

## **1805 - PREZZI DEL CARTONE ONDULATO**

*Provvedimento n. 27849*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 17 luglio 2019;

SENTITO il Relatore dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea (TFUE);

VISTO il Regolamento del Consiglio europeo n. 1/2003 del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 101 e 102 TFUE;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la segnalazione dell'Associazione Italiana Scatolifici ("ACIS"), pervenuta in data 19 ottobre 2016, e successivamente integrata in data 2 novembre 2016 e 1° febbraio 2017, nonché in seguito nel corso del procedimento istruttorio;

VISTA la domanda di non imposizione o riduzione della sanzione presentata da DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A. e Toscana Ondulati S.p.A. in data 2 marzo 2017, poi successivamente integrata in data 10 e 17 marzo 2017, prima dell'avvio del procedimento, e in seguito nel corso del procedimento istruttorio;

VISTA la propria delibera adottata il 22 marzo 2017, con la quale è stata avviata, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/1990, un'istruttoria nei confronti delle società Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A., Ondulati Nordest S.p.A., Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A., Smurfit Kappa Holdings Italia S.p.A., Smurfit Kappa Italia S.p.A., Innova Group S.p.A., La Veggia S.r.l., Laveggia S.r.l., Scatolificio La Veggia S.p.A., Imballaggi Piemontesi S.r.l. e del Gruppo Italiano Fabbricanti Cartone Ondulato – GIFCO, volta ad accertare la partecipazione di tali società, e dell'associazione di categoria, a una intesa nel mercato della produzione e commercializzazione di cartone ondulato in violazione dell'articolo 101 TFUE, nonché nei confronti delle società Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A., International Paper Italia S.r.l., Ondulati Nordest S.p.A., Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A., Sada Partecipazioni S.r.l., Antonio Sada & Figli S.p.A., Sada Packaging S.r.l., Smurfit Kappa Holdings Italia S.p.A., Smurfit Kappa Italia S.p.A., La Veggia S.r.l., Laveggia S.r.l., Scatolificio La Veggia S.p.A. e del Gruppo Italiano Fabbricanti Cartone Ondulato – GIFCO, volta ad accertare la partecipazione di tali società, e dell'associazione di categoria, ad un'intesa nel mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato in violazione dell'articolo 101 TFUE;

VISTA la delibera del 5 luglio 2017 di estensione del procedimento alle società Adda Ondulati S.p.A., Ondulato Piceno S.r.l. e ICOM S.p.A., con riferimento alla partecipazione alla presunta intesa sul cartone ondulato in violazione dell'articolo 101 TFUE, nonché alle società Adda Ondulati S.p.A., Imballaggi Piemontesi, I.C.O. Industria Cartone Ondulato S.r.l. e Sandra S.p.A. con riferimento alla partecipazione alla presunta intesa sugli imballaggi in violazione dell'articolo 101 TFUE;

VISTA la delibera del 5 dicembre 2017 di estensione del procedimento alle società SIFA S.p.A. e Ondulati del Savio S.r.l., con riferimento alla partecipazione alla presunta intesa riguardante il cartone ondulato in violazione dell'articolo 101 TFUE, nonché alle società Ondulato Piceno S.r.l., Scatolificio Idealkart S.r.l., Grimaldi S.p.A., Millestampe S.r.l., Millestampe Packaging S.r.l., Saica Pack Italia S.p.A., Toppazzini S.p.A. e Mauro Benedetti S.p.A., con riferimento alla partecipazione alla presunta intesa sugli imballaggi in violazione dell'articolo 101 TFUE;

VISTA la delibera del 31 gennaio 2018 con la quale il termine di chiusura del procedimento è stato prorogato al 31 dicembre 2018;

VISTA la delibera del 9 maggio 2018 di estensione del procedimento alle società Trevikart S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Plurionda S.p.A. e Ondulati Maranello S.p.A., con riferimento alla partecipazione alla presunta intesa riguardante il cartone ondulato in violazione dell'articolo 101 TFUE, nonché alle società Trevikart S.r.l. e Bergapack S.r.l., con riferimento alla partecipazione alla presunta intesa sugli imballaggi in violazione dell'articolo 101 TFUE;

VISTA la domanda di non imposizione o riduzione della sanzione presentata da Ondulati Nordest S.p.A. in data 3 agosto 2018, poi successivamente integrata nel corso del procedimento istruttorio;

VISTA la domanda di non imposizione o riduzione della sanzione presentata da Scatolificio Idealkart S.r.l. in data 3 agosto 2018, poi successivamente integrata nel corso del procedimento istruttorio;

VISTA la domanda di non imposizione o riduzione della sanzione presentata da Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., Trevikart S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Plurionda S.p.A. e Ondulati Maranello S.p.A. in data 5 ottobre 2018, poi successivamente integrata nel corso del procedimento istruttorio;

VISTA la propria delibera del 31 ottobre 2018 di estensione del procedimento all'accertamento di possibili condotte di limitazione o controllo della produzione dei fogli in cartone ondulato, di definizione concordata del cd. Listino 2004 nonché, con riferimento al settore degli imballaggi, di ripartizione di specifici clienti anche nel contesto di eventuali gare da essi indette, in violazione dell'articolo 101 TFUE, e di contestuale estensione delle contestazioni alle società Ondulati Santerno S.p.A., Innova Group – Stabilimento di Caino S.r.l. e Sandra S.p.A., con particolare riferimento all'accertamento di condotte poste in essere nel mercato del cartone ondulato in possibile violazione dell'articolo 101 TFUE, nonché nei confronti delle società Sunion Società per Azioni, Alliabox Italia S.r.l., Sabox S.r.l., Innova Group S.p.A., Innova Group – Stabilimento di Caino S.r.l. e ICOM S.p.A., con particolare riferimento all'accertamento di condotte poste in essere nel mercato degli imballaggi in cartone ondulato in possibile violazione dell'articolo 101 TFUE;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata alle parti in data 17 aprile 2019, e all'ACIS in data 30 aprile 2019, ai sensi dell'articolo 14 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le memorie finali delle società SIFA S.p.A., Adda Ondulati S.p.A., Ondulati Nordest S.p.A., Mauro Benedetti S.p.A., Ondulati e Imballaggi del Friuli S.p.A., Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong S.p.A. Bergapack S.r.l., Ondulato Trevigiano S.p.A., Plurionda S.p.A., Trevikart S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., Saica Pack Italia S.p.A., Scatolificio Idealkart S.r.l., ICOM S.p.A., Grimaldi S.p.A., Millestampe Packaging S.r.l., Ondulati del Savio S.r.l., DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A., Ondulato Piceno S.r.l., Toppazzini S.p.A., Innova Group S.p.A., Smurfit Kappa Holdings Italia S.p.A., Smurfit Kappa Italia S.p.A., Antonio Sada & Figli S.p.A., Sada Packaging S.r.l., Sada Partecipazioni S.r.l., Imballaggi Piemontesi s.r.l., Laveggia S.r.l., La Veggia S.r.l., Scatolificio La Veggia S.p.A., Ondulati Santerno S.p.A., Alliabox Italia S.p.A., Sunion S.p.A., International Paper Italia S.r.l., Sandra S.p.A. e ICO - Industria Cartone Ondulato S.r.l., nonché delle associazioni GIFCO e ACIS, pervenute nelle date comprese tra il 10 giugno e il 14 giugno 2019;

SENTITI in audizione finale i rappresentanti delle società Adda Ondulati S.p.A., DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A., Grimaldi S.p.A., ICO – Industria Cartone Ondulato S.r.l., ICOM S.p.A., Scatolificio Idealkart S.r.l., Imballaggi Piemontesi S.r.l., Innova Group S.p.A., Innova Group – Stabilimento di Caino S.r.l., International Paper Italia S.r.l., Laveggia S.r.l., La Veggia S.r.l., Scatolificio La Veggia S.p.A., Ondulati Santerno S.p.A., Alliabox Italia S.p.A., Sunion S.p.A., Mauro Benedetti S.p.A., Millestampe Packaging S.r.l., Millestampe S.r.l., Ondulati del Savio S.r.l., Ondulati e Imballaggi del Friuli S.p.A., Ondulati Nordest S.p.A., Ondulato Piceno S.r.l., Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., Trevikart S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Plurionda S.p.A., Bergapack S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., Antonio Sada & Figli S.p.A., Sada Packaging S.r.l., Sada Partecipazioni S.r.l., Saica Pack Italia S.p.A., Sandra S.p.A., SIFA S.p.A., Smurfit Kappa Holdings Italia S.p.A., Smurfit Kappa Italia S.p.A. e Toppazzini S.p.A., nonché delle associazioni GIFCO e ACIS in data 18 giugno 2019;

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

CONSIDERATO quanto segue:

## **I. LE PARTI**

### **I.1. Gruppo Pro-Gest e società collegate**

**1. Pro-Gest S.p.A.** (di seguito anche solo "Pro-Gest") è la società a cui fa capo l'omonimo gruppo italiano, di proprietà della famiglia Zago<sup>1</sup>, attivo nella produzione e commercializzazione di carta, fogli e imballaggi in cartone ondulato. Con riferimento ai settori di interesse ai fini del presente procedimento, Pro-Gest dispone attualmente di due siti produttivi: gli stabilimenti di Altopascio (LU) e Sesto Fiorentino (FI), il primo dedicato alla sola produzione di fogli in cartone ondulato mentre il secondo è attivo sia nella produzione di fogli che di scatole in cartone ondulato<sup>2</sup>. Nel 2018, il fatturato generato da Pro-Gest è stato pari a circa 145 milioni di euro; quello consolidato a livello di gruppo, è stato pari a circa [400-500]\* milioni di euro<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> [Il capitale sociale di Pro-Gest è detenuto da Bruno Zago, Anna Maria Gasparini, Benedetta Zago, Alessandra Zago, Valentina Zago e Francesco Zago; cfr. visure Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura ("CCIAA").]

<sup>2</sup> [Gli stabilimenti di Altopascio e Sesto Fiorentino sono stati dapprima utilizzati da Pro-Gest, a partire dal 6 ottobre 2014, in virtù di contratti di affitto di rami di azienda sottoscritti con Ondulati Giusti S.p.A. ("Ondulati Giusti") e Cartonificio Fiorentino S.p.A. ("Cartonificio Fiorentino"); la proprietà degli stabilimenti è stata poi acquistata mediante cessioni dei rami d'azienda nel maggio 2016, nell'ambito di procedura concorsuale, da C.F. S.p.A. in Liquidazione e O.G. S.p.A. in Liquidazione. Prima di tale operazione, Pro-Gest era solo una holding di partecipazioni detenute in diverse società del settore, partecipazioni che essa, come si illustra nel seguito, ha peraltro mantenuto.

