

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 28 settembre 1981

relativa ad una procedura di applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE

(IV/29.988 — Vetro piano in Italia)

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

(81/881/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

A. LE IMPRESE

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea, in particolare l'articolo 85,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio del 6 febbraio 1962 (1), in particolare gli articoli 1, 3 e 4,

vista la procedura iniziata d'ufficio dalla Commissione il 22 gennaio 1980 nei confronti delle società Fabbrica pisana SpA di Pisa, Società italiana vetro SpA di San Salvo (Chieti), Vernante Pennitalia SpA di Cuneo, nonché dell'Istituto sviluppo vetro di Milano, dell'Associazione sviluppo vetro Italia centrale di Ancona e dell'Associazione meridionale del vetro in lastre di Catania, per accordi e decisioni d'associazione riguardanti il mercato del vetro piano in Italia,

dopo aver sentito le imprese interessate conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e alle disposizioni del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione del 25 luglio 1963 (2),

visto il parere del Comitato consultivo in materia d'intese e di posizioni dominanti formulato, conformemente all'articolo 10 del regolamento n. 17, il 16 giugno 1981,

I

I FATTI

Considerando che i fatti possono essere riassunti come segue:

I. Le associazioni

L'Istituto sviluppo vetro (ISVE) è stato creato nel 1975 a Milano dalle più importanti imprese dell'Italia settentrionale specializzate nella vendita all'ingrosso del vetro piano. Esso è stato sciolto con decisione dell'assemblea generale del 13 marzo 1979. Il mercato controllato dalle imprese associate comprendeva oltre il 50 % del vetro piano commercializzato nell'Italia settentrionale.

L'Associazione sviluppo vetro Italia centrale (ASVIC) è stata creata il 24 luglio 1976 ad Ancona dai più importanti grossisti delle seguenti regioni: Umbria, Marche, Emilia-Romagna e Toscana. Essa è stata sciolta con una decisione del consiglio d'amministrazione il 20 aprile 1979.

La procedura inizialmente avviata nei confronti delle due associazioni è stata proseguita nei confronti delle imprese che ne hanno fatto parte durante il periodo di validità degli accordi.

L'Associazione meridionale del vetro in lastre (AMVL), creata l'11 settembre 1976 a Catania, raggruppa i più importanti grossisti dell'Italia meridionale. La sua sfera di attività si estende anche ad alcune regioni dell'Italia centrale, in particolare a quella di Roma. Essa interessa oltre il 50 % del mercato del vetro piano nelle regioni interessate.

Queste associazioni, che hanno adottato statuti e regolamenti rigorosamente identici e non hanno scopi di lucro, perseguono i seguenti obiettivi:

- sviluppare una politica di acquisti che garantisca agli associati le migliori condizioni contrattuali;
- assicurare la distribuzione e la trasformazione del vetro piano nel modo più economico.

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

(2) GU n. 127 del 20. 8. 1963, pag. 2268/63.

La durata di queste associazioni è stata fissata a cinque anni, con possibilità di proroga.

Le condizioni per l'ammissione sono le seguenti:

- essere imprese di distribuzione e di trasformazione del vetro piano;
- soddisfare a determinati requisiti di solvibilità e di moralità commerciale;
- ottenere l'approvazione dei due terzi almeno dei membri del consiglio direttivo.

II. Le società

1. La Fabbrica pisana SpA (in appresso denominata «Fabbrica pisana»), con sede a Pisa e con un capitale sociale di 11 934 500 000 lire, è una filiale al 100 % di Saint-Gobain Industries, società del gruppo Saint-Gobain/Pont-à-Mousson. Questo gruppo, che figura fra i più importanti gruppi industriali del mondo, comprende 134 società in 17 paesi. È strutturato in sei dipartimenti industriali e commerciali, ciascuno dei quali dipende da una società finanziaria, controllata al 100 % da Saint-Gobain/Pont-à-Mousson. Il gruppo possiede in Italia, oltre a Fabbrica pisana, le seguenti società, tutte operanti, a diverso titolo, sul mercato del vetro: Vetreria milanese Lucchini-Perego, Vetreria italiana Balzaretto-Modigliani, Vetreria Luigi Fontana, Vetrerie riunite Bordoni-Miva. La Vetreria Luigi Fontana di Milano con la propria filiale Felice Quentin di Firenze rappresenta il più importante trasformatore-grossista sul mercato italiano.

Il gruppo Saint-Gobain/Pont-à-Mousson occupa circa 110 000 persone, di cui 69 000 lavorano nel comparto denominato «delle costruzioni», che comprende le fabbriche che producono il vetro. La società Saint-Gobain Industries, che è a capo del suddetto comparto delle «costruzioni», controlla 25 filiali fra le quali Fabbrica pisana in Italia, che occupa circa 3 000 persone. Questa ultima società dispone di stabilimenti a Caserta, Pisa, Savigliano e Torino, che producono le seguenti categorie di vetro:

- vetro float, chiaro e colorato (blu, ambra, bronzo, verde, grigio);
- vetro greggio, chiaro e colorato, compreso il vetro profilato a «U»;
- prodotti trasformati per la costruzione (BIVER).

2. La Società italiana vetro SpA (in appresso denominata «SIV»), con sede a Roma e con capitale di 28 000 000 000 di lire, è una società controllata dallo Stato. Essa è stata creata nel maggio 1962 dall'Ente

finanziamento industria meccanica di Roma (in appresso denominato «EFIM») e dalla Società finanziamenti idrocarburi SpA di Milano (in appresso denominata «SOFID»). Attualmente la SOFID e la Società mineraria carbonifera sarda (in appresso denominata «MCS»), filiale del gruppo EFIM, detengono la totalità del capitale di SIV, in ragione del 50 % ciascuna.

