in Italia insieme all'evento rappresentato dall'ingresso di un nuovo *competitor*, in particolare la crisi economico-finanziaria globale¹³¹. Tuttavia, da questo punto di vista, è interessante osservare quanto avviene nel resto dell'Europa¹³².

168. Per quanto riguarda l'analisi del lato della domanda, quali che siano gli acquirenti, essi non sono in generale soggetti tali da esprimere una forza contrattuale particolarmente rilevante nei confronti dei produttori di cartongesso (elemento non contestato da ██████████ nella sua memoria conclusiva, doc. XII.244). In sostanza, il potere di mercato, dal lato della domanda, quand'anche esistente, non è comunque di intensità tale da porre significativi vincoli concorrenziali nei confronti dell'impresa dominante, ██████████ nel caso di specie.

169. L'analisi effettuata mostra come i costi di trasporto pongano un importante vincolo sulle distanze e, per questa via, incidano sulla maggiore o minore profittabilità delle vendite nelle diverse aree di destinazione (a parità

¹³⁰ Gli operatori, qui come in diversi altri casi nel prosieguo, vengono indicati in forma anonima e/o aggregata in ragione di esigenze di riservatezza.

¹³¹ ██████████ ha indicato, in sede di audizione (doc. IX.180), essenzialmente due fattori: "la crisi economico-finanziaria globale che si è ripercossa anche nel settore dell'edilizia, e il recente terremoto in Abruzzo (che ha comportato alcune forniture a prezzi ribassati, per far fronte alla costruzione di nuove unità abitative nella zona realizzate con sistemi a secco -cartongesso)". Al riguardo, si osserva tuttavia, con riferimento al primo fattore, il fatto che la crisi ha interessato tutti i Paesi europei, dove però i prezzi non sono scesi come in Italia. Con riferimento invece al secondo fattore, il terremoto non appare una causa sufficiente a spiegare la flessione dei prezzi, sia per il ristretto ambito geografico interessato (la provincia dell'Aquila è difatti soltanto un parte di una piccola regione italiana quale è l'Abruzzo), sia perché comunque prezzi più bassi hanno riguardato, in caso, solo "alcune forniture".

¹³² La crisi economico-finanziaria globale, per sua stessa natura, ha difatti interessato (sebbene evidentemente con intensità diverse, come d'altronde accade sempre) tutti i Paesi; questi, se fosse prevalente l'effetto-crisi, avrebbero anch'essi dovuto sperimentare, quindi, una generalizzata flessione dei prezzi. L'evidenza quantitativa appare invece diversa. Solo la Francia testimonia di una contrazione delle quotazioni, sebbene di entità più modesta; in Germania, Spagna e Austria i prezzi medi sono invece persino aumentati, tanto che la media europea (Italia esclusa) ha anch'essa registrato un aumento. Per di più, tali considerazioni sono generalizzate, nel senso che valgono per tutti e tre gli operatori (flessioni in Italia e aumenti, o comunque flessioni minori, negli altri Paesi europei).

di ricavo), nonché sulla maggiore o minore competitività dell'offerta proposta (in caso di variabilità del prezzo di vendita).

170. Per quanto riguarda i costi del gesso, insieme al dato relativo all'incidenza, vale in particolare rilevare come il gesso, a differenza ad esempio di altri fattori produttivi con un peso percentuale anche superiore, quali cartone ed energia (gas più elettricità), non è largamente disponibile per un produttore. Il minerale di gesso è difatti vincolato nella disponibilità effettiva da una scarsità naturale di gran lunga maggiore, quantomeno allo stato tecnologico attuale, rispetto a quella che può caratterizzare il cartone e l'energia.

171. Dunque, le difficoltà legate alla materia prima gessosa derivano non soltanto dal suo costo e dalla sua logistica (distanza spaziale cava/impianto), ma anche (e soprattutto) dai vincoli legati alla sua disponibilità effettiva.

Vi è difatti una scarsità naturale del minerale, anche considerando la qualità e le quantità adatte e necessarie alla produzione di cartongesso. Di tale scarsità, e delle conseguenti difficoltà di approvvigionamento, vi è ampia evidenza documentale agli atti.

(ii) Il mercato geografico

172. In particolare per quel che riguarda i prodotti per l'edilizia, la non trascurabile incidenza dei costi di trasporto implica un rilevante vincolo sul raggio distributivo economicamente sostenibile (salvo evidentemente circostanze eccezionali, quali ad esempio commesse particolari per quantità e/o per importanza del cliente)¹³³.

¹³³ Nel mercato del calcestruzzo il consolidato orientamento dell' [redacted] (cfr. i numerosi provvedimenti di concentrazione relativi ai mercati del cemento e del calcestruzzo, da ultimo C10313) individua una dimensione geografica locale in ragione della limitata trasportabilità del prodotto e della sua facile deperibilità dovuta, essenzialmente, a tempi di solidificazione piuttosto brevi.

La commercializzazione oltre una certa distanza diviene così antieconomica, rendendo per l'utilizzatore più conveniente, in caso, l'opzione dell'auto-produzione (che si realizza qualora sia lo stesso cliente finale - l'impresa edile - a produrre, direttamente nel cantiere interessato, il quantitativo di materiale necessario). In particolare, nel caso del calcestruzzo viene generalmente considerata un'area di raggio limitato (30 km circa) e centro nel luogo ove sorge lo stabilimento produttivo.

Anche in relazione al mercato del cemento, il consolidato orientamento dell' [redacted] (cfr. i numerosi provvedimenti relativi a operazioni di concentrazione riguardanti i mercati del cemento e del calcestruzzo, da ultimo C10313) considera, seppure in misura inferiore rispetto al mercato del calcestruzzo, una rilevante incidenza dei costi di trasporto che rende antieconomica la distribuzione del prodotto a grandi distanze. La rilevanza geografica viene così fissata ad un livello ben più ristretto rispetto ai confini nazionali.

In particolare, nel mercato del cemento la distribuzione geografica delle unità produttive è attribuibile in larga misura all'elevato rapporto fra peso e prezzo del prodotto e, conseguentemente, all'alta incidenza dei costi di trasporto in relazione a quelli unitari di produzione. Tale fattore induce l'Autorità ad individuare un raggio chilometrico massimo di distribuzione pari a 300 km; ciò comporta, anche in ragione della particolare conformazione geografica del territorio nazionale, la sua segmentazione in alcune macroaree, comprendenti le Regioni che possono essere servite da un medesimo stabilimento produttivo. Il mercato

173. Nel caso di specie del cartongesso, la rilevanza dei costi di trasporto mostrata dall'analisi condotta riflette la situazione mediamente osservata nel mercato, nel senso che deriva da una media dei valori (di costo) dichiarati da ciascun operatore. Ciò significa che in realtà l'incidenza dei costi di trasporto varia da impresa a impresa; tale circostanza è abbastanza intuitiva in quanto riflette la localizzazione geografica della struttura produttiva e la sua maggiore o minore vicinanza in particolare ai principali mercati di sbocco, quelli relativi alle aree Centro-Settentrionali del Paese.

Ad esempio [redacted], come osservato dalla stessa e come si avrà modo di analizzare (cfr. *infra*), presenta costi di trasporto mediamente inferiori a quelli dei concorrenti proprio in virtù di una dislocazione geografica strategica dei propri impianti [redacted] può infatti servire il Centro-Sud Italia da Termoli, il Centro-Nord Est da Casola e il Nord-Ovest da [redacted]; ciò ne ottimizza le distanze e le percorrenze per ogni vendita, avvalorando così, anche per questa via, la sussistenza di una posizione dominante in capo alla stessa [redacted], in ragione della possibilità di imporre un notevole vincolo concorrenziale sui concorrenti.

174. Il raggio distributivo individuato fornisce una rappresentazione delle condizioni strutturali generali del mercato del cartongesso.

Senza di essa, potrebbe per assurdo considerarsi una situazione in cui le vendite avvengono senza limite spaziale. Ciò, tuttavia, contrasterebbe fortemente con l'evidenza empirica, non soltanto in relazione alla crescita esponenziale dei costi di trasporto e quindi alla perdita netta di competitività,

geografico del cemento viene così considerato a livello pluriregionale ovvero ripartizionale (ossia secondo le ripartizioni geografiche definite dall'Istat come Italia nord-occidentale, Italia nord-orientale, Centro, Italia meridionale, Italia insulare).

Considerazioni analoghe valgono anche per il mercato delle malte e degli intonaci per l'edilizia (i premiscelati per l'edilizia sono prodotti a base di sabbie, cemento, calce o gesso, e vengono usati per murature e per intonaci; anche le malte sono utilizzate in edilizia, sia per elevazioni che per intonaci: a quest'ultimo proposito, vi è dunque una sovrapposizione con gli utilizzi dei premiscelati).

Secondo la consolidata definizione dell' [redacted] (cfr. ad esempio i provvedimenti relativi a operazioni di concentrazione C3613, C3931, C4183), anche i premiscelati presentano un elevato costo di trasporto, fattore che limita l'estensione del relativo mercato geografico a non più di 150-200 km dall'impianto di produzione. Analogamente per le malte umide, per le quali la notevole incidenza dei costi di trasporto rende antieconomica la distribuzione del prodotto oltre un certo raggio chilometrico, e consente quindi di individuare il mercato geografico in Regioni od aree pluriregionali. In particolare, le malte tecniche sono prodotti per i quali l'elevata incidenza dei costi di trasporto sul prezzo finale limita notevolmente le importazioni e, in generale, i trasferimenti su lunghe distanze.

In un recente provvedimento relativo sempre ad un materiale per l'edilizia (il calcestruzzo cellulare autoclavato, cfr. A372, par. 39), l' [redacted] ha nuovamente fatto presente come il raggio distributivo dall'unità produttiva della maggior parte degli elementi per muratura risulti fortemente vincolato dall'incidenza dei costi di trasporto. Difatti, con riferimento agli elementi in laterizio tradizionali, l' [redacted] ha avuto modo in più occasioni di rilevare una dimensione locale dei rispettivi mercati geografici: più in particolare, anche in ragione della particolare conformazione geografica del territorio nazionale, è stata valutata in circa 300 km la distanza massima percorribile affinché la distribuzione di tali elementi rimanga competitiva.

ma anche -più semplicemente- in relazione alla mera osservazione delle scelte strategiche strutturali effettuate dagli operatori del mercato. Questi infatti non solo servono ciascun Paese attraverso strutture dedicate, ma sono presenti all'interno dello stesso Paese, qualora di grandi dimensioni, con più unità produttive, ciascuna dedicata ad una specifica area. Esemplicativo, ad esempio, è il caso di [redacted] (4 impianti in Inghilterra, 3 in Germania, 3 in Francia, 2 [più l'ipotetico 3°] in Italia).

Da questo punto di vista, se le vendite a grandi distanze fossero davvero comunque competitive, non si vede la ragione di realizzare più strutture produttive addirittura in uno stesso Paese, sopportandone tutti i relativi costi (fissi e variabili) di approntamento e gestione.

175. Con la suddetta distanza chilometrica, il numero di operatori presenti nel mercato geografico rilevante è pari a tre, e dunque è tale da non escludere dall'analisi alcun soggetto potenzialmente in grado di esercitare vincoli di natura concorrenziale sull'impresa dominante [redacted].

Limitando invece l'ambito geografico ad una distanza dalla struttura produttiva minore (sebbene comunque sempre superiore a quanto considerato dall'A [redacted] per i mercati di altri prodotti per l'edilizia), i competitor presenti nel mercato risultano due, e dunque non tutti e tre i soggetti storicamente attivi nella produzione di cartongesso.

176. Alla luce di tutte le considerazioni sopra svolte, in relazione al raggio di distribuzione dei prodotti, l'analisi empirica effettuata induce a ritenere significativamente congrua una distanza massima di 500km tra luogo di produzione e luogo di consegna al cliente del prodotto.

L'ambito geografico così determinato coincide sostanzialmente con la macro-ripartizione del Centro-Nord Italia, includendo nella parte centrale sostanzialmente Toscana, Umbria e Marche ed escludendovi invece il Lazio. Tale macro-ripartizione risulta caratterizzata da condizioni di concorrenza omogenee.

177. L'ambito geografico così determinato include anche alcuni confinanti territori d'Oltralpe, coerentemente peraltro con quanto ipotizzato in sede di provvedimento di avvio del procedimento istruttorio (cfr. doc. IV.22).

In questo caso, come si è già osservato, i prezzi sono più elevati in Francia rispetto alla media italiana; tuttavia, le quotazioni prevalenti nel Centro-Nord Italia sono superiori a tale valore medio, e dunque ben più omogenee al caso francese. Il ridotto differenziale Francia-Nord Italia che, in alcuni casi, potrebbe eventualmente permanere è, da parte sua, indicatore dell'incentivo ad esportare nei territori confinanti, atteso che sarebbe possibile praticare un prezzo maggiore a parità di (costo di) trasporto.

178. A sostegno dell'ambito geografico individuato giocano, *inter alia* e schematicamente, le seguenti considerazioni:

- le condizioni di mercato più omogenee (in particolare per quel che riguarda i prezzi, i livelli di domanda e di consumo, la penetrazione del prodotto, ecc);
- la presenza in generale di più impianti produttivi (di [redacted] ma anche degli altri operatori) nello stesso Paese, indicatore di mercati sub-nazionali;
- l'assenza di particolari difficoltà nel commercio estero al confine, sia in particolare per quel che riguarda [redacted] in Francia (circostanza desumibile dall'evidenza documentale), sia in generale (la stessa [redacted] esporta il [20-30%] circa della propria produzione).

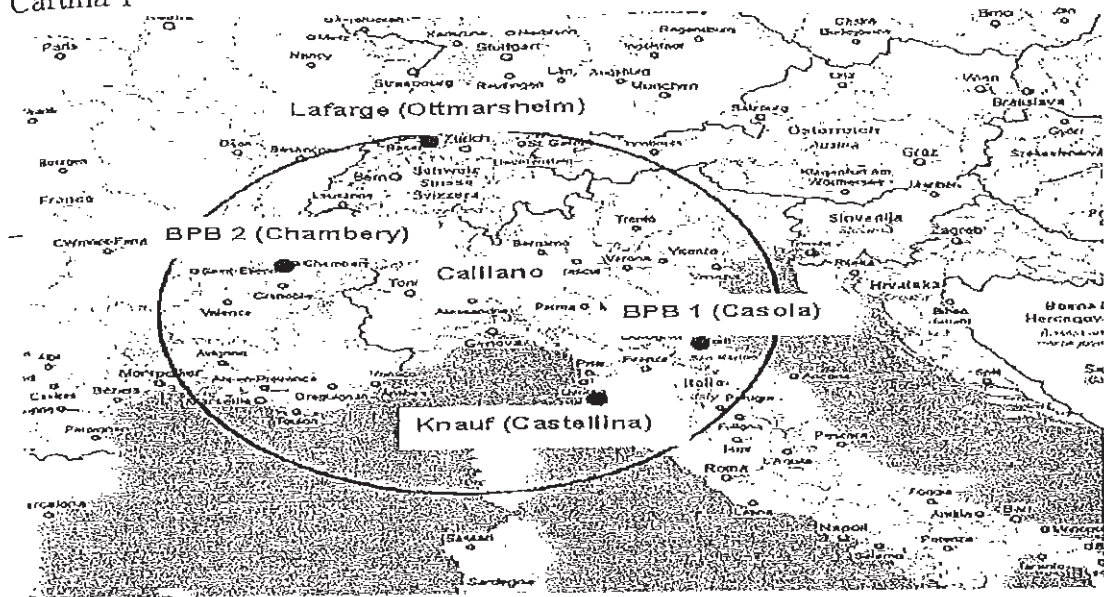
179. In conclusione, nel mercato geografico rilevante per il caso in esame, e peraltro coerentemente con l'evidenza documentale¹³⁴, vengono in sostanza ricomprese l'Italia Centro-Settentrionale e il Sud-Est della Francia (nonché più marginalmente anche la Svizzera e l'estremo Ovest dell'Austria al confine con la stessa Svizzera: per un'immagine grafica, ancorché soltanto indicativa e comunque necessariamente approssimativa nel disegno, si veda la cartina 1 seguente, che riporta anche le unità produttive presenti nell'area). L'insieme di tali ambiti costituisce il mercato geografico rilevante (di seguito anche Mgr) nel caso di specie.

¹³⁴ Ad esempio: in una *mail* in doc. V.83, Lfg considera l'intenzione di Fassa (enfasi aggiunta) "*de distribuer son produit dans tout le marché Italien (en particulier le Nord), en Suisse et dans le Sud de la France*"; il doc. III.20 riporta per Fassa l'"*intenzione di coprire dal 2010 la Francia del Sud e l'Italia a partire dal Nord*", enfasi aggiunta; secondo il doc. V.74 (enfasi aggiunta) "*Asti plant is threat for the industry in the North Italy [...] well located, near Torino, to serve main Italian market and South East of France*".

Anche alcune immagini grafiche presentate dagli Uffici nel corso dell'audizione finale innanzi al Collegio (doc. XII.252), immagini relative a documentazione acquisita nel corso degli accertamenti ispettivi, confermano l'impostazione adottata. Nella prima immagine, l'ambito di influenza di Fassa viene circoscritto mediante un'area circolare del tutto simile a quella della cartina 1 nel testo; rispetto a questa, peraltro, viene addirittura posto all'esterno dei confini l'impianto di Knf, a fronte del mantenimento dei due impianti di Bpb e di un impianto di Lfg. Nella seconda immagine grafica, appare evidente la segmentazione del territorio italiano in due macro-aree, Centro-Nord e Centro-Sud, caratterizzate da condizioni strutturali diverse (in questo caso ad esempio in termini di consumo pro-capite di cartongesso).

Anche in Commissione (2002) si sottolinea come un determinato territorio possa essere servito, benché soltanto in parte, da impianti situati in altri Paesi.

Cartina 1



180. In sintesi, con riferimento alla dimensione geografica del mercato, può osservarsi quanto segue.

Nel processo di definizione dei mercati geografici (ad esempio nel caso di prodotti per l'edilizia), i costi di trasporto, qualora rilevanti, vincolano il raggio distributivo limite economicamente sostenibile (dall'unità produttiva) e quindi le dimensioni del mercato. Nello specifico del cartongesso, la rilevanza dei costi di trasporto è provata sia da un'analisi empirica del lato dell'offerta, sia dall'ampia evidenza documentale agli atti.

L'analisi empirica condotta ha inoltre permesso di quantificare, in termini chilometrici, una misura di sostenibilità delle distanze e di convenienza delle vendite.

In mercati caratterizzati da una significativa rilevanza dei costi di trasporto, la localizzazione della struttura produttiva (a sua volta guidata -nel caso di specie- da considerazioni legate alla disponibilità della materia prima gessosa, nonché alla vicinanza ai principali sbocchi commerciali) non è indifferente, come invece accade negli altri mercati (a mero titolo esemplificativo, si pensi ad un mercato mondiale di sviluppo *software*, dove i prodotti oggetto di scambio sono veicolati dalla rete *internet*). Nel caso di specie, la disponibilità di gesso ha guidato la localizzazione del progetto industriale di ████████ nel Nord-Ovest piemontese (l'Astigiano), in prossimità dei principali sbocchi commerciali.

Nel mercato interessato dall'ingresso di ████████ ████████ gode di una posizione dominante (e del pari, comunque, qualora si volesse considerare una dimensione nazionale del mercato).

181. Alla luce di tutto quanto precede, il mercato rilevante per il caso in esame viene definito come quello relativo alla produzione e vendita di lastre o pannelli di gesso rivestito (cartongesso) nell'ambito geografico sopra delimitato.

(iii) Controdeduzioni sulle argomentazioni di [REDACTED]

182. In merito alla rilevanza dei costi di trasporto, si osserva anzitutto come la percentuale media calcolata dagli Uffici, proprio in quanto media relativa ai diversi operatori e ai diversi impianti da questi gestiti, rifletta situazioni differenziate e le ricomprenda tutte, costituendone infatti una sintesi.

Ciò premesso, i valori relativi ai due impianti di [REDACTED] risultano effettivamente inferiori (seppure in misura comunque tale da non risultare eccessivamente diversi), sia rispetto agli impianti di [REDACTED] e [REDACTED] sia rispetto al dato generale. Tale circostanza, tuttavia, lungi dall'inficiare le conclusioni dell'analisi in relazione alla rilevanza dei costi di trasporto, costituisce semmai un ulteriore elemento a riprova del posizionamento ottimale degli impianti di [REDACTED] e, dunque, anche da questo punto di vista, della sua dominanza.

Il fatto stesso di poter servire le diverse aree del Paese attraverso due stabilimenti e non uno soltanto¹³⁵, unito alla circostanza della localizzazione strategica di questi stabilimenti per raggiungere tanto il Nord quanto il Sud Italia, permette di ottimizzare l'azione di [REDACTED] e la sua incidenza nel mercato. Ogni vendita, in qualunque luogo venga effettuata, può così beneficiare di una minimizzazione delle distanze da percorrere, per questa via di una minimizzazione dei costi (di trasporto) e, dunque, di una massimizzazione della competitività e della pressione concorrenziale esercitata sui concorrenti ([REDACTED] e [REDACTED]).

Detto altrimenti, i costi di trasporto mediamente più bassi per [REDACTED] non indicano una non-rilevanza in generale di questa voce di costo, bensì testimoniano dei vantaggi competitivi strategici di cui gode la stessa [REDACTED] (in virtù del posizionamento ottimale delle proprie unità produttive) rispetto ai concorrenti.

183. Quanto al raggio distributivo del cartongesso, è possibile svolgere due ordini di considerazioni. In primo luogo, gli esempi riportati da [REDACTED] e

¹³⁵ Gli stabilimenti di cui [REDACTED] può efficacemente disporre divengono persino tre considerando l'impianto di Chambéry, situato nella Savoia francese al confine con l'Italia. Tale impianto è strategicamente posizionato per servire, oltre al Sud-Est francese, in particolare le regioni del Nord-Ovest italiano. In tale ipotesi, l'ottimizzazione dei costi di trasporto e, per questa via, la massimizzazione della competitività di [REDACTED] avviene riservando a Ternoli il Centro-Sud, a Casola il Centro-Nord Est e a Chambéry il Nord-Ovest dell'Italia.

relativi a precedenti decisioni della Commissione europea¹³⁶ appaiono coerenti, nei risultati, con l'analisi svolta dagli Uffici.

In secondo luogo, si osserva anzitutto che la questione delle vendite di [redacted] oltre il raggio rileva semmai per il solo impianto di Termoli. Esso è tuttavia anche un porto, e dunque una valida base logistica per i trasporti via mare del prodotto finito (anche come esportazioni), nel qual caso un'indicazione numerica delle distanze espressa in chilometri risulta ben più approssimativa. A riprova di ciò, basti considerare come nel caso di Termoli una frazione significativa delle vendite totali, pari nei vari anni a circa il [20-25%] - [25-30%], avvenga a distanze maggiori persino di 950 km (ampiezza che non trova conferma alcuna nel resto dell'evidenza empirica), la gran parte delle quali relative all'attività di *export*.

Di conseguenza, il dato medio generale relativo al raggio considerato dagli Uffici, già di per sé prossimo al 75%, senza considerare il caso particolare di Termoli diviene pari all'80% circa.

184. Quanto alle vendite su lunga distanza di [redacted] si osserva innanzitutto come anche i dati empirici di [redacted] siano stati presi in considerazione dagli Uffici nella determinazioni delle condizioni generali medie di mercato, atte a definire le condizioni strutturali dello stesso. Il dato distributivo relativo a [redacted] peraltro non si discosta in maniera eccessiva dal dato medio, nonostante la distanza (media) dal Nord Italia dello stabilimento abruzzese di Corfinio. Inoltre, per lo stabilimento [redacted] di Corfinio possono effettuarsi considerazioni simili a quelle svolte per l'impianto [redacted] di Termoli. Nel caso di Corfinio, infatti, una frazione delle vendite totali pari nei vari anni a circa il [5-10%] avviene a distanze maggiori persino di 850 km (ampiezza che, come nel caso di Termoli, non trova conferma alcuna nel resto dell'evidenza empirica), la gran parte delle quali relative ad attività di *export*.