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

<sup>3</sup> [Comunicazione di Pro-Gest dell'11 giugno 2019 (DOC785).]

**2. Cartonstrong Italia S.r.l.** (di seguito anche solo "Cartonstrong") è una società controllata al 100% da Pro-Gest, attiva nella produzione e vendita di cartone ondulato, attraverso un unico stabilimento produttivo sito a Monza (MB)<sup>4</sup>. Nel 2018, il fatturato di Cartonstrong è stato pari a circa 83 milioni di euro<sup>5</sup>.

**3. Trevikart S.r.l.** (nel seguito anche solo "Trevikart"), il cui capitale è detenuto interamente da Pro-Gest, è attiva sia nella produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato che nella produzione e vendita di imballaggi in cartone ondulato, attraverso una serie di stabilimenti<sup>6</sup>. Nel 2018, il fatturato di Trevikart è stato pari a circa 102 milioni di euro<sup>7</sup>.

**4. Ondulato Trevigiano S.r.l.** (nel seguito anche solo "Ondulato Trevigiano"), il cui capitale è detenuto interamente da Pro-Gest, è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato attraverso un unico stabilimento sito a Istrana (TV). Nel 2018, il fatturato di Ondulato Trevigiano è stato pari a circa 20 milioni di euro<sup>8</sup>.

**5. Bergapack S.r.l.** (nel seguito anche solo "Bergapack") è una società controllata interamente da Pro-Gest attiva nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato attraverso un unico stabilimento sito in Vallà di Riese Pio X (TV). Nel 2018, il fatturato di Bergapack è stato pari a circa 4 milioni di euro<sup>9</sup>.

**6. Plurionda S.p.A.** (nel seguito anche solo "Plurionda") è una società interamente controllata da Pro-Gest attiva nella produzione e vendita di fogli in cartone ondulato attraverso uno stabilimento sito a Zero Branco (TV). Nel 2018, il fatturato di Plurionda è stato pari a circa 57 milioni di euro<sup>10</sup>.

**7. Ondulati Maranello S.p.A.** (di seguito anche solo "Ondulati Maranello") è una società indirettamente controllata, dal 2010, da alcuni membri della famiglia Zago<sup>11</sup>. Ondulati Maranello è attiva nella produzione e vendita di cartone ondulato e imballaggi in cartone ondulato attraverso uno stabilimento sito a Maranello (MO). Nel 2017, il fatturato della società è stato pari a circa 45 milioni di euro<sup>12</sup>.

## **I.2. Gruppo DS Smith**

**8. DS Smith Holding Italia S.p.A.** (di seguito anche solo "DS Smith Holding") è una società *holding* cui fanno capo le principali attività italiane del gruppo multinazionale inglese DS Smith, attivo nella produzione di carta, fogli e imballaggi in cartone ondulato. DS Smith Holding è controllata indirettamente da DS Smith Plc, società a capo del gruppo DS Smith, quotata alla borsa di Londra<sup>13</sup>. Per l'annualità chiusa il 30 aprile 2018, il fatturato consolidato generato da DS Smith Holding è stato pari a circa [700-800] milioni di euro<sup>14</sup>.

**9. DS Smith Packaging Italia S.p.A.** (di seguito anche solo "DS Smith") è una società controllata al 100% da DS Smith Holding attiva nella produzione e vendita di fogli e imballaggi in cartone ondulato<sup>15</sup>. DS Smith nasce in data 5 settembre 2012 quando, a valle dell'acquisizione di SCA Packaging Italia S.p.A. ("SCA") da parte del gruppo DS Smith, alla società SCA viene appunto assegnata una nuova denominazione sociale ispirata al nuovo gruppo di

<sup>4</sup> [Cartonstrong è la nuova denominazione sociale assunta da Iniziative Milanesi S.r.l. (in precedenza Mondi Cartonstrong S.r.l.) dopo l'acquisizione da parte del gruppo Pro-Gest nel luglio del 2009. Nel 2011, anche Ondulati Galimberti S.r.l. ("Ondulati Galimberti") viene acquisita da Cartonstrong e in essa fusa per incorporazione.]

<sup>5</sup> [Comunicazione di Cartonstrong dell'11 giugno 2019 (DOC785).]

<sup>6</sup> [Trevikart dispone dei seguenti stabilimenti: Modugno (BA) e Carnate (MB), che producono sia fogli che imballaggi in cartone ondulato, che sono stati acquistati da Mauro Benedetti S.p.A. in data 31 marzo 2015, Pontirolo Nuovo (BG), Silea (TV), Ospedaletto di Istrana (TV) e Zero Branco (TV), dedicati alla sola produzione di imballaggi.]

<sup>7</sup> [Comunicazione di Trevikart dell'11 giugno 2019 (DOC785).]

<sup>8</sup> [Comunicazione di Ondulato Trevigiano dell'11 giugno 2019 (DOC785).]

<sup>9</sup> [Comunicazione di Bergapack dell'11 giugno 2019 (DOC785).]

<sup>10</sup> [Comunicazione di Plurionda dell'11 giugno 2019 (DOC785).]

<sup>11</sup> [Il capitale sociale di Ondulati Maranello è detenuto da Fiduciaria Emiliana S.p.A. (65%), Histra S.r.l. (20%) e Investment Industries S.r.l. (15%). Sulla riconducibilità alla famiglia Zago, cfr. comunicazione dell'11 dicembre 2018, DOC570. [omissis]]

<sup>12</sup> [Comunicazione di Ondulati Maranello dell'11 giugno 2019 (DOC785).]

<sup>13</sup> [DS Smith Holding è controllata al 100% da DS Smith Packaging Arenshausen Mivepa GmbH, la quale a sua volta è indirettamente controllata da DS Smith Plc.]

<sup>14</sup> [Cfr. comunicazione del gruppo DS Smith in data 6 giugno 2019 (DOC776).]

<sup>15</sup> [Per quanto in questa sede di interesse, DS Smith dispone attualmente dei seguenti stabilimenti produttivi: Casarile (MI), Lana (BZ), Pessione (TO), Rosà (VI), Vigasio (VR), Cornuda (TV), Quargnento (AL), e Nola (NA), attivi nella produzione di fogli in cartone ondulato e imballaggi in cartone ondulato; Porcari (LU), Agugliano (AN) e Arcore (MB), attivi nella sola produzione di fogli; nonché, da ultimo, Brescello (RE), Casalgrande (RE), Ferrara (FE) e Serra de' Conti (AN), attivi nella sola produzione di imballaggi in cartone ondulato.]

appartenenza<sup>16</sup>. Nell'annualità chiusa il 30 aprile 2018, DS Smith Packaging Italia ha generato un fatturato pari a circa 450 milioni di euro<sup>17</sup>.

**10. Toscana Ondulati S.p.A.** (di seguito anche solo "Toscana Ondulati") è una società attiva nella produzione di cartone ondulato e imballaggi in cartone ondulato, attraverso due stabilimenti siti a Marlia (LU) e Perignano (PI). Toscana Ondulati è attualmente controllata, con una partecipazione pari al 92% del capitale sociale, dalla società *holding* lussemburghese DS Smith Italy BV, a sua volta indirettamente controllata da DS Smith Plc<sup>18</sup>. Nell'annualità chiusa il 30 aprile 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a 95 milioni di euro<sup>19</sup>.

### **I.3. Gruppo Smurfit Kappa**

**11. Smurfit Kappa Holdings Italia S.p.A.** era una società *holding* italiana del gruppo multinazionale irlandese Smurfit Kappa, attivo nella produzione di carta, cartone ondulato, imballaggi in cartone ondulato, nonché nel settore dei barattoli, del *folding* e nella progettazione e commercializzazione di soluzioni meccanizzate per il confezionamento. Con effetto dal 31 dicembre 2018, la società è stata fusa per incorporazione in Smurfit Kappa Italia S.p.A.<sup>20</sup>.

**12. Smurfit Kappa Italia S.p.A.** (di seguito anche solo "Smurfit Kappa") è una società controllata interamente da Smurfit Kappa Europe BV, parte del gruppo irlandese Smurfit Kappa, la cui capogruppo Smurfit Kappa Group plc è quotata alla borsa di Dublino e Londra. Smurfit Kappa è nata nel 2008 dalla fusione di distinte entità giuridiche<sup>21</sup>; ad essa sono riconducibili le attività svolte dal gruppo in Italia, tra cui quelle di produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato attraverso una serie di stabilimenti produttivi<sup>22</sup>. Nel 2018, il fatturato di Smurfit Kappa è stato pari a circa 672 milioni di euro<sup>23</sup>.

### **I.4. Gruppo Laveggia**

**13. La Veggia S.r.l.** (in seguito anche solo "La Veggia") è una società *holding* a capo del gruppo italiano Laveggia<sup>24</sup>, attivo nella produzione e vendita di fogli e imballaggi in cartone ondulato. Dal 2006 al 2013, La Veggia ha operato sotto la vigilanza di un commissario giudiziale nell'ambito di una procedura di concordato preventivo legata alla vicenda dei *corporate bond*<sup>25</sup>. Nel 2018, il fatturato generato dalle società controllate da La Veggia a livello nazionale è stato pari a [100-200]<sup>26</sup>.

---

<sup>16</sup> [Cfr. sul punto decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, DS Smith-SCA Packaging.]

<sup>17</sup> [Comunicazione del gruppo DS Smith in data 6 giugno 2019 (DOC776).]

<sup>18</sup> [Il restante 8% del capitale sociale di Toscana Ondulati è detenuto da Compagnia Fiduciaria Nazionale S.p.A.]

<sup>19</sup> [Comunicazione del gruppo DS Smith in data 6 giugno 2019 (DOC776).]

<sup>20</sup> [Cfr. visure CCIAA, nonché comunicazione di Smurfit Kappa Italia S.p.A. del 28 febbraio 2019, DOC635. Smurfit Kappa Holdings Italia era controllata al 100% da Smurfit Kappa Europe BV.]