Sino al maggio 1974, SIV disponeva esclusivamente d'impianti per la produzione del vetro per finestre (vetro stirato). La produzione è stata progressivamente ridotta a 38 000 tonnellate annue per cessare definitivamente nel settembre 1975. A partire dal maggio 1974, è stata avviata una linea di produzione per il vetro float, della capacità di 120 000 tonnellate annue. Inoltre, dal 1979 è entrata in funzione una linea float di proprietà della società Flovetro SpA, filiale comune al 50 % di SIV e Fabbrica pisana, con una capacità produttiva di 120 000 tonnellate annue, che le due società si dividono in parti uguali fra di loro.

SIV controlla anche due filiali di trasformazione, la ILVED SpA di San Salvo, specializzata nella produzione di specchi e la Vetroeuropa SpA di Torino, specializzata nel vetro di sicurezza.

SIV, i cui impianti sono localizzati a San Salvo (Chieti) con 3 500 addetti, produce attualmente vetro float, vetro greggio e vetro trasformato (sicurezza e isolamento).

La rete di vendita di SIV Europa comprende una filiale per la zona est (SIV-Deutschland, a Francoforte) e una filiale per la zona ovest (SIV-France, a Parigi).

3. Vernante Pennitalia SpA, il cui capitale sociale è di 16 106 700 000 lire e che ha sede a Cuneo, è nata dalla fusione, avvenuta il 30 novembre 1974, fra la società «Vernante» e la società «Pennitalia», filiale italiana di PPG-Industries Inc., di Pittsburgh (USA). Il capitale sociale di Vernante Pennitalia è diviso fra PPG Industries (80,5 %), i precedenti azionisti di Vernante (17,5 %) e Montedison (2 %). Questa società produce vetro float, vetro stirato e vetro greggio; essa provvede anche alla loro trasformazione in prodotti finiti. Inoltre, Vernante Pennitalia controlla integralmente la Pennitalia Securglas SpA, la cui sede sociale ed i cui stabilimenti sono ubicati a Roccasecca di Frosinone; questa società produce essenzialmente vetri speciali per l'industria automobilistica.

B. I PRODOTTI E LA SITUAZIONE DEL MERCATO

1. Nella presente procedura, i prodotti in questione sono rappresentati dalle diverse varietà di vetro piano.

Si possono infatti distinguere tre tipi fondamentali di vetro piano, in base al processo di fabbricazione utilizzato:

- il vetro stirato, che si presenta come una lamina incolore e trasparente, utilizzata per produrre vetro per finestre;
- il vetro greggio, che si presenta in una lamina ineguale, non trasparente ma traslucida, ottenuta per laminazione;
- il cristallo, che si presenta in una lamina trasparente le cui facce sono di un parallelismo quasi perfetto; può essere ottenuto mediante due procedimenti: la colata continua e il «float». Questo secondo procedimento è utilizzato da SIV, Fabbrica pisana e Vernante Pennitalia.

Tutte le varietà di vetro piano sono prodotte in spessori diversi e possono essere chiare e colorate, ma per motivi tecnici non è opportuno utilizzare lo stesso forno per la produzione di più varietà.

2. Il vetro float ha cominciato ad essere prodotto su scala industriale agli inizi degli anni Sessanta: grazie alle sue caratteristiche ed ai costi di produzione relativamente bassi rispetto alla qualità, esso ha rapidamente sostituito gli altri tipi di vetro piano. Inoltre, grazie alla molteplicità delle sue utilizzazioni, si può contare su un ulteriore incremento del suo consumo in un prossimo futuro.

3. Cionondimeno, nonostante il rapporto qualità/prezzo sia nettamente favorevole al vetro float, rilevanti quantitativi di vetro greggio e di vetro stirato sono ancora venduti in Italia, il primo grazie alla sua struttura fisica che lo rende particolarmente idoneo per determinate utilizzazioni, ed il secondo grazie ad un costo di produzione abbastanza contenuto, dovuto al fatto che gli investimenti effettuati sono già stati completamente ammortizzati.

4. La clientela dei produttori di vetro piano, facendo astrazione dai fabbricanti di autoveicoli che assorbono il 95 % del vetro float destinato a questo settore, è costituita essenzialmente da grossisti e trasformatori. Taluni grossisti, relativamente poco numerosi, si limitano a rivendere il vetro senza alcuna trasformazione, mentre altri dispongono anche di impianti per il taglio e per le prime operazioni sul vetro. L'attività dei trasformatori consiste nella fabbricazione di vetri di sicurezza, vetri isolanti, specchi, ecc., per l'edilizia e per l'industria del mobile.

5. La tabella seguente contiene i dati statistici riguardanti la produzione, l'importazione e l'esportazione di vetro piano in Italia, per gli anni dal 1974 al 1978, per i tre tipi di vetro piano, ossia il vetro greggio, il vetro stirato e il vetro float.