Ad ogni modo, le vendite a grandi distanze (medie), quali i due casi specifici citati da [redacted] per [redacted] (partecipazione alla ristrutturazione di un quartiere di Milano e di uno stabilimento di Novara), non sono connaturate alle caratteristiche strutturali del mercato del cartongesso ma attengono semmai a circostanze contingenti, e comunque non sono in grado di misurare appieno il potenziale riversabile nell'area in caso di necessità (in particolare per l'esercizio di una credibile ed efficace minaccia competitiva, ponendo così un significativo vincolo concorrenziale agli altri operatori).

185. In relazione poi al riferimento a Calliano, si sottolinea come in mercati caratterizzati da una notevole incidenza dei costi di trasporto, la

¹³⁶ In particolare il recente caso [redacted] - *Maxit*, COMP/M4898, marzo 2008.

localizzazione della struttura produttiva (a sua volta guidata -nel caso di specie- dalla disponibilità di materia prima) non è indifferente ai fini della definizione geografica del mercato rilevante, come invece può verificarsi nel caso di altri mercati.

186. In relazione alle altre principali argomentazioni addotte da [redacted] per una definizione nazionale del mercato, si osserva anzitutto come non si siano rilevate particolari difficoltà al commercio internazionale, se non quelle derivanti dal vincolo esercitato dai costi di trasporto sulla commerciabilità del prodotto a lunghe distanze. Peraltro, è proprio per questo motivo che, come osserva la stessa [redacted], occorre la presenza di impianti situati nei diversi ambiti nazionali, in prossimità degli sbocchi commerciali. Anzi, da questo punto di vista, il fatto che la stessa [redacted] abbia ritenuto razionale ed economicamente conveniente installare e disporre in Italia¹³⁷ di più unità produttive (due o persino tre, considerando l'ipotetico ulteriore impianto) è una riprova della rilevanza dei costi di trasporto e della presenza di mercati sub-nazionali.

L'attività di esportazione diviene così un'opzione di particolare interesse nel caso, quale quello di [redacted] di impianti situati in prossimità delle aree di confine, mentre non lo è -o quantomeno lo è in misura minore- nel caso, quale quello di [redacted] e [redacted] di impianti collocati in posizione baricentrica nel territorio nazionale (sul caso delle esportazioni di [redacted] cfr. *infra*).

187. A conferma dell'assenza di particolari criticità al commercio diverse dai costi di trasporto, vale osservare l'evidenza relativa alla stessa [redacted] che esporta una apprezzabile frazione della propria produzione. A ciò si aggiunga l'evidenza documentale che mostra la diffusa percezione del mercato in merito alle possibilità di [redacted] di penetrare, non solo il Nord Italia, ma anche i confinanti territori dell'Oltralpe francese.

Infine, mentre non si rilevano particolari differenziazioni tra i diversi Paesi, e in particolare tra Italia e Francia, in termini di lastra *standard* di riferimento del mercato, si osserva come le differenze di prezzo, qualora esistenti, costituiscono semmai un incentivo al commercio internazionale (esportazioni verso Paesi con prezzi più elevati, importazioni da Paesi con prezzi più contenuti).

IV.2. LA POSIZIONE DOMINANTE DI [redacted]

188. La dominanza di un'impresa è strettamente connessa al suo grado di potere di mercato, al modo in cui il più generale contesto di mercato

¹³⁷ Così come, d'altronde, nel caso di altri Paesi europei di grande dimensione.

influenza il suo comportamento e quindi, in definitiva, ai vincoli e ai condizionamenti di natura concorrenziale cui è sottoposta, ossia la pressione concorrenziale che le viene esercitata e con la quale deve confrontarsi.

Secondo la consolidata definizione giurisprudenziale, per dominanza deve infatti intendersi una posizione di forza economica in virtù della quale l'impresa che la detiene riesce a ostacolare il mantenimento di una situazione di concorrenza effettiva nel mercato interessato; ciò si realizza sostanzialmente mediante il potere di comportarsi, in misura significativa, indipendentemente dagli altri principali attori del mercato (concorrenti, acquirenti e consumatori finali).

189. Come in ambito comunitario si è più volte avuto modo di esplicitare, da ultimo nella specifica Comunicazione della Commissione¹³⁸, la posizione di dominanza di un'impresa in uno specifico mercato è desumibile da una combinazione di diversi elementi i quali, separatamente considerati, non sono necessariamente determinanti. Per quel che riguarda la posizione di mercato di [redacted] nel confronto con quella dei suoi (solo due) concorrenti attuali¹³⁹, l'incidenza dei diversi operatori fornisce un'indicazione rilevante sulla struttura del mercato e sull'importanza relativa dei diversi soggetti ivi presenti.

Da questo punto di vista, una quota superiore al 40% è già di per sé un elemento tale per cui l'esistenza di una posizione dominante non può essere esclusa. Ciò premesso, quanto più è elevata la quota di mercato dell'impresa interessata e quanto più è esteso il lasso temporale in cui essa è detenuta, tanto maggiore è la probabilità che tale circostanza costituisca un'importante indicazione della sussistenza, in capo a tale impresa, di una posizione di dominanza nel mercato in esame.

Difatti, tra gli indici da prendere in considerazione per verificare l'esistenza di una posizione dominante, la detenzione di una quota di mercato elevata per un periodo sufficientemente prolungato è considerata quello principale e, in base alla giurisprudenza comunitaria e salvo circostanze eccezionali, una quota superiore al 50% del mercato in valore costituisce, già di per sé stessa, prova dell'esistenza di una posizione dominante¹⁴⁰. Altri indici di dominio relativi alla struttura del mercato e/o alle caratteristiche specifiche dell'operatore possono altresì prendersi in considerazione.

¹³⁸ *Orientamenti sulle priorità della Commissione nell'applicazione dell'articolo 82 del Trattato CE al comportamento abusivo delle imprese dominanti volto all'esclusione dei concorrenti, febbraio 2009* (di seguito anche Commissione (2009)).

¹³⁹ L'ingresso del quarto operatore Lages/Fibran è difatti databile a partire dal solo 2009.

¹⁴⁰ Cfr. ad esempio Corte di Giustizia, *Akzo Chemie BC c. Commissione*, sentenza 3 luglio 1991, causa C-62/86, in Raccolta 1991, I, pagg. 3359 ss; cfr. anche caso A372, *Mercato del calcestruzzo cellulare autoclavato*, provv. n. 17522 in Bollettino n. 40/07.

190. In relazione ai vincoli di natura concorrenziale posti dalla possibilità di espansione degli attuali *competitor* () e () peraltro i principali operatori anche in tutti gli altri Paesi europei¹⁴¹) o dalla possibilità di ingresso di nuovi soggetti, vale qui rilevare l'esistenza di consistenti barriere all'entrata nel mercato. La minaccia proveniente dai nuovi entranti risulta invero ben più consistente, in quanto derivante da soggetti diversi dai tre operatori che storicamente hanno presidiato il contesto italiano ed europeo e che dunque potrebbero essere più inclini, nel complesso, a preservare una certa stabilità del mercato.

Al riguardo, il mercato in esame può dirsi caratterizzato da notevoli barriere all'entrata¹⁴². Le barriere più forti riguardano il gesso, materia prima necessaria e indispensabile per la produzione di cartongesso e tuttavia scarsamente disponibile. A riprova di ciò, basti considerare che, in un mercato - quale quello del cartongesso - unanimemente considerato dalle grandi potenzialità di crescita, si sono verificati solo due ingressi di nuovi operatori, connessi proprio ai due grandi giacimenti (noti) adeguati allo scopo (quelli di Roccastrada per () / () e quelli di Calliano per ()). Il gesso diviene così anche una barriera da poter sfruttare a fini escludenti¹⁴³. Infatti, la caratteristica di relativa scarsità della presenza in natura di minerale gessoso risulta anche un'arma strategica da azionare nei confronti di qualunque soggetto intenzionato ad entrare in mercati, quale quello del cartongesso, dove tale minerale risulta fondamentale per impiantare la

¹⁴¹ Considerando i quattro Paesi che da soli rappresentano circa l'80% delle vendite europee di cartongesso (Germania, Francia, Regno Unito e Benelux), i gruppi (), (), () sono sostanzialmente gli unici operatori attivi (cfr. Commissione (2002), in considerazione anche della successiva acquisizione di () da parte del gruppo ()).

Il processo di concentrazione nel contesto europeo, e quindi anche italiano, ha avuto inizio alla fine degli anni Ottanta, allorché da una situazione caratterizzata dalla presenza di molti produttori locali si è iniziati a passare, attraverso una serie di operazioni di acquisizione, al tripolio attuale dove gli unici tre produttori sono presenti con più unità produttive in tutti i Paesi. In particolare, il processo ha avuto inizio nel 1987 con l'acquisizione di () da parte del gruppo () come parte di una specifica strategia di espansione europea; lo stesso gruppo () ha poi ulteriormente consolidato la propria posizione acquisendo ().

In definitiva, il processo di concentrazione globale avviato negli anni Ottanta e proseguito poi negli anni Novanta ha determinato, per l'industria del cartongesso, la presenza sostanzialmente di tre soli grandi gruppi multinazionali a livello europeo, ossia (), () e () (cfr. Commissione (2002)).

¹⁴² Da questo punto di vista, indicativo è quanto evidenziato in ambito comunitario. In Commissione (1989) si sottolineano infatti per un nuovo entrante: il notevole lasso temporale e gli ingenti esborsi di capitale necessari per l'avvio della produzione, peraltro integrata dal punto di vista dell'approvvigionamento della materia prima gessosa; la necessità di installare un'elevata capacità produttiva minima efficiente, pari a circa 20 milioni di metri quadri annui; la necessità di disporre di adeguate cave o miniere di gesso, sopportandone i notevoli costi e rischi finanziari; la necessità di dover fronteggiare la politica del gruppo () di mantenere capacità produttiva in eccesso grazie alla propria posizione finanziaria; i costi necessari per costituire un'adeguata rete di vendita e di assistenza tecnica.

¹⁴³ Diversi documenti della stessa () ne sono riprova, ad esempio: "the gypsum rock is not present in nature like limestone [calcare], so every possible deposit could be interesting, even to take it away to the competitors" (doc. IV.28); "continue on actions against potential competitors - on the deposit point of view - so to don't attract competitors in our business and maintain % market share" (doc. IV.27), ecc.

relativa produzione. Dunque, il controllo dell'accesso alla principale materia prima, il gesso appunto, può escludere potenziali concorrenti dal mercato, e già solo questo fatto può divenire, di per sé, un obiettivo strategico, indipendentemente dall'effettiva necessità di disporre dello specifico giacimento in questione.

191. Schematizzando, oltre che dai limiti naturali relativi ad una adeguata disponibilità quali-quantitativa di minerale gessoso, le altre principali barriere all'entrata derivano: dall'importanza dell'accesso preferenziale alla materia prima gesso, in particolare attraverso cave di proprietà situate nelle vicinanze delle strutture produttive; dal controllo esercitato dagli operatori già attivi sulle fonti di approvvigionamento del gesso; dagli elevati costi fissi legati a investimenti irrecuperabili, *in primis* per l'approntamento (e la gestione) delle cave e per la realizzazione (e la gestione) degli impianti produttivi; dalla specializzazione produttiva richiesta, legata in particolare al *know how* e alle capacità tecniche e tecnologiche necessari per un'efficace presenza nel mercato¹⁴⁴; dall'effetto deterrente per un nuovo entrante della reputazione, in particolare in capo a [redacted] di operatore già oggetto di diversi procedimenti *antitrust*¹⁴⁵; dalle barriere di tipo legale e amministrativo per lo sfruttamento dei giacimenti e la costruzione degli stabilimenti produttivi (autorizzazioni, permessi e vincoli di natura normativa, paesaggistica, ambientale, ecc)¹⁴⁶.

192. A ulteriore riprova della rilevanza anche delle barriere di tipo amministrativo, la stessa [redacted] nel verbale di audizione finale (doc. XII.252) segnala la complessità dei procedimenti, laddove indica come si tratti di "*atti necessari per l'apertura [dello stabilimento], consistenti in procedure amministrative autorizzatorie, edificazione e verifiche ispettive pre-apertura*". Come già indicato, inoltre, secondo la stessa [redacted] (doc. XII.244) "*uno stabilimento di circa 75.000 mq, collocato in un'area vincolata paesaggisticamente, che prevede la costruzione in sotterraneo di una cava [...] richiede normalmente 3-4 anni tra procedure amministrative autorizzatorie, edificazione e verifiche ispettive pre-apertura*".

¹⁴⁴ Esemplicative, al riguardo, sono le difficoltà tecniche incontrate dal nuovo entrante Lages/Fibran.

¹⁴⁵ Al riguardo si rileva il passato coinvolgimento del gruppo multinazionale di appartenenza in condotte giudicate come violazioni della normativa comunitaria sulla concorrenza.

Con specifico riferimento al mercato del cartongesso qui in esame, si tratta in particolare proprio di un caso di abuso di posizione dominante (nei mercati dell'Inghilterra e dell'Irlanda, caso IV/31.900 *BPB Industries plc* in G.U. n. L 010 del 13 gennaio 1989, di seguito anche Commissione (1989)), nonché anche di un caso di intesa (accordi e pratiche concordate con i gruppi [redacted] e [redacted] nei mercati della Germania, della Francia, del Regno Unito e del Benelux, caso COMP/E-1/37.152 *Plasterboard* del 27 novembre 2002, di seguito anche Commissione (2002)).

¹⁴⁶ Come riconosce la stessa [redacted] nella sua memoria economica ("*il gesso naturale [...] è una risorsa strategica, con una specifica localizzazione geografica. La sua estrazione può risultare altresì difficile a causa di restrizioni ambientali e amministrative*", doc. IX.186).

In aggiunta, tutta la documentazione di origine ispettiva in merito alla strutturazione e implementazione di una intensa attività di *lobbying* nei confronti dei soggetti decisori segnala proprio la rilevanza della barriera rappresentata dalla necessità di ottenere autorizzazioni e permessi amministrativi vari.

In aggiunta ancora, il fatto stesso che i "7 mesi" impiegati da ██████ per ottenere le autorizzazioni necessarie siano ritenuti (da ██████¹⁴⁷) un lasso temporale eccezionalmente breve testimonia, ulteriormente, proprio della rilevanza di tale barriera all'ingresso.

(i) Evidenza quantitativa

193. Con riferimento a tutte le possibili misure specificatamente considerate, l'importanza relativa di ██████ rimane sempre preminente.

Nel caso delle vendite effettive, anche includendo nel computo gli impianti esterni all'area rilevante, si tratta di valori comunque prossimi o superiori al 45%; nel caso del potenziale di vendita, si tratta di valori comunque abbondantemente superiori al 55%.

194. Per quanto riguarda in particolare gli indicatori relativi alla capacità produttiva e alla produzione effettivamente realizzata, si tratta di misure della forza economica attribuibile, nel ██████ agli operatori proprietari di tali unità: le misure in questione rappresentano infatti un ammontare massimo, rispettivamente tecnicamente possibile (capacità produttiva) e concretamente realizzato (produzione effettiva), che -all'occorrenza- può essere riversato interamente¹⁴⁸ all'interno del ██████ potendone così influenzare le dinamiche concorrenziali. E' possibile addivenire così ad una misura dell'effettiva consistenza dei vincoli di natura competitiva esercitati sull'impresa dominante dal contesto di mercato, e dunque del grado di indipendenza delle azioni della prima rispetto ad esso.

195. Il potenziale di vendita, come calcolato dagli indicatori relativi a capacità produttiva e produzione effettiva, costituisce una misura di credibile

¹⁴⁷ Cfr. in generale le memorie difensive presentate nonché, da ultimo, il verbale di audizione finale (doc. XII.252).

¹⁴⁸ Ciò pone, sempre in linea teorica, il problema della copertura delle altre aree diverse dal Mgr precedentemente servite. Tale problema teorico può tuttavia ritenersi non particolarmente condizionante atteso, in primo luogo, l'appartenenza di tutti gli operatori di mercato alla rispettiva rete europea di gruppo, la quale potrebbe intervenire mediante forniture compensative da altri impianti. In secondo luogo, vale peraltro considerare il carattere prevalentemente temporaneo dei cambi strategici di destinazione del prodotto, ad esempio per il tempo necessario ai concorrenti per l'esercizio della pressione concorrenziale sul dominante o, di converso, per il tempo necessario a quest'ultimo per l'esercizio di una credibile minaccia nei confronti dei primi, con il conseguente rafforzamento della propria posizione dominante.

minaccia competitiva reversibile nell'area interessata (anche in considerazione del supporto incrociato della rete di filiali del gruppo di appartenenza).

In quest'ottica, il vincolo e la pressione concorrenziale esercitabili sui concorrenti sono tanto più elevati quanto più gli impianti sono collocati all'interno dell'area di interesse (il [redacted] nel caso di specie). In questo caso, infatti, si realizza la massima sovrapposizione dei rispettivi bacini di utenza (proprio la metodologia di analisi adottata da [redacted] peraltro¹⁴⁹) e la minima distanza media, di tal che la minaccia concorrenziale diviene effettivamente credibile e, dunque, efficace.

196. I risultati dell'analisi avvalorano la posizione di dominanza di [redacted] nel mercato rilevante del cartongesso.

Preliminarmente, non va trascurato il dato relativo al mero numero di stabilimenti produttivi situati all'interno del [redacted]. Da questo punto di vista, [redacted] risulta proprietaria¹⁵⁰ di due unità produttive, quella di Casola Valsenio in Italia (distante 355km da Calliano¹⁵¹) e quella di Chambéry in Francia (275km). Di contro, [redacted] è proprietaria del solo impianto di Castellina Marittima in Italia (345km), e viene altresì compreso nell'analisi anche l'impianto [redacted] di Ottmarsheim in Francia (475km da Calliano), sebbene situato quasi al confine del [redacted].

Dunque, anche questa prima, semplice, indicazione legata al numero di stabilimenti produttivi di proprietà di cui poter disporre nel [redacted] è nettamente a favore di [redacted] la quale possiede un numero di unità doppio rispetto a quello di tutti gli altri operatori del mercato.

Non solo. Si osserva infatti come le due unità produttive di [redacted] siano situate in posizione strategica per il presidio del mercato geografico rilevante, e collocate quasi specularmente rispetto alla zona di Calliano dove insiste il progetto minerario e industriale di [redacted] (cfr. cartina 1): la prima, quella italiana di Casola Valsenio, a presidiare l'area orientale, strategica per servire la parte più rilevante della domanda di cartongesso in Italia, il Centro-Nord (Est); l'altra, quella francese di Chambéry, a presidiare l'area occidentale, altrettanto strategica per rifornire la Francia Sud-Orientale, nonché eventualmente anche il Centro-Nord (Ovest) italiano.

¹⁴⁹ Cfr. seconda memoria economica allegata alla memoria finale di Bpb (doc. XII.244).

¹⁵⁰ Con riguardo, evidentemente, al gruppo multinazionale di appartenenza; così come devono intendersi riferite al gruppo Lafarge e al gruppo Knauf le considerazioni espresse in relazione agli impianti d'Olttralpe di Lfg e di Knf, rispettivamente.

¹⁵¹ Questa come le altre distanze chilometriche riportate nel testo sono tratte dal sito *internet* www.viamichelin.it; si tratta del sito indicato nelle Riq e utilizzato nelle Rriq al fine di garantire uniformità nei risultati.

197. [redacted] può dunque contare su di un numero maggiore di impianti rispetto ai concorrenti. Tali impianti sono, per di più, strategicamente collocati da un punto di vista geografico, adeguatamente distanziati tra di loro e ciascuno in prossimità degli sbocchi commerciali da servire.

[redacted] riesce così a fronteggiare una misura di costi di trasporto di entità inferiore rispetto ai concorrenti. E' difatti possibile effettuare le consegne di vendita con una minimizzazione delle distanze e dei relativi tempi di percorrenza, aumentando così la competitività della propria offerta (per via di un ribasso dei prezzi di vendita) e/o incrementando la profittabilità della propria attività (per via di una riduzione di costo a parità di ricavo). In entrambi i casi, si rileva comunque l'esercizio di una notevole pressione concorrenziale nei confronti dei concorrenti, e un certo grado di indipendenza rispetto ad essi.

198. [redacted] appartiene inoltre al gruppo multinazionale [redacted] (e ciò proprio a partire dal periodo iniziale dell'abuso, il 2005). Si tratta di una circostanza rilevante anche ai fini dell'imputazione di una posizione dominante in capo a [redacted]

Anche i concorrenti appartengono a gruppi multinazionali (come sostenuto da [redacted] da ultimo nel doc. XII.244); ciononostante, le cifre della loro importanza relativa, così come misurate dai rispettivi dati di fatturato, forniscono una precisa indicazione della forza economica effettivamente dispiegabile.

Il gruppo [redacted] ha difatti fatturato, a livello globale, una cifra pari a [40-50], [40-50] e [30-40] miliardi di euro rispettivamente in ciascuno degli anni dell'ultimo triennio 2007-2009.

Diversamente, le analoghe misure riferite al gruppo [redacted] si attestano su valori pari a meno della metà. Il fatturato globale è stato infatti pari, nel triennio, a [10-20], [10-20] e [10-20] miliardi di euro.

In maniera ancora più evidente, il gruppo [redacted] ha fatturato, nel medesimo triennio, un importo pari a [1-10], [1-10] e [1-10] miliardi di euro.

L'apporto, in termini di forza economica e di presenza nel mercato, che può dunque assicurare il gruppo [redacted] a [redacted] è di gran lunga superiore a quanto possono invece garantire i gruppi [redacted] e [redacted] alle rispettive società.

199. Rileva inoltre per [redacted] non soltanto il fatto di essere parte di uno dei gruppi *leader* a livello internazionale in particolare nel settore dei materiali per l'edilizia, ma anche il fatto di poter disporre dell'ampia rete distributiva [redacted]

In questo modo (integrazione verticale con una rete distributiva capillare e ben riconosciuta dal mercato), infatti, può diminuire la pressione concorrenziale esercitata dai distributori terzi aumentando così il grado di indipendenza di [REDACTED], rispetto a clienti e concorrenti, in particolare nella fissazione dei prezzi.

200. I risultati dell'analisi vedono nuovamente una netta predominanza di [REDACTED] rispetto ai *competitor* anche in relazione all'*input* (gesso).

Tale predominanza emerge anzitutto dal dato relativo al mero numero di depositi gessiferi, comunque dalle caratteristiche qualitative tali da poter alimentare un impianto per la produzione di cartongesso. Ciò, peraltro, senza considerare la recente acquisizione della cava Lp, esclusa dalla presente analisi perché costituente proprio uno degli oggetti della condotta abusiva: la posizione dominante va infatti ricercata al netto -e non al lordo- del risultato dell'abuso, necessariamente successivo alla dominanza. Tale ipotesi, ad ogni modo, gioca evidentemente a favore di [REDACTED] e non è pertanto penalizzante per tale società.

201. Sempre in relazione all'*input* gesso, è stata altresì misurata l'importanza relativa degli operatori, e dunque la loro possibilità (di [REDACTED] e [REDACTED]) di vincolare l'impresa dominante e, di converso, la loro possibilità (di [REDACTED]) di agire in modo alquanto indipendente dal contesto di mercato.

Numericamente, da questo punto di vista a [REDACTED] è attribuibile una quota superiore al 60-70%.

202. Dal punto di vista delle potenzialità estrattive come misurate dai quantitativi autorizzati, questi sono riconducibili quasi per intero a [REDACTED]. Anche sul fronte delle riserve stimate, a [REDACTED] è riconducibile una frazione del totale nettamente superiore a quella dei concorrenti.