<sup>21</sup> [Smurfit Kappa nasce dalla fusione per incorporazione, avvenuta alla fine del 2008, delle società Smurfit Sisa S.p.A. ("Smurfit Sisa") e Kappa Packaging S.p.A. ("Kappa Packaging") in Nettingsdorfer Italia S.p.A. ("Nettingsdorfer"). A tal proposito, cfr. risposta di Smurfit Kappa del 27 aprile 2018 (DOC356), nonché successiva comunicazione del 18 marzo 2019 (DOC649), con la quale Smurfit Kappa ha dato atto del fatto che l'allora gruppo Jefferson Smurfit ha acquistato l'intero capitale di Smurfit Sisa nel 1994; il capitale di Nettingsdorfer è stato acquistato dall'allora gruppo Jefferson Smurfit con progressive operazioni a partire dal 1995, dapprima con una quota del 27,5% fino ad arrivare all'acquisto dell'intero pacchetto azionario nel 2000. A partire dal 2001, altre società facenti parte del gruppo Nettingsdorfer, tra cui la società Cartopiave S.p.A. (nel seguito anche solo "Cartopiave"), sono state fuse per incorporazione in Nettingsdorfer. Nel 2005, l'allora gruppo Jefferson Smurfit e il gruppo Kappa Packaging hanno realizzato un'operazione di fusione in conseguenza della quale Kappa Packaging, unica società italiana dell'allora gruppo Kappa Packaging, è confluita nel nuovo gruppo risultante dalla fusione (appunto Smurfit Kappa; cfr. anche decisione della Commissione europea del 10 novembre 2005, caso M.3935, Jefferson Smurfit/Kappa). Come anticipato, alla fine del 2008 Smurfit Sisa e Kappa Packaging sono state fuse per incorporazione in Nettingsdorfer la quale, con effetto dal 23 dicembre 2008, ha variato la propria denominazione in Smurfit Kappa Italia S.p.A.]

<sup>22</sup> [Smurfit Kappa dispone dei seguenti stabilimenti: Lunata (LU), Pastrengo (VR), Camposanto sul Panaro (MO), Capocolle di Bertinoro (FC) e Susegana (TV), che producono sia fogli che imballaggi in cartone ondulato; Badia (BZ), Carmignano di Brenta (PD) e Grantorto (PD) che producono solo fogli in cartone ondulato; e Anzio (RM), Asti, Cusinati di Rosà (VI), Forlì (FC), Mantova, Massa Lombarda (RA), San Martino di Venezze (RO), San Marzano Oliveto (AT), Tezze di Arzignano (VI), e Vignate (MI), che producono solo imballaggi in cartone ondulato.]

<sup>23</sup> [Comunicazione di Smurfit Kappa in data 5 giugno 2019 e 11 giugno 2019 (DOC774 e DOC786).]

<sup>24</sup> [Il capitale sociale di La Veggia è attualmente detenuto da Colombo S.r.l. (83,35%) e da F.G. S.r.l. (16,65%). [omissis].]

<sup>25</sup> [Cfr. verbale di audizione di La Veggia, Laveggia e Scatolificio La Veggia S.p.A. del 20 novembre 2017, DOC180, nonché visure CCIAA.]

<sup>26</sup> [Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).]

**14. Laveggia S.r.l.** (di seguito anche solo "Laveggia") è una società del gruppo Laveggia<sup>27</sup>, in passato tradizionalmente attiva anche nel settore del cartone ondulato mentre attualmente soltanto in ambito immobiliare. In particolare, nel 2015 Laveggia ha conferito il proprio ramo di azienda attivo nel settore del cartone ondulato e degli imballaggi in cartone ondulato a Scatolificio La Veggia S.p.A., mantenendo la sola proprietà dello stabilimento di Roteglia di Castellarano (RE)<sup>28</sup>. Nel 2017, il fatturato generato da Laveggia è stato pari a circa 1 milione di euro<sup>29</sup>.

**15. Scatolificio La Veggia S.p.A.** (di seguito anche solo "Scatolificio La Veggia") è una società il cui capitale sociale è interamente detenuto da Laveggia, attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato attraverso un unico stabilimento sito a Roteglia di Castellarano (RE). Nel 2017, il fatturato generato da Scatolificio La Veggia è stato pari a circa 65 milioni di euro<sup>30</sup>.

**16. Sunion Società per Azioni** (nel seguito anche solo "Sunion") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato attraverso un unico stabilimento produttivo sito a Soragna (PR). Laveggia detiene una partecipazione in Sunion pari al 56,88% del capitale sociale<sup>31</sup>. Nel 2017, il fatturato generato da Sunion è stato pari a circa 36 milioni di euro<sup>32</sup>.

**17. Ondulati Santerno S.p.A.** (nel seguito anche solo "Ondulati Santerno") è una società controllata da Sunion attiva nella produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato, attraverso due stabilimenti produttivi<sup>33</sup>. Nel 2017, il fatturato generato da Ondulati Santerno è stato pari a circa 115 milioni di euro<sup>34</sup>.

**18. Alliabox Italia S.p.A.** (già Alliabox S.r.l.<sup>35</sup>, nel seguito "Alliabox") è una società attiva nella produzione di fogli<sup>36</sup>, e nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato. In data 11 marzo 2013, Alliabox ha affittato il ramo di azienda di Cartiera Ondulato Umbro S.p.A. ("Cartiera Ondulato Umbro"), e in particolare dispone di uno stabilimento sito a Narni (TR). Nel 2017, il fatturato generato da Alliabox è stato pari a circa 15 milioni di euro<sup>37</sup>.

---

<sup>27</sup> [Il capitale sociale di Laveggia è quasi interamente detenuto da La Veggia (99,79%), ad eccezione di una piccola quota, pari allo 0,21%, che è detenuto da Colombo S.r.l., che a sua volta, come anticipato, controlla La Veggia con una partecipazione pari all'83,35%.]

<sup>28</sup> [Cfr. verbale di audizione di La Veggia, Laveggia e Scatolificio La Veggia S.p.A. del 20 novembre 2017, DOC180, nonché visure CCIAA.]

<sup>29</sup> [Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).]

<sup>30</sup> [Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).]

<sup>31</sup> [Il restante capitale sociale di Sunion è costituito da azioni proprie (30,63%), ed è in parte detenuto da alcuni membri della famiglia Avanzini, in particolare Roberta Avanzini (4,17%), Laura Pains (4,17%) e Antonio Avanzini (4,17%). Allo stato sono dunque presenti due compagini proprietarie: il gruppo Laveggia e la famiglia Avanzini. Nonostante Laveggia detenga il 56,88% del capitale sociale di Sunion, nella propria risposta alla richiesta di informazioni del 13 aprile 2018 e del 24 dicembre 2018 (DOC327, DOC586 e DOC587, nonché anche l'integrazione del 20 febbraio 2019, DOC625) Laveggia ha sostenuto di aver rinunciato ad esercitare i propri poteri di controllo a partire dal 1° luglio 2009, e di aver in tale contesto, con delibera assembleare del 24 luglio 2009, introdotto nello statuto specifici requisiti di eleggibilità degli amministratori della società (sul punto, cfr. più nel dettaglio infra par. V.4.1.5.).]

<sup>32</sup> [Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).]

<sup>33</sup> [Il capitale sociale di Ondulati Santerno è detenuto dalla stessa Ondulati Santerno (42,03%), da Sunion (32,78%), da Revere 2002 S.r.l. (18,61%), da Aprometa AG (4,4%) e Brava S.r.l. (2,18%). [omissis] (cfr. risposta di La Veggia, Laveggia e Scatolificio La Veggia S.p.A. del 21 dicembre 2018, DOC582). In sede di audizione, Sunion ha dichiarato che Ondulati Santerno è confluita nel gruppo Laveggia nel 2009 ma appunto per il tramite di Sunion, che la controlla direttamente; ciò è avvenuto in quanto Laveggia disponeva di un diritto di prelazione all'acquisto di un pacchetto azionario di Ondulati Santerno ma, versando al tempo in situazione di concordato preventivo, d'accordo con il commissario giudiziale fu deciso di cedere il diritto di prelazione a Sunion che ha quindi acquistato tale pacchetto azionario. Disponendo di liquidità, Sunion ha poi liquidato anche altri soci di minoranza di Ondulati Santerno, acquistando azioni proprie, fino a diventare azionista di maggioranza di Ondulati Santerno (verbale di audizione di Sunion del 5 febbraio 2019, DOC619). Gli stabilimenti di Ondulati Santerno sono siti a Casalfiumanese (BO) e Fontevivo (PR). Quest'ultimo stabilimento era in precedenza di proprietà della società Parmense Ondulati S.p.A. ("Parmense Ondulati"), il cui capitale sociale è stato inizialmente detenuto dai sig. Mauro Giacomini e Romano Giacomini e poi da Laveggia, e infine acquistato da Ondulati Santerno nel dicembre 2009. A far data dal 28 dicembre 2015, Parmense Ondulati è stata poi fusa per incorporazione in Ondulati Santerno (cfr. risposta di Sunion del 20 febbraio 2019, DOC619, e visure CCIAA).]

<sup>34</sup> [Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).]

<sup>35</sup> [In data 28 novembre 2018, l'assemblea sociale ha deliberato il mutamento della forma sociale di Alliabox da S.r.l. a S.p.A. (cfr. comunicazione del 13 marzo 2019, DOC647). [omissis].]

<sup>36</sup> [Alliabox produce cartone ondulato che utilizza quasi interamente intra-company per la produzione di scatole in cartone ondulato (cfr. verbale di audizione del 5 febbraio 2019, DOC619, nonché risposta alla richiesta di informazioni del 20 dicembre 2018, DOC581).]

<sup>37</sup> [Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).]

## **I.5. Gruppo Innova**

**19. Innova Group S.p.A.** (di seguito anche solo "Innova Group") è la società *holding* del gruppo Innova, attivo a livello nazionale nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato, nonché nel settore cartotecnico<sup>38</sup>. Nel 2018, Innova Group ha generato un fatturato consolidato pari a circa 81 milioni di euro<sup>39</sup>.

**20. Innova Group – Stabilimento di Caino S.r.l.** (nel seguito anche solo "Innova Group – Stabilimento di Caino") è una società del gruppo Innova, interamente controllata da Innova Group, che è nata dall'operazione di fusione per incorporazione – avente effetti a decorrere dal 31 dicembre 2016 – della società COB Carte Ondulate Bresciane S.r.l. ("COB"), in precedenza operante quale scatolificio, in IBO Ondulati S.r.l. ("IBO"), società in precedenza attiva nella sola produzione e vendita di cartone ondulato. Innova Group – Stabilimento di Caino dispone di un unico stabilimento, suddiviso in due reparti, sito a Caino (BS). Nel 2017, Innova Group – Stabilimento di Caino ha generato un fatturato pari a circa 60 milioni di euro<sup>40</sup>.

## **I.6. Gruppo Sada**

**21. Sada Partecipazioni S.r.l.** (nel seguito anche solo "Sada Partecipazioni") è la società *holding* del gruppo italiano Sada<sup>41</sup>, attivo nel settore del cartone ondulato e degli imballaggi in cartone ondulato, nonché in quello della cartotecnica. Nel 2018, Sada Partecipazioni ha generato un fatturato pari a circa 15 mila euro<sup>42</sup>. Il fatturato consolidato del gruppo Sada nel 2018 è stato pari a circa 115 milioni di euro<sup>43</sup>.