Dati statistici sul vetro piano (1)

(in tonnellate)

Prodotto	Anno	Produzione	Importazione				Esportazione				Consumo apparente
			CEE	% C.A.	Extra CEE	% C.A.	CEE	% Pr.	Extra CEE	% Pr.	
Vetro stirato	1974	282 695	58 230	19,5	32 159	10,8	53 102	17,9	23 652	7,9	296 330
	1975	164 311	15 990	11,1	28 041	19,4	52 040	31,6	12 250	7,4	144 052
	1976	103 626	46 528	28,1	55 507	33,5	32 819	31,6	7 523	7,2	165 319
	1977	100 035	50 952	29,3	56 544	32,5	33 150	33,1	5 935	5,9	173 788
	1978	92 615	38 607	24,9	46 672	30,1	17 759	19,1	5 380	5,8	154 755
Vetro greggio	1974	127 982	23 819	15,4	6 391	4,1	2 561	2,0	1 895	1,4	153 736
	1975	77 668	20 752	20,9	5 680	5,7	2 806	3,6	2 200	2,8	99 094
	1976	77 724	22 115	20,2	12 403	11,3	2 108	2,7	3 058	3,2	108 963
	1977	70 910	25 783	26,1	10 262	10,3	2 453	3,4	5 757	8,1	93 750
	1978	77 983	37 571	32,8	9 040	7,9	3 632	4,6	6 741	8,6	114 221
Vetro flottato	1974	203 000	30 169	14,2	10 912	5,1	25 233	12,4	6 975	3,4	211 873
	1975	270 849	9 697	4,3	1 447	0,6	48 188	17,7	12 999	4,8	220 806
	1976	390 786	27 536	7,8	1 567	0,4	54 913	14,0	13 257	3,3	351 719
	1977	383 238	49 114	12,8	8 535	2,2	47 426	12,3	12 407	3,2	381 054
	1978	393 799	65 842	16,6	4 107	1,0	47 549	12,0	19 799	5,0	396 409
Vetro piano in totale	1974	613 677	112 218	16,9	49 462	7,4	80 895	13,1	32 522	5,3	661 939
	1975	512 828	46 438	10,0	35 168	7,5	103 034	20,0	27 449	5,3	463 951
	1976	572 136	95 171	15,4	69 477	11,1	89 840	15,7	28 838	5,0	624 114
	1977	554 183	125 849	19,4	75 341	11,6	23 029	14,9	24 099	4,3	648 245
	1978	564 397	142 020	21,3	58 819	8,9	68 940	12,2	31 920	5,6	665 376

(1) Elaborazione in base a dati statistici dell'Istituto italiano di statistica e della Nimex dell'ISCE.

6. Le quote di mercato dei produttori italiani, per il complesso del mercato del vetro piano in Italia, sono state, durante il periodo di validità degli accordi, almeno le seguenti: Fabbrica pisana: 20 %, SIV: 14 %, Vernante Pennitalia: 14 %, Fabbrica Sciarra: 3 %, Vetro-Coke: 3 %; il fabbisogno restante è stato coperto dalle importazioni. Circa il 50 % di queste importazioni, soprattutto di vetro float, sono state effettuate presso i due grandi produttori europei, Saint-Gobain e BSN, sia direttamente, sia tramite le loro filiali belghe e tedesche; il restante 50 %

ha riguardato importazioni di vetro per finestre e vetro greggio, soprattutto dai paesi dell'Est a commercio di Stato, nonché importazioni molto saltuarie di vetro float dagli Stati Uniti.

7. Le esportazioni di vetro piano hanno rappresentato una parte importante della produzione delle società interessate, soprattutto di SIV e di Vernante Pennitalia, che negli anni 1976 e 1977 hanno venduto sugli altri mercati della CEE circa il 55 % della loro produzione. Anche Fabbrica pisana ha effet-

tuato esportazioni di vetro piano verso gli Stati membri della CEE, nel quadro della strategia commerciale globale del gruppo Saint-Gobain.

C. GLI ACCORDI

I. Accordi reciproci tra grossisti e trasformatori e decisioni delle loro associazioni

1. Questi accordi si sono concretizzati negli statuti e nei regolamenti delle tre associazioni, rigorosamente identici fra di loro, e nelle decisioni dei consigli di amministrazione di queste associazioni, figuranti nei verbali delle riunioni degli stessi consigli: infatti, l'assemblea rappresenta la totalità dei membri e le sue delibere sono obbligatorie e vincolano tutti gli associati, compresi gli assenti e i dissenzienti.

2. Gli statuti delle tre associazioni prevedono i seguenti obblighi per gli associati:

- essi devono trasmettere all'associazione copia degli ordinativi fatti ai produttori;
- devono impegnarsi a sottostare ai controlli da parte dei produttori, previsti dal regolamento, parallelamente all'impegno dei produttori a far pervenire all'associazione copia delle fatture e eventuali note di credito e di debito tratte sugli associati o da questi emesse.

3. I regolamenti interni delle tre associazioni, nonché le decisioni adottate dai consigli di amministrazione, precisano gli obiettivi concreti degli accordi, gli obblighi a carico degli associati, le sanzioni alle eventuali infrazioni, nonché le misure pratiche di applicazione.

a) Fra le norme stabilite dalle associazioni figurano i seguenti obiettivi concreti:

- una politica commerciale comune, per la cui realizzazione ciascuna associazione deve promuovere una linea comune di vendita attraverso la fissazione, l'applicazione ed il rispetto di una tariffa di vendita del vetro piano e dei prodotti trasformati;
- la collaborazione con i produttori per promuovere «una politica di produzione atta ad aumentare il consumo del vetro e pervenire ad una migliore valorizzazione dei prodotti trasformati mediante una politica di vendita adeguata». A tal fine, le associazioni devono «contrattare» con i produttori un abbuono differenziale concesso ai soli aderenti a contropartita dei loro obblighi; nello stesso tempo, esse si propongono di modulare gli ordinativi ai produttori dei

loro aderenti secondo una ripartizione percentuale prefissata.

b) Fra gli obblighi a carico degli associati si sottolineano i seguenti:

- l'impegno d'acquistare prodotti soltanto presso imprese scelte dall'associazione. A tal fine ciascun aderente deve trasmettere copia dei propri ordinativi, sui quali devono figurare le seguenti indicazioni:
 - quantità e qualità dei prodotti,
 - prezzi e sconti concessi,
 - nome del fornitore (non vincolante);
- l'impegno di non acquistare merce da produttori esteri, direttamente od indirettamente, senza la preventiva autorizzazione del comitato direttivo, tranne in caso d'importazione di:
 - a) prodotti in provenienza da paesi assoggettati a contingenti dallo Stato italiano e nei limiti dei contingenti stessi,
 - b) prodotti speciali, non fabbricati dai produttori scelti dall'associazione;
- l'impegno, imposto ai membri che effettuano importazioni dai paesi dell'Est, di mettere il 25 % di questi quantitativi importati a disposizione dell'associazione, che provvederà a ridistribuirli equamente fra gli aderenti «esclusi» da questa fonte di approvvigionamento e che ne faranno domanda; l'importatore che si rifiuti d'adempiere a questo obbligo deve rifondere all'associazione l'importo della differenza fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di acquisto corrispondente del prodotto nazionale identico. Quest'obbligo decade se l'importatore s'impegna a rivendere il prodotto importato al prezzo del mercato nazionale;
- l'obbligo per l'associazione di ripartire equamente fra gli aderenti i quantitativi dei prodotti venduti a prezzi speciali; la ripartizione è fatta in proporzione degli acquisti a prezzo normale, effettuati nel corso dei dodici mesi precedenti;
- il versamento di una cauzione di 3 milioni di lire in contanti o di 6 milioni di lire con assegno;
- la presentazione di un inventario di magazzino dettagliato, rilevato non oltre trenta giorni prima dell'ammissione;

c) Fra le «infrazioni» commesse dagli aderenti e che possono essere sanzionate dalle associazioni, figurano:

- il mancato invio all'associazione della copia degli ordini;
- il rifiuto di sottostare ai controlli periodici effettuati dall'associazione;
- la vendita, o l'offerta di vendita, di prodotti a condizioni e prezzi inferiori a quelli stabiliti dall'associazione;
- il rifiuto di seguire la politica di acquisti stabilita dal consiglio direttivo dell'associazione.

In caso d'infrazione, il consiglio direttivo può infliggere ammende d'importo variante fra 250 000 e 3 milioni di lire e, in determinati casi «gravi», raccomandare ai produttori di sospendere per un tempo determinato le forniture al «recalcitrante» o pronunciare la sua espulsione.

II. Accordi fra le associazioni di grossisti e trasformatori e i produttori

1. Fabbrica pisana, Vernante Pennitalia e SIV sono state interessate, sin dall'inizio, alla costituzione delle associazioni di grossisti e trasformatori. Il primo verbale di riunione del consiglio direttivo d'ISVE del 25 luglio 1975 testimonia della disponibilità dei produttori ad accogliere le richieste dell'associazione riguardanti:

- i prezzi praticati e l'abbuono differenziale riservato ai soli aderenti,
- la garanzia del mantenimento del livello di prezzo per le merci fornite ai distributori,
- il rispetto degli abbuoni concordati e dell'elenco dei clienti.

A contropartita di questi impegni che i produttori hanno successivamente sottoscritto, i grossisti e i trasformatori si sono impegnati ad un'effettiva programmazione degli ordini sin dal mese di settembre 1975.

Il suddetto verbale menziona la ripartizione decisa dall'ISVE dell'importo totale degli ordini in corso (3 200 milioni di lire) nel modo seguente:

- 56 % per Fabbrica pisana,
- 27 % per Vernante Pennitalia,
- 17 % per SIV.

Dato che nella quota di 56 % attribuita a Fabbrica pisana figurano anche gli ordini della società Fon-

tana, filiale di vendita di questo produttore, equivalenti a 37 % circa dell'importo complessivo, la ripartizione degli ordini restanti risulta essere la seguente:

- 32 % per Fabbrica pisana,
- 42 % per Vernante Pennitalia,
- 26 % per SIV.

2. Gli accordi riguardanti l'ISVE sono stati formalmente conclusi in esito ad una riunione svoltasi a Milano il 27 febbraio 1976.

L'ISVE ha in seguito chiesto l'impegno formale di Fabbrica pisana, di Vernante Pennitalia e di SIV con tre lettere inviate lo stesso giorno (9 aprile 1976), che riassumevano i dati principali degli accordi, che sono stati ratificati con scambio di lettere. Questo impegno è stato chiesto anche per conto delle altre due associazioni che a quell'epoca erano ancora in fase di costituzione:

- a) Fabbrica pisana ha risposto all'ISVE il 21 aprile 1976, all'ASVIC ed all'AMVL il 29 settembre 1976;
- b) le risposte di Vernante Pennitalia sono state inviate rispettivamente il 9 giugno 1976 all'ISVE e il 15 novembre 1976 all'ASVIC ed all'AMVL;
- c) SIV ha risposto all'ISVE il 5 maggio 1976, all'AMVL e all'ASVIC l'8 novembre 1976.