203. Infine, anche dal punto di vista dei quantitativi annui effettivamente estratti, che rappresentano una misura certa ed esattamente quantificabile, i risultati sinora esposti trovano una nuova, significativa, conferma.

(i-a) Evidenza quantitativa nell'ipotesi di dimensione nazionale sostenuta da [REDACTED]

204. Il mercato geografico rilevante è definito su basi macro-ripartizionali¹⁵², in quanto comprendente, oltre ad alcuni territori d'Oltralpe, le ripartizioni geografiche italiane del Centro-Nord, peraltro quelle dove si osserva la

¹⁵² Coerentemente, nell'evidenza documentale è ampiamente sottolineata la maggiore o minore competitività degli operatori nel Centro-Nord e/o nel Centro-Sud Italia, a seconda dei casi, in particolare in ragione della rilevanza dei costi di trasporto.

maggiore intensità della domanda di cartongesso. Tuttavia, quand'anche si volesse valutare la posizione detenuta da [redacted] non solo nel [redacted] ma anche nell'intero territorio nazionale, secondo l'ipotesi sostenuta dalla stessa [redacted] l'evidenza quali-quantitativa è nuovamente indicativa dell'esistenza di una posizione dominante in capo a [redacted]

205. Ad ogni modo, la considerazione della posizione che riveste [redacted] nel complessivo contesto nazionale vale a rafforzare le considerazioni svolte con specifico riferimento al [redacted]

Una posizione sufficientemente forte anche in tale, più ampio, ambito rafforza di fatto, in capo a [redacted] la posizione di forza economica e il potere economico tipici della dominanza (in quanto idonei ad ostacolare il mantenimento di una situazione di concorrenza effettiva nel mercato)¹⁵³.

206. In particolare, secondo quanto sostenuto da [redacted] nella sua memoria finale (doc. XII.244), il mercato del cartongesso ha dimensione nazionale, e in tale più ampio ambito l'incidenza di [redacted] sarebbe sovrastimata dagli Uffici.

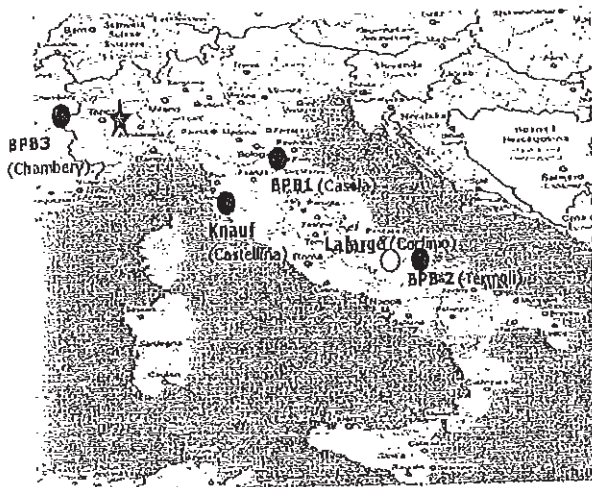
Al riguardo, quand'anche si volesse valutare la posizione detenuta da [redacted] nell'intero territorio nazionale, occorre includere nell'analisi anche l'impianto di Chambéry, situato nella Savoia francese ma in prossimità del confine italiano, tanto da essere qualificata come "*vicinissima al Piemonte*" dalla stessa [redacted] (doc. XII.244).

207. La piena integrazione, quantomeno potenziale e in caso di necessità, di Chambéry nel contesto italiano è avvalorata da diversi elementi, anzitutto derivanti da una mera osservazione grafica. La cartina 2 che segue mostra come l'impianto al confine di Chambéry si integri con la restante rete italiana di [redacted] esso si colloca difatti in posizione favorevole per servire il Nord (Ovest), potendosi quindi in questo modo strategicamente destinare l'impianto di Casola per il Centro-Nord (Est) e l'impianto di Termoli per il Centro-Sud.

¹⁵³ Poiché infatti la definizione di rilevanza geografica è una questione di ragionevole valutazione, come d'altronde avviene in tutti i casi, una posizione di forza -se non di pari consistenza quantomeno di entità comunque significativa- anche nelle aree adiacenti al Mgr detenuta dall'impresa che è dominante nel Mgr, conferisce a quest'ultima una sorta di *continuum* di dominanza.

In aggiunta a questa considerazione di carattere generale, vale poi considerare come effettivamente, da un punto di vista pratico, una costante posizione di preminenza anche negli ambiti confinanti con il Mgr consenta, all'impresa che la detiene, di riallocare opportunamente le risorse in caso di necessità, ricalibrando le proprie azioni (ampliamento di capacità, produzione, vendite, ecc) in modo tale da ottenere un rafforzamento della dominanza nello stesso Mgr.

Cartina 2



208. La cartina mette in luce altresì la sostituibilità dello stabilimento di Chambery rispetto all'eventuale 3° impianto italiano di [redacted] che secondo quanto dichiarato in corso d'istruttoria dalla stessa [redacted] afferisce anch'esso al territorio dell'Astigiano piemontese (nello specifico nel comune di Montiglio, a pochi chilometri da Calliano, sede del progetto industriale di [redacted] indicato con una stella nella cartina).

La sostituibilità tra le due strutture, e quindi la piena integrazione potenziale di Chambery nel contesto italiano, emerge anche da diversi documenti istruttori, in particolare contenenti le argomentazioni della stessa [redacted]⁵⁴. In particolare, da qui si evince come il gesso di Calliano poteva servire: (i) all'eventuale 3° impianto italiano (considerando il calo produttivo di Chambery), (ii) allo stesso stabilimento di Chambery per consentirne il recupero, ciò che avrebbe a quel punto minato la ragion d'essere del 3° impianto italiano.

Diversamente, infatti, dovrebbe considerarsi economicamente razionale per [redacted] la disponibilità di 4 impianti per l'Italia, due dei quali peraltro - Chambery e l'ipotetico 3° - in diretta prossimità geografica. Non solo. Un tale ampliamento produttivo avverrebbe peraltro in un contesto in cui la stessa [redacted] segnala difficoltà di vendita in Italia tali da ricorrere all'*export* di una

⁵⁴ Tra gli altri: doc. IV.55 ("In the future this reserve can be used to supply a 3rd Italian plasterboard plant as well as for support supplies to Chambery"); doc. VII.128, verbale di audizione ("le riserve di Calliano interessate dal Procedimento verranno utilizzate quando si verificheranno le condizioni necessarie per aprire il terzo stabilimento [redacted] di cartongesso, e/o al fine di rifornire lo stabilimento [redacted] in Francia (a Chambery)"); doc. XII.244, memoria finale (per il progetto del terzo stabilimento di lastre di cartongesso in Italia "[redacted] aveva pensato al comune di Montiglio Monferrato per una serie di motivi oggettivi e inconfutabili: [...] a livello di Gruppo, il progetto poteva in prospettiva risultare coerente con le esigenze dello stabilimento di Chambery [...], che già all'epoca iniziava a scontare l'esaurimento dei propri giacimenti estrattivi", enfasi non aggiunta).

significativa quota di produzione per sostenere il grado di utilizzo dei propri impianti.

209. Nell'ambito italiano così definito, le indicazioni numeriche confortano nuovamente una posizione di dominanza in capo a [REDACTED] (con una quota ampiamente superiore al 60%).

210. L'evidenza quantitativa indica come l'incidenza di [REDACTED] sia compresa tra il 40 e il 50% quand'anche si considerasse il contesto italiano escludendo dall'analisi l'impianto [REDACTED] di Chambéry.

In particolare, anche la misura relativa alle vendite effettuate in Italia, al netto dunque delle esportazioni, vede la preminenza di [REDACTED] con una quota di mercato superiore al 40%, tanto in valore quanto in volume.

Per di più, la quota del mercato nazionale in termini di produzione riconducibile a [REDACTED] oltre a risultare di rilevante entità (più prossima al 50%), è anche in continua crescita durante (quasi) tutto l'arco temporale preso in esame.

Rafforza quanto sopra l'analisi dei tassi medi annui di crescita della produzione nazionale, nonché la quota di mercato in termini di capacità produttiva (similmente più prossima al 50%).

211. Peraltro, e sempre con riferimento al contesto nazionale con l'esclusione di Chambéry, [REDACTED] presenta sostanziali differenze rispetto ai suoi *competitor*.

Innanzitutto, è l'unico operatore a poter disporre di due unità produttive in Italia (il doppio dunque di quanto appannaggio degli altri operatori). Tali unità sono, per di più, posizionate in modo altamente strategico: l'impianto di Casola Valsenio in Emilia Romagna è difatti la struttura produttiva collocata più a Nord nel Paese, mentre l'impianto di Termoli in Molise è la struttura produttiva collocata più a Sud nel Paese (entrambi i confronti rispetto, evidentemente, alle strutture degli altri operatori: cfr. cartina 2). La copertura del territorio nazionale diviene così ben più capillare rispetto alle potenzialità di [REDACTED] e [REDACTED] con la possibilità di destinare strategicamente ciascun impianto ad una specifica area: Casola il Centro-Nord, Termoli il Centro-Sud¹⁵⁵.

212. Oltre che nel complessivo ambito nazionale, e sempre quale elemento di contesto che avvalorava la posizione di dominanza di [REDACTED] vale anche considerare la forte presenza del gruppo di appartenenza ([REDACTED])

¹⁵⁵ Termoli è per di più un centro portuale particolarmente importante nella costa adriatica, insieme al vicino porto di Vasto.

in ambito internazionale¹⁵⁶.

Peraltro, secondo quanto accertato nel procedimento istruttorio, attualmente il gruppo [REDACTED] è presente in tutti i principali Paesi europei con proprie strutture produttive di cartongesso: Inghilterra e Irlanda (4 impianti), Germania (3 impianti), Francia (3 impianti), Italia (2 impianti), Spagna (1 impianto), Austria (1 impianto), Belgio (1 impianto), Grecia (1 impianto), Polonia e Romania (1 impianto ciascuno).

(ii) Evidenza qualitativa

213. In relazione all'evidenza di natura qualitativa sulla posizione di dominanza di [REDACTED] vale qui richiamare la documentazione di origine ispettiva. L'esame di questa numerosa documentazione agli atti avvalorava pienamente l'evidenza di natura quantitativa già illustrata, costituendo così un'ulteriore dimostrazione della sussistenza di una posizione dominante in capo a [REDACTED]

214. Si tratta di diversi elementi che mostrano la diffusa percezione, nel mercato, della preminenza e dei vantaggi concorrenziali riferibili a [REDACTED] nel confronto con i competitor.

Schematicamente l'evidenza qualitativa interessa in particolare: la storicità della presenza di [REDACTED] in Italia caratterizzata da ultimo dalla disponibilità di due stabilimenti produttivi, peraltro strategicamente posizionati per servire rispettivamente il Centro-Nord e il Centro-Sud dell'Italia, a differenza dei concorrenti; di conseguenza, la disponibilità di livelli maggiori di capacità produttiva, produzione e vendite; la differenza di utilizzo della capacità

¹⁵⁶ Nel caso IV/31.900 [REDACTED] in G.U. n. L 010 del 13 gennaio 1989, indicato anche come Commissione (1989), infatti, all'epoca il gruppo [REDACTED] era il maggior produttore di pannelli nel mondo (Stati Uniti esclusi); in Europa, il gruppo [REDACTED] disponeva anche di circa la metà della capacità produttiva installata. Nel procedimento, la circostanza per cui il gruppo [REDACTED] fosse stato storicamente uno dei primi operatori del settore dei pannelli in gesso, nonché allo stato fosse uno dei maggiori produttori mondiali, gli conferiva un chiaro vantaggio sulla concorrenza in termini di esperienza tecnica, di attrezzature di ricerca e sviluppo, di laboratori, e così anche di possibilità di fornire un adeguato supporto tecnico e servizio di assistenza alla clientela.

Nel caso COMP/E-1/37.152 *Plasterboard* del 27 novembre 2002, indicato anche come Commissione (2002), [REDACTED] viene considerato uno dei maggiori gruppi a livello mondiale per i prodotti a base gesso, essendo in particolare leader nelle vendite di cartongesso (nonché intonaci) in Europa, Canada e Sud Africa. In ambito europeo, nello specifico, la quota del gruppo [REDACTED] per il cartongesso è stimata pari a circa il 45-52% (incluso il valore attribuibile al gruppo Gyproc). Per quanto riguarda la posizione dei gruppi [REDACTED] e [REDACTED] essa è stimata rispettivamente pari a 25-30% e 20-25%.

In precedenza, fino alla metà degli anni Ottanta, le attività di gesso e cartongesso del gruppo [REDACTED] erano principalmente concentrate in Irlanda e Regno Unito. A partire dalla fine degli anni Ottanta, il gruppo [REDACTED] ha assunto una posizione di preminenza anche nel complessivo ambito europeo, in particolare attraverso una serie di acquisizioni (soprattutto Rigips e Gyproc) e attraverso una strategia integrata tra proprietà di miniere di gesso naturale e produzione di cartongesso.

produttiva tra [redacted] da una parte e [redacted] e [redacted] dall'altra; l'abbondante disponibilità per [redacted] di materia prima gessosa; l'ampia gamma dei prodotti offerti da [redacted]; il loro livello di qualità e prestazioni e la tradizione storica dei relativi marchi; la forza dell'organizzazione commerciale di [redacted] e la sua integrazione nella rete distributiva del gruppo [redacted]; la differenza sostanziale di risorse, mezzi e capacità di gestione e controllo del mercato, nonché di esercizio dell'attività di *lobbying*, rispetto agli altri operatori; la copertura della larga parte del mercato di un'altra categoria di prodotti per l'edilizia derivati del gesso, gli intonaci a base gesso¹⁵⁷.

215. Con riferimento a quest'ultimo aspetto, oltre alla riconosciuta *leadership* nel mercato del cartongesso, [redacted] detiene una posizione di preminenza anche nel contiguo mercato di un'altra categoria di prodotti per l'edilizia derivati del gesso, gli intonaci.

Gli intonaci possono infatti essere utilizzati come materiali da costruzione sia nella composizione a base gesso (parte minoritaria) che in quella a base cemento (parte prevalente anche se considerata prodotto povero). Considerando il settore intonaci nel complesso, [redacted] risulta il terzo operatore dietro [redacted] e un'altra società, e tale situazione deriva dalla posizione di preminenza detenuta da [redacted] nello specifico e distinto mercato dei prodotti a base cemento (cosiddetti *cement plasters*), dove [redacted] ha un'incidenza contenuta. Diversamente, nel mercato degli intonaci a base gesso (cosiddetti *gypsum plasters*), la situazione si capovolge: [redacted] copre infatti una frazione delle vendite complessive abbondantemente superiore alla metà, detenendo una quota di mercato del [60-70%] circa, mentre [redacted] ha un peso limitato¹⁵⁸.

Tale circostanza dimostra, da un lato, l'ampia diversificazione di prodotto che contraddistingue l'offerta di [redacted] derivante anche dall'appartenenza al gruppo multinazionale [redacted]. Dall'altro lato, la preminenza, con una quota maggiore del [60-70%], proprio nell'ambito di un altro prodotto per l'edilizia derivato del gesso (il *gypsum plaster*), e non anche invece nel comparto cemento, dimostra il forte controllo esercitato da [redacted] rispetto ai concorrenti in tema di approvvigionamento della materia prima fondamentale, il minerale gessoso.

¹⁵⁷ Anche in Commissione (1989) la preminenza del gruppo [redacted] nel mercato degli intonaci a base gesso (sistema a umido) è stata ritenuta quale elemento rafforzativo della posizione dominante detenuta nel mercato del cartongesso (sistema a secco).

¹⁵⁸ Cfr. tra gli altri doc. IV.28 di aprile 2007 e doc. V.74 di marzo 2009, nonché doc. V.79.

(iii) Controdeduzioni sulle argomentazioni di [REDACTED]

216. A conferma delle elaborazioni degli Uffici, la quota di [REDACTED] nel mercato italiano viene stimata (dalla stessa [REDACTED] doc. VI.124) pari al [40-50%] anche considerando la posizione dei concorrenti [REDACTED] e [REDACTED] (il dato per il 2008 è indicato in flessione da diversi anni, e dunque nel periodo precedente il valore è sicuramente superiore al [40-50%] circa). Secondo [REDACTED] la politica dei prezzi del nuovo entrante [REDACTED] è inoltre "particolarmente aggressiva", a conferma dei benefici effetti per i consumatori di nuovi ingressi nel mercato.

L'entrata di [REDACTED] peraltro, lungi dal testimoniare un'ampia disponibilità di gesso in Italia per nuovi produttori, conferma come l'unica vera alternativa ai depositi di Calliano fosse il giacimento di Roccastrada, già però impegnato in quanto appunto di proprietà del produttore [REDACTED]. Inoltre, la stessa [REDACTED] conferma l'importanza di osservare la posizione delle parti nei mercati contigui a quello del cartongesso: da questo punto di vista, più che la posizione di [REDACTED] negli intonaci a base cemento, rileva evidentemente la posizione di [REDACTED] negli intonaci a base gesso (che utilizzano la stessa principale materia prima del cartongesso), dove copre la gran parte del relativo mercato.

217. In relazione all'assenza di una posizione dominante in capo a [REDACTED] nel "mercato italiano del cartongesso" (doc. IX.186), oltre a rilevare che il mercato non è stato definito come corrispondente all'intero territorio nazionale, si rimanda all'analisi svolta per il caso dell'ipotesi sostenuta da [REDACTED]

Peraltro, i valori delle quote nel mercato (italiano) sono, come indicato da [REDACTED] delle stime della stessa società basate su dati interni e su uno studio esterno commissionato sempre da [REDACTED]. Come rappresentato dalla stessa [REDACTED] in sede di audizione (doc. IX.180), gli Uffici sono nelle condizioni migliori per stimare la posizione reciproca degli operatori del mercato, anche in virtù di un'analisi dell'offerta che può facilmente essere

¹⁵⁹ Lo studio commissionato da [REDACTED] si basa peraltro su indagini campionarie (in particolare si tratta di un campione di domanda, rappresentato in prevalenza da imprese di costruzione e applicatori), a loro volta successivamente rielaborate con procedimenti statistici dalla stessa [REDACTED]. Lo studio in questione contiene anche i risultati di un sondaggio in merito al riconoscimento dei marchi delle imprese di cartongesso da parte dei clienti italiani, da cui risulterebbe la bassa conoscenza dei marchi [REDACTED] rispetto in particolare a quelli di [REDACTED]. Da questo punto di vista, si osserva come anzitutto si tratti di un semplice sondaggio, soggetto a tutti i relativi limiti di estrapolazione dei risultati; ad ogni modo, tali risultati sono contraddetti non solo dalle quote di mercato (che misurano effettivamente l'utilizzo di un marchio nel mercato), ma anche dalla stessa evidenza documentale in relazione proprio ai marchi [REDACTED]

omnicomprensiva, atteso il ristretto numero dei soggetti attivi¹⁶⁰.

Ciò osservato, vale comunque richiamare alcuni aspetti trattati nella memoria di cui al doc. IX.186. Innanzitutto, il recente ingresso di [redacted] e quello futuro di [redacted] nulla dimostrano in merito alle barriere all'entrata, se non che esse siano particolarmente rilevanti con riferimento alle disponibilità di gesso (gli ingressi riguardano infatti proprio i detentori dei giacimenti di Roccastrada e di Calliano, gli unici depositi adeguati allo stato noti¹⁶¹). Anche il richiamo al fatto che entrambi i nuovi operatori siano presenti nel mercato degli intonaci nulla aggiunge all'analisi, se non per osservare nuovamente come ciò, allora, rilevi in particolare per gli intonaci a base gesso dove il *leader* assoluto è [redacted] e non [redacted] o [redacted]. Inoltre, ciò avrebbe comportato distrarre risorse dal mercato degli intonaci, non essendo possibile utilizzare il gesso per una produzione senza contemporaneamente sottrarlo all'altra (difatti, non è questione qui di *know how* o beni immateriali, è questione della disponibilità di una risorsa naturale scarsa). Peraltro, il richiamo al fatto che [redacted] è *leader* di mercato in Italia per gli intonaci a base di cemento, che richiedono piccole quantità di gesso come *input* per il processo produttivo, ben avvalora quanto osservato dagli Uffici in relazione al mercato degli intonaci a base gesso, ben più vicino al cartongesso in relazione proprio alle necessità di gesso, dove il *leader* è appunto [redacted].

Peraltro, una situazione di quote elevate e di forti barriere all'entrata, citata da [redacted] come foriera di pregiudizio ai consumatori, è proprio quel che si verifica nel caso in esame.

Il fatto poi che gli impianti italiani di cartongesso vengono riforniti di gesso da cave situate nelle vicinanze conferma quanto rilevato dagli Uffici.

Infine, una situazione di elevato utilizzo di capacità produttiva è proprio quel che si osserva nel mercato, per cui da questo punto di vista non sussiste alcun significativo vincolo concorrenziale esercitabile dai concorrenti sull'impresa dominante; a riprova, il supposto significativo eccesso di capacità del mercato si verificherà, secondo [redacted] soltanto "nel futuro".

¹⁶⁰ "Diversamente da [redacted] stessa, gli uffici dell'Autorità possono disporre di una visione più completa, comprensiva anche dei dati degli altri operatori di mercato; ciò è facilitato dal fatto che, dal lato dell'offerta, il mercato del cartongesso è caratterizzato in Italia dalla presenza di pochi operatori e pochi impianti", doc. IX.180. E ancora, secondo [redacted] "l'Autorità è perfettamente in grado di ricostruire domanda ed offerta di lastre di cartongesso" (doc. IX.179).

¹⁶¹ Come d'altronde riconosce la stessa [redacted] "sebbene l'accesso al gesso potrebbe essere una determinante importante per la riuscita dell'ingresso nel mercato", e soprattutto "il gesso naturale [...] è una risorsa strategica, con una specifica localizzazione geografica. La sua estrazione può risultare altresì difficile a causa di restrizioni ambientali e amministrative", doc. IX.186).

Con specifico riferimento ai giacimenti di Roccastrada, poi, sempre secondo [redacted] "il gesso che si trova nelle cave toscane sfruttate da [redacted] è di ottima qualità" (doc. IX.179, enfasi non aggiunta).

218. Da quest'ultimo punto di vista, in realtà, la stessa lettura della memoria di [redacted] è coerente con le elaborazioni degli Uffici da cui emerge una situazione nella quale i concorrenti [redacted] e [redacted] operano senza un'apprezzabile capacità produttiva in eccesso, con un elevato grado di utilizzo della stessa che non consente loro di dispiegare, all'occorrenza, una significativa pressione concorrenziale nei confronti dell'impresa dominante. Quest'ultima, al contrario, si trova in una situazione simile solo in ragione dell'attività di esportazione, una libera strategia aziendale coordinata a livello di gruppo che consente di mantenere alto il grado di utilizzo degli impianti. All'occorrenza, dunque, il gruppo [redacted] può interrompere o ridimensionare, opportunamente compensandoli, tali flussi di *export*, riversando la relativa produzione nell'ambito interessato.

In altri termini, se -come riconosciuto dalla stessa [redacted]⁶²- il grado di utilizzo degli impianti è inversamente proporzionale alla possibilità di apporre un credibile vincolo concorrenziale nei confronti dei concorrenti, la capacità produttiva fortemente sfruttata da [redacted] e [redacted] da un lato e l'eccesso di capacità, al netto dell'*export*, di [redacted] dall'altro non sono che un ulteriore elemento a sostegno della dominanza di quest'ultima.

219. D'altra parte, l'ampia evidenza documentale è concorde nel mostrare la percezione del mercato in merito all'importanza e alla preminenza dei prodotti di cartongesso di [redacted] e del gruppo [redacted] (e della sua rete commerciale e distributiva), anche per quel che riguarda la diffusione e la notorietà dei relativi marchi. Ulteriore riprova sono peraltro le quote di mercato, che misurano l'effettivo utilizzo nel mercato dei prodotti.