**22. Antonio Sada & Figli S.p.A.** (di seguito anche solo "Antonio Sada") è una società attiva nella produzione di fogli<sup>44</sup> e imballaggi in cartone ondulato, e nella commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato. La società dispone di due siti produttivi siti a Pontecagnano Faiano (SA, Via Pacinotti e via Meucci). Antonio Sada è controllata interamente da Sada Partecipazioni. Nel 2018, Antonio Sada ha generato un fatturato pari a circa 59 milioni di euro<sup>45</sup>.

**23. Sada Packaging S.r.l.** (di seguito anche solo "Sada Packaging") è una società attiva nella produzione di imballaggi in cartone ondulato, attraverso uno stabilimento produttivo sito a Pontecagnano Faiano (SA, via Salvemini). Sada Packaging è controllata interamente da Sada Partecipazioni. Nel 2018, il fatturato generato da Sada Packaging è stato pari a circa 21 milioni di euro<sup>46</sup>.

**24. Sabox S.r.l.** (nel seguito anche solo "Sabox") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato<sup>47</sup>. Sabox dispone di un unico stabilimento produttivo sito a Nocera Superiore (SA). Nel 2018, Sabox ha generato un fatturato pari a circa 11 milioni di euro<sup>48</sup>.

## **I.7. Gruppo Millestampe**

**25. Millestampe S.r.l.** (nel seguito anche solo "Millestampe") è una società attiva nel settore della stampa digitale per la pubblicità su veicoli ed edifici commerciali<sup>49</sup>.

**26. MS Packaging S.r.l.** (già Millestampe Packaging S.r.l.<sup>50</sup>, nel seguito "Millestampe Packaging" e "MS Packaging"), è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato, a

---

<sup>38</sup> [Il capitale sociale di Innova Group è detenuto da Trust Pedrotti (60%), dalla stessa Innova Group (10%), nonché da Stefano Pedrotti (10%), Gianluca Pedrotti (10%) e Diego Pedrotti (10%).]

<sup>39</sup> [Comunicazione del gruppo Innova in data 6 giugno 2019 (DOC775).]

<sup>40</sup> [Comunicazione del gruppo Innova in data 6 giugno 2019 (DOC775).]

<sup>41</sup> [Il capitale sociale di Sada Partecipazioni è detenuto da Savam Partecipazioni S.r.l. (46%), Ghenea S.r.l. (23%), Picentia Invest S.r.l. (23%), nonché da alcuni membri della famiglia Sada (Augusto Sada, con il 2%, Mario Sada con il 2%, e Antonio Sada con il 4%).]

<sup>42</sup> [Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 5 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).]

<sup>43</sup> [Cfr. visura CCIAA.]

<sup>44</sup> [Sada produce cartone ondulato quasi esclusivamente per l'autoconsumo, in particolare da parte di società del gruppo o delle consociate Sifim S.r.l. e Sabox S.r.l. (solo circa il [1-5] % è venduto a soggetti terzi; cfr. risposta alla richiesta di informazioni del 12 aprile 2018, DOC318bis).]

<sup>45</sup> [Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 6 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).]

<sup>46</sup> [Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 6 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).]

<sup>47</sup> [Il capitale sociale di Sabox è detenuto da Antonio Sada (85%) e Aldo Savarese (15%).]

<sup>48</sup> [Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 6 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).]

<sup>49</sup> [Il capitale sociale di Millestampe è detenuto da So.Ge.P.Im. S.r.l. (55,5%), da Partecipazioni Industriali S.r.l. (34,5%), Catello Donnarumma (1,35%), Vincenzo Sessa (6%) e Rossana Bellelli (2%).]

valle dell'acquisizione dello stabilimento di Arzano (NA) dalla società Mauro Benedetti S.p.A. in data 29 ottobre 2015<sup>51</sup>. Nel 2018, il fatturato generato da Millestampe Packaging è stato pari a circa 35 milioni di euro<sup>52</sup>.

#### **I.8. Altre parti**

**27. International Paper Italia S.r.l.** (di seguito anche solo "International Paper") è una società attiva nella produzione di fogli e imballaggi in cartone ondulato, nonché nella commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato<sup>53</sup>, il cui capitale è interamente detenuto dalla holding di diritto spagnolo I.P. Container Holding (Spain) S.L.<sup>54</sup>. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 290 milioni di euro<sup>55</sup>.

**28. Ondulati Nordest S.p.A.** (di seguito anche solo "Ondulati Nordest") è una società attiva nella produzione e vendita di fogli in cartone ondulato, attraverso uno stabilimento sito a Meolo (VE)<sup>56</sup>. Nel 2017, Ondulati Nordest ha generato un fatturato pari a circa 57 milioni di euro<sup>57</sup>.

**29. Scatolificio Idealkart S.r.l.** (di seguito anche solo "Idealkart") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato attraverso uno stabilimento sito a Meolo (VE), adiacente a quello di Ondulati Nordest<sup>58</sup>. Nel 2018, il fatturato generato da Idealkart è stato pari a circa 18 milioni di euro<sup>59</sup>.

**30. Imballaggi Piemontesi S.r.l.** (di seguito anche solo "Imballaggi Piemontesi") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato, attraverso un unico sito produttivo sito a Caramagna Piemonte (CN)<sup>60</sup>. Nel 2018, il fatturato generato da Imballaggi Piemontesi è stato pari a circa 61 milioni di euro<sup>61</sup>.

**31. Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A.** (di seguito anche solo "Ondulati ed Imballaggi del Friuli") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato<sup>62</sup>. Nel 2018, il fatturato consolidato pari a circa 60 milioni di euro<sup>63</sup>.

**32. Adda Ondulati Società per Azioni** (nel prosieguo anche solo "Adda Ondulati") è una società attiva nella produzione e vendita di fogli e imballaggi in cartone ondulato; il capitale sociale di Adda Ondulati è detenuto da alcuni membri della famiglia Taschetti<sup>64</sup>. Nel 2018, Adda Ondulati ha generato un fatturato pari a circa 46 milioni di euro<sup>65</sup>.

---

<sup>50</sup> [Millestampe Packaging S.r.l. è stata ridenominata MS Packaging S.r.l. a far data dal 20 dicembre 2018 (cfr. comunicazione della parte del 1° marzo 2019, DOC637).]

<sup>51</sup> [Il capitale sociale di MS Packaging è detenuto da Partecipazioni Industriali S.r.l. (99,9%) e da So.Ge.P.Im. S.r.l. (0,1%).]

<sup>52</sup> [Comunicazione del gruppo Millestampe del 30 giugno 2019 (DOC761).]

<sup>53</sup> [International Paper produce fogli in cartone ondulato che utilizza quasi interamente intra-company per la produzione di imballaggi in cartone ondulato, ad eccezione del [5-10] % del cartone prodotto dallo stabilimento di Catania che viene venduto a scatolifici terzi siti nel territorio siciliano (cfr. verbale di audizione di International Paper del 6 novembre 2017, DOC159).]

<sup>54</sup> [International Paper opera in Italia attraverso quattro stabilimenti produttivi, siti a Bellusco (MB), Pomezia (RM), San Felice sul Panaro (MO) e Catania (CT).]

<sup>55</sup> [Comunicazione di International Paper in data 7 giugno 2019 (DOC778).]

<sup>56</sup> [Il capitale sociale di Ondulati Nordest è detenuto da Augusto Tosatto, Ettore Tosatto, Simone Tosatto, Fabrizio Tosatto e Ginetta Favarato, ciascuno di essi con una quota del 20%. ]

<sup>57</sup> [Comunicazione di Ondulati Nordest del 29 maggio 2019 (DOC753).]

<sup>58</sup> [Il capitale sociale di Idealkart è detenuto da Ettore Tosatto (47,5%), Simone Tosatto (47,5%) e Augusto Tosatto (5%), che sono rispettivamente due nipoti e il fratello di Fabrizio Tosatto, quest'ultimo responsabile commerciale di Ondulati Nordest, nonché azionista di Ondulati Nordest insieme ai tre azionisti di Idealkart e alla cognata Ginetta Favarato (cfr. verbale di audizione di Ondulati Nordest del 6 ottobre 2017, DOC132).]

<sup>59</sup> [Comunicazione di Idealkart del 30 maggio 2019 (DOC756).]

<sup>60</sup> [Il capitale sociale di Imballaggi Piemontesi è attualmente detenuto da Sava S.r.l. (50%) e da F.C.F. S.r.l. (50%). SAVA S.r.l. è riconducibile alla famiglia di Alessandro D'Alessandro; FCF S.r.l. è riconducibile alla famiglia di Rodolfo Cecchini (cfr. visure CCIAA e risposta di Imballaggi Piemontesi dell'12 aprile 2018, DOC322). Fino al 2005, il 30% del capitale sociale di Imballaggi Piemontesi era detenuto da La Veggia, la quale lo ha poi ceduto, in parti uguali, a Sava S.r.l. e FCF S.r.l.]

<sup>61</sup> [Comunicazione di Imballaggi Piemontesi del 30 maggio 2019 (DOC759).]

<sup>62</sup> [Il capitale sociale di Ondulati ed Imballaggi del Friuli è detenuto da Mario Gollino (54,1%), Vale Franca (15,24%), Luigino Valent (7,62%), Massimo Valent (7,62%), Vilma Pitueli (7,61%), Silvia Jesse (4,64%), Luisa Jesse (2,2%), e dalla stessa società Ondulati ed Imballaggi del Friuli (0,96%). Ondulati ed Imballaggi del Friuli dispone di due stabilimenti produttivi: il primo, sito a Villesse (GO), in cui vengono prodotti sia fogli che imballaggi in cartone ondulato; il secondo, sito a Carnia (UD), in cui vengono prodotti solo imballaggi in cartone ondulato.]

<sup>63</sup> [Comunicazione di Ondulati ed Imballaggi del Friuli in data 31 maggio 2019 (DOC765).]

<sup>64</sup> [Adda Ondulati dispone di un unico stabilimento produttivo sito ad Annone Brianza (LC).]

<sup>65</sup> [Cfr. comunicazione di Adda Ondulati in data 30 maggio e 5 giugno 2019 (DOC762 e DOC772) e visura CCIAA.]

**33. Ondulato Piceno S.r.l.** (nel seguito anche solo "Ondulato Piceno") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di cartone ondulato e di imballaggi in cartone ondulato, parte del gruppo Borgioni<sup>66</sup>. Nel 2018, Ondulato Piceno ha generato un fatturato pari a circa 57 milioni di euro<sup>67</sup>.

**34. ICOM S.p.A.** (nel seguito anche solo "ICOM") è una società attiva nella produzione e vendita di cartone ondulato e imballaggi in cartone ondulato, il cui capitale è detenuto da A.C.M. Centralcarta S.r.l. (75,1%)<sup>68</sup> e da Saica Pack Italia S.p.A. (24,9%)<sup>69</sup>. Nel 2017, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 41 milioni di euro<sup>70</sup>.