3. Il contenuto degli accordi fra l'ISVE, da un lato, ed i produttori, dall'altro, quale risulta dallo scambio di corrispondenza menzionato più sopra, nonché dai verbali delle assemblee generali dell'associazione, può essere riassunto come segue:

- a) i produttori riservano ai distributori associati un abbuono differenziale, il cui importo è stato stabilito in un primo tempo al 7 % (sono previste eccezioni per i vetri speciali);
- b) tutti gli ordini degli associati devono passare per il tramite delle associazioni e soltanto gli ordini trasmessi in tal modo beneficiano dell'abbuono differenziale;
- c) la liquidazione dell'abbuono differenziale viene effettuata ogni sei mesi;
- d) l'elenco dei clienti di ciascun produttore deve essere aggiornato ogni anno sulla base di criteri obiettivi, che tengano conto del volume degli acquisti (o delle vendite), del numero dei dipendenti e degli investimenti (questa clausola non è stata ratificata da Vernante Pennitalia);
- e) i grossisti ed i trasformatori s'impegnano a rispettare i listini fissati per i prodotti trasfor-

- mati, secondo le tariffe convenute con i produttori;
- f) le associazioni s'impegnano a riservare a ciascun produttore contingenti d'acquisto da parte dei loro membri;
 - g) i trasformatori ed i grossisti aderenti alle associazioni sono tenuti ad accettare i controlli della loro contabilità da parte di una commissione designata dai produttori;
 - h) gli associati s'impegnano a far pervenire ai produttori gli elenchi degli ordini in corso presso altri produttori non italiani al momento della conclusione degli accordi;
 - i) l'esclusione dall'abbuono differenziale è prevista per i membri che non rispettano le condizioni fissate dai produttori. Questa sanzione si aggiunge a quelle previste dalle associazioni (vedi punto C-1-3-c in appresso).

4. Per quanto riguarda in particolare l'AMVL e l'ASVIC, gli accordi tra queste associazioni e i produttori sono stati concepiti in modo più semplice, senza prevedere tutte le clausole che figurano nel punto precedente. Cionondimeno, anche questi accordi prevedono l'impegno dei grossisti e trasformatori di ripartire i loro acquisti in modo equo fra i soli produttori italiani e l'impegno di questi ultimi a concedere, dal canto loro, ai membri delle associazioni un abbuono differenziale che, di fatto, è stato identico a quello riservato ai membri dell'ISVE.

III. L'applicazione degli accordi

Dall'esame della documentazione raccolta, ed in particolare dai verbali delle assemblee, si può rilevare che i suddetti accordi sono stati applicati, anche se spesso solo in parte e in modo irregolare.

- a) L'ISVE e l'AMVL hanno comunicato ai membri, sia con la distribuzione di listini, sia con la comunicazione di «costi di produzione», i prezzi che i grossisti ed i trasformatori dovevano rispettare. Si tratta dei prezzi più elevati del mondo, secondo il verbale n. 26 dell'ISVE dell'11 febbraio 1977. Su tali prezzi le associazioni possono autorizzare degli aumenti percentuali, articolati in funzione delle varietà del vetro e delle modalità di fornitura.
- b) Anche gli sconti che i membri possono concedere ai loro clienti, sono stati convenuti in seno alle tre associazioni.

Altri sconti ed abbuoni sono stati autorizzati man mano che la situazione del mercato lo esigeva, in base all'origine del vetro, nonché alla qualità del prodotto e alle modalità di fornitura.

- c) Le associazioni, grazie alla loro possibilità di operare in veste di centri d'acquisto, hanno cercato di controllare le importazioni di vetro piano in Italia, come ad esempio in occasione d'importazioni dalla Germania (verbale n. 6 dell'ISVE del 18 novembre 1975), dal Belgio, (verbale n. 2 dell'ISVE del 6 ottobre 1976) e dalla Spagna (verbale n. 25 dell'ISVE del 13 gennaio 1977).
- d) L'ISVE, con decisione dell'8 aprile 1976, ha imposto ai propri membri d'indirizzare le loro ordinazioni direttamente all'associazione che si sarebbe incaricata di girarle ai produttori.
- e) Le associazioni hanno impartito ai loro membri le istruzioni necessarie per consentire di effettuare le rilevazioni statistiche previste dagli accordi e riguardanti anche le importazioni.
- f) L'abbuono differenziale risulta essere stato regolarmente praticato a favore delle imprese partecipanti alle associazioni e pagato alle date convenute.

Fra le parti interessate si sono comunque manifestate tensioni e contrasti lungo tutto il periodo di validità degli accordi. I produttori hanno continuato, ad esempio, a rifornire alcuni grossisti indipendenti, a condizioni identiche o anche migliori di quelle praticate ai membri delle associazioni, mentre dal canto loro i grossisti e i trasformatori hanno ancora effettuato, in maniera sporadica, acquisti all'estero. Ma queste eccezioni sono state poco numerose ed il loro numero è sensibilmente aumentato soltanto poco prima della cessazione degli accordi.

Rispetto al contenuto degli accordi riassunto nel precedente punto 3, va osservato che lo sconto differenziale è stato del 7 % fino al 30 aprile 1976 e del 5 % a partire dal 1° maggio 1976. Dal verbale n. 32 dell'ISVE del 29 giugno 1977 risulta una proposta dell'associazione a Fabbrica pisana e a SIV per rilanciare gli accordi, maggiorando lo sconto differenziale dal 5 al 10 %. I partecipanti agli accordi hanno in principio convenuto un versamento trimestrale dello sconto differenziale, per mettersi alla fine d'accordo sul pagamento semestrale.

IV. Durata degli accordi

Gli accordi esistenti fra le associazioni e i produttori sono stati progressivamente abbandonati nel corso del secondo semestre 1977, dato che i produttori non hanno più riconosciuto l'impegno di riservare esclusivamente ai membri delle associazioni il beneficio dello sconto differenziale. Formalmente, questi accordi sono stati denunciati soltanto da Fabbrica pisana il 21 novembre 1977.