Non è perciò condivisibile l'impostazione di [redacted] per cui sarebbero difficoltà di vendita in Italia a spingere verso l'esportazione dei prodotti, onde evitare un sottoutilizzo delle unità produttive.

220. Il doc. IX.179 replica ad alcune memorie presentate da [redacted] memorie cui gli Uffici non fanno tuttavia riferimento. Nel corso di tali repliche, emergono comunque diversi elementi.

Innanzitutto, si conferma l'importanza della vicinanza spaziale tra cava di gesso e impianto utilizzatore: i valori riportati da [redacted] per il proprio caso sono sempre, anche a livello di gruppo, piuttosto contenuti.

Quanto alla asserita importanza del gesso di derivazione sintetica, gli esempi

⁶² "In merito all'utilizzo della capacità produttiva in eccesso o della capacità produttiva quale misura del potere di mercato, facciamo notare come l'obiettivo di indicatori di questo tipo sia quello di valutare se i rivali impongono un vincolo concorrenziale alla potenziale impresa dominante. Se i concorrenti non dispongono di una capacità produttiva in eccesso, essi non risultano capaci di offrire ai clienti volumi addizionali nel caso in cui l'impresa dominante incrementi i prezzi". doc. IX.186.

riportati da [redacted] fanno riferimento a situazioni estranee al contesto dell'abuso, vuoi geograficamente (stabilimento di [redacted] in Germania), vuoi temporalmente (offerta di un intermediario per la fornitura da una centrale [redacted] possibile, in caso, solo da metà 2010); i documenti ispettivi (che testimoniano della difficoltà di forniture stabili e durature) riflettono invece appieno il contesto tecnologico italiano dei tempi dell'abuso.

Per quanto riguarda il fatto che gli operatori del settore effettuano vendite nella gran parte del territorio nazionale, si osserva come questo derivi dalla posizione baricentrica dei relativi impianti (collocati a seconda dei casi in Toscana-Emilia Romagna e in Abruzzo-Molise), per cui nel raggio distributivo ricadono tanto regioni del Centro-Nord quanto regioni del Centro-Sud.

In relazione poi al confronto con gli altri operatori di mercato, il fatto che ci siano due concorrenti del calibro di [redacted] e [redacted] non può ovviamente escludere che sussista una posizione di dominanza in capo a [redacted]

221. Per quanto riguarda poi le misure della quota di mercato attribuibile a [redacted] sul versante *output*, la considerazione delle vendite realizzate nell'area del [redacted] non garantisce la medesima profondità di analisi rispetto alle altre misure legate invece al potenziale di vendita (capacità produttiva installata e produzione effettiva). Ciò sia perché non ingloba le vendite degli impianti interni all'area realizzate al suo esterno, sia perché non ingloba le vendite degli impianti esterni all'area realizzate al suo interno. Il primo punto trova soddisfazione nel ricorso al potenziale di vendita, come sopra indicato.

Per quanto riguarda il secondo punto, sul quale si focalizza anche la memoria finale di [redacted] (doc. XII.244), vale anzitutto osservare come l'esclusione dell'impianto [redacted] di Corfinio, lamentata da [redacted] non sia asimmetrica, nel senso che parimenti viene escluso dal computo anche l'impianto [redacted] di Termoli (i due stabilimenti sono piuttosto vicini tra loro e hanno peraltro potenzialità del medesimo ordine di grandezza quanto a capacità produttiva). Non solo. Vale altresì osservare come il computo anche delle vendite provenienti dall'esterno dell'area possa in caso distorcere l'analisi, atteso che le vendite a grandi distanze (medie) non sono connotate alle caratteristiche strutturali del mercato del cartongesso ma attengono semmai a circostanze contingenti, e comunque non sono in grado di misurare appieno il potenziale riversabile nell'area in caso di necessità (in particolare per l'esercizio di una credibile ed efficace minaccia competitiva, ponendo così un significativo vincolo concorrenziale agli altri operatori).

Ad ogni modo, l'analisi delle vendite realizzate nell'area supporta la posizione dominante di [redacted] anche considerando le vendite realizzate dagli

impianti esterni, non solo di Corfinio ma anche di Carpentras, in grado di servire rispettivamente il Centro-Nord Italia e il Sud-Est della Francia, la cui esclusione dal computo delle vendite era stata lamentata da [REDACTED]

222. Per quanto riguarda la Svizzera (doc. XII.244), si rileva anzitutto come essa rappresenti una frazione del tutto marginale del mercato rilevante, come riconosciuto dalla stessa [REDACTED] che la quantifica in circa il 9%. La domanda che proviene dalla Svizzera è quantitativamente limitata, come dimostra peraltro l'ampia evidenza documentale agli atti, da cui non si evince una particolare rilevanza dell'ambito svizzero. Gli stessi piani di espansione di Fassa contemplano, quali zone di operatività, essenzialmente l'Italia (Centro-Settentrionale) e la Francia (Sud-Est).

Secondo le informazioni fornite dagli operatori di mercato, in Svizzera non vi è alcun impianto di produzione di cartongesso, e dunque alcuna fonte di pressione concorrenziale (su [REDACTED] quale potenziale di vendita. Le unità geograficamente più prossime alla Svizzera sono quelle di Chambéry di [REDACTED] e di Ottmarsheim di [REDACTED] entrambe in territorio francese e situate in prossimità del confine svizzero (rispettivamente nella parte Sud-Ovest e nella parte Nord). Ad ogni modo, la non considerazione delle vendite di [REDACTED] nell'area, sostenuta dalla stessa [REDACTED] è una circostanza favorevole a tale società, riducendone la quota.

Comunque sia, data la presenza dei medesimi tre operatori [REDACTED], [REDACTED] e [REDACTED] in ambito europeo¹⁶³, si può ritenere che la parte svizzera del mercato, anche in considerazione della sua modesta rilevanza, non modifichi in misura apprezzabile le conclusioni raggiunte (ai fini della valutazione della dominanza). A ciò si aggiunga che, anche nell'ipotesi limite (ed economicamente non razionale) che [REDACTED] non realizzi alcuna vendita in territorio svizzero, e quindi attribuendo il 9% stimato da [REDACTED] esclusivamente agli altri operatori, il peso di questa sulle vendite complessive nel mercato rilevante (allargato con l'inclusione di Corfinio, Termoli e Carpentras) non si modifica in misura significativa (ai fini della valutazione della dominanza), rimanendo in media comunque superiore al 40%.

223. Per quanto riguarda il calcolo della quota di mercato di [REDACTED] a livello nazionale relativa alla produzione nazionale (e non alle vendite nazionali, includendo perciò anche l'*export*: doc. XII.244), si osserva anzitutto come

¹⁶³ In relazione al comportamento dei quali, rileva l'intesa accertata dalla Commissione europea (caso COMP/E-1/37.152 *Plasterboard* del 27 novembre 2002). In particolare, i gruppi Bpb, Knf e Lfg hanno posto in essere accordi e pratiche concordate in relazione: alla stabilizzazione dei mercati di Germania, Francia, Regno Unito e Benelux (Olanda, Belgio, Lussemburgo); allo scambio di informazioni sui volumi di vendita in tali ambiti; infine, e con particolare riferimento alla Germania, alla ripartizione del mercato e all'aumento concordato dei prezzi.

di [redacted] (doc. IV.42), nonché alcuni documenti rinvenuti presso i concorrenti, in particolare [redacted] (doc. V.78, doc. V.83).

233. Una volta sottratto a [redacted] il grosso e strategico deposito minerario di [redacted] si pone evidentemente la questione della destinazione d'uso da dare al giacimento in questione. Lo stesso fatto che tale destinazione non fosse stata decisa prima dell'acquisizione, e continui ad essere non ben definita anche dopo tre anni, è un'ulteriore riprova della funzione e dell'intento ostativo nei confronti di [redacted]

Al riguardo, una delle ipotesi allo studio della dirigenza [redacted] è la costruzione -sempre nell'area del complesso industriale di Montiglio- di un terzo impianto per la produzione di cartongesso, mercato dove peraltro Bpb dispone già di una sostanziale capacità produttiva. Dal testo del doc. IV.27 di luglio 2008 (e similmente anche doc. doc. IV.38) emerge con chiarezza come questa sia ancora -a tre anni dall'acquisizione della cava, datata 2005- solo un'ipotesi per il futuro, e non una certezza, da valutare con attenzione anche in considerazione delle non favorevoli prospettive di mercato. Nel frattempo, i vertici internazionali di [redacted] suggeriscono addirittura di abbandonare gli investimenti diretti sulla cava e di noleggiarla a terzi, onde mantenerla comunque in attività e non far perdere di validità le relative autorizzazioni. Ciò è una ulteriore riprova di come la cava Lp, almeno nell'immediato e nel breve-medio periodo¹⁷⁰, non servisse a [redacted] per propri fini industriali, bensì fosse funzionale ad ostacolare il (temibile) concorrente Fassa.

234. Ancora nell'ottobre 2006 (doc. IV.58.4), l'ottenimento della necessaria autorizzazione comunale allo sfruttamento del giacimento [redacted] era lontano. La lettura dello stesso documento fa emergere come la destinazione d'uso da dare alla cava Lp, ancora un anno dopo il suo acquisto, non fosse ben definita, e anzi proprio la sua definizione, quantomeno formale, avrebbe reso l'iter autorizzativo più semplice ed efficace. In sostanza, dunque, solo in funzione delle esigenze di valutazione delle autorità competenti [redacted] ha elaborato una bozza di ipotesi di utilizzo della cava, che altrimenti sarebbe verosimilmente rimasto imprecisato non rispondendo a specifiche logiche programmatiche industriali bensì, almeno come obiettivo primario, ad una strategia escludente a danno di [redacted]

Peraltro, nel periodo in questione (luglio 2006, doc. IV.57) [redacted] valutava addirittura l'ipotesi di chiudere il complesso industriale di Montiglio, l'unica

¹⁷⁰ Secondo quanto riportato da [redacted] nella sua memoria finale (doc. XII.244), solo a novembre 2009 è stata denunciata alle autorità competenti la preparazione del sito estrattivo, mentre persino il progetto per la realizzazione dell'impianto elettrico nel sotterraneo è stato approvato dalla società solo nel 2010.

nel raffronto con gli altri giacimenti della zona¹⁷⁴.

242. Quanto agli acquisti dei terreni limitrofi che [redacted] stava effettuando, oltre alla chiarezza della strategia di [redacted], mirata proprio a rendere "impossibile" la realizzazione del progetto minerario e industriale di [redacted] vale osservare come proprio il fatto che la tattica consista di acquisti "isolati" escluda un qualunque altro intento delle azioni di [redacted] che non sia quello appunto di ostacolare [redacted], spezzando la continuità delle relative proprietà. In altri termini, [redacted] non può sfruttare in alcun modo, ad esempio per ricavare gesso con cui approvvigionare i propri impianti, le particelle catastali via via acquistate; diversamente, non si vede come l'estrazione di minerale da appezzamenti terrieri sparsi possa essere impossibile per Fassa ma possibile invece per [redacted].

243. (b) In relazione alla questione della mancanza di alternative valide per l'approvvigionamento di gesso nel resto del Paese, le cave di gesso di Roccastrada sono "l'unico GRANDE GIACIMENTO AUTORIZZATO noto" diverso da Calliano. Esse sono di proprietà di [redacted], non a caso l'operatore che è riuscito ad entrare nel mercato del cartongesso. Anche questo vasto giacimento di gesso di alta qualità situato in provincia di Grosseto non può dunque rientrare nella disponibilità di [redacted]. In definitiva, i terreni di Calliano rappresentano l'unica valida soluzione di approvvigionamento percorribile da [redacted] per soddisfare i bisogni connessi alla progettata produzione di cartongesso, perlomeno stando a quanto all'epoca noto agli stessi tecnici minerari di [redacted] e [redacted].

244. Vi sono poi chiare indicazioni dell'ottimalità dei depositi minerari presenti nella zona di Calliano, come si desume dall'analisi complessiva delle possibili soluzioni offerte dall'intera provincia di Asti (doc. III.20). Nessuna di tali soluzioni può ritenersi, per ragioni diverse a seconda dei casi, una reale alternativa a Calliano.

La considerazione finale della schematica analisi geologica condotta nel documento sottolinea l'assoluta indispensabilità -nota ai concorrenti, nello specifico [redacted] per [redacted] di acquisire ulteriori riserve di gesso (oltre a quelle già possedute) onde poter supportare il previsto ingresso nel mercato del cartongesso.

245. Con riferimento alle condotte poste in essere da [redacted] in relazione al progettato acquisto da parte di [redacted] della cava Lp di Calliano, che rappresenta al contempo un'assoluta necessità ed un'unica possibilità, [redacted]

¹⁷⁴ Le quantità di minerale sono infatti notevolmente superiori a quelle della cava Monferrato già di proprietà di Fassa e a quelle della cava Fontanamara che, nel corso del 2006, la stessa Fassa avrebbe acquistato dalla Italgessi.

ha agito a fini meramente ostativi del progetto minerario/industriale di Fassa (doc. III.20).

Nuovamente, emerge non soltanto l'intento escludente di [redacted] ma anche l'impossibilità di utilizzi alternativi, da parte della stessa [redacted] del gesso che andava sottraendo a [redacted] per via della frammentazione delle superfici proprietarie che aveva lo scopo, appunto, di bloccare l'azione di [redacted] (cfr. anche *supra*).

246. Ad ulteriore conferma dell'obiettivo escludente connesso all'acquisizione dei terreni Lp, il doc. IV.35 espone una serie di svantaggi connessi a tale operazione che in sostanza la sconsigliavano, svantaggi noti ai vertici di [redacted]¹⁷⁵ già da luglio 2005 e quindi prima dell'accordo poi raggiunto con [redacted] (dicembre 2005).

Non comparando nel documento in esame (luglio 2005) alcun riferimento ad un progetto di costruzione di un nuovo impianto (di cartongesso), l'opzione preferita era, in caso, quella di espandere le miniere [redacted] già esistenti, evitando in questo modo problemi di distanza spaziale rispetto allo stabilimento [redacted] di Montiglio, l'unico utilizzatore di gesso già attivo (per la produzione di intonaci e scagliola) nella zona.

Peraltro, la cava Lp presenta lo svantaggio che la sua espansione può essere bloccata mediante acquisizioni mirate di terreni, ossia in definitiva la strategia infine scelta da [redacted] per ostacolare l'espansione di [redacted]. Tra le azioni che devono essere intraprese al riguardo, infatti, figurano i contatti da tenere con i proprietari locali ("*keeping contacts with local owners*"), nuova testimonianza dell'utilizzo di questi ultimi da parte di Bpb per bloccare l'azione di [redacted] (ad esempio con i ricorsi intentati dai tre contadini).

247. I ricorsi, di natura sia civile che amministrativa, intentati dai contadini sono anch'essi parte della complessa e articolata strategia escludente attuata da [redacted] nei confronti di [redacted].

In questo caso, la partecipazione di soggetti terzi è obbligata: sono difatti questi soggetti, in quanto proprietari di lotti confinanti e/o affittuari di terreni, i titolari dei diritti di prelazione e di riscatto agrario che si intende far valere per impedire, o almeno fortemente ostacolare e ritardare, l'ingresso di [redacted] nel mercato. Così come sono gli stessi soggetti terzi abitanti della zona i titolari dei diritti che si intende far valere, con il medesimo obiettivo escludente, avverso le delibere urbanistiche adottate dalle autorità

¹⁷⁵ Al riguardo, il distinguo di posizioni tra il Responsabile minerario nazionale di [redacted] un Responsabile internazionale del gruppo (distinguo evidenziato nelle dichiarazioni del primo di cui al terzo allegato al verbale di audizione di [redacted] doc. VII.128) non assume rilievo; peraltro, si tratta comunque di un "*confronto interno*" a [redacted]

amministrative allo scopo di disciplinare il progetto minerario e industriale di [redacted] nell'area.

248. In generale, ai fini degli accertamenti istruttori, appaiono interessanti le affermazioni dei contadini in merito ai legali scelti per la promozione dei ricorsi.

Al riguardo, infatti, non solo si osserva (in particolare nel caso dei ricorsi civili di riscatto agrario) una coincidenza di rappresentanti per i tre contadini, nonostante ciascuno di essi agisca -almeno ufficialmente- come singolo attore proponente, ma uno (dei due) legali prescelti risulta socio di uno dei legali che abitualmente rappresentano [redacted], condividendone lo studio e gli uffici.

249. Un secondo interessante elemento che emerge, sempre in generale, dalle risposte ai questionari (doc. VI.98) deriva dai vincoli di tipo lavorativo o patrimoniale, e dai conseguenti interessi di tipo economico, che legano i coltivatori (in particolare due di essi, Cb e Fp) alla società [redacted].

Tali legami e interessi pongono la seconda (datore di lavoro in un caso, concedente l'uso di un fattore produttivo nell'altro) in una posizione di forza nei confronti dei primi, di modo che si può considerare l'utilizzo di tale posizione ai propri fini, consistenti nello specifico nel tentativo di ostacolare il progetto di ingresso di [redacted] nel mercato del cartongesso mediante, *inter alia*, la proposizione di diversi procedimenti legali.

250. Al riguardo, dalle affermazioni di Cb emerge innanzitutto come il tramite tra [redacted] e i contadini proponenti i ricorsi sia la società [redacted] il cui titolare rappresenta una figura nota e di rilievo nell'ambito del comune di [redacted]. [redacted] ha provveduto ad indicare agli agricoltori i legali cui rivolgersi, legali che, in virtù degli stretti legami instaurati tra [redacted] e la stessa [redacted] sono proprio gli avvocati abitualmente rappresentanti gli interessi di [redacted] ("avvocati che lavorano per la [redacted]"). Quest'ultima circostanza, da indicazione derivante dal legame tra avvocati *partner*, diviene così un elemento fattuale, ben noto sia a chi ha ricevuto l'indicazione ([redacted] che, evidentemente, a chi l'ha trasmessa [redacted].

In proposito, altro elemento di rilievo è la circostanza che, nonostante gli avvocati di [redacted] indicati da [redacted] abbiano lo studio a Milano ("due avvocati di Milano"), città che appartiene addirittura ad una regione diversa da quella dei contadini, e nonostante siano i rappresentanti di una grande

¹⁷⁶ Circostanza confermata da Lp nella sua prima memoria (doc. VII.125), dove si afferma espressamente che "l'Avv. [...] è il legale di [redacted]. Ad ogni modo, nel verbale di audizione della stessa [redacted] (doc. VII.128) si afferma esplicitamente che "l'Avvocato [...] è uno dei legali di [redacted] e che egli condivide lo studio in Milano con l'Avvocato [...]".

multinazionale, questa scelta si sarebbe rivelata quella economicamente più conveniente per [REDACTED] (“anche per risparmiare qualche soldo”), ad esempio rispetto all’opzione di rivolgersi ad avvocati locali (considerato anche il carattere standardizzato dei ricorsi proposti). Similmente e specularmente, risulta difficile comprendere le ragioni per cui un avvocato di Milano, abituale rappresentante di una multinazionale, sia indotto ad accettare un incarico in provincia di Asti in relazione a cause civili agrarie.

Alla luce della complessiva strategia escludente nei confronti di [REDACTED] la spiegazione risiede nel fatto che la stessa [REDACTED] ha favorito e promosso una tale soluzione, onde poter seguire da vicino -mediante i propri legali- la vicenda e il suo evolversi, e onde incentivare i contadini a proporre i ricorsi, azzerando loro i costi complessivi dell’operazione.

251. Sempre nel caso di [REDACTED] i “rapporti di lavoro” instaurati con [REDACTED] costituiscono un ulteriore elemento che gioca in favore della proposizione dei ricorsi, ricorsi che hanno avuto come effetto quello di ostacolare l’ingresso di [REDACTED] nel mercato.

Tale circostanza non solo può aver facilitato gli scambi di informazioni tra l’agricoltore e [REDACTED] in merito ai riscatti, ma può aver costituito una rilevante pressione per il primo ad assecondare le volontà in proposito manifestate dalla seconda, che può far valere la prospettiva di un’interruzione dell’affidamento degli incarichi¹⁷⁷.

252. Similmente, anche dall’esame delle risposte fornite da [REDACTED] emergono elementi fattuali utili ai fini dell’accertamento istruttorio, con riferimento sia al rapporto di interessi economici che lega il contadino a [REDACTED] sia alla questione della comunanza di rappresentanti legali tra i tre attori dei ricorsi. In particolare, infatti, [REDACTED] ha concesso¹⁷⁸ in comodato d’uso a [REDACTED] un capannone nel comune di Calliano dal 2006, proprio l’anno a partire dal quale [REDACTED] ha proposto i suoi numerosi ricorsi. Di conseguenza, come nel caso precedente di [REDACTED] emerge un legame economico tra i contadini e la multinazionale [REDACTED] con la seconda in posizione di esercitare pressioni sui primi.

253. Le affermazioni di [REDACTED] fanno emergere poi il ruolo di raccordo e di coordinamento svolto dagli avvocati di [REDACTED] nella predisposizione delle cause di prelazione e riscatto agrario presentate dai contadini, tre distinte persone fisiche.

¹⁷⁷ E ciò anche qualora, come affermato da [REDACTED] nella memoria finale (doc. XII.244), i rapporti si sostanziassero nel solo taglio dell’erba sui terreni: l’elemento rilevante è infatti la percezione di rapporto di lavoro che ne aveva [REDACTED].

¹⁷⁸ Peraltro a titolo gratuito, sebbene ricevendone in cambio servizi di custodia e manutenzione, come dichiarato dalla stessa [REDACTED] nella sua memoria di cui al doc. VII.134.

Difatti, anche ammettendo che la decisione di intentare i ricorsi sia stata presa in maniera autonoma dai ricorrenti, rimarrebbe da chiarire come si sia giunti all'individuazione di un avvocato di una grande città di un'altra regione, peraltro presumibilmente più costoso di un avvocato del luogo. Visto poi che tale anomala scelta è stata effettuata, all'incirca nello stesso periodo, da tre persone fisiche diverse, è ragionevole considerare una regia e un coordinamento da parte di soggetti terzi in grado di suggerire ai contadini il legale da cui farsi rappresentare nei procedimenti.

Per di più, una volta individuato il legale di fiducia, stando alle dichiarazioni di [redacted] era noto a ciascuno dei ricorrenti l'esistenza di analoghi procedimenti avviati anche da altre persone del comune di Calliano. Tale circostanza fa dunque emergere una situazione in cui le diverse singole cause non sono più slegate tra loro, bensì si inseriscono in un unico e articolato piano gestito, per gli aspetti tecnico-legali, da avvocati di fiducia di [redacted], o comunque ad essa riconducibili.

A ulteriore riprova di ciò, dall'esame della documentazione relativa al complesso dei procedimenti giudiziari intentati dai tre agricoltori, emergono altri due elementi. Il primo è la circostanza che, in uno dei ricorsi civili presentati da [redacted] vi sia stato un successivo autonomo intervento volontario di Cb. Il secondo, relativo invece ai ricorsi amministrativi, è ancora più evidente: in questo caso, infatti, due dei tre contadini ([redacted]) agiscono insieme in maniera esplicita, dato che insieme firmano i ricorsi (al Presidente della Repubblica e al Tar).

254. Sempre in relazione a [redacted] infine, il fatto che l'insieme dei ricorsi civili (in numero di tre negli anni 2006-2007) sia "l'unico ricorso da me fatto" mostra come il far valere diritti di prelazione e di riscatto agrario non rappresenti, per [redacted] una pratica già seguita in altre occasioni in passato, bensì un'azione del tutto nuova e contingente, legata dunque a specifici circostanze ed interessi.

255. Anche il doc. III.20 è una ulteriore testimonianza della riconducibilità in capo a [redacted] dei procedimenti giudiziari avviati solo formalmente da soggetti terzi.