**35. I.C.O. Industria Cartone Ondulato S.r.l.** (nel seguito anche solo "ICO") è una società attiva nella produzione di fogli e nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato, il cui capitale sociale è detenuto da alcuni membri della famiglia Lancia<sup>71</sup>. Nel 2018, il fatturato generato da ICO è stato pari a circa 100 milioni di euro<sup>72</sup>.

**36. Sandra S.p.A.** (in seguito anche solo "Sandra") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato, che ha assunto tale nuova denominazione e forma societaria con effetto dal 25 gennaio 2016<sup>73</sup>. Il capitale sociale di Sandra è attualmente detenuto interamente da Fausto Ferretti. Nel 2018, il fatturato generato da Sandra è stato pari a circa 134 milioni di euro<sup>74</sup>.

**37. Sifa S.p.A.** (nel seguito anche solo "Sifa") è una società attiva nella produzione e vendita di fogli e imballaggi in cartone ondulato, il cui capitale sociale è detenuto da alcuni membri della famiglia Trasarti<sup>75</sup>. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 45 milioni di euro<sup>76</sup>.

**38. Ondulati del Savio S.r.l.** (nel seguito anche solo "Ondulati del Savio") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato<sup>77</sup>. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 31 milioni di euro<sup>78</sup>.

**39. Grimaldi S.p.A.** (nel seguito anche solo "Grimaldi") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato, il cui capitale sociale è detenuto da Ondulsud S.r.l. (75,1%) e da Saica Pack Italia S.p.A. (24,9%)<sup>79</sup>. Nel 2017, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 26 milioni di euro<sup>80</sup>.

---

<sup>66</sup> [Il capitale sociale di Ondulato Piceno è detenuto, con una quota pari al 99,95%, da Borgioni Packaging Group Società per Azioni; la restante quota dello 0,05% è detenuta da Maurizio Borgioni (visure CCIAA). Ondulato Piceno dispone attualmente di un unico stabilimento produttivo sito a Campolungo di Ascoli Piceno (AP).]

<sup>67</sup> [Cfr. comunicazione di Ondulato Piceno in data 12 giugno 2019 (DOC788) e visura CCIAA.]

<sup>68</sup> [Il capitale sociale di A.C.M. Centralcarta S.r.l. è detenuto da Giuseppe Costantini (63,33%), Silvio Pascolini (30%) e Tommaso Costantini (6,67%).]

<sup>69</sup> [ICOM dispone di un unico stabilimento produttivo sito a Fossato di Vico (PG).]

<sup>70</sup> [Comunicazioni di ICOM in data 27 maggio e 4 giugno 2019 (DOC751 e DOC768).]

<sup>71</sup> [Il capitale sociale di ICO è detenuto da Leonida Lancia (32,5%), Rita Lancia (22,5%), Maurizio Lancia (22,5%) e Maria Grazia Lancia (22,5%). ICO dispone di tre stabilimenti produttivi siti a San Giovanni Teatino (CH), Pianella (FE) e Foggia.]

<sup>72</sup> [Cfr. comunicazione di ICO in data 31 maggio 2019 (DOC763) e visura CCIAA.]

<sup>73</sup> [Cfr. risposta di Sandra del 17 aprile 2018 (DOC339), nonché visure CCIAA. La precedente denominazione sociale della società era Scatolificio Sandra S.r.l. (anche solo "Scatolificio Sandra"). Sandra dispone di due stabilimenti produttivi siti a San Polo di Torrile (PR) e Casale di Mezzani (PR).]

<sup>74</sup> [Comunicazione di Sandra in data 3 giugno 2019 (DOC766).]

<sup>75</sup> [Il capitale sociale di Sifa è detenuto da Giuliano Trasarti (28,39%), Vittorio Trasarti (28,39%), Luigi Trasarti (28,39%), Morena Trasarti (2,47%), Vanessa Trasarti (2,47%), Raffaella Trasarti (2,47%), Alessia Trasarti (2,47%), Roberto Trasarti (2,47%) e Fabio Trasarti (2,47%). Sifa dispone di tre stabilimenti produttivi, siti a Francavilla d'Ete (FE), Mogliano (MC) e Montecarlo (LU), quest'ultimo acquistato nel corso del 2017 dalla società La Fustella S.r.l.]

<sup>76</sup> [Comunicazione di Sifa in data 30 maggio 2019 (DOC760).]

<sup>77</sup> [Il capitale sociale di Ondulati del Savio è detenuto da Scatolificio Giovannini Giustino S.r.l. (50%) e da Mega Immobiliare S.r.l. (50%). Con comunicazione del 12 marzo 2019 (DOC644), Ondulati del Savio ha rappresentato che, [omissis]. La società dispone di un unico stabilimento produttivo sito a Pontepietra di Cesena (FO).]

<sup>78</sup> [Cfr. comunicazione di Ondulati del Savio in data 31 maggio 2019 (DOC764) e visura CCIAA.]

<sup>79</sup> [Il capitale sociale di Ondulsud S.r.l. è detenuto da Giuseppe Costantini (50%) e Silvio Pascolini (50%), e il controllo della società è dunque esercitato dalle stesse persone fisiche che controllano, tramite A.C.M. Centralcarta S.r.l., la società ICOM. Grimaldi dispone di uno stabilimento produttivo sito a Capua (CE).]

<sup>80</sup> [Comunicazione di Grimaldi in data 27 maggio 2019 (DOC752).]

**40. Saica Pack Italia S.p.A.** (nel seguito anche solo "Saica") è una società appartenente al gruppo spagnolo Saica<sup>81</sup> attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato. Nel 2018, il fatturato generato da Saica è stato pari a circa 74 milioni di euro<sup>82</sup>.

**41. Toppazzini S.p.A.** (nel seguito anche solo "Toppazzini") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato<sup>83</sup>. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 51 milioni di euro<sup>84</sup>.

**42. Mauro Benedetti S.p.A.** (nel seguito anche solo "Mauro Benedetti") è una società attiva nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato<sup>85</sup>. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 34 milioni di euro<sup>86</sup>.

**43. Il Gruppo Italiano Fabbricanti Cartone Ondulato** (nel seguito anche solo "GIFCO") è un'associazione di categoria, nata in seno all'Associazione Nazionale Italiana Industrie Grafiche Cartotecniche e Trasformatrici (Assografici), che raggruppa i principali produttori nazionali di cartone ondulato (i quali rappresentano circa il 90% dell'intera produzione nazionale di cartone ondulato, cd. "soci ordinari")<sup>87</sup>. Al GIFCO aderiscono anche circa 300 scatolifici puri (cd. "soci trasformatori"), nonché circa 60 imprese che producono macchinari e vendono materie prime e servizi accessori alla produzione di cartone ondulato e imballaggi in cartone ondulato (cd. "soci simpatizzanti")<sup>88</sup>. Nel 2018, il GIFCO ha raccolto dai propri soci contribuiti associativi pari a circa 666 mila euro<sup>89</sup>.

## **I.9. Il Segnalante**

**44.** L'Associazione **Italiana Scatolifici** (nel seguito anche solo "ACIS") è un'associazione che rappresenta circa 90 imprese operanti nella sola produzione di imballaggi in cartone ondulato, ovvero non integrati nella produzione di fogli (cosiddetti "scatolifici puri"), che rappresentano circa il 27% degli scatolifici attivi sul mercato italiano<sup>90</sup>.

## **II. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO**

**45.** Con segnalazione inviata all'Autorità in data 19 ottobre 2016, e successivamente integrata in data 2 novembre 2016 e 1° febbraio 2017, ACIS ha segnalato l'esistenza di una presunta concertazione su prezzi e condizioni di vendita dei fogli in cartone ondulato, posta in essere dai principali produttori presenti a livello nazionale a danno delle imprese che lavorano tale prodotto realizzando imballaggi destinati ai consumatori finali, nonché la pratica di scambi informativi su dati sensibili in seno all'associazione GIFCO, in violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/1990 e/o dell'articolo 101 TFUE.

**46.** Il presente procedimento è stato avviato il 22 marzo 2017 sulla base della citata segnalazione di ACIS, nonché in forza delle informazioni trasmesse da DS Smith Holding, DS Smith e Toscana Ondulati. In particolare, il gruppo DS Smith ha presentato domanda di *marker* in data 14 febbraio 2017; in pari data, l'Autorità ha assegnato alla parte il

---

<sup>81</sup> [Il capitale sociale di Saica è interamente detenuto da Sociedad Anonima Industrias Celulosa Aragonesa (SAICA). Saica è entrata nel mercato italiano nel 2003, con l'acquisto del 50% di Badi-pack S.p.A. (poi interamente acquisita nel 2005, nel seguito anche solo "Badi-pack"), titolare dello stabilimento di Badia Polesine (RO), rafforzando poi la propria presenza con l'acquisto di Cartonbox S.p.A. ("Cartonbox"), che disponeva di uno stabilimento sito a Santa Maria Hoè (LC). Cartonbox ha acquisito, a far data dall'11 novembre del 2008, la nuova denominazione di Saica, nella quale è stata fusa poi per incorporazione anche Badi-pack (cfr. visure CCIAA e risposta di Saica del 13 aprile 2018, DOC326).]

<sup>82</sup> [Cfr. comunicazione di Saica in data 4 giugno 2019 (DOC770) e visura CCIAA.]

<sup>83</sup> [La produzione di fogli in cartone ondulato di Toppazzini è destinata quasi esclusivamente all'uso interno per la produzione di imballaggi in cartone ondulato, in quanto la vendita del foglio a terzi rappresenta circa il [5-10]% della produzione totale (verbale di audizione del 16 marzo 2018, DOC288). Toppazzini opera attraverso un unico sito produttivo sito a San Daniele del Friuli (UD). Il capitale sociale di Toppazzini è detenuto da Umberto Toppazzini (97,65%) e Antonio Toppazzini (2,35%).]

<sup>84</sup> [Cfr. comunicazione di Toppazzini in data 21 maggio 2019 (DOC748) e visura CCIAA.]

<sup>85</sup> [Attualmente Mauro Benedetti opera attraverso un unico stabilimento sito a Perugia; la società disponeva in precedenza di stabilimenti produttivi a Carnate e Modugno, che sono stati ceduti a Trevikart nel 2015, e di uno stabilimento ad Arzano, che è stato ceduto a Millestamp Packaging (poi MS Packaging), sempre nel 2015. Il capitale sociale di Mauro Benedetti è detenuto da Fimab S.r.l. (86,66%) e da Giovanna Speciali (13,34%).]

<sup>86</sup> [Comunicazione di Mauro Benedetti in data 4 giugno 2019 (DOC769).]