Gli statuti e i regolamenti dell'ISVE e dell'ASVIC, nonché le decisioni adottate dalle assemblee di queste due associazioni hanno continuato a restare in vigore sino allo scioglimento delle stesse. L'AMVL ha mantenuto la prerogativa di agire in quanto centrale di acquisto e di fissare i prezzi e le condizioni di vendita per i propri membri. Tuttavia, in seno alle associazioni, gli accordi e le decisioni adottate hanno praticamente cessato di essere applicati già dal momento in cui sono venuti meno gli accordi con i produttori. Anche i vincoli associativi dell'organizzazione dell'AMVL si sono indeboliti sensibilmente non appena questa associazione è stata privata del sostegno delle altre associazioni e dei produttori.

II

LA VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO GIURIDICO

A. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 85, PARAGRAFO 1

considerando che, conformemente all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni d'impresa e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto d'impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune;

1. considerando che le imprese Fabbrica pisana, SIV e Vernante Pennitalia, nonché le società partecipanti alle associazioni ISVE, ASVIC e AMVL, sono imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE;

2. considerando che le decisioni delle associazioni ISVE, ASVIC e AMVL, nonché gli accordi oggetto della presente procedura e vincolanti le imprese aderenti alle suddette associazioni tanto fra di loro quanto alle società Fabbrica pisana, SIV e Vernante Pennitalia, sono decisioni di associazioni d'impresa nonché accordi fra imprese ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1;

3. considerando che le decisioni e gli accordi in questione hanno avuto per oggetto e per effetto d'impedire, restringere e falsare il gioco della concorrenza fra le imprese interessate sul mercato del vetro piano:

(a) per quanto riguarda gli accordi dei grossisti e dei trasformatori fra di loro e le decisioni delle associazioni

(a-1) considerando che gli accordi dei grossisti e dei trasformatori fra di loro e le decisioni delle associazioni ISVE, ASVIC e AMVL possono essere valutati congiuntamente, dato che le finalità, i mezzi e gli effetti sono gli stessi per le tre associazioni; che essi mirano a restringere la concorrenza fra i più importanti distributori italiani di questo prodotto; che a questo proposito va osservato che il vetro piano, malgrado l'esistenza di diverse varietà (float, stirato, greggio), è un prodotto particolarmente omogeneo dal punto di vista della qualità, con la conseguenza che la concorrenza resta praticamente possibile soltanto sul piano dei prezzi e delle condizioni di vendita; che, di conseguenza, la prerogativa degli organi statutari delle tre associazioni di negoziare i prezzi dei prodotti e di scegliere i fornitori per conto dei loro aderenti restringe la libertà dei membri delle associazioni di farsi concorrenza al momento dell'acquisto, onde rendere più competitiva la loro situazione commerciale; che anche il divieto d'importare e l'obbligo di ripartire, almeno in parte, le importazioni eventualmente effettuate dai paesi a commercio di Stato mira a scoraggiare i membri dal farsi concorrenza; considerando che il potere delle associazioni di fissare prezzi uniformi e di determinare le condizioni di vendita del vetro piano ha avuto per oggetto e per effetto d'indebolire l'interesse e la capacità dei membri di farsi concorrenza e di conseguenza di mantenere i prezzi del vetro piano ad un livello artificiale;

(a-2) considerando che gli accordi e decisioni in questione possono incidere direttamente sul commercio fra Stati membri; che, infatti, il divieto di acquistare i prodotti in questione presso produttori esteri riguarda in primo luogo i produttori dei paesi della CEE, tenuto conto dell'importanza tanto delle correnti degli scambi all'interno della Comunità, quanto della produzione di detti produttori, una gran parte della quale è destinata all'esportazione; che, inoltre, gli stessi accordi e decisioni hanno inciso sugli scambi intracomunitari anche in modo indiretto, dato l'obbligo imposto ai membri di redistribuire, almeno in parte, fra gli associati i quantitativi di vetro piano importati dai paesi situati fuori della CEE, e di rivenderli ai prezzi fissati dai consigli direttivi delle associazioni; che, infatti, un comportamento di questo tipo è contrario ai principi del mercato comune nella misura in cui contribuisce a provocare artificialmente sul mercato italiano un regime di prezzi diverso da quello degli altri mercati comunitari, nei quali il gioco della concorrenza può esercitarsi liberamente anche per i prodotti d'importazione;

(b) per quanto riguarda gli accordi fra i produttori e le associazioni

(b-1) considerando che gli accordi che prevedono l'impegno dei grossisti e dei trasformatori di effettuare i loro acquisti di vetro piano in funzione delle quote prestabilite a favore dei produttori interessati che, in contropartita, concedono loro un abbuono differenziale, costituiscono restrizioni della concorrenza espressamente contemplate dall'articolo 85, paragrafo 1, lettera c), del trattato; che anche le clausole che prevedono la trasmissione d'informazioni commerciali e l'istituzione di controlli sull'applicazione degli accordi ricadono nel divieto dell'articolo 85, paragrafo 1, in quanto consentono ai produttori di far sì che le regole convenute siano rispettate da tutte le imprese interessate;