Lo stesso concorrente [redacted] è difatti al corrente che dietro le azioni di questi ultimi si cela proprio [redacted] come risulta dal fatto che, in relazione ai ricorsi, non vengono affatto citati i contadini ricorrenti, bensì la sola [redacted] come se fosse stata questa società, in prima persona, ad agire legalmente avverso gli acquisti di [redacted] avanzando pretese in merito a diritti di prelazione e riscatto agrario.

256. Infine, sempre in relazione alla presenza di [redacted] dietro ai ricorsi presentati dai tre contadini, rileva anche il doc. IV.37 (e-mail con oggetto il "monitoraggio del [redacted]) che, seppure in maniera indiretta, fornisce un'ulteriore testimonianza al riguardo.

Poiché i ricorsi di natura amministrativa presentati (nel marzo 2007) dai tre coltivatori [redacted] e [redacted] vertono proprio sulle modifiche urbanistiche in tema di piano regolatore adottate dal comune di Calliano, si può considerare che essi siano il frutto non già di osservazioni proprie dei ricorrenti, bensì del monitoraggio effettuato da [redacted] (successivamente al giugno 2006, data della e-mail)¹⁷⁹. Il dichiarato scopo di presentare osservazioni al riguardo è stato dunque perseguito da [redacted] non direttamente, ma per il tramite dei soggetti terzi attori dei ricorsi amministrativi.

257. E' utile qui richiamare alcuni ulteriori elementi fattuali che possono meglio inquadrare i ricorsi degli agricoltori nell'ambito di un piano escludente ordito e coordinato da [redacted]

Innanzitutto, si registra una anomala identità di tempi tra i tre ricorrenti che, almeno formalmente, dovrebbero invece agire in maniera del tutto autonoma e indipendente l'uno dall'altro¹⁸⁰.

In secondo luogo, non solo i tre ricorrenti, nonostante siano persone fisiche distinte, utilizzano i medesimi legali¹⁸¹, ma per di più questi risultano riconducibili alla società [redacted] e sono altresì percepiti come tali (ossia avvocati di [redacted] dagli stessi ricorrenti.

Ancora, tra la [redacted] e (almeno) due dei tre coltivatori intercorrono rapporti e legami economici tali da poter prefigurare, in capo alla prima, un potere di esercitare pressioni e di indirizzare le scelte dei secondi, pena la risoluzione di tali rapporti e legami.

258. In aggiunta, e con specifico riferimento alle azioni di riscatto agrario, vale considerare come queste non siano state proposte dai medesimi soggetti ricorrenti in altre occasioni (che avrebbero similmente consentito di ampliare

¹⁷⁹ L'eventuale interesse diretto di [redacted] (come rappresentato dalla stessa [redacted] nella memoria di cui al doc. VII.134) legato a possibili modifiche alla viabilità della zona (spostamento di una strada e creazione di uno svincolo, opzioni che avrebbero entrambe comportato problematiche per [redacted]), quand'anche esistente, non significa che non abbia comunque accompagnato l'interesse a monitorare il piano regolatore di Calliano (anche) per fondare i ricorsi dei contadini.

¹⁸⁰ I primi due ricorsi di [redacted] così come l'azione proposta da [redacted] datano infatti agosto 2006, con il ricorso di [redacted] pressoché contemporaneo (settembre 2006). Solo il terzo procedimento intentato da [redacted] è distante nel tempo (settembre 2007); esso si riferisce tuttavia ad acquisti successivi di Fassa (ottobre 2006). La sostanziale identità di tempi tra i tre ricorrenti [redacted] e [redacted] si registra anche in relazione alle azioni amministrative (al [redacted] e al [redacted]) da questi intentate: le prime quattro datano tutte, infatti, marzo-aprile 2007 (la quinta è di giugno 2008 ma è relativa a questioni di impatto ambientale intervenute successivamente).

¹⁸¹ Tale circostanza è parzialmente vera anche in relazione ai ricorsi amministrativi al [redacted] e al Presidente della Repubblica.

le relative proprietà agricole) diverse dagli acquisti di [redacted] nonostante ne ricorressero ugualmente i presupposti giuridici (compravendita di terreni condotti in affitto dal ricorrente ovvero compravendita di terreni confinanti con quelli di proprietà del ricorrente, anche "a catena").

Secondo le risultanze agli atti (doc. X.197, doc. XII.245, doc. XII.252), peraltro non contestate, da [redacted] ciò è provato per diversi acquisti di terreni effettuati in particolare dalla stessa [redacted] nel periodo 2005-2009: i relativi atti di compravendita sono infatti relativi a particelle catastali condotte in affitto proprio dai (e/o direttamente confinanti con terreni di proprietà proprio dei) tre agricoltori [redacted], [redacted] e [redacted] attori nei giudizi avverso gli acquisti di Fassa.

259. Posta dunque la riconducibilità in capo a [redacted] dei ricorsi presentati dai contadini, l'azione giudiziaria risulta, dal punto di vista di [redacted] manifestamente priva di qualsiasi fondamento¹⁸² in quanto non diretta a far valere i diritti della stessa [redacted]. Gli episodi di *litigation* si inquadrano poi nella complessiva strategia anticompetitiva oggetto del presente procedimento, strategia posta in essere con l'obiettivo di escludere dal mercato del cartongesso un potenziale temibile concorrente.

260. In aggiunta a quanto sopra, l'attività istruttoria ha specificatamente considerato le questioni legate all'iniziale accordo contrattuale tra [redacted] e [redacted] nonché alla successiva stipula, tra la stessa [redacted] e [redacted] del contratto di acquisto della cava. La situazione che emerge è la seguente.

Innanzitutto, si osserva come tutte¹⁸³ le particelle catastali la cui proprietà è stata trasferita a [redacted] fossero presenti anche nell'accordo contrattuale stipulato con [redacted] nel dicembre 2002, e dunque erano già state promesse in vendita a quest'ultima società (sotto forma di terreni di proprietà e di terreni industriali).

Oltre a queste ultime due voci, il contratto [redacted] del 2002 conteneva anche i cosiddetti diritti di escavazione da verificare; anche da questo punto di vista, si rileva una sovrapposizione (seppure in questo caso parziale) con il successivo accordo con [redacted]¹⁸⁴.

Peraltro, occorre qui notare come, quantomeno fino a gennaio 2003, nessun terreno della zona di Calliano venisse ritenuto obiettivo strategico dalla dirigenza [redacted]. Il doc. IV.34, che contiene "*la lista dei terreni necessari al reintegro delle riserve minerarie, in ordine di priorità*", non presenta infatti

¹⁸² Fondamento si ha, semmai, dal punto di vista dei contadini ricorrenti, ma ciò esula dalle competenze del presente procedimento in quanto oggetto di giudizio da parte dei Tribunali e degli Organi aditi.

¹⁸³ Tranne una, su un totale di 46 particelle relative al foglio catastale n. 24 del comune di Calliano; la coincidenza è invece totale nel caso delle 8 particelle del foglio catastale n. 22.

¹⁸⁴ In particolare, dei 18 terreni cui fa riferimento il primo preliminare, ben 11 erano stati promessi in vendita a [redacted] nel 2002 quali diritti di escavazione da verificare.

alcun riferimento a Calliano, bensì, per quanto riguarda l'area piemontese, al solo caso di Montiglio – Gesso Nosei.

261. Si rileva peraltro (doc. IV.49 di [redacted] dati anche in doc. IV.58.6) come l'esistenza, nella zona di Asti e nel periodo dell'estate 2005, di accordi contrattuali vincolanti di [redacted] fosse ben nota a [redacted]. In particolare a Calliano, le azioni ostantive poste in essere da [redacted] si sostanziano anche attraverso acquisti parcellizzati e a macchia di leopardo, per di più con elevati valori dei prezzi dei terreni.

Nella stessa zona e nel medesimo periodo, inoltre, [redacted] effettuava -con ogni modalità, anche quelle meno ortodosse- un'intensa attività di monitoraggio delle azioni di [redacted] conseguenti agli accordi contrattuali da questa raggiunti. Non solo; sempre nella stessa zona e nel medesimo periodo, [redacted] interferiva, con un comportamento attivo, nella relazione contrattuale che legava [redacted] e [redacted], sotto forma ad esempio di visite alla cava nonché persino di indagini geologiche, sia dirette (carotaggi) che indirette (geofisica) che, altresì, da rilievi nei sotterranei di cava (cfr. doc. VI.124, doc. VII.125, doc. IX.179 e, più diffusamente, *infra*).

262. Successivamente alla stipula dell'accordo tra [redacted] e [redacted] nel dicembre 2005, e più precisamente nella prima metà del 2006¹⁸⁵, Fassa ha proceduto all'acquisizione di molti terreni nel comune di Calliano, che hanno costituito - nelle intenzioni di [redacted] - un'alternativa alla cava Lp andando a comporre una nuova cava (denominata Franca).

Tuttavia, tale attività di [redacted] è stata bloccata, o quantomeno ostacolata, in quanto tre distinte persone fisiche ([redacted]), volta per volta in qualità di affittuari e/o di proprietari di terreni confinanti (anche "a catena"), hanno proposto azioni civili volte a rivendicare diritti di prelazione e riscatto agrario, e dunque volte a far dichiarare la nullità delle acquisizioni di [redacted].

263. Si rileva in particolare come, tra i molti acquisti di [redacted] impugnati dai contadini, figurino anche 9 delle 13 particelle catastali di cui al secondo preliminare stipulato tra [redacted] e [redacted] e quindi evidentemente di particolare interesse per la seconda.

La situazione è schematizzata nel doc. IV.56, copia dell'atto notarile stipulato tra [redacted] e [redacted] rinvenuta presso la sede di quest'ultima. Nella pagina contenente l'elencazione dei terreni di cui al secondo preliminare, vi sono delle annotazioni aggiunte a mano, che pongono un "Ok ... [titolare di Lp]" ovvero un "Ok La Pietra" in corrispondenza delle 4 particelle non oggetto di

¹⁸⁵ Gli acquisti di terreni da parte di Fassa sono infatti databili nei mesi di febbraio, marzo, aprile, maggio e ottobre 2006.

ricorsi da parte dei contadini, mentre in corrispondenza delle altre 9, tutte - come detto- oggetto invece di ricorsi, è posta la dicitura "acquistati da terzi". Questi soggetti terzi, diversi da [redacted] e dal suo titolare, sono dunque i tre coltivatori ricorrenti, i quali acquisiranno le relative proprietà (con l'esito positivo dei ricorsi) e dai quali, appunto, [redacted] acquisterà poi i terreni.

264. In relazione ai terreni di proprietà Idsc siti in Moncalvo, dalle risposte fornite dallo stesso Idsc alle richieste di informazioni formulate dagli Uffici, emergono due elementi fattuali rilevanti ai fini del procedimento.

Il primo è relativo al fatto che i terreni di Moncalvo dell'Idsc su cui insistono giacimenti minerari gessosi non erano mai stati oggetto di alcun interessamento da parte di [redacted] nel passato, mentre [redacted] è stata la prima società a manifestare un interesse al riguardo nel 2002.

Il secondo rilevante elemento fattuale fa riferimento proprio al successivo intervento della società [redacted] la quale, sebbene l'esistenza dei giacimenti fosse nota da tempo, è intervenuta nella vicenda solo dopo che apposite trattative per l'acquisto erano state avviate da [redacted]

(ii) Controdeduzioni sulle argomentazioni di [redacted]

265. In relazione alla prima memoria di [redacted] (doc. VI.124), il fatto che l'interesse di [redacted] per la cava [redacted] sia risalente nel tempo (perlomeno agli inizi degli anni Novanta secondo quanto riportato) avvalora la considerazione che le potenzialità del giacimento fossero da tempo note, ma il suo acquisto si sia valutato e infine concluso solo a seguito della notizia dell'accordo raggiunto da [redacted] per il suo progetto industriale.

All'epoca, infatti, in vista del potenziale esaurimento della cava di Cocconato/Montiglio, tra le due possibili soluzioni riportate da [redacted] (nuovo sfruttamento del deposito esistente o acquisto della nuova cava [redacted]) fu scelta evidentemente la prima, atteso che la cava di Cocconato/Montiglio allo stato non è in esaurimento e che la cava [redacted] è stata acquistata solo a fine 2005; all'epoca fu dunque scartata la seconda opzione, salvo poi riprenderla proprio a seguito dei contratti di [redacted]. L'esclusione della seconda soluzione è peraltro avvenuta nonostante a [redacted] fosse ben noto, fin dal 1992, che il gesso estraibile fosse "di qualità eccellente", che la distanza chilometrica dallo stabilimento di Montiglio fosse contenuta (ulteriore conferma, peraltro, dell'importanza strategica della prossimità cava-impianto utilizzatore), che lo spessore del banco gessoso fosse rilevante, che il gesso presentasse elevata purezza, che la cava [redacted] potesse essere ulteriormente ingrandita con terreni limitrofi.

Né un reale interesse per la cava [redacted] poteva essere fermato - come sostenuto da [redacted] dal progetto di creazione del polo di Termoli, relativo ad un ambito geografico del tutto diverso e lungo la cui durata estremamente lunga (10 anni dal 1992 al 2002, secondo quanto riportato) non possono evidentemente bloccarsi tutte le risorse e gli altri progetti di una società come [redacted].

266. Per quanto riguarda l'ipotetico nuovo impianto [redacted] per il cartongesso, si osserva innanzitutto che, stando alla politica aziendale di [redacted] come riportata nella memoria (doc. VI.124, e ribadita nella memoria conclusiva doc. XII.244)¹⁸⁶, dal momento dell'acquisto di una cava (2005 nel caso di specie) fino alla realizzazione dello stabilimento produttivo possono passare al massimo dieci anni. Dai documenti agli atti risulta tuttavia che il nuovo stabilimento di lastre è, ancora ad oggi¹⁸⁷, una mera ipotesi caratterizzata da incertezza, non solo sul quando ma persino sul se. Inoltre il nesso logico risulta invertito: secondo principi di razionalità economica, occorre infatti prima decidere la realizzazione di un nuovo stabilimento produttivo e, dopo, assicurarsi la disponibilità di risorse naturali, e non viceversa come nel caso in esame.

La circostanza per cui tra il 2002 e il 2004 matura "definitivamente" la decisione di realizzare a Montiglio la nuova unità produttiva di lastre in Italia non trova riscontro nell'evidenza documentale, e peraltro proprio nel 2002 era appena stato realizzato il secondo impianto italiano (quello di Termoli). In merito alla scalata ostile del gruppo Saint-Gobain citata da [redacted] conclusasi nel dicembre 2005 e che ha comportato il "progressivo congelamento" del progetto relativo al terzo impianto di cartongesso, si evidenziano due incongruenze. La prima è che, secondo quanto rappresentato da [redacted] il progetto relativo al polo di Termoli, diluito in ben dieci anni, avrebbe bloccato qualsiasi azione di [redacted] nei confronti della cava

¹⁸⁶ E confermata altresì nella relazione tecnica di [redacted] (sempre doc. VI.124), nonché nelle dichiarazioni di cui al terzo allegato al verbale di audizione della stessa [redacted] (doc. VII.128).

¹⁸⁷ Nel verbale di audizione della stessa [redacted] del luglio 2009 (doc. VII.128), si indica un utilizzo delle riserve acquisite con la cava [redacted] "quando si verificheranno le condizioni necessarie per aprire il terzo stabilimento [redacted] di cartongesso, e/o [...]", con ciò segnalando un'ipotesi ad oggi ancora incerta sul quando e persino sul se, anche in ragione della possibile prevalenza dell'opzione alternativa "o [...]". Similmente si ritrova: nella successiva (settembre 2009) memoria [redacted] di cui al doc. VII.134 "[...] stabilimento [redacted] (sia quello in essere, sia quello che si aveva all'epoca in animo di costruire)", enfasi aggiunta; nella memoria economica "[...] sia nel mercato degli intonaci che in quello del cartongesso (se i piani per un terzo impianto di cartongesso a Montiglio fossero andati avanti)" (enfasi aggiunta, doc. IX.186); nella seconda memoria difensiva (doc. IX.179) "[...] e lo stesso sarebbe stato vero per il terzo stabilimento di cartongesso che doveva essere eretto sempre a Montiglio"; "[...] il futuro (e già ampiamente citato sopra) terzo impianto per il cartongesso che doveva sorgere nelle vicinanze"; "è chiaro che, sospeso per il momento il progetto [di realizzazione del nuovo impianto di cartongesso] [...], [redacted] deve oggi ripensare la propria strategia per l'utilizzo del giacimento di Calliano"; nella seconda memoria tecnica [redacted] (doc. IX.194), secondo cui il "minerale (con purezza elevata)" derivante dalla cava Lp è "da destinarsi allo stabilimento [redacted] di Montiglio", e non ad un ipotetico nuovo impianto di cartongesso.

mentre la scalata ostile di [redacted], concentrata in pochi mesi e dalle conseguenze organizzative ben più profonde, non ne ha impedito l'acquisizione, addirittura nello stesso identico periodo (dicembre 2005). La seconda incongruenza è relativa al fatto che, proprio nel mezzo della complessa operazione societaria che -come la stessa [redacted] afferma- ha comportato un notevole esborso economico e la necessità di lunghe e difficili attività di monitoraggio, integrazione e riorganizzazione interna, ossia proprio nel dicembre 2005, i vertici di [redacted] riescono ad impegnarsi a fondo per raggiungere l'accordo per l'acquisizione della cava [redacted]. Inoltre, e soprattutto, la cava [redacted] è stata acquistata proprio quando veniva "congelato" il progetto di realizzazione del terzo impianto di cartongesso: la strategicità dell'operazione [redacted] dunque, deriva non già da tale progetto, bensì dal riuscire, per questa via, ad ostacolare e ritardare l'ingresso di [redacted] nel mercato.

Peraltro, la stessa circostanza (riportata da [redacted] per cui da ultimo -tra il finire del 2005 e la prima metà del 2006- [redacted] ha rinunciato all'acquisto dei terreni industriali di Montiglio di proprietà dell'Idsc, quando questi terreni dovevano servire proprio all'ampliamento del complesso industriale di Montiglio con la previsione della nuova struttura produttiva di cartongesso, è un'ulteriore riprova dell'aleatorietà del progetto.

267. Quanto alla ricostruzione per cui, solo nel giugno 2005 e vedendo dei macchinari che effettuavano sondaggi nei terreni di [redacted] [redacted] riprende ad interessarsi a tali terreni, risulta difficile comprendere l'improvviso interessamento per depositi noti da decenni se non osservando come proprio a quella data, secondo la ricostruzione della stessa [redacted], questa viene a conoscenza dell'esistenza di un contratto di vendita di [redacted] con [redacted]. Da quel momento, e dunque ancora in vigenza dell'accordo [redacted] iniziano una serie di interferenze di [redacted] con comportamenti attivi (sotto forma ad esempio di visite alla cava, nonché persino di indagini geologiche, sia dirette -carotaggi- che indirette -geofisica- che da rilievi nei sotterranei di cava), interferenze che alla fine porteranno all'acquisto della cava.

Al riguardo, si osserva che il rapporto contrattuale in essere tra [redacted] e [redacted] è fonte di obbligazioni contrattuali tra promittente venditore e promittente acquirente, che sanciscono il principio di buona fede presente già nella precedente fase di trattativa (e *a fortiori* dunque ad esito di un contratto preliminare). Tale circostanza risultava nella piena conoscenza di [redacted], che dell'accordo tra [redacted] e [redacted], e dei conseguenti obblighi contrattuali intercorrenti tra le parti, era ben al corrente¹⁸⁸ nel momento in cui intavolava

¹⁸⁸ Almeno a partire da giugno 2005, data riferita dalla stessa Bpb nelle proprie memorie.

le proprie trattative con █████¹⁸⁹, allo scopo -poi conseguito- di precludere il trasferimento della proprietà immobiliare in favore di █████

268. In relazione all'ingresso nel mercato di █████ e alla supposta irragionevolezza della strategia di ostacolare █████ quando, nello stesso periodo, si stava profilando tale ingresso, si osserva preliminarmente che la (asserita) mancata frapposizione di ostacoli in un caso nulla rileva ai fini della valutazione degli ostacoli effettivamente frapposti in un altro caso.

Inoltre, l'evidenza documentale illustra bene come █████ fosse percepito dal mercato quale *player* ben più temibile di █████. Ancora, il gruppo █████ era (ed è) già proprietario del grosso giacimento di Roccastrada, l'unica vera alternativa a Calliano, per cui -diversamente da █████ non doveva effettuare alcun acquisto e quindi ben più difficilmente il suo ingresso poteva essere bloccato o ostacolato. Anzi, a ben vedere, il fatto che l'unico ingresso nel mercato abbia riguardato proprio la società proprietaria dei giacimenti di Roccastrada è un'ulteriore conferma della rilevanza delle barriere all'entrata legate all'approvvigionamento della materia prima gesso.

Non solo. Come rappresentato dalla stessa █████ in sede di audizione (doc. IX.180), l'esperienza (quantomeno quella iniziale) di █████ dimostra quanto il mercato del cartongesso sia particolarmente difficile anche da un punto di vista tecnico, dovendosi dunque includere anche il *know how* e le capacità tecnologiche tra le barriere all'entrata¹⁹⁰.

269. Dalla lettura della memoria tecnica di █████ (sempre doc. VI.124), poi, ben si comprendono le ragioni dell'ottimalità strategica del Piemonte, e in particolare del Monferrato, per un nuovo entrante quale █████ (█████ esplicitamente considera i "*terreni ritenuti strategici, in primis Calliano*", enfasi non aggiunta).

Quanto alla possibilità di ricorrere al gesso chimico, preliminarmente non può che richiamarsi l'ampia evidenza documentale di origine ispettiva - anche di provenienza █████ che non conferma, nella percezione degli operatori di mercato, quanto asserito da █████ nella sua memoria. In generale, si osserva difatti come il materiale sintetico rappresenti non solo una scelta di *second best* ma comunque, in caso, una fonte soltanto aggiuntiva e non

¹⁸⁹ Cfr. ad esempio il doc. IV.49 interno a █████ agosto 2005.

¹⁹⁰ Difatti, "█████ ha completato la realizzazione dello stabilimento produttivo a fine 2008, divenendo operativo con le prime vendite nei primi mesi del 2009. Già da subito, tuttavia, sono sorti problemi di natura tecnica e qualitativa in relazione alle lastre prodotte, a causa di problemi manifestatisi nel processo produttivo, con l'effetto di prodotti in diverse occasioni difettosi. [...] la discontinuità nel livello qualitativo delle forniture ha molto penalizzato █████ portando tale operatore ad una situazione di crisi finanziaria" (doc. IX.180).

sostitutiva, perlomeno in Italia e allo stato tecnologico attuale (e del periodo dell'abuso). Ciò, peraltro, viene confermato dalla stessa [redacted] in diversi passaggi della relazione tecnica¹⁹¹, così come per quel che riguarda il gesso riciclato, la terza fonte considerata nella memoria ma mai citata come rilevante nei documenti ispettivi agli atti.

270. L'analisi condotta nella relazione tecnica di [redacted] e basata sul numero di cave detenute dalla stessa società in Italia non è indicativa per diverse ragioni¹⁹².

Peraltro, l'indicazione finale di un rapporto cave/stabilimento in linea con gli altri operatori è talmente poco indicativo che, da questo punto di vista, secondo [redacted] il soggetto meglio dotato sarebbe [redacted] che invece, secondo l'evidenza ispettiva, risulta proprio l'operatore con maggiori criticità nell'approvvigionamento del gesso.