<sup>87</sup> [Cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, all. 1.]

<sup>88</sup> [Cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, all. 1. Agli atti del procedimento è presente l'elenco completo di tutti i soci del GIFCO dal 1° gennaio 2003 al 6 luglio 2018 (DOC462).]

<sup>89</sup> [Cfr. comunicazione di GIFCO in data 27 maggio 2019 (DOC750). Sul punto, cfr. anche dichiarazioni rese in sede ispettiva (ISP186, GIFCO).]

<sup>90</sup> [Cfr., da ultimo, risposta alla richiesta di informazioni di ACIS del 13 aprile 2018 (DOC330, all. 1).]

termine per il completamento del *marker*, poi completato in data 2 marzo 2017. La domanda di clemenza del gruppo DS Smith è stata successivamente integrata, prima dell'avvio del procedimento, in data 10 e 17 marzo 2017<sup>91</sup>.

**47.** Il termine di conclusione del procedimento, inizialmente fissato al 31 maggio 2018, è stato prorogato dapprima al 31 dicembre 2018, con provvedimento dell'Autorità del 31 gennaio 2018, e successivamente al 19 luglio 2019, con provvedimento del 31 ottobre 2018, in entrambi i casi sul presupposto di progressive estensioni del procedimento a nuove entità giuridiche coinvolte nei fatti oggetto di accertamento, meglio descritte nel seguito.

**48.** Il procedimento è stato inizialmente avviato nei confronti delle seguenti società: Pro-Gest, Cartonstrong, DS Smith Holding, DS Smith, Toscana Ondulati, International Paper, Ondulati Nordest, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, Sada Partecipazioni, Antonio Sada, Sada Packaging, Smurfit Kappa Holdings, Smurfit Kappa, Innova Group, La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Imballaggi Piemontesi. Contestualmente, il procedimento è stato avviato nei confronti dell'associazione di imprese GIFCO.

**49.** In sede di avvio, è stata ipotizzata l'esistenza di un'intesa tra le società (ivi incluse le relative società controllanti) Smurfit Kappa Holdings, Smurfit Kappa, Pro-Gest, Cartonstrong, DS Smith Holding, DS Smith, Toscana Ondulati, La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Innova Group, Imballaggi Piemontesi, Ondulati Nordest, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, nonché anche con la partecipazione del GIFCO, volta a limitare il confronto competitivo tra tali operatori nel mercato della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato.

**50.** È stata altresì ipotizzata l'esistenza di un'intesa tra le società (ivi incluse le relative società controllanti) Smurfit Kappa Holdings, Smurfit Kappa, Pro-Gest, DS Smith Holding, DS Smith, Toscana Ondulati, La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Ondulati Nordest, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, International Paper, Sada Partecipazioni, Antonio Sada e Sada Packaging, nonché anche con la partecipazione del GIFCO, volta a limitare il confronto competitivo nel diverso mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato.

**51.** In data 22 marzo 2017 sono stati autorizzati accertamenti ispettivi presso le sedi delle società parti del procedimento, nonché presso l'associazione GIFCO, che si sono svolti in data 30 marzo 2017 e 20 aprile 2017.

**52.** Sulla base delle informazioni acquisite il procedimento è stato ulteriormente esteso soggettivamente, in data 5 luglio 2017, contestando la partecipazione alla presunta intesa nel mercato della produzione e vendita di cartone ondulato, in violazione dell'articolo 101 TFUE, anche alle società Adda Ondulati, Ondulato Piceno, ICOM, ICO, e altresì contestando a Sandra e Imballaggi Piemontesi (quest'ultima già parte del procedimento con riferimento all'intesa relativa al foglio), la partecipazione alla presunta intesa nel mercato della produzione e vendita di imballaggi in cartone ondulato, in violazione dell'articolo 101 TFUE.

**53.** Contestualmente all'estensione, l'Autorità ha deliberato di effettuare ispezioni presso le sedi di Ondulato Piceno, ICO e Sandra. L'attività ispettiva si è svolta in data 11 luglio 2017.

**54.** Sulla base della documentazione acquisita, il procedimento è stato poi soggettivamente esteso, in data 5 dicembre 2017, contestando la partecipazione alla presunta intesa nel mercato della produzione e vendita di fogli in cartone ondulato, in violazione dell'articolo 101 TFUE, alle società SIFA e Ondulati del Savio; contestualmente, è stata invece contestata la partecipazione alla presunta intesa nel mercato della produzione e vendita di imballaggi in cartone ondulato, in violazione dell'articolo 101 TFUE, alle società Idealkart, Grimaldi, Millestampe, Millestampe Packaging (poi MS Packaging), Saica, Toppazzini, Mauro Benedetti e Ondulato Piceno<sup>92</sup>, quest'ultima già parte del procedimento con riferimento all'ipotesi di intesa relativa al mercato dei fogli in cartone ondulato. In pari data, l'Autorità ha deliberato di effettuare ispezioni presso le sedi di SIFA, Saica, ICOM, Millestampe Packaging e Grimaldi. L'attività ispettiva si è svolta in data 14 dicembre 2017.

---

<sup>91</sup> [La domanda di clemenza (o leniency application, anche solo "LA") presentata da DS Smith Holding, DS Smith e Toscana Ondulati è stata poi integrata, nel corso del procedimento, in data 26 aprile 2017, 26 maggio 2017, 27 luglio 2017, 30 ottobre 2017, 13 novembre 2017, 17 ottobre 2018, 31 ottobre 2018, 7 dicembre 2018 e 26 febbraio 2019.]

<sup>92</sup> [A tal proposito, rispetto a quanto sostenuto da talune parti nel corso del procedimento (memorie di Ondulato Piceno e del gruppo Laveggia, DOC801 e DOC809), circa l'applicabilità, alla fase preistruttoria del procedimento antitrust, dell'art. 14, comma 2, della legge n. 689/1981, in forza del quale l'illecito deve essere contestato alla parte immediatamente o comunque entro 90 giorni dal suo accertamento, si rappresenta che, se da un lato talune pronunce continuano a difendere la non applicabilità della norma, al più esse concedono che "il tempo entro cui Agcm deve notificare la contestazione dell'art. 14 è collegato non alla commissione della violazione, ma al tempo di accertamento dell'infrazione e, pertanto, non già alla notizia del fatto sanzionabile, ma all'acquisizione della piena conoscenza della condotta illecita, implicante il riscontro dell'esistenza e della consistenza della infrazione e dei suoi effetti; quindi, dal compimento dell'attività di verifica dell'esistenza dell'infrazione, comprensiva delle indagini intese a riscontrare la sussistenza di tutti gli elementi soggettivi e oggettivi" (TAR Lazio, sez. I, sentenza 28 luglio 2017, n. 9048, IVS Italia, par. 7.2, nel caso di specie con riferimento al provvedimento di estensione oggettiva e soggettiva adottato dopo sette mesi dall'avvio del procedimento, seguito a stretto giro da accertamenti ispettivi sulla cui base era stata poi deliberata l'estensione del procedimento). In altre parole, l'eventuale termine per la contestazione non decorre dalla ricezione della potenziale notizia, ad esempio - come sostenuto da talune parti - nell'ambito di accertamenti ispettivi, ma da un momento ad essa successivo nel quale sia stata maturata piena conoscenza della possibile infrazione. In particolare, anche secondo il più recente orientamento del Consiglio di Stato, "[s]tante la complessità del procedimento, deve presumersi che un parte consistente del lasso temporale successivo alla acquisizione della notizia è stata impiegata per il completamento, da parte dell'Autorità, delle indagini tese a riscontrare la sussistenza di tutti gli elementi (oggettivi e soggettivi) della fattispecie" (Consiglio di Stato, sez. VI; sentenza 29 maggio 2018, n. 3197, Agcm c. Tubosider e altri, par. 3.2.1). Peraltro, nel caso di specie, le diverse estensioni soggettive del procedimento sono spesso legate ad integrazioni alla domanda di clemenza del primo applicant o alle domande di clemenza presentate dagli applicant successivi, che hanno nel corso del procedimento dato più puntualmente conto dei diversi partecipanti alle riunioni, nei diversi tavoli e sedi in cui hanno avuto luogo per le due intese, consentendo anche una più completa comprensione di informazioni in taluni casi già in atti.]

**55.** Dagli elementi acquisiti, in particolare anche in risposta a richieste di informazioni ai sensi dell'articolo 14, comma 2, della legge n. 287/1990, pervenute in data 9 maggio 2018, l'Autorità ha contestato alle società Trevikart, Ondulato Trevigiano, Plurionda e Ondulati Maranello la partecipazione alla presunta intesa riguardante i fogli in cartone ondulato, e ha contestato alle società Trevikart e Bergapack la partecipazione alla presunta intesa sugli imballaggi in cartone ondulato.

**56.** In data 20 luglio 2018, Ondulati Nordest e Idealkart hanno presentato domanda di *marker*, ai fini della partecipazione al programma di clemenza; in data 27 luglio 2018 l'Autorità ha assegnato alle parti il termine per il completamento del *marker*, poi completato in data 3 agosto 2018<sup>93</sup>. In data 3 agosto 2018, il gruppo Pro-Gest ha presentato domanda di *marker* per la partecipazione al programma di clemenza; in data 9 agosto 2018 e 4 ottobre 2018, l'Autorità ha assegnato alle parti il termine per il completamento del *marker*, poi completato in data 5 ottobre 2018<sup>94</sup>.

**57.** Sulla scorta della documentazione prodotta dai *leniency applicant* a ulteriore chiarificazione di elementi già in atti, al fine di individuare più precisamente il perimetro della contestazione in considerazione della più specifica documentazione in atti, il procedimento è stato oggettivamente esteso, in data 31 ottobre 2018, all'accertamento di possibili condotte di limitazione o controllo della produzione dei fogli in cartone ondulato, di definizione concordata del cd. Listino 2004 nonché, con riferimento al settore degli imballaggi, di ripartizione di specifici clienti anche nel contesto di eventuali gare da essi indette, in violazione dell'articolo 101 TFUE.

**58.** In pari data, sulla base della nuova documentazione in atti, il procedimento è stato esteso soggettivamente alle società Ondulati Santerno e Innova Group – Stabilimento di Caino, Sandra e ICOM (queste ultime due già parte del procedimento per quanto riguarda l'intesa sugli imballaggi), in particolare con riferimento all'accertamento di condotte in contrasto con l'articolo 101 TFUE poste in essere nel mercato dei fogli in cartone ondulato, nonché alle società Sunion, Allibox, Sabox, Innova Group e Innova Group – Stabilimento di Caino, con riferimento all'accertamento di condotte in contrasto con l'articolo 101 TFUE poste in essere nel mercato degli imballaggi in cartone ondulato.