(b-2) considerando che gli accordi conclusi fra i produttori e le associazioni hanno potuto incidere sul commercio fra Stati membri per i seguenti motivi:

a) ogni produttore interessato non limita la propria attività al mercato italiano, ma opera anche sui mercati degli altri paesi membri. Le correnti degli scambi fra Stati membri sono necessariamente alterate dal fatto che ciascun produttore, a causa della fissazione a priori delle quote riservate per il mercato italiano, non è più in grado di fissare autonomamente la propria politica di produzione e di vendita;

b) i produttori hanno concesso l'abbuono differenziale ai membri delle Associazioni in contropartita anche del divieto che questi ultimi si erano imposti: le correnti degli scambi fra l'Italia e gli altri Stati membri sono state infatti sensibilmente modificate da tali accordi, dato che circa il 60 % del mercato italiano è stato artificialmente sottratto alla concorrenza dei produttori degli altri Stati membri;

4. considerando che gli accordi e le decisioni in questione hanno potuto limitare sensibilmente il gioco della concorrenza sul mercato italiano del vetro piano, non soltanto per la natura delle restrizioni previste, ma anche a causa della posizione delle imprese interessate su tale mercato; che, infatti, da un lato, le associazioni hanno rappresentato circa il 60 % delle vendite complessive di vetro piano sul mercato italiano ed hanno raggruppato la maggior parte dei più importanti distributori italiani

in questo settore e, d'altro lato, i fabbricanti interessati hanno rappresentato il 94 % circa della produzione e soddisfatto il 60 % circa del consumo di vetro piano in Italia;

B. INAPPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 85, PARAGRAFO 3

considerando che, conformemente all'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE, le disposizioni del paragrafo 1 dello stesso articolo possono essere dichiarate inapplicabili a qualsiasi accordo, a qualsiasi decisione e a qualsiasi pratica concordata che contribuisca a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva ed evitando di imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi, nonché di dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi;

1. considerando che, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento n. 17, gli accordi per i quali le imprese interessate intendono avvalersi dell'articolo 85, paragrafo 3, devono essere notificati alla Commissione; che, fino a quando non siano stati notificati, la dichiarazione di cui all'articolo 85, paragrafo 3, non può essere rilasciata; che, nella fattispecie, tale notifica non è stata effettuata; che non è, pertanto, possibile esaminare se per gli accordi in questione ricorrono le condizioni previste dall'articolo 85, paragrafo 3;

considerando che, in ogni caso, almeno una delle condizioni previste dall'articolo 85, paragrafo 3, non è stata soddisfatta; che, infatti con questi accordi e decisioni la quasi totalità della produzione di vetro piano in Italia e circa il 60 % del consumo italiano di vetro piano sono stati sottratti, a causa degli effetti combinati dei prezzi di vendita uniformi e delle quote di vendita, al gioco della concorrenza tanto fra i produttori quanto fra i grossisti italiani, con la conseguenza che la concorrenza è stata eliminata per una parte sostanziale dei prodotti in questione, nel periodo di validità degli accordi;

considerando, inoltre, che anche l'accesso a detto 60 % del consumo italiano è stato reso più difficile per il vetro piano proveniente dai produttori e dai

distributori degli altri paesi membri, a causa del divieto di acquistare all'estero, degli impegni di acquisto delle associazioni nei confronti dei produttori italiani e dell'abbuono differenziale a favore dei grossisti e trasformatori;

2. considerando che occorre, inoltre, esaminare se gli accordi in questione possono ritenersi esentati dall'obbligo di notifica in forza dell'articolo 4, paragrafo 2, del regolamento n. 17, che prevede che tale obbligo non si applichi agli accordi e alle pratiche concordate quando vi partecipano soltanto imprese di un solo Stato membro e non riguardano l'importazione o l'esportazione fra Stati membri;

considerando che, nella fattispecie, la seconda condizione menzionata non ricorre, dato che i membri delle tre associazioni hanno convenuto di vietare ai distributori l'importazione del vetro piano salvo autorizzazione espressa dei consigli direttivi delle associazioni, quale contropartita dell'impegno dei produttori di concedere, dal canto loro, un abbuono differenziale ai grossisti che tale impegno accettino; che, di conseguenza, il suddetto articolo 4, paragrafo 2, non trova applicazione;

C. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2, DEL REGOLAMENTO N. 17

considerando che, conformemente all'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, la Commissione può infliggere ammende alle imprese che abbiano partecipato all'infrazione quando, intenzionalmente o per negligenza, commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1;

considerando che, nel caso in esame, non è tuttavia necessario imporre ammende, dato che la Commissione ha constatato che il periodo di validità degli accordi e decisioni in questione è stato relativamente breve, in relazione alla natura e alle finalità delle restrizioni e che l'applicazione delle clausole restrittive di concorrenza di detti accordi e decisioni è sempre stata limitata e parziale, anche nel periodo in cui sono stati ufficialmente in vigore,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli accordi conclusi fra le imprese partecipanti alle associazioni ISVE, ASVIC e AMVL e le decisioni di

tali associazioni, nonché gli accordi stipulati fra le stesse imprese, tramite gli organi statuari delle suddette associazioni, e i produttori italiani di vetro piano Fabbrica pisana SpA, Società italiana vetro SpA e Vernante Pennitalia SpA, costituiscono infrazioni all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità economica europea, nelle loro clausole riguardanti:

- a) per quanto concerne gli statuti, i regolamenti d'applicazione e le decisioni delle suddette associazioni:
 - l'obbligo imposto ai membri d'acquistare tramite le associazioni,
 - il divieto per i membri d'importare e l'obbligo di ripartire i prodotti eventualmente importati dai paesi a commercio di Stato, previa autorizzazione dell'associazione,
 - l'adozione e l'osservanza di un listino prezzi comune;
- b) per quanto riguarda gli accordi tra le associazioni e i produttori:
 - la fissazione di quote di vendita,
 - la concessione di un abbuono differenziale,
 - la trasmissione d'informazioni commerciali,
 - il controllo dell'attività dei membri delle associazioni.