Per quanto riguarda l'analisi di [redacted] sulla situazione-cave di [redacted] ritenuta

¹⁹¹ Il più moderno stabilimento di [redacted] (quello di Temoli) può si utilizzare gesso chimico ma soltanto se "miscelato a gesso naturale"; il dipartimento chiave del gruppo [redacted] a livello internazionale è quello denominato *Mineral Resources* che si occupa di "ricerca dei gessi in natura" e di "reperimento delle risorse naturali"; una concreta proposta di fornitura di materiale sintetico dell'Enel riportata da [redacted] potrà essere operativa, in caso, solo a partire dal 2010 e coprendo al massimo soltanto poco più della metà del fabbisogno di un impianto di cartongesso; le esperienze di riutilizzo e recupero degli scarti a base gesso citate da [redacted] sono relative a Paesi diversi dall'Italia; il gesso riciclato, persino secondo la migliore esperienza a livello mondiale citata da [redacted] può essere presente al più soltanto nella misura del 25%; nella stessa diretta esperienza di [redacted] (stabilimento di Casola), meno del 10% della materia prima è di origine riciclata; la più comune utilizzazione del gesso riciclato riguarda invece le cementerie come additivo per la produzione di *clinker*.

Similmente nella seconda memoria tecnica [redacted] (doc. IX.194), dove si fa riferimento ad una facilità di reperimento del gesso artificiale (con costanza e continuità delle relative forniture) che contrasta con l'evidenza documentale agli atti, anche perché in caso riferita alla situazione attuale (il gesso Dsg da desolfurazione è "oggi abbondantemente recuperato in Italia", enfasi aggiunta) ma non a quella dell'epoca precedente dell'abuso, o a ipotesi sul futuro della politica energetica italiana. Ad ogni modo, come rappresentato dalla stessa [redacted] il gesso chimico "potrebbe senz'altro integrare - sino al 50% - la disponibilità di materia prima necessaria per gli stabilimenti italiani di cartongesso" (enfasi non aggiunta), con ciò confermando il ruolo in caso integrativo del gesso artificiale ma non già sostitutivo di quello naturale.

Analogamente, sempre nella seconda memoria tecnica [redacted] (doc. IX.194), la frazione di gesso proveniente da riciclo (in particolare di scarti di produzione e di sfridi di cantiere) è al più del 10% nella diretta esperienza di [redacted] e comunque, più in generale nelle migliori e più avanzate esperienze a livello internazionale (California, Canada), la percentuale massima è del 25% e svolge sempre una funzione soltanto integrativa ("*the recyclable gypsum [...] is combined with virgin rock*", enfasi non aggiunta).

¹⁹² Il mero numero di cave non è una misura adeguata delle disponibilità di minerale; le elaborazioni degli Uffici sono invece incentrate sul mercato geografico rilevante e basate sulle tre principali misure che possono considerarsi, ossia quantità autorizzate, quantità effettivamente estratte e riserve stimate.

Ad ogni modo, il numero totale di cave e riserve di [redacted] (indicato nella sua memoria) è particolarmente elevato; anche le cave allo stato inattive rientrano nel conteggio potendo essere (i)attivate in futuro, come dimostra la loro presenza (ad esempio delle cave Lavone 1 e Lavone 2) come alternative strategiche in diversi documenti ispettivi interni di [redacted] nonché nella stessa relazione tecnica (ad esempio nella tabella di pagina 24). Le cave Lavoni 1 e 2, peraltro, assumono minore rilievo proprio e soltanto in ragione del recente acquisto della cava [redacted] come riporta la stessa prima relazione tecnica di [redacted]. Al riguardo, la seconda memoria tecnica [redacted] (doc. IX.194) esplicitamente afferma che "l'avvio al predetto studio [di fattibilità del recupero e/o valorizzazione dell'area delle Lavoni] ebbe inizio non appena vi fu una ragionevole certezza che la pratica autorizzativa di cava La Pietra andasse a buon fine".

ampiamente sufficiente anche senza il deposito [REDACTED], si osserva in via del tutto preliminare come oggetto del presente procedimento sia l'abuso escludente di Bpb e non già le disponibilità minerarie di [REDACTED]; in generale, non si tiene poi conto di tutte le esigenze produttive di [REDACTED] (impianti esistenti più futura produzione di cartongesso) e, ad ogni modo, rimangono i comportamenti escludenti e non giustificati di [REDACTED]. Nello specifico, poi, si considerano le (asseritamente) ragguardevoli possibilità estrattive della cava Franca di [REDACTED] in Calliano quando lo stesso quantitativo (circa 2,5 milioni di tonnellate complessive) riferito a diverse cave di [REDACTED] (Lavone 1, Lavone 2, Borgo Tossignano, Palmoli) viene invece ritenuto insoddisfacente. Si confermano, inoltre, le possibilità di espansione della cava di [REDACTED] a Moncalvo (comune "notoriamente ricco di gesso") con le disponibilità di "soggetti terzi confinanti", ossia l'Idsc, e quindi proprio il progetto di [REDACTED] in quell'area; anche in questo caso, l'ammontare delle riserve è enfatizzato da [REDACTED] sebbene non sia di molto superiore al caso precedente (circa 3,5 milioni di tonnellate complessive).

Similmente, risulta poco indicativo confronto dell'estensione (in ettari) delle superfici in proprietà delle società, in quanto misura non indicativa del gesso eventualmente ivi contenuto (se non mediante stime di [REDACTED]).

271. Quanto all'indicazione contenuta nella memoria tecnica di [REDACTED] secondo cui [REDACTED] può disporre, nell'Astigiano, di 230.000 tonnellate annue destinate all'approvvigionamento dei due stabilimenti locali di Moncalvo e di Moncucco, si tratta di un'importante indicazione dei bisogni di materia prima di [REDACTED]. Difatti, tale quantitativo di gesso, già comunque insufficiente quand'anche interamente destinato ad alimentare un impianto di cartongesso (che necessita di circa 350.000 tonnellate annue, come confermato dalla stessa [REDACTED], lo è ancor di più considerando anche le necessità produttive dei due impianti già esistenti e attivi (ricordati dalla stessa [REDACTED]).

Da questo punto di vista, la circostanza che [REDACTED] sia infine riuscita a disporre di una cava in Calliano (la cava Franca) non rileva per la strategia escludente di [REDACTED] nella zona se non per il fatto che questa, alla fine, non sia risultata totalmente efficace (essendo riuscita a ritardare, per un significativo lasso temporale, l'ingresso di un nuovo operatore come [REDACTED] senza però riuscire ad impedirlo)¹⁹³. Di contro invece, e rimanendo nell'ottica di analisi

¹⁹³ Similmente si rileva anche per quel che riguarda le quantità di gesso di cava Franca in disponibilità [REDACTED], quantità stimate da [REDACTED] nella sua seconda memoria tecnica (doc. IX.194). Semmai, nell'analisi ivi sviluppata, rileva il fatto che la stessa [REDACTED] reputa particolarmente elevato un orizzonte di 30 anni per l'autonomia di approvvigionamento della materia prima, visto che un tale orizzonte viene considerato per avvalorare la tesi della sufficienza delle forniture di gesso per le esigenze produttive di [REDACTED]

di [redacted], risulta difficile comprendere suoi obiettivi diversi dall'esclusione, disponendo [redacted] persino di più ettari in Calliano (con la cava Lp) e dovendo alimentare il solo stabilimento intonaci di Montiglio¹⁹⁴. Anche per [redacted] infatti, seguendo le stesse ipotesi fatte per [redacted], 50 ettari (e persino di più proprio nel caso di [redacted]) equivalgono a 50 milioni di tonnellate e a circa 150 anni di alimentazione di un impianto di cartongesso, con la differenza che questo costituisce un'ipotesi per [redacted] tuttora incerta e una realtà invece per Fassa.

Con specifico riferimento alle forniture di gesso naturale (crudo) alle cementerie da parte di [redacted], si osserva che [redacted] invece di impegnare risorse non solo economiche per comprare la cava Lp, per alimentare il suo ipotetico nuovo stabilimento di cartongesso in Italia avrebbe potuto e potrebbe semplicemente interrompere le forniture di proprio gesso naturale alle cementerie per destinarle alla sua nuova produzione¹⁹⁵. Tanto più che il gesso di cui trattasi è di qualità adatta alla produzione di cartongesso¹⁹⁶; e inoltre tanto più che l'opzione di *switch* (dalla vendita alle cementerie all'utilizzo per le proprie esigenze produttive) risulta evidentemente quella migliore sotto il profilo dei costi, la cui importanza è molto sottolineata dalla stessa [redacted]¹⁹⁷.

Difatti, destinare il gesso per le cementerie al proprio ipotetico nuovo impianto di cartongesso avrebbe consentito di mantenere inalterati -se non di aumentare, in caso di vendite alle cementerie comunque non azzerate- i

In merito al ritardo dell'ingresso di [redacted] nel mercato, non può poi condividersi -alla luce dell'evidenza documentale sulla complessa e articolata strategia escludente di [redacted] quanto affermato dalla stessa [redacted] secondo cui il ritardo di [redacted] non deriverebbe dalla mancata disponibilità di gesso, bensì da questioni di tipo paesaggistico ambientali (quali la collocazione dell'impianto, i comitati anti-fabbrica, le battaglie ambientaliste, ecc).

¹⁹⁴ L'unico ad esempio indicato a pagina 36 della relazione tecnica di [redacted]

¹⁹⁵ Nel verbale di audizione della stessa [redacted] (doc. VII.128) si indica, con riferimento alle riserve Lp acquisite, che "è nelle intenzioni di [redacted] destinarle all'impianto intonaci [redacted] di Montiglio, così che il gesso proveniente dalla cava Gessi Nosei potrà essere destinato interamente alle cementerie". Dunque, il quantitativo di gesso destinato alle cementerie diventerebbe ancora (e significativamente) maggiore di 350.000 tonnellate annue, quando invece sarebbe sufficiente interrompere tali forniture per disporre del gesso necessario ad alimentare l'ipotetico nuovo impianto di cartongesso senza bisogno della cava Lp, il cui acquisto e successivo mantenimento nel tempo è opzione ben più costosa.

¹⁹⁶ "La scelta aziendale di [redacted] di vendere le proprie risorse naturali non dipende [...] tanto meno da una qualità del gesso non utilizzabile nella produzione del cartongesso" (doc. VI.124).

¹⁹⁷ "La scelta aziendale di [redacted] di vendere le proprie risorse naturali dipende [...] bensì da una politica di contenimento dei costi, che trae il proprio fondamento dal fatto che all'aumentare dei volumi estratti si abbassano i costi fissi di cava (noleggio macchine, personale, ecc)"; ancora, "la politica di contenimento dei costi è in realtà fondamento del sistema di gestione industriale del [redacted]" (in entrambi i casi enfasi non aggiunta); ancora, "la politica di contenimento dei costi di [redacted] è altresì dimostrabile già dalla prima fase del ciclo produttivo: l'estrazione di cava [...] essendo le cave soggette a costi fissi e variabili" (doc. VI.124).

Ancora, e soprattutto, per la stessa [redacted] "utilizzare gesso per produrre intonaco e/o cartongesso è più redditizio (in termini assoluti) rispetto a venderlo in forma cruda all'industria cementiera" (doc. IX.186, enfasi aggiunta).

volumi estratti, comprimendo così ugualmente -se non maggiormente- i costi fissi unitari¹⁹⁸. D'altra parte, tale scelta avrebbe evitato tutti i costi aggiuntivi che l'acquisto e il mantenimento della cava [redacted] comportano (costi fissi e variabili, di investimento (in conto capitale) e di gestione (operativi), presenti e futuri). D'altra parte ancora, tale scelta avrebbe evitato il perpetrarsi della situazione secondo cui, come ammesso dalla stessa [redacted], le vendite alle cementerie avvengono "a discapito del principio di salvaguardia delle risorse naturali".

In relazione alla scelta di vendere gesso a soggetti esterni, ritenuta da Bpb indicativa della politica del gruppo di non frapporre ostacoli a tali soggetti, si osserva tuttavia come ciò interessi semmai le vendite di gesso alle imprese del cemento, ossia operatori non diretti concorrenti di [redacted] in quanto attivi in mercati diversi da quello del cartongesso qui in esame¹⁹⁹.

272. Nella relazione tecnica di [redacted] trovano inoltre conferma alcune caratteristiche del mercato del cartongesso, in primo luogo l'importanza della vicinanza spaziale tra cava e impianto utilizzatore; si conferma inoltre un fabbisogno di circa 350.000 tonnellate annue di gesso per alimentare un impianto di cartongesso di medie dimensioni.

In merito al recente ingresso di [redacted] utilizzatore di una grande cava di gesso di ottima qualità, si osserva nuovamente come questa circostanza sia semmai indicatrice dell'importanza delle barriere all'entrata: dopo anni caratterizzati da mancanza di ingressi, infatti, l'entrata nel mercato riesce proprio al soggetto che detiene l'unico grande giacimento in Italia che può essere considerato alternativo a quello di Calliano per la produzione del cartongesso²⁰⁰.

273. In relazione alla successiva memoria economica di [redacted] (doc. IX.186), in via del tutto preliminare si osserva come il *predatory bidding* e il *raising rivals' costs* non siano qualifiche attribuite dagli Uffici.

Ad ogni modo, nella fattispecie sono evidenti sia la perdita o sacrificio

¹⁹⁸ Secondo [redacted], infatti, "le vendite alle cementerie vengono effettuate al fine di ridurre i costi fissi unitari (di estrazione)" (verbale di audizione, doc. VII.128).

¹⁹⁹ Similmente può osservarsi in relazione a quanto indicato da [redacted] nella sua memoria economica (doc. IX.186), secondo cui "il fatto per cui [redacted] venda anche gesso all'industria cementiera mostra come Bpb non stia accumulando gesso al fine di privarlo ai suoi rivali nel mercato del cartongesso": è vero infatti che le vendite alle cementerie implicano un non accumulo diretto, ma implicano comunque una privazione, diretta o indiretta (come ad esempio nel caso dell'acquisto della cava Lp), nei confronti dei concorrenti nel mercato del cartongesso.

²⁰⁰ Difatti, "il bacino estrattivo gessifero toscano (di Roccastrada) avrebbe costituito una valida alternativa alle progettualità Fassa, sotto tutti i profili (quali-quantitativi della risorsa naturale e dei costi di estrazione)" (seconda memoria tecnica [redacted], doc. IX.194).

Tuttavia, le cave di Roccastrada non sono disponibili, in quanto già utilizzate a fini industriali da altra impresa, che è proprio l'unico nuovo entrante nel mercato della produzione di cartongesso diverso dai tre operatori storici.

iniziale (spese per acquisto cava Lp, per i ricorsi dei contadini, per il monitoraggio complessivo delle attività di ██████ in generale per organizzare, strutturare e monitorare il complesso della strategia escludente, ecc), sia il recupero successivo (vantaggi connessi all'esclusione, o comunque al ritardato ingresso, di un concorrente come ██████ nel mercato, in particolare attraverso prezzi del cartongesso mantenuti artificialmente più elevati di quelli che si sarebbero verificati in assenza della strategia abusiva, e quindi con ██████ attiva nel mercato), elementi alla base di un comportamento predatorio (*predatory pricing* o *predatory bidding*).

Secondo ██████ non sussiste perdita attuale perché il Van (Valore attuale netto) è positivo. Tuttavia, la valutazione di progetti d'investimento col criterio del Van (senza peraltro qui utilizzare quello del Tir, Tasso interno di rendimento, più obiettivo perché non presuppone la scelta arbitraria di uno specifico tasso di sconto) è un'operazione altamente aleatoria in quanto fortemente dipendente dalle numerose ipotesi²⁰¹ sottese che devono essere formulate nella definizione del modello²⁰². Ciascuna di queste ipotesi può essere criticata²⁰³, per ciascuna possono essere ipotizzati valori diversi e conseguentemente i risultati finali cambiano. Ad ogni modo, anche gli stessi risultati dell'esercizio simulativo di ██████ (derivanti evidentemente dalle ipotesi formulate da ██████ medesima) mostrano come la perdita attuale (attuale inteso come immediata, non nel senso matematico-finanziario dell'operazione di attualizzazione) vi sia e sia piuttosto consistente²⁰⁴. Anche passando poi all'attualizzazione finanziaria, il valore attuale (al 2006) della serie storica delle poste finanziarie individuate diviene positivo solo a partire dal 2030 circa, con ciò significando che occorrono almeno ben 25 anni circa

²⁰¹ Come sottolinea la stessa ██████ "il calcolo della redditività post-imposte dell'investimento di ██████ a Calliano richiede di fare delle ipotesi rispetto ad un insieme di variabili" (doc. IX.186), ipotesi basate poi peraltro su stime interne di ██████ ("le nostre ipotesi rispetto a tali voci si basano sui documenti interni di Bpb e su informazioni ulteriori a noi fornite da ██████").

²⁰² Che peraltro "prescinde dal valore strategico della detenzione di riserve di gesso", come invece è nel caso qui in esame, in particolare in termini di ostacolo ai concorrenti (doc. IX.186).

²⁰³ Ad esempio, il fatto che il prezzo di vendita del gesso crudo alle cementerie sia insensibile al rilevante aumento dell'offerta di gesso proveniente dalla cava Lp; il fatto che la domanda dei cementieri sia in grado di assorbire tutta l'offerta di ██████ complessiva anno per anno; il valore prescelto per il tasso di interesse o il tasso di inflazione, ecc.

Peraltro, la stessa ipotesi di vendita esclusiva alle cementerie, per quanto adottata da ██████ come restrittiva, non solo non è realistica, ma allontana l'analisi dal cartongesso che è invece il mercato rilevante (in questo modo sarebbe sempre possibile ipotizzare un impiego redditizio del gesso in altre produzioni, con la relativa Analisi benefici costi sempre soggetta ad arbitrarietà nella scelta dei valori e delle ipotesi che ne condizionano fortemente i risultati). L'abuso qui in esame è relativo al mercato del cartongesso, per cui prezzi e costi andrebbero -in caso- riferiti a tale mercato. La distorsione derivante dalla contemporanea considerazione degli effetti della condotta (il cosiddetto *no economic sense*) sarebbe allora inevitabile, ciò che porta a ritenere poco significativa in questo caso l'analisi prezzo/costo.

²⁰⁴ "Come mostrato nella tabella, tra il 2006 e il 2009 ██████ sopporta soltanto costi" (doc. IX.186).

di ricavi sicuri nel futuro per far giudicare oggi (nel 2006) l'operazione economicamente conveniente. E poi, quand'anche in base alle ipotesi adottate da [redacted] l'investimento risultasse conveniente per la stessa [redacted], rimane comunque l'obiettivo escludente²⁰⁵.

Quanto alla distanza cava di Calliano-impianto di Montiglio, essa rientra effettivamente -come sostenuto da [redacted] nei canoni fisiologici di sostenibilità economica. Ciò tuttavia è un ulteriore elemento a conferma del fatto che l'acquisto della cava [redacted] potesse essere programmato e concluso da tempo, e non soltanto a seguito dell'accordo contrattuale raggiunto da [redacted].

274. Infine, la prospettata ipotesi di costruzione del nuovo impianto di cartongesso in Italia è in contraddizione con quanto affermato nella prima parte della stessa memoria economica (doc. IX.186), secondo cui il ricorso di [redacted] a vendite all'estero (soprattutto di tipo intragrupo) è dovuto alle difficoltà di vendita incontrate da [redacted] nel contesto nazionale e alla necessità di non sottoutilizzare i relativi impianti. In un siffatto contesto, che peraltro non trova riscontro nei dati quantitativi forniti dalla stessa [redacted]²⁰⁶, non vi sarebbe alcuna ragione di costruire ancora una ulteriore struttura produttiva.

275. La seconda memoria difensiva di [redacted] (doc. IX.179) indica come le valutazioni, in relazione all'ipotetico nuovo impianto italiano di cartongesso di [redacted] ritenuto dalla stessa [redacted] il principale motivo dell'acquisizione della cava Lp, risalissero al 1997/1998. Da questo punto di vista, si osserva che in realtà il secondo impianto italiano di [redacted] (quello di Termoli) risale al 2002: dunque, nel 1997/1998 al più Montiglio poteva essere un'opzione alternativa a Termoli per la realizzazione della seconda unità produttiva; poi, una volta prevalsa Termoli, l'opzione Montiglio viene verosimilmente abbandonata, non essendoci più ragione di realizzare un altro stabilimento ancora. La prova del progetto relativo al terzo stabilimento addotta da [redacted] si basa su di una dichiarazione resa dal vice-sindaco di Montiglio; tale dichiarazione si riferisce tuttavia ad un progetto di [redacted] precedente²⁰⁷ alla costruzione del

²⁰⁵ In relazione alla fattispecie di raising rivals' costs anch'essa analizzata da [redacted] si osserva come, al di là delle quattro condizioni elencate e riprese da un articolo accademico, rimanga l'intento escludente: se questo viene raggiunto, la strategia è comunque redditizia per l'impresa dominante e per ciò stesso dannosa per i consumatori (diminuzione della concorrenza effettiva e potenziale, ad esempio via effetto di monito su eventuali futuri e ulteriori nuovi entranti). Ad ogni modo, nel caso in esame la questione non è tanto l'incremento del prezzo dell'*input* (gesso) derivante dall'aumento artificioso della domanda di quell'*input* da parte del dominante, quanto piuttosto, e più semplicemente, il fatto di rendere indisponibile ad un nuovo entrante una risorsa naturale scarsa e indispensabile per la produzione di cartongesso.

²⁰⁶ In accordo ai quali il valore della produzione italiana di [redacted] è sempre crescente nel periodo 2001-2008 così come, secondo le elaborazioni degli Uffici, la relativa quota di mercato (in quest'ultimo caso con l'unica eccezione di un anno).

²⁰⁷ L'interesse di [redacted] alla realizzazione dell'impianto di cartongesso a Montiglio risale infatti al "finire degli anni '90"; lo stesso dichiarante ricopriva la carica di vice-sindaco di Montiglio "tra il 1999 e il 2001" (allegato al doc. IX.179); similmente, nel medesimo doc. IX.179, [redacted] afferma che "l'idea di Bpb di aprire

secondo impianto di cartongesso di Termoli, quello per cui si è poi optato nel 2002.

276. In relazione ai ricorsi civili dei contadini, rilevano le affermazioni contenute nella prima memoria di [REDACTED] (doc. VI.124) secondo cui, mentre Lp aveva motivo di opporsi a [REDACTED] con ogni mezzo, [REDACTED] riteneva "strategici" i terreni che [REDACTED] aveva comprato.

Quanto ai ricorsi amministrativi, il malcontento dell'intera popolazione per gli impatti ambientali del progetto di [REDACTED] elemento sottolineato da [REDACTED] rende però ancora più anomala la circostanza che i proponenti siano sempre le medesime persone fisiche (Lc, Cb e Fp).

Rimane poi il fatto indubitabile che [REDACTED] ha messo a disposizione dei coltivatori ricorrenti i propri avvocati, per cui non può condividersi l'affermazione per cui [REDACTED] non avrebbe avuto alcun ruolo nella vicenda.

277. Ad ogni modo, secondo quanto accertato con [REDACTED] la cava Franca (che dovrebbe alimentare il futuro stabilimento di cartongesso di Calliano) è costituita, perlomeno in parte, da terreni su cui sono intervenuti i ricorsi dei contadini.

Di conseguenza, un'ulteriore effetto della strategia escludente di [REDACTED] - questa volta in prospettiva futura - è che gli approvvigionamenti di gesso da tali terreni per alimentare l'impianto di cartongesso di Calliano non possono dirsi affatto certi. Su di essi pendono infatti i ricorsi di prelazione intentati: la piena operatività futura dello stabilimento di cartongesso di [REDACTED] è così condizionata al positivo esito di tali ricorsi dinanzi al Tribunale adito.

Considerazioni analoghe riguardano, *mutatis mutandis*, gli effetti di incertezza derivanti dalla pendenza dei ricorsi amministrativi, incentrati sui provvedimenti pianificatori adottati dal comune di Calliano per consentire il progetto minerario e industriale di [REDACTED]

Non solo. Tali provvedimenti amministrativi hanno anche mutato la destinazione d'uso delle particelle fondiari da agricola a industriale (cfr. doc. X.197); di conseguenza, in caso di accoglimento dei ricorsi, i terreni tornerebbero ad essere qualificati come agricoli, e dunque anche su di essi avrebbero validità le azioni di riscatto agrario (che invece non sono esercitabili a seguito di avvenuto mutamento della destinazione d'uso dei suoli da agricola a edilizia, industriale o turistica).