**59.** Tutte le parti del procedimento che ne hanno fatto richiesta sono state sentite in audizione dinnanzi agli Uffici. In particolare, il GIFCO è stato sentito in data 28 settembre 2017<sup>95</sup> mentre l'associazione segnalante ACIS, già sentita in fase pre-istruttoria, è stata nuovamente sentita nel corso del procedimento in data 23 novembre 2017<sup>96</sup>. Le altre parti richiedenti sono state audite secondo il seguente calendario: Ondulati Nordest in data 6 ottobre 2017; DS Smith in data 17 ottobre 2017; Antonio Sada in data 19 ottobre 2017; Innova Group in data 31 ottobre 2017; ICO in data 3 novembre 2017; International Paper in data 6 novembre 2011; Sandra in data 8 novembre 2017; Pro-Gest e Cartonstrong in data 9 novembre 2017; Adda Ondulati in data 14 novembre 2017; Ondulato Piceno in data 15 novembre 2017; La Veggia, Laveggia e Scatolificio La Veggia in data 20 novembre 2017; Smurfit Kappa in data 21 novembre 2017; MS Packaging in data 15 gennaio 2018; Mauro Benedetti in data 25 gennaio 2018; Imballaggi Piemontesi in data 14 marzo 2018; Toppazzini in data 16 marzo 2018; SIFA in data 29 maggio 2018; Saica in data 6 novembre 2018<sup>97</sup>. Sono inoltre stati convocati dagli Uffici in audizione, in qualità di persone fisiche informate dei fatti: il sig. [omissis], già dipendente di International Paper, in data 13 luglio 2018; i sig.ri [omissis], dipendenti di Cartonstrong, in data 29 novembre 2018; il sig. [omissis], dipendente di Pro-Gest, in data 29 novembre 2018; il sig. [omissis], già dipendente di Smurfit Kappa, in data 29 novembre 2018 e 30 gennaio 2019; il sig. [omissis], già dipendente di SCA (poi DS Smith), in data 28 gennaio 2019; il sig. [omissis], in qualità di rappresentante di Sunion, Ondulati Santerno e Allibox, in data 5 febbraio 2019<sup>98</sup>.

**60.** Rispetto alle società ICOM e Grimaldi, che hanno ritenuto di non intervenire in audizione, al fine di acquisire taluni elementi utili ad istruire il procedimento gli Uffici dell'Autorità hanno provveduto ad inviare apposite richieste di

---

<sup>93</sup> [La domanda di clemenza di Ondulati Nordest è stata successivamente integrata in data 13 dicembre 2018 e 4 marzo 2019; la domanda di clemenza di Idealkart è stata successivamente integrata in data 20 febbraio 2019.]

<sup>94</sup> [La domanda di clemenza presentata dalle società del gruppo Pro-Gest è stata successivamente integrata in data 19 dicembre 2018, 21 febbraio 2019 e 11 marzo 2019.]

<sup>95</sup> [Verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130).]

<sup>96</sup> [Verbale di audizione di ACIS in data 23 novembre 2017 (DOC185).]

<sup>97</sup> [Cfr., in particolare, verbale di audizione di ACIS in data 4 novembre 2016 (DOC6), nonché in data 1° febbraio 2017 (DOC10); verbale di audizione di Ondulati Nordest in data 6 ottobre 2017 (DOC132); verbale di audizione di DS Smith in data 17 ottobre 2017 (DOC141); verbale di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146); verbale di audizione di Innova Group in data 31 ottobre 2017 (DOC156); verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158); verbale di audizione di International Paper in data 6 novembre 2017 (DOC159); verbale di audizione di Sandra in data 8 novembre 2017 (DOC165); verbale di audizione di Pro-Gest e Cartonstrong in data 9 novembre 2017 (DOC170); verbale di audizione di Adda Ondulati in data 14 novembre 2017 (DOC175); verbale di audizione di Ondulato Piceno in data 15 novembre 2017 (DOC175bis); verbale di audizione di Scatolificio Laveggia in data 20 novembre 2017 (DOC180); verbale di audizione di ACIS in data 23 novembre 2017 (DOC185); verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231); verbale di audizione di Mauro Benedetti in data 25 gennaio 2018 (DOC244); verbale di audizione di Imballaggi Piemontesi in data 14 marzo 2018 (DOC284); verbale di audizione di Toppazzini in data 16 marzo 2018 (DOC288); verbale di audizione di SIFA in data 29 maggio 2018 (DOC423); verbale di audizione di Saica in data 6 novembre 2018 (DOC536).]

<sup>98</sup> [Verbale di audizione di [omissis] in data 13 luglio 2018 (DOC464); verbale di audizione di [omissis] e [omissis] in data 29 novembre 2018 (DOC562a); verbale di audizione di [omissis] in data 29 novembre 2018 (DOC562b); verbale di audizione di [omissis] in data 29 novembre 2018 (DOC562b) e 30 gennaio 2019 (DOC617); verbale di audizione di [omissis] in data 28 gennaio 2019 (DOC614); verbale di audizione di [omissis] in data 5 febbraio 2019 (DOC619).]

informazioni, cui le parti intervistate hanno dato seguito in data 27 aprile 2018<sup>99</sup>. Gli Uffici hanno altresì inviato numerose richieste di informazioni alle parti del procedimento<sup>100</sup>, e anche a soggetti terzi<sup>101</sup>, al fine di acquisire dati economici sulle attività oggetto di contestazione, nonché anche con riferimento al proprio personale dipendente nel periodo oggetto di istruttoria e ai rapporti con i propri agenti commerciali, cui le parti hanno risposto nel corso del procedimento<sup>102</sup>. Gli Uffici hanno altresì inviato una richiesta di informazioni alla Camera di Commercio di Milano<sup>103</sup>.

**61.** Le parti del procedimento hanno chiesto ed esercitato in più occasioni il diritto di accesso agli atti del procedimento, in particolare in data 26 e 27 giugno 2017; 13, 14, 18, 25, 26 e 27 luglio 2017; 11, 14 e 22 settembre 2017; 17, 19 e 27 ottobre 2017; 2, 8, 13, 20 e 29 novembre 2017; 21 e 22 dicembre 2017; 10, 15, 19, 25 gennaio 2018; 1° febbraio 2018; 2, 5, 6, 9, 14, 15, 19, 20, 23, 26, 28 marzo 2018; 3, 11, 12, 16, 18, 23 aprile 2018; 10 maggio 2018; 7, 8, 9, 26 e 27 giugno 2018; 2, 4 e 5 luglio 2018; 2, 3 e 6 agosto 2018; 24 settembre 2018; 4, 5, 9, 18, 19, 22, 23, 24, 25 e 31 ottobre 2018; 8, 15 e 28 novembre 2018; 15, 16 e 17 gennaio 2019. Inoltre, tutte le parti hanno avuto accesso alla documentazione relativa alle domande di clemenza, in forma orale (dichiarazioni) e in forma scritta (documentazione allegata), in data 24 aprile 2019<sup>104</sup>. Nel corso del procedimento alcuni operatori hanno eccepito di non aver avuto accesso alle evidenze a proprio carico circa la presunta partecipazione alle intese contestate in sede di avvio o di estensione del procedimento, sulla base delle quali poter articolare la propria difesa procedimentale. In particolare Innova Group, Toppazzini e Sandra, hanno fatto presente che nel corso del procedimento non è stata resa disponibile la documentazione relativa al loro coinvolgimento nelle presunte intese contestate proveniente dai *leniency applicant*<sup>105</sup>.

**62.** Analoga argomentazione è stata sollevata da Imballaggi Piemontesi dinnanzi al TAR Lazio, nel contesto del ricorso sollevato avverso il provvedimento con il quale il responsabile del procedimento aveva a suo tempo deciso il differimento dell'accesso a parte della documentazione agli atti, tra cui anche alla documentazione e alle dichiarazioni prodotte in allegato alla prima domanda di clemenza presentata da DS Smith<sup>106</sup>.

**63.** Allo scopo di garantire il pieno diritto di difesa e di sviluppo del contraddittorio, si rappresenta comunque che gli Uffici hanno consentito a tutte le parti l'accesso, progressivamente nel corso del procedimento, alla documentazione ispettiva considerata rilevante, nonché nel mese di gennaio 2019 anche a buona parte della documentazione allegata alle domande di clemenza formulate dai vari *applicant*, e dunque ben prima del termine a tal proposito contemplato dal par. 10-*bis* della Comunicazione dell'Autorità sulla non imposizione e riduzione delle sanzioni, ai fini di una piena comprensione dei fatti contestati.

**64.** Le parti hanno presentato memorie scritte e precisazioni nel corso del procedimento<sup>107</sup>. Alcune società hanno depositato documentazione in merito all'adozione e implementazione di programmi di *compliance antitrust* a seguito dell'avvio del presente procedimento istruttorio, e in particolare: Sada Partecipazioni, Antonio Sada e Sada Packaging<sup>108</sup>; Innova Group e Innova Group – Stabilimento di Caino<sup>109</sup>; Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulati Maranello,

<sup>99</sup> [Cfr. risposta di ICOM del 27 aprile 2018 (DOC359); risposta di Grimaldi del 27 aprile 2018 (DOC361).]

<sup>100</sup> [Cfr. risposte di cui ai seguenti documenti istruttori: DOC315, DOC402, DOC411 (Grimaldi); DOC316, DOC412, DOC421 (ICOM); DOC318bis, DOC410 e DOC418 (Antonio Sada); DOC321, DOC398, DOC441 (MS Packaging); DOC322, DOC414, DOC419 (Imballaggi Piemontesi); DOC324 (Ondulati del Savio), DOC326, DOC417 (Saica); DOC327 (Scatolificio Laveggia); DOC328, DOC446 (ICO); DOC329, DOC357, DOC401, DOC413, DOC570 (Pro-Gest); DOC330 (ACIS); DOC333, DOC344, DOC462 (GIFCO); DOC334, DOC396 (Innova Group); DOC336, DOC400 (Toppazzini); DOC343, DOC363, DOC409 (Ondulato Piceno); DOC345, DOC397 (SIFA); DOC348 (Mauro Benedetti); DOC352, DOC367, DOC437 (Ondulati Nordest); DOC353, DOC378, DOC391, DOC392 (Idealkart); DOC355, DOC360, DOC394, DOC415, DOC422, DOC439 (DS Smith); DOC356, DOC433, DOC463 (Smurfit Kappa); DOC358, DOC390, DOC420 (International Paper); DOC416 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC424, DOC426 (Adda Ondulati); DOC339, DOC425 (Sandra); DOC571 (Innova Group – Stabilimento di Caino); DOC581 (Alliabox); DOC597, DOC586 (Ondulati Santerno); DOC 587 (Sunion).]