Articolo 2

Le seguenti imprese:

Fabbrica pisana SpA, Pisa,
Società italiana vetro SpA, San Salvo (Chieti),
Vernante Pennitalia SpA, Cuneo,
Associazione meridionale vetro in lastre, Catania, in nome e per conto dei suoi membri,

nonché le imprese aderenti all'Istituto sviluppo vetro di Milano e all'Associazione sviluppo vetro Italia centrale di Ancona, ed i cui nomi figurano negli allegati A e B,

sono destinatarie della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 28 settembre 1981.

Per la Commissione
Frans ANDRIESEN
Membro della Commissione

ALLEGATO A

Membri dell'ISVE

Bosisio F.lli Vetrie	Via S. Biagio, 15	20030 Paderno Dugnano (MI)
Checchin Vetri srl	Casella Postale, 24	30030 Favaro Veneto
Chierichetti	Via U. Foscolo, 4	21052 Busto Arsizio
Co. Vetro SpA	Via La Bruina	10400 Volvera
Climanord SpA	Via Pacinotti, 9	37100 Verona
Darglass SpA	Via Orzinuovi, 129	25100 Brescia
Emar di Arosio R. sas	Viale Regina Margherita	20050 Macherio
Ferrari Vetri sas	Via Gigli, 24	21052 Busto Arsizio
Fontana Luigi & C. SpA	Via Romagnoli, 6	20146 Milano
Giannobi Aurelio	Via I. Nievo, 28	20038 Seregno
Glass Fer di Pina Sergio sas	Via S. Maurizio, 66	22036 Erba
Isolar Glass SpA	Via S. Lorenzo (casella postale 72)	39031 Brunico
Mariani & Colnaghi	Via Como, 89	20035 Lissone
Meregalli & Radaelli	Via Grigna, 13	20031 Cesano Maderno
Mioni sas	Via Enrico Fermi, 13	36015 Schio
Multiglass SpA	Località Nuova Betosca	24050 Orio al Serio
Pandiani Giovanni	Via Pisacane, 49	20129 Milano
F.lli Ravera C e A	Strada Beinette Tetto Garetto	12100 Cuneo
Rotondi Daniele e C.	Via Bordighera, 32	20142 Milano
Arosio Carlo	Via Zanelli, 14	20035 Lissone
Socover SpA	Via G. Colombo, 81/A	20100 Milano
Soc. vetraria biancadese	Via Paris Bordone, 74	31030 Biancade
Standard Serramenti	Via Dalmazia, 3	20059 Vimercate
Veca di Cesana & C. SpA	Via Di Vona, 91	20062 Cassano d'Adda
Vetraria d'Adda SpA	Strada Statale Cremasca	24052 Azzano San Paolo
Vetraria d'Adda sas	Via F. Argellati, 1/A	20143 Milano
Vetraria Galimberti	Via Longoni, 104	20030 Barlassina
Vetraria Rima Desio	Via Tagliabue, 91	20033 Desio
Vetreria Longoni	Via San Carlo	20042 Albiate
Vetrobrianza SpA	Via Milano, 22	22063 Cantù
Vetromeccaniche italiane SpA	Casata Centurione, 32/R	16100 Genova
Vismara Elia snc	Via Cavour, 143	20034 Giussano
F.lli Zadra	Piazza Mercato, 2	32100 Belluno
Vetreria Muller	Via del Vigneto, 9	39100 Bolzano
Vetrobergamo SpA	Via Provinciale	24040 Lallio
VAM dei F.lli Restelli snc	Via Isonzo, 64	21042 Caronno Pertusella
La Vetreria snc	Via Botti, 12	28044 Intra
Vetrodomus di Pastore e C.	Via Altipiano di Asiago, 5	25100 Brescia
Società Cristalli Temperati	Regione Carpine, Via Alba, 13	10024 Moncalieri (Torino)
PELV	Via Lambertenghi, 14	20159 Milano
Giacomo Sangalli	Via Conegliano, 75	31058 Susegana
Vetraria Cogliati sns	Viale della Repubblica, 85	20035 Lissone

*ALLEGATO B***Membri dell'ASVC**

Camaeti Amedeo Figli snc	Via P. D'Altri, Diegaro 1°	47023 Cesena
Revel Carlo sas	Passo Varano	60100 Ancona
Ilva Specchi di F.lli Molinelli	Via San Germano, 114	61010 Tavullia (PS)
Manifattura Specchi e Vetro Felice Quentin SpA	Via San Morese, 55-57	50019 Sesto Fiorentino
Cristal Luxor di Lupi Antonio	Via Maremmana, 7	50050 Stabbia-Sovana
Nova Vetro	Via M. Giuntini	56023 Navacchio
Vetreria Osimana di Mario Signori	Via Settenpedana, 88	60027 Osimo
Ives snc	Via Becci, Villa San Martino	61100 Pesaro
Vetreria Artistica snc	Via Archimede, 480, Case Castagnoli	47023 Cesena
Vetreria Fratelli Gori	Via Pratese, 103	51100 Pistoia
Giachetti Pilade snc	Via Arno Osmannoro	50019 Sesto Fiorentino
Vetreria Vitrum	Via dei Procacci, 107, Località Soriella	52046 Lucignano
Industria del Vetro di Morbidelli e C.	Zona Industriale del Porto	60100 Ancona
Vetreria Fratelli Mariani snc	Via XX Settembre, 48	06034 Foligno (PG)
Luigi Fontana e C. sp.	Via E. Romagnoli, 6	20100 Milano