278. La seconda memoria difensiva di [REDACTED] (doc. IX.179) testimonia in sostanza la messa a disposizione, da parte della stessa [REDACTED] per il tramite di Lp, di suoi avvocati a favore dei contadini ricorrenti.

un terzo impianto a Montiglio risale addirittura agli anni '90". Da ultimo, i contatti con il comune di Montiglio "iniziarono sul finire degli anni '90" secondo la memoria finale di [REDACTED] (doc. XII.244).

Peraltro, [redacted] afferma di aver concesso a [redacted] il comodato d'uso del capannone soltanto a partire dal 2007, circostanza tuttavia non confermata dalle dichiarazioni rese dallo stesso [redacted] che fanno invece risalire l'evento al 2006. Ad ogni modo, quand'anche fosse nel 2007, la valutazione non muterebbe, atteso che [redacted] ha presentato ricorsi anche in quell'anno (nonché nel successivo 2008) e che, peraltro, il comodato potrebbe essere una conseguenza dei ricorsi presentati nell'anno precedente.

279. In relazione ai terreni Idsc di Moncalvo, secondo [redacted] (doc. VI.124) essi sono stati inseriti nelle trattative avviate -tra la fine del 2005 e la prima metà del 2006- con l'Idsc per l'acquisto di altri terreni (a Montiglio) necessari per la realizzazione dell'ipotetico nuovo impianto di cartongesso. Ciò fa però emergere una contraddizione netta: proprio in quel periodo si era difatti conclusa la scalata ostile del gruppo [redacted] che aveva 'portato - secondo quanto affermato dalla stessa [redacted] al "congelamento" del progetto del nuovo stabilimento.

Ad ogni modo, la ricostruzione di [redacted] secondo cui sarebbe stato l'Idsc a voler inserire nella trattativa per i terreni industriali di Montiglio anche i terreni agricoli di Moncalvo (quelli confinanti con la cava Monferrato di [redacted]) non trova conferma nelle risposte fornite agli Uffici dallo stesso Idsc. L'Istituto rappresenta infatti come fosse stata proprio [redacted] "con la stessa richiesta" relativa ai terreni di Montiglio, ad esprimere interesse anche per i terreni di Moncalvo, nonostante i secondi fossero "ben distanti" dai primi. E ciò nonostante anche il fatto che, come affermato esplicitamente dalla stessa [redacted] nella memoria, l'utilizzo dei terreni di Moncalvo "per finalità estrattive del gesso sarebbe stato estremamente complesso e costoso per Bpb".

280. Quanto all'ampliamento dell'oggetto dell'acquisto di [redacted] sostenuto da [redacted] l'Idsc ha confermato che [redacted] ha comprato non più il solo sottosuolo ma anche il suolo con annesso fabbricato. Tuttavia, tale circostanza può ben ritenersi, parimenti, il risultato dell'intromissione di [redacted] nelle trattative, elemento in grado di dare all'Istituto venditore la forza contrattuale di sottoporre a [redacted] condizioni più vantaggiose per sé e, specularmente, più svantaggiose per la stessa [redacted].

Da questo punto di vista non può rilevare una perizia precedente all'inserimento di [redacted] nelle trattative, in quanto la conclusione di tali trattative con [redacted] (e quindi l'esercizio della forza contrattuale di cui sopra) è successiva.

281. Infine, la stessa affermazione di [redacted] contenuta nella memoria

tecnica²⁰⁸, unita all'effettivo e comprovato interessamento di [redacted] proprio per i terreni dell'Idsc, fornisce una chiave di lettura di tale interessamento, inquadrandolo nella più generale strategia escludente a danno di [redacted] al di là dei risultati di tale strategia (che nella fattispecie non si sono sostanziati nell'effettiva acquisizione dei terreni Idsc).

282. In relazione ai contatti tra [redacted] e il titolare di Lp risalenti nel tempo, da ultimo sostenuti da [redacted] nella memoria finale (doc. XII.244), si osserva nuovamente come ciò implichi che la cava Lp fosse da tempo disponibile ma infine acquistata da [redacted] solo dopo la notizia dell'accordo contrattuale siglato da [redacted] (conosciuta ad inizio giugno 2005).

Da parte sua, il fatto che la cava Lp fosse troppo piccola per [redacted] poteva semmai portare la stessa [redacted] a raggiungere un accordo per il suo ampliamento prima di [redacted].

In merito al "terzo stabilimento" di cartongesso di [redacted] si osserva anzitutto come esso sarebbe stato più propriamente in caso il secondo, atteso che la stessa [redacted] afferma che all'epoca il (secondo) impianto di Termoli non era stato ancora realizzato. Inoltre, gli elementi citati da [redacted] per la localizzazione a Montiglio (sinergie con altro impianto [redacted] disponibilità di gesso) sono i medesimi che hanno guidato la scelta di [redacted] a Calliano, con ciò avvalorando questi ultimi.

283. In merito alla presunta omessa analisi del seguito dell'accordo contrattuale [redacted] lamentata da [redacted] (doc. XII.244), oltre a rimarcare il fatto che una delle condotte abusive è il (cosciente) inserimento di [redacted] in un accordo contrattuale già raggiunto dal concorrente, si osserva come una tale analisi sia stata comunque effettuata (cfr. ad esempio doc. VII.143).

Si osserva poi come l'accordo [redacted] sia stato siglato in appena sette giorni, nonostante il prezzo dovesse basarsi su di una serie di parametri, quali in particolare una stima della quantità di gesso presente nei terreni, dei quali [redacted] non avrebbe potuto avere una propria cognizione se non conducendo, in precedenza, tutte le diverse attività più volte descritte in vigenza dell'accordo contrattuale stipulato da [redacted].

Quanto alla mancata considerazione anche del seguito arbitrale del contratto [redacted], si osserva come ai fini del procedimento assuma rilievo l'azione escludente di [redacted] e non già le reciproche rivendicazioni dei due contraenti.

284. Da parte loro, i rapporti tra l'acquisto oneroso di cava [redacted] e la scalata del gruppo [redacted] rilevano semmai in senso opposto a quanto

²⁰⁸ "Se davvero l'intento di tale acquisizione in Calliano fosse stato di estromettere Fassa dal mercato, Bpb avrebbe acquistato [...] i terreni della Curia confinanti con la cava di Moncalvo", ossia la cava Monferrato di Fassa (doc. VI.124).

affermato da [redacted] (doc. XII.244). Un esborso finanziario così significativo (ad esempio in percentuale del fatturato e degli utili conseguiti: cfr. *supra*), senza un preciso e ben definito piano di sviluppo strategico per l'utilizzo a fini remunerativi delle risorse acquisite (proprio in quel periodo viene "congelato" il nuovo impianto di cartongesso), avrebbe semmai appesantito i conti di [redacted] e fatto così diminuire il suo valore ai fini dell'opa. Il contenimento dei costi è peraltro un elemento chiave della politica aziendale di [redacted] come affermato da [redacted] stessa²⁰⁹.

Non è condivisibile una situazione in cui un esborso finanziario così rilevante, per di più in periodo di opa ostile, venga effettuato senza la sicurezza di un progetto sottostante di utilizzo, tanto è che "[redacted] deve oggi ripensare la propria strategia per l'utilizzo del giacimento di Calliano", con ciò significando che una tale considerevole spesa è ancora allo stato non utilizzata e non remunerativa.

Riesce poi difficile individuare una tale sicurezza nell'utilizzo delle riserve minerarie per il cartongesso se appena nel 2002 era stato realizzato il secondo stabilimento di Termoli, e se proprio nel 2005 veniva "congelato" l'ipotetico nuovo impianto. Ci si sarebbe dunque basati su di un progetto che, proprio nel medesimo periodo, veniva abbandonato.

285. Quanto ai ricorsi dei contadini (sempre in relazione alla memoria [redacted] di cui al doc. XII.244), l'analisi sul merito esula dal procedimento rilevando, invece, la loro riconducibilità a [redacted] nell'ambito della strategia escludente. Si osserva peraltro come analoghe azioni non siano state proposte dai contadini avverso gli acquisti effettuati invece proprio da [redacted] pur ricorrendone similmente i presupposti (compravendita di terreni condotti in affitto ovvero compravendita di terreni confinanti, anche "a catena"). Così come verso [redacted], in astratto i ricorsi civili avrebbero così fondamento anche nei confronti di [redacted]

Con specifico riferimento ai ricorsi amministrativi, si osserva peraltro che le motivazioni addotte (di natura urbanistica e di tutela paesaggistico-ambientale), quand'anche esistenti, sono state superate con l'intervento di [redacted] che, attraverso le iniziative di cui alla sezione VII, ha indotto i contadini alla rinuncia alle azioni intraprese.

286. Considerando la spiegazione nuovamente fornita da [redacted] (nella sua memoria conclusiva, doc. XII.244) sul testo del doc. IV.27, si rileva una discordanza nelle argomentazioni condotte in generale da [redacted]

²⁰⁹ Ad esempio nello stesso doc. XII.244 ("lower running costs", "improving margins through [...] annual cost savings", "maintaining balance sheet efficiency").

sull'argomento. Per un verso, si sostiene che non vi è stato alcun ritardo di [redacted] nell'ingresso nel mercato; per un altro, si nega che le proprie condotte abbiano eventualmente prodotto alcun effetto, stante in particolare la disponibilità di gesso alfine acquisita da [redacted] e lo stabilimento da questa alfine realizzato; per un altro verso ancora, tuttavia, una sola persona, il Responsabile minerario nazionale di [redacted], sarebbe riuscita a ritardare di almeno tre anni l'ingresso di [redacted] resistendo ai tentativi di sollecitazione e di storno posti in essere da [redacted] stessa²¹⁰.

Rimane non condivisibile una situazione in cui la sottrazione di riserve, i ricorsi, gli acquisti parcellizzati di terreni, ecc, non siano in grado di produrre alfine alcun effetto sull'ingresso di [redacted] nel mercato, e invece un solo tecnico minerario, per quanto professionalmente di rilievo possa essere, riesca ad ostacolare [redacted] semplicemente non entrando a far parte del relativo personale. Ad ogni modo, si osserva che, pur addebitandolo a quest'unico soggetto, anche la stessa [redacted] riconosce che vi è stato un ritardo nell'ingresso di [redacted]

(iii) Controdeduzioni sulle argomentazioni della società La Pietra

287. Il legame tra [redacted] e [redacted] deriva da diversi elementi, quali *in primis* la stessa stipula tra le parti dell'accordo del dicembre 2005. Vi sono poi le affermazioni fornite dai contadini ricorrenti (in particolare ad esempio Cb), che delineano una situazione per cui [redacted] agisce come intermediario e rappresentante di [redacted] nell'area di Calliano, all'interno della cui comunità il titolare della società agricola riveste un ruolo di rilievo.

Peraltro, anche un'attenta lettura del doc. IV.39 rinvenuto presso la sede di [redacted] testimonia del ruolo di primo piano svolto da [redacted] e dal suo titolare nel curare gli interessi di [redacted] nella zona di Calliano. Il documento in questione, peraltro redatto dallo stesso titolare di [redacted], riporta infatti l'elenco dei terreni (in numero di 285) per l'autorizzazione della nuova cava di [redacted] (la cava [redacted] dismessa e inattiva al momento della sua acquisizione): tutti questi terreni, indipendentemente dalla loro provenienza, sono di proprietà²¹² o di [redacted] o di [redacted] o del titolare di questa, soluzioni evidentemente considerate

²¹⁰ Analogamente, da un lato si dice che è "impossibile ipotizzare che [redacted] potesse impiegare meno" tempo per aprire il sito di Calliano, mentre dall'altro lato, secondo la ricostruzione di [redacted] la sola presenza del suo Responsabile minerario nazionale avrebbe consentito a Fassa di impiegare almeno tre anni in meno.

²¹¹ Come illustrato dalla stessa [redacted] nella sua memoria di cui al doc. VII.134, la collaborazione tra [redacted] e [redacted] è molto stretta: difatti, i vertici della prima hanno persino chiesto al titolare della seconda di predisporre lui una lista dei terreni che, a suo avviso, potevano rientrare nel progetto di cava che [redacted] doveva presentare alle autorità competenti; e ciò nonostante il titolare di [redacted] non sia un geologo di professione.

²¹² Circostanza confermata dalla stessa [redacted] nella sua memoria di cui al doc. VII.134.

equivalenti da [redacted] anche per il caso di sua non diretta proprietà. In altri termini, [redacted] riteneva di poter disporre dei terreni di [redacted] o del suo titolare, al pari dei propri, in maniera funzionale all'obiettivo di autorizzare la cava²¹³. In aggiunta (come successivamente specificato dalla stessa [redacted] nella memoria di cui al doc. VII.134), il legame [redacted] coinvolge direttamente anche i contadini: in particolare, la presenza nel doc. IV.39 di una nota contenente il nome dell'agricoltore Lc indica che i relativi "terreni erano stati comprati da [redacted] tra fine 2006 e metà 2007 grazie alla mediazione di [titolare Lp] che, a sua volta, si era servito di [redacted] perché [redacted] conosceva bene i proprietari e si era attivato per convincerli a vendere".

Il legame [redacted]-contadini viene avvalorato anche in altre parti del richiamato doc. VII.134 di [redacted]. Ad esempio, nel caso dell'agricoltore [redacted] [redacted] "aveva chiesto al [titolare di Lp] se conosceva qualcuno in zona che poteva dare una mano per approvvigionare d'acqua la trivella e il [titolare di Lp] aveva fatto il nome di [redacted]"; e ancora, per evitare che i terreni acquistati diventino incolti, "[redacted] di solito si affida a [titolare di [redacted]], che li coltiva con la sua azienda agricola Lp. A volte, quando la società non è in grado di far fronte direttamente a tale compito, Lp ne affida l'incombenza a Cb".

288. Nello specifico delle argomentazioni di Lp, alcune parti della risposta al questionario (fornita da Lp in un secondo tempo rispetto alla data della sua somministrazione, doc. VI.109), appaiono in contrasto con l'insieme degli altri elementi agli atti.

In particolare, dalla lettura di quanto affermato sembrerebbe emergere una situazione di autonoma e indipendente determinazione da parte dei contadini, senza alcun ruolo svolto né da [redacted] né dalla stessa Lp. Tali affermazioni, tuttavia, contrastano con le dichiarazioni rese dai contadini interessati. Non solo. Soprattutto, esse contrastano anche con quanto successivamente rappresentato dallo stesso titolare di Lp (nella sua successiva memoria, doc. VII.125).

289. Peraltro, vale inoltre sottolineare come il fatto di un monitoraggio delle proprietà di Lp risalente nel tempo (addirittura agli anni '70) da parte di [redacted] più che un indice di un reale e duraturo interesse di questa, appare come un'ulteriore conferma di un piano volto ad ostacolare [redacted]. Difatti, a ciò depone la circostanza che da quasi quaranta anni le proprietà in questione potessero essere acquistate, ma l'effettivo acquisto si sia realizzato solo nel

²¹³ Similmente nel doc. IV.41, dove tra i terreni ritenuti "in disponibilità" Bpb figurano anche alcune particelle catastali in contratto di locazione con il titolare di Lp, nonché altre particelle in locazione Bpb/Lp.

2005 e dunque soltanto dopo la notizia del contratto siglato da [REDACTED].

290. La successiva memoria di Lp (doc. VII.125) conferma ad esempio il fatto che la zona ricca di gesso di ottima qualità fosse nota a [REDACTED] sin dai primi anni Novanta, nonostante poi l'effettiva acquisizione si sia concretizzata solo dopo la notizia dell'accordo di Lp con [REDACTED] per il progetto industriale del cartongesso di quest'ultima.

Trova inoltre conferma il fatto che l'improvvisa accelerazione dell'interessamento di [REDACTED] per i terreni di Calliano sia avvenuta a partire dal momento in cui (giugno 2005) [REDACTED] era stata informata dell'esistenza di un impegno contrattuale già siglato da [REDACTED]. I molteplici contatti da allora avuti con [REDACTED] testimoniano del forte interesse di questa.

291. La parte della memoria di [REDACTED] (doc. VII.125) incentrata sui ricorsi dei contadini avvalorata il fatto che questi non abbiano agito in maniera autonoma, spontanea e indipendente, ma fossero bensì coordinati da [REDACTED] con la collaborazione del titolare di [REDACTED], in quanto figura di riferimento in ambito locale.

Da un lato, infatti, vengono interessate dai riscatti agrari, tra le tante acquistate da [REDACTED] anche quasi tutte²¹⁵ le particelle catastali promesse in vendita a [REDACTED] (nel secondo preliminare [REDACTED]) e definite come strategiche per la stessa [REDACTED] dall'altro, i rapporti di Lp con [REDACTED] risultavano del tutto compromessi. E' Lp a coinvolgere così i contadini per la proposizione dei ricorsi.

Emerge dunque il fatto che quelle dei tre coltivatori non sono azioni spontaneamente e autonomamente decise, essendo invece dirette da Lp e il suo titolare²¹⁶, a loro volta strettamente legati a [REDACTED]. I contadini ricevono inoltre diverse somme di denaro, e tanto si tratta di un'azione orchestrata e non autonomamente decisa dagli agricoltori che questi non ne vogliono neanche sostenere alcun costo.

Stando alla ricostruzione di Lp, [REDACTED] interviene successivamente; essa, però, comunque interviene, e peraltro nel maggio-giugno 2006, cioè ben prima della proposizione dei ricorsi sia civili che amministrativi (intervento,

²¹⁴ A ulteriore riprova, nel doc. IV.40 acquisito presso la sede di [REDACTED] si fa esplicito riferimento ad attività estrattive svolte nella cava Lp sino agli anni '60 e ai circa cinquanta anni di inattività successivamente intercorsi: l'esistenza di tali giacimenti gessosi era dunque nota da molto tempo.

Difatti, ancora un altro documento reperito presso la sede di [REDACTED] (doc. IV.43) testimonia di un interesse manifestato da questa società nel 1991, data cui risale la relazione tecnica di cui consta il documento; anche qui si fa riferimento a coltivazioni in sotterraneo avvenute negli anni '40-'50.

²¹⁵ 9 delle 13 totali del secondo preliminare Lp [REDACTED]

²¹⁶ La seconda memoria di Lp (doc. VIII.175) sembra cercare -in maniera alquanto incidentale- di sfumare quanto invece ricostruito -con chiarezza e dovizia di particolari- nella prima memoria di Lp, il cui testo rimane inequivocabile.

dunque, comunque *ex ante*). Anche in questo modo, [redacted] assume così il controllo e il coordinamento delle azioni giudiziarie contro [redacted]; a riprova di ciò, basti considerare il fatto che gli avvocati di [redacted] non sono serviti solo per (cercare di) recuperare le 9 particelle del secondo preliminare [redacted] ma più in generale per impedire ed ostacolare il progetto industriale e minerario di [redacted] nella zona, giacché gli acquisti di questa che sono stati impugnati sono ben più numerosi di tali 9 particelle.

V. CONCLUSIONI

292. In conclusione, alla luce di tutte le argomentazioni sinora svolte, si può considerare come la complessa strategia globale e a tutto tondo di Bpb, articolata lungo uno spettro continuo di azioni diverse, avesse un obiettivo escludente nei confronti di [redacted] e, nei fatti, abbia fortemente ostacolato l'ingresso di questa nel mercato del cartongesso con lo stabilimento piemontese di Calliano, ritardandolo di almeno tre anni.

293. Per quanto riguarda la quantificazione del ritardo accumulato da Fassa per l'operatività nel mercato del cartongesso, basti osservare ad esempio quanto indicato dalla stessa [redacted] (da ultimo nel verbale di audizione finale, doc. XII.252), in accordo a cui [redacted] ha espletato tutte le procedure necessarie in "7 mesi". Dunque, in assenza dei comportamenti di [redacted] ragionevolmente [redacted] avrebbe potuto dedicare anche tutto l'anno 2006 (12 mesi invece che 7, e quindi anche una misura per eccesso) allo svolgimento di tutte le attività propedeutiche, per poi avviare l'effettiva produzione e vendita di cartongesso all'inizio dell'anno successivo, il 2007. Considerando che, invece, le condizioni per l'avvio delle attività di produzione e vendita da parte di [redacted] si sono verificate soltanto all'inizio del 2010 (gennaio-febbraio), il ritardo accumulato da questa società come conseguenza dell'abuso di [redacted] è quantificabile in almeno tre anni.

D'altra parte, un siffatto lasso temporale trova esplicita conferma anche nelle chiare affermazioni di [redacted] al riguardo: "*avendo rallentato per 3 anni (or more?) la venuta di un potenziale competitor (F.Bortolo)*" (doc. IV.27, enfasi aggiunta).

294. Scendendo nello specifico e distinguendo per tipologia di effetto, le condotte di [redacted] hanno in sostanza comportato per [redacted] *in primis*, l'impedimento dell'accesso ad adeguate riserve di gesso (quali-quantitative) necessarie alla produzione.

Da questo punto di vista, rileva ad esempio la questione della cava "La Pietra", con un consapevole e intenzionale inserimento in accordi contrattuali raggiunti dal concorrente; e ciò nonostante il giacimento e le sue potenzialità fossero note da tempo, e nonostante l'acquisizione di ulteriori riserve di gesso non fosse funzionale a ben definite esigenze produttive e fosse invece sproporzionata rispetto ai canoni fisiologici di approvvigionamento strategico della materia prima, sia di [redacted] stessa che di mercato (investimento in sovracapacità).

Rileva altresì l'intenso monitoraggio condotto da [redacted] nei confronti di [redacted] anche con mezzi poco ortodossi²¹⁷.

295. Non solo. Le condotte di [redacted] hanno comportato altresì, per un verso, l'aumento delle difficoltà di accesso ad adeguate riserve di gesso (quali-quantitative) necessarie alla produzione.

Da questo punto di vista, rileva ad esempio la parcellizzazione indotta nei possedimenti fondiari di [redacted]

Per l'altro verso, le condotte di [redacted] hanno comportato per [redacted] l'aumento dell'incertezza relativa ad adeguate riserve di gesso (quali-quantitative) necessarie alla produzione.

Da questo punto di vista, rileva ad esempio l'aleatorietà sulla futura effettiva disponibilità dei terreni, agricoli (dove insistono le riserve di gesso) e industriali (dove insiste lo stabilimento produttivo), in dipendenza dell'esito dei ricorsi civili di prelazione e riscatto agrario e dei ricorsi amministrativi straordinari al Tar e Presidente della Repubblica intentati dai contadini.

296. In aggiunta, le condotte di [redacted] hanno comportato per [redacted] anche l'aumento dei costi di accesso ad adeguate riserve di gesso (quali-quantitative) necessarie alla produzione.

Da questo punto di vista, rileva ad esempio l'aumento indotto nelle quotazioni dei terreni gessiferi della zona (di 10-12 volte), l'interessamento di [redacted] ai terreni Idsc con l'inserimento nelle trattative già avviate da [redacted] gli oneri (di tempo, di risorse legali, economiche, ecc) connessi all'instaurarsi delle azioni giudiziarie per il riscatto dei terreni gessiferi, ecc.

297. L'effettivo ingresso di [redacted] nel mercato è stato considerato da [redacted] quale elemento che minerebbe la considerazione di un abuso di posizione

²¹⁷ [redacted] ad esempio "era in possesso della stratigrafia del giacimento che [redacted] stava sondando, prima della [redacted] perché, nottetempo, andavano a fotografare le cassette con le carote estratte dai sondatori [redacted] doc. III.19.

²¹⁸ Ad esempio, "azioni di disturbo acquistare particelle isolate per spezzare la continuità acquisti di [redacted] e rendere impossibile per loro la realizzazione sia di attività estrattive che industriali" (doc. III.19); "dove [redacted] ha acquistato e dove [redacted] ha eseguito acquisti volti a frammentare la superficie del deposito bloccandone l'azione" (doc. III.20); "per poter procedere all'estrazione del gesso [redacted] dovrà chiedere il permesso a [redacted] (doc. V.83), ecc.

dominante in capo alla stessa società (argomentazione sostenuta nel corso del procedimento, da ultimo anche in sede di audizione finale, doc. XII.252). Al riguardo, tuttavia, si osserva dapprima come un abuso escludente si possa sostanziare non solo nell'impedire e bloccare in concreto l'entrata di un nuovo soggetto, ma anche nell'ostacolarla e ritardarla, con conseguente aggravio di tempi e costi. Nel caso di specie, per di più, occorrerà attendere anche il giudizio dei competenti organi in relazione a tutti i ricorsi, sia civili che amministrativi, intentati a vario titolo dai coltivatori. L'ostacolo e il ritardo non esclude, evidentemente, il fatto che [redacted] possa avviare il proprio apparato produttivo, sia pure con il rischio dei giudizi pendenti.

Ad ogni modo, inoltre, l'avvio della produzione di [redacted] potrà avvenire con la disponibilità di un quantitativo di materia prima gessosa inferiore a quello ottimale programmato.

Dunque, benché ai fini di una qualifica come violazione della normativa sulla concorrenza basti il solo oggetto di un comportamento abusivo²¹⁹, nel caso di specie si rileva anche un concreto effetto (escludente) di tale comportamento.

298. La strategia escludente di [redacted] è a largo raggio ed ampio spettro d'azione. Di conseguenza, non risulta possibile analizzare ogni singola componente della strategia escludente indipendentemente dalle altre, con le quali si raccorda, si integra e si fonde. Una strategia globale richiede pertanto una valutazione unitaria.

Tale strategia ha in definitiva comportato, nei confronti del nuovo entrante [redacted] la sottrazione o il tentativo di sottrazione ovvero ancora il pericolo di una futura sottrazione di giacimenti di gesso fondamentali per la produzione di cartongesso.

299. [redacted] ha investito in sovracapacità, quantomeno per quel che riguarda la materia prima gesso, come mostrano gli elementi agli atti.

L'investimento in sovracapacità è a sua volta il risultato di un'ampia, complessa e articolata strategia globale attuata da [redacted] con l'obiettivo ultimo di impedire l'ingresso nel mercato del cartongesso di un nuovo temibile concorrente, [redacted].

La rilevanza del nuovo entrante [redacted] origina da un suo livello di efficienza complessiva (dall'integrazione con altre produzioni di materiali per l'edilizia, alla capillarità della rete distributiva) tale da ritenere affatto fondato il timore di un considerevole effetto del suo ingresso sulla dinamiche

²¹⁹ Cfr. ad esempio i casi *Michelin v Commission*, *British Airways v Commission*, *Compagnie Maritimes Belge*, *Michelin II*, *Irish Sugar*, nonché il recente caso COMP/C-3/37990 *Intel*.

dei prezzi, come d'altronde suggerisce anche l'esperienza del recente ingresso di [REDACTED], un operatore peraltro dalle potenzialità inferiori (perlomeno nella percezione del mercato).

300. L'articolata strategia di [REDACTED] è stata adottata in virtù della posizione dominante detenuta da [REDACTED] nella macroripartizione geografica del Centro-Nord dell'Italia e in quella del Sud-Est della Francia (ma anche nella dimensione nazionale, secondo l'ipotesi sostenuta da [REDACTED]).

Il progetto minerario e industriale di [REDACTED] si colloca, geograficamente, proprio in posizione centrale rispetto a queste due aree di rilevanza strategica per [REDACTED]. Da un lato, infatti, l'Italia Centro-Settentrionale è l'area del Paese maggiormente interessata dalla diffusione dell'utilizzo del cartongesso quale materiale per l'edilizia, e dunque l'area commercialmente più redditizia, nonché la principale zona d'influenza dell'impianto [REDACTED] di Casola. Dall'altro lato, la Francia Sud-Orientale rientra appieno nel raggio d'azione dello stabilimento di Chambéry del gruppo [REDACTED].

Il progettato impianto di cartongesso di [REDACTED] presenta una favorevole collocazione geografica rispetto a questi sbocchi commerciali, e rappresenta dunque una concreta minaccia per [REDACTED].

Impedire l'ingresso di [REDACTED] nel mercato avrebbe perciò significato per [REDACTED] preservare gli equilibri raggiunti in queste aree, conservando o persino rafforzando la posizione dominante ivi detenuta.

301. In coerenza con quanto sopra e con gli elementi agli atti, il mercato geografico rilevante è definito in termini macro-ripartizionali.

I costi di trasporto incidono significativamente sui costi complessivi e quindi sui prezzi di vendita, minando la competitività degli operatori di mercato. La distribuzione del prodotto finito oltre un certo raggio chilometrico dal luogo di produzione diviene così antieconomica, rendendo necessaria la presenza di strutture produttive nelle vicinanze degli sbocchi commerciali.

La stessa esperienza di [REDACTED] che ha realizzato in Italia un secondo impianto proprio per servire più proficuamente la macroripartizione del Centro-Sud, è d'altra parte indicativa di tale caratteristica del mercato del cartongesso.

302. [REDACTED] ha dunque abusato della posizione dominante detenuta nel mercato del cartongesso, con intento escludente nei confronti del nuovo entrante [REDACTED], il cui ingresso nel mercato risulta -in relazione agli effetti- ritardato, ad oggi, di almeno tre anni.

In particolare, in pendenza dei ricorsi (di natura sia civile che amministrativa) intentati dai contadini, la piena operatività del futuro stabilimento di cartongesso di [REDACTED], nonché i suoi approvvigionamenti di

gesso, risultano di fatto condizionati al positivo esito di tali ricorsi dinanzi alle autorità competenti.

VI. PREGIUDIZIO AL COMMERCIO COMUNITARIO

303. I comportamenti sopra descritti sono idonei a pregiudicare il commercio intracomunitario e, pertanto, integrano gli estremi per un'infrazione all'articolo 102 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue). Secondo la Commissione europea²²⁰, il concetto di pregiudizio al commercio intracomunitario deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza, diretta o indiretta, reale o potenziale, delle condotte sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

Al riguardo, vale considerare come l'abuso di posizione dominante qui esaminato riguardi una parte rilevante del territorio nazionale, nonché una parte dei confinanti territori d'Oltralpe. Di conseguenza, la fattispecie oggetto del presente procedimento, essendo idonea ad arrecare pregiudizio al commercio tra Stati membri, può essere valutata ai sensi dell'articolo 102 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue).

VII. INIZIATIVE ASSUNTE DA BPB

304. In data 19 aprile 2010, e dunque successivamente all'invio alle parti della Comunicazione delle risultanze istruttorie (5 febbraio 2010), è pervenuta, da parte di [REDACTED] una comunicazione con la formulazione di alcune iniziative spontaneamente assunte.

In particolare, le iniziative di [REDACTED] si sostanziano in due linee di azione, la prima relativa ai terreni gessiferi contesi con l'altra parte del procedimento, la società [REDACTED], la seconda relativa ai ricorsi civili ed amministrativi presentati da soggetti formalmente terzi, i contadini.

305. Per quanto riguarda il primo aspetto, [REDACTED] ha trasmesso a [REDACTED] un'offerta con la quale la prima si impegna formalmente e unilateralmente a cedere alla seconda la proprietà di alcuni terreni gessiferi siti in Calliano, collocati in diretta prossimità con la cava Franca già di proprietà Fassa, per una superficie complessiva pari a circa [25.000-35.000] mq.

Il prezzo unitario al quale [REDACTED] promette di vendere tali terreni sarà pari a

²²⁰ Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07, *Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato*, GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004.

quello fissato nel contratto preliminare che la stessa [redacted] aveva raggiunto nel 2002 con la società semplice agricola [redacted] (ossia [0,5-1] euro per tonnellata di gesso).

Secondo quanto rappresentato da [redacted] il prezzo complessivo della proposta di vendita formulata sarebbe particolarmente conveniente per [redacted] principalmente in ragione delle due ipotesi tecniche adottate²²¹.

306. Per quanto riguarda i ricorsi civili ed amministrativi, [redacted] ha raggiunto un'intesa con i contadini ricorrenti ottenendo da questi la disponibilità alla rinuncia ad entrambe le tipologie di ricorso intentate via via nel tempo.

In particolare, [redacted] ha offerto ai proponenti un corrispettivo per l'abbandono non solo delle cause civili (di riscatto agrario), ma anche dei procedimenti amministrativi (avverso le delibere urbanistiche comunali e per la tutela paesaggistico-ambientale). Tale corrispettivo si sostanzia nella facoltà, offerta da [redacted] ai contadini ricorrenti, di coltivare per [5-15] anni -dietro il pagamento di un canone annuo meramente simbolico- appezzamenti di terreni di estensione analoga a quella di cui avrebbero usufruito nel caso in cui avessero vinto le cause (civili).

I contadini hanno accettato la proposta di [redacted] anche in relazione ai ricorsi amministrativi, condizionandola alla chiusura definitiva dei giudizi pendenti, con correlata rinuncia alle domande riconvenzionali avanzate nei loro confronti da [redacted]

307. A seguito delle iniziative di [redacted] sono intercorsi dei contatti tra le parti, che hanno poi portato all'avvio delle relative trattative tra [redacted] e [redacted]. Da ultimo, con i doc. XII.258 e XII.260 (entrambi di provenienza [redacted]), le trattative avviate hanno raggiunto un adeguato livello di concretezza.

308. In particolare, per quel che riguarda i procedimenti civili relativi alle cause di prelazione agraria, il doc. XII.258 indica che, a seguito dell'accordo raggiunto tra [redacted] e [redacted] in data 25 maggio 2010, è intervenuta la rinuncia agli atti tra le parti e tutti i soggetti interessati.

In relazione ai procedimenti amministrativi, e sempre secondo quanto riportato nel doc. XII.258, ogni ricorrente ha provveduto alla notifica e al successivo deposito presso la cancelleria del Tar Piemonte degli atti di

²²¹ La prima è relativa allo spessore medio dei terreni in questione, assunto pari a [30-60] metri, in aderenza alle indagini geognostiche effettuate dalla stessa [redacted] nel gennaio 2005 ma inferiore alle stime interne di [redacted]. Sulla base di tale ipotesi, si ottiene un potenziale di gesso estraibile pari a circa [2,5-3,5] tonnellate. La seconda ipotesi fa invece riferimento alla resa estrattiva, ossia alla percentuale di gesso effettivamente estraibile rispetto alle risorse complessivamente presenti nel giacimento. Secondo quanto rappresentato da [redacted] le migliori tecniche estrattive (in sotterraneo) del settore fissano tale percentuale al [55-65%]; ciononostante, la stessa [redacted] ha predisposto l'offerta di vendita considerando una resa del [35-45%], con ciò venendo incontro alla supposta minore efficienza estrattiva di [redacted]. Sulla base di tali ipotesi, il prezzo complessivo dei terreni offerti in vendita a [redacted] è posto pari a poco meno di [700.000-1.000.000] euro.

rinuncia. Analogamente si è verificato per i ricorsi straordinari. avanti il Presidente della Repubblica (i difensori di ██████ hanno ricevuto copia della relativa documentazione in data 28 maggio 2010).

Per quanto infine riguarda i terreni gessiferi, secondo il doc. XII.258 ██████ ha manifestato il proprio interesse a valutare l'acquisto dei terreni proposti in vendita, addivenendo ad una specifica controproposta economica. Da ultimo, il doc. XII.260 informa dell'effettivo raggiungimento dell'accordo tra le parti.

309. In merito alla suddette iniziative assunte da ██████ si osserva anzitutto come esse possano ricadere nell'ambito di quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/81, quale "*opera svolta dall'agente per l'eliminazione o attenuazione delle conseguenze della violazione*".

Per quanto riguarda il grado di concretezza ed effettività delle iniziative di ██████ il livello raggiunto appare adeguato, attesa la sostanziale conclusione dei giudizi sia civili che amministrativi pendenti, e attesa altresì la positiva conclusione delle trattative tra ██████ e ██████ in relazione ai terreni gessiferi.

Per quel che riguarda il merito delle iniziative avanzate da ██████ si osserva che esse appaiono, in astratto e ad una prima analisi, poter dirimere le principali conseguenze *attuali* delle condotte *all'epoca* poste in essere da ██████

Le iniziative adottate da ██████ sono state considerate idonee ad incidere sulla quantificazione dell'importo della sanzione amministrativa pecuniaria da irrogare, che è stato in conseguenza ridotto.

VIII. GRAVITÀ, DURATA E SANZIONE

310. Alla luce di tutto quanto sopra esposto, l'istruttoria avviata ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90 nei confronti della società Saint-Gobain ██████ (già ██████ ha accertato l'esistenza di una violazione dell'articolo 102 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue).

311. L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria.

Secondo gli orientamenti comunitari²²², per quanto concerne la gravità dell'infrazione, questa deve essere valutata facendo riferimento, in

²²² *Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del Regolamento (CE) n. 1/2003, Commissione europea, 2006.*

particolare, alla natura dell'infrazione stessa, alla sua estensione geografica, alla quota di mercato delle imprese coinvolte e all'effettiva attuazione delle pratiche illecite.

312. Sulla base delle risultanze istruttorie, è stato accertato che la società [redacted] (già [redacted]) ha posto in essere, nel mercato della produzione e vendita di cartongesso come sopra definito dal punto di vista geografico, un abuso di posizione dominante.

L'abuso in questione si è sostanziato in una complessa e articolata strategia complessiva tesa ad impedire, o quantomeno fortemente ostacolare e ritardare, l'ingresso nel suddetto mercato di un nuovo operatore, la società [redacted]. Si tratta di un complesso di comportamenti considerato tra le violazioni più gravi della normativa posta a tutela della concorrenza ed è, pertanto, da considerarsi un'infrazione grave dell'articolo 102 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue).

Ciò anche in ragione delle caratteristiche del mercato in esame, caratterizzato da ingenti barriere all'entrata e dalla presenza fissa dei tre operatori storici senza ingressi di nuovi soggetti, e del conseguente significativo nocumento alle possibilità di scelta e al benessere dei consumatori derivante dalla riduzione della concorrenza effettiva e potenziale nel mercato.

313. In sintesi, l'abuso di [redacted] può ritenersi un'infrazione grave dell'articolo 102 del Tfue in ragione:

- dell'ulteriore pregiudizio alle dinamiche concorrenziali in un mercato già condizionato dalla stessa esistenza di una posizione dominante in capo a [redacted]
- della circostanza che la società che ha subito le condotte abusive di [redacted] può essere considerata un qualificato nuovo *player* (ad esempio per via della consolidata esperienza nel settore dei prodotti per l'edilizia, della dotazione di una capillare forza vendita già in essere, ecc);
- del fatto che l'ingresso di [redacted] nel mercato appare in grado di favorire e migliorare l'operare dei meccanismi di mercato (in particolare per quel che riguarda i prezzi).
- Rileva inoltre il fatto che la condotta di [redacted] rischia, come ulteriore effetto negativo, di eliminare in una certa misura in particolare la concorrenza potenziale, in ragione dell'effetto di monito su futuri nuovi entranti diversi da [redacted]²²³.

314. Peraltro, maggiore è il livello di corretta rivalità tra imprese, maggiore è

²²³ L'importanza di un tale effetto aggravante è sottolineata, ad esempio, anche nel recente caso comunitario di abuso di posizione dominante nel mercato dei microprocessori (caso COMP/C-3/37990 *Intel*).

la possibilità del prodursi di efficienze, incluse quelle dinamiche nella forma di innovazione. Di conseguenza, in assenza di particolari pressioni competitive, [redacted] (ma anche gli altri operatori storici, attestati su posizioni consolidate nel tempo) è scarsamente incentivato ad investire e realizzare così guadagni di efficienza.

315. Per quanto riguarda la durata dell'abuso di posizione dominante, la complessiva strategia escludente posta in essere da [redacted] si articola, sulla base delle risultanze istruttorie, lungo un arco temporale il cui inizio è databile al 2005.

La strategia escludente di [redacted] non risultava, al momento dell'invio alle parti della Comunicazione delle risultanze istruttorie (5 febbraio 2010), ancora cessata.

Il termine delle condotte abusive di [redacted] può invece porsi in coincidenza con le iniziative assunte da [redacted] di cui alla sezione VII. (19 aprile 2010).

La durata dell'abuso di posizione dominante di [redacted] è, pertanto, quantificabile in 5 anni e mezzo²²⁴.

316. Per quanto riguarda la sanzione amministrativa pecuniaria, in accordo agli orientamenti comunitari²²⁵, l'importo di base dell'ammenda è stato calcolato a partire dal fatturato specifico, relativo al 2009, realizzato da [redacted] per l'attività di produzione e commercializzazione di cartongesso, considerando soltanto una frazione del dato complessivo nazionale (quella relativa alla parte italiana del Mgr)²²⁶. Tale frazione di fatturato è stata poi modulata in funzione della gravità e della durata dell'infrazione.

L'importo di base dell'ammenda è stato poi ridotto per tener conto delle sopradescritte condotte di [redacted] finalizzate ad attenuare le conseguenze dell'illecito. Tali iniziative risultano qualificabili, ai sensi dell'articolo 11 della n. 689/81, quale "opera svolta dall'agente per l'eliminazione o attenuazione delle conseguenze della violazione", e presentano un adeguato grado di concretezza ed effettività.

Si è infine tenuto conto della soglia legale massima, pari al 10% del fatturato totale di [redacted] relativo al 2009 (articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90).

317. Nello specifico, le iniziative intraprese da [redacted] appaiono idonee ad attenuare, quantomeno parzialmente, le conseguenze dell'infrazione

²²⁴ "I periodi di durata inferiore a un semestre saranno contati come metà anno, quelli di durata superiore a sei mesi, ma inferiore a un anno, saranno contati come un anno intero", cfr. Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del Regolamento (CE) n. 1/2003, Commissione europea, 2006.

²²⁵ Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del Regolamento (CE) n. 1/2003, Commissione europea, 2006.

²²⁶ Utilizzando, allo scopo, un parametro di fonte [redacted]

commessa. Esse agiscono infatti, sia direttamente che indirettamente, sul versante della disponibilità di gesso da parte di [REDACTED] stabilizzandone così la posizione quale nuovo entrante nel mercato del cartongesso.

Con riferimento all'azione diretta, si tratta infatti della vendita di alcuni terreni contenenti gesso. Per quanto riguarda l'azione indiretta, la rinuncia dei contadini alle diverse azioni giudiziarie nel tempo intentate garantisce una maggiore sicurezza alle disponibilità gessifere di [REDACTED] nonché alle stesse sue proprietà immobiliari a destinazione industriale.

Le iniziative di [REDACTED] possono dunque rilevare ai fini della graduazione della sanzione, atteso che l'autore dell'infrazione si è infine adoperato per ridimensionarne le conseguenze.

318. L'Autorità ha così determinato l'applicazione alla società [REDACTED] di una sanzione amministrativa pecuniaria di importo pari a 2.165.787 € (duemilionicentosessantacinquemilasettecentottantasette euro).

RITENUTO, pertanto, che la società [REDACTED] (già [REDACTED]) ha posto in essere un abuso di posizione dominante nei confronti della società [REDACTED] contrario all'articolo 102 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue), e consistente in una complessa e articolata strategia globale sorretta da una pluralità di condotte funzionali ad impedire, o quantomeno fortemente ostacolare e per questa via ritardare, l'ingresso del potenziale rivale nel mercato del cartongesso;

tutto ciò premesso e considerato,

DELIBERA

a) che la società [REDACTED] (già [REDACTED]) ha posto in essere un abuso di posizione dominante contrario all'articolo 102 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue), consistente in una complessa e articolata strategia globale volta ad impedire l'ingresso nel mercato del cartongesso dell'impresa potenzialmente concorrente Fassa S.p.A.;

b) che la società [REDACTED] (già [REDACTED]) si astenga in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata di cui al punto a);

c) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto a), alla società [REDACTED] (già [REDACTED]) venga applicata una sanzione amministrativa pecuniaria pari a 2.165.787 € (duemilionicentosessantacinquemilasettecentottantasette euro).

La sanzione amministrativa pecuniaria di cui al punto c) deve essere pagata entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento con versamento diretto al Concessionario del Servizio della Riscossione oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane S.p.A., presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 237.

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

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

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

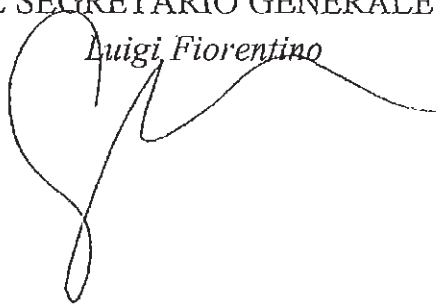


Autorevole Garante della Conoscenza e del Mercato

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.


IL SEGRETARIO GENERALE

Luigi Fiorentino



IL PRESIDENTE

Antonio Catricalà



La presente copia è conforme all'originale
composto complessivamente da n. 146
(.....) pagine.

UFFICIO DI SEGRETERIA - Il Funzionario

12 LUG. 2010



Sommario

I. LE PARTI	2
II. ALTRI OPERATORI ATTIVI NELLA PRODUZIONE DI CARTONGESSO	3
III. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO	5
III.1. PREMESSA.....	5
III.2. LA DENUNCIA ORIGINARIA E LA DOCUMENTAZIONE ISPETTIVA.....	6
(i) La denuncia originaria	6
(ii) La documentazione ispettiva.....	8
III.3. LA SUCCESSIVA ATTIVITÀ ISTRUTTORIA.....	40
(i) Sul mercato del prodotto.....	41
(ii) Sul mercato geografico.....	46
(iii) Le argomentazioni di [REDACTED].....	47
(iv) Sulla dominanza di [REDACTED].....	48
(v) Le argomentazioni di [REDACTED].....	54
(vi) Sulle condotte abusive di [REDACTED].....	57
(vii) Le argomentazioni di [REDACTED].....	60
(viii) Le argomentazioni della società [REDACTED].....	67
III.4. LA PARTECIPAZIONE AL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO.....	68
IV. VALUTAZIONI: L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	69
IV.1. LA DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE.....	69
(i) Il mercato del prodotto	69
(ii) Il mercato geografico.....	75
(iii) Controdeduzioni sulle argomentazioni di [REDACTED].....	80
IV.2. LA POSIZIONE DOMINANTE DI [REDACTED].....	82
(i) Evidenza quantitativa.....	86
(i-a) Evidenza quantitativa nell'ipotesi di dimensione nazionale sostenuta da [REDACTED].....	89
(ii) Evidenza qualitativa	93
(iii) Controdeduzioni sulle argomentazioni di [REDACTED].....	95
IV.3. LE CONDOTTE ABUSIVE DI BPB.....	101
(i) L'abuso di Bpb in particolare.....	103
(ii) Controdeduzioni sulle argomentazioni di [REDACTED].....	118
(iii) Controdeduzioni sulle argomentazioni della società [REDACTED].....	132
V. CONCLUSIONI	135
VI. PREGIUDIZIO AL COMMERCIO COMUNITARIO	139
VII. INIZIATIVE ASSUNTE DA [REDACTED].....	139
VIII. GRAVITÀ, DURATA E SANZIONE	141

Relata di Notifica

Io sottoscritto/a [redacted] , funzionario dell'Autorità
Garante della Concorrenza e del Mercato, ho provveduto a notificare in data odierna,
ai sensi dell'art. 6, comma 4, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217, la suesesa delibera
alla società [redacted]
consegnandone copia conforme nelle mani di [redacted]
nella sua/loro qualità di [redacted]
presso gli uffici [redacted] sita in
[redacted]

Roma, li 12/07/2010

Il funzionario

Polca Aliso

firma del ricevente

Flavio Banti