<sup>101</sup> [Cfr. le risposte alle richieste di informazioni inviate ad una serie di scatolifici, acquirenti di fogli in cartone ondulato (DOC365, DOC366, DOC368, DOC370, DOC371, DOC372, DOC373, DOC375, DOC376, DOC379, DOC380, DOC381, DOC382, DOC383, DOC384, DOC385, DOC386, DOC387, DOC388, DOC389, DOC395 e DOC403) e ad una serie di acquirenti di scatole in cartone ondulato (DOC473, DOC479, DOC481, DOC482, DOC485, DOC486, DOC490, DOC491, DOC491bis, DOC492, DOC493, DOC494, DOC495, DOC496, DOC497, DOC498, DOC499, DOC500, DOC501, DOC502, DOC503, DOC504 e DOC505).]

<sup>102</sup> [Cfr. informazioni trasmesse in risposta a richieste di informazioni formulate dagli Uffici contenute nei DOC419 e DOC509 (Imballaggi Piemontesi), DOC510 (Innova Group), DOC558 (Saica), DOC571 e DOC640 (Innova Group – Stabilimento di Caino), DOC578 (Smurfit Kappa), DOC604 e DOC630 (Adda Ondulati), DOC582, DOC606 e DOC625 (Laveggia).]

<sup>103</sup> [Cfr. risposta della Camera di Commercio di Milano del 12 aprile 2018 (DOC320).]

<sup>104</sup> [DOC727.]

<sup>105</sup> [Cfr. verbale di audizione di Innova Group in data 31 ottobre 2017 (DOC156); memoria infraprocedimentale di Toppazzini del 19 dicembre 2018 (DOC580); memoria infraprocedimentale di Sandra del 12 marzo 2019 (DOC645).]

<sup>106</sup> [Il TAR Lazio ha confermato in parte qua l'operato dell'Autorità, cfr. TAR Lazio, sez. I, sentenza 8 novembre 2017, n. 12445, Imballaggi Piemontesi, par. 6.3.]

<sup>107</sup> [Cfr., e.g., memoria infraprocedimentale di Ondulati del Friuli dell'8 novembre 2017 (DOC168); memoria infraprocedimentale di Ondulato Piceno del 14 giugno 2018 (DO444); comunicazioni di Imballaggi Piemontesi del 24 maggio 2018 (DOC419); memoria infraprocedimentale di Antonio Sada del 27 luglio 2018 (DOC472); memoria infraprocedimentale di Toppazzini del 19 dicembre 2018 (DOC580); memoria infraprocedimentale di Sandra del 12 marzo 2019 (DOC645); memoria infraprocedimentale di Sifa del 26 marzo 2019 (DOC656).]

<sup>108</sup> [Comunicazioni di Sada Partecipazioni, Antonio Sada e Sada Packaging in data 13 dicembre 2017, 18 gennaio 2018 e 13 novembre 2018 (DOC202, DOC235 e DOC543).]

Ondulato Trevigiano, Plurionda e Trevikart<sup>110</sup>; Imballaggi Piemontesi<sup>111</sup>; Idealkart<sup>112</sup>; Ondulati Nordest<sup>113</sup>; Ondulato Piceno<sup>114</sup>; Smurfit Kappa<sup>115</sup>; La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Sunion, Ondulati Santerno e Allibox<sup>116</sup>; Ondulati e Imballaggi del Friuli<sup>117</sup>; Sifa<sup>118</sup>; International Paper<sup>119</sup>; Sandra<sup>120</sup>; nonché l'associazione di categoria GIFCO<sup>121</sup>. DS Smith Holding, DS Smith e Toscana Ondulati hanno poi comunicato di aver proceduto con il rafforzamento del programma di *antitrust compliance* già in essere al tempo dell'avvio dell'istruttoria in oggetto<sup>122</sup>. Saica invece ha invece dato atto di aver adottato un programma di *compliance* prima dell'avvio del presente procedimento. Il programma di Saica non è stato aggiornato dopo l'avvio del presente procedimento istruttorio, seppur la parte ha dato conto di aver avviato un nuovo ciclo di sessioni informative a valle dell'avvio del procedimento e di aver aggiornato, in forza di quanto già contemplato dal citato programma adottato da Saica prima dell'avvio del procedimento, la documentazione relativa al *reporting* delle violazioni nell'ottobre 2018 (solo versione in lingua spagnola), che ora può avvenire anche su base anonima<sup>123</sup>.

**65.** In data 18 marzo 2019, il gruppo Unilever ha presentata istanza di partecipazione al procedimento, rappresentando di essere stato danneggiato dalle condotte poste in essere da talune parti del procedimento presso cui ha, nel corso degli anni, acquistato imballaggi in cartone ondulato. L'istanza di partecipazione è stata rigettata in data 27 marzo 2019, in quanto tardiva<sup>124</sup>.

**66.** In data 17 aprile 2019 è stata notificata alle parti la Comunicazione delle risultanze istruttorie (per ACIS, la notifica è stata effettuata in data 30 aprile 2019)<sup>125</sup>.

**67.** In date comprese tra il 17 e 29 aprile 2019 sono pervenute istanze di proroga del termine infraprocedimentale di chiusura della fase istruttoria da parte delle società Ondulati Piceno, International Paper, Smurfit Kappa, ICO, Saica, Innova Group e Innova-Stabilimento di Caino, dalle società del gruppo Pro-Gest e dalle società del gruppo Laveggia, nonché da parte del GIFCO<sup>126</sup>. Tali istanze sono state accolte dal Collegio con delibera del 14 maggio 2019, concedendo una proroga del termine di chiusura della fase infraprocedimentale e fissando la nuova data per lo svolgimento dell'audizione finale al 18 giugno 2019<sup>127</sup>.

**68.** In date comprese tra il 10 e 14 giugno 2019 sono pervenute le memorie finali delle parti<sup>128</sup>, alle quali le stesse hanno avuto accesso in data 14 giugno 2019.

**69.** In data 18 giugno 2019 si è svolta l'audizione finale, dinnanzi al Collegio, dei rappresentanti delle società Adda Ondulati, gruppo DS Smith, gruppo pro-Gest, gruppo Innova, gruppo Laveggia, gruppo Sada, Grimaldi, ICO, ICOM, Idealkart, Imballaggi Piemontesi, International Paper, Mauro Benedetti, Millestampe Packaging, Millestampe,

---

<sup>109</sup> [Comunicazione del gruppo Innova in data 29 dicembre 2017 e 2 novembre 2018 (DOC221 e DOC535).]

<sup>110</sup> [Comunicazioni di Pro-Gest e Cartonstrong in data 15 febbraio 2018, 16 aprile 2018 e 8 giugno 2018 (DOC263, DOC335 e DOC432); comunicazioni di Ondulati Maranello, Bergapack, Ondulato Trevigiano, Plurionda e Trevikart in data 17 luglio 2018, 20 luglio 2018, 22 ottobre 2018 e 1° marzo 2019 (DOC466, DOC466bis, DOC467, DOC468, DOC469, DOC470, DOC523, DOC636).]

<sup>111</sup> [Comunicazioni di Imballaggi Piemontesi in data 16, 20 e 21 febbraio 2018, 24 dicembre 2018 e 20 marzo 2019 (DOC264, DOC588 e DOC651).]

<sup>112</sup> [Comunicazioni di Idealkart in data 14 marzo 2018, 31 maggio 2018 e 29 ottobre 2018 (DOC285, DOC427 e DOC530).]

<sup>113</sup> [Comunicazioni di Ondulati Nordest in data 19 marzo 2018 e 29 ottobre 2018 (DOC291 e DOC529).]

<sup>114</sup> [Comunicazione di Ondulato Piceno in data 8 giugno 2018 (DOC434).]

<sup>115</sup> [Comunicazione di Smurfit Kappa in data 13 luglio 2018 (DOC465).]

<sup>116</sup> [Comunicazioni di La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Sunion, Ondulati Santerno e Allibox in data 13 luglio 2018 e 4 aprile 2019 (DOC465bis, DOC664 e DOC665).]

<sup>117</sup> [Comunicazione di Ondulati e Imballaggi del Friuli in data 13 luglio 2018 (DOC465ter).]

<sup>118</sup> [Comunicazione di Sifa in data 20 settembre 2018 (DOC508).]

<sup>119</sup> [Comunicazione di International Paper in data 19 febbraio 2019 (DOC623).]

<sup>120</sup> [Comunicazione di Sandra in data 27 febbraio 2019 (DOC631).]

<sup>121</sup> [Comunicazione del GIFCO in data 22 dicembre 2017 (DOC218).]

<sup>122</sup> [Comunicazioni di DS Smith in data 7 marzo 2019 e 26 marzo 2019 (DOC641bis e DOC655).]

<sup>123</sup> [Comunicazione di Saica in data 2 aprile 2019 (DOC661).]

<sup>124</sup> [Istanza di partecipazione al procedimento presentata da Unilever Europe BV e Unilever Supply Chain Company AG in data 18 marzo 2019 (nel seguito anche solo "Unilever"; DOC 650); cfr. anche lettera di rigetto dell'istanza di partecipazione del 27 marzo 2019 (DOC 657).]

<sup>125</sup> [DOC701.]

<sup>126</sup> [DOC707, DOC716, DOC728, DOC730, DOC731 e DOC732.]

<sup>127</sup> [DOC741.]

<sup>128</sup> [DOC779 (GIFCO), DOC783 (Sifa), DOC789 (Adda Ondulati), DOC790 (Ondulati Nordest), DOC791 (Mauro Benedetti), DOC792 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli), DOC793 (gruppo Pro-Gest), DOC794 (Saica), DOC795 (Idealkart), DOC796 (ICOM), DOC797 (Grimaldi), DOC798 (MS Packaging), DOC799 (Ondulati del Savio), DOC800 (gruppo DS Smith), DOC801 (Ondulato Piceno) DOC802 (Toppazzini), DOC803 (Innova Group), DOC804 (Smurfit Kappa), DOC805 (gruppo Sada), DOC805a (ACIS), DOC806 (Imballaggi Piemontesi), DOC809 (gruppo Laveggia), DOC 810 (International Paper), DOC811 (Sandra), DOC813 (ICO).]

Ondulati del Savio, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Ondulati Nordest, Ondulato Piceno, Saica, Sandra, Sifa, Smurfit Kappa e Toppazzini, nonché delle associazioni GIFCO e ACIS<sup>129</sup>.

**70.** Nel corso del procedimento, e comunque prima del termine di chiusura della fase di acquisizione degli elementi probatori, sono pervenute alcune istanze di riduzione della sanzione ai sensi dell'articolo 31 delle Linee guida dell'Autorità sulla modalità di calcolo delle sanzioni, da parte delle società [omissis]<sup>130</sup>.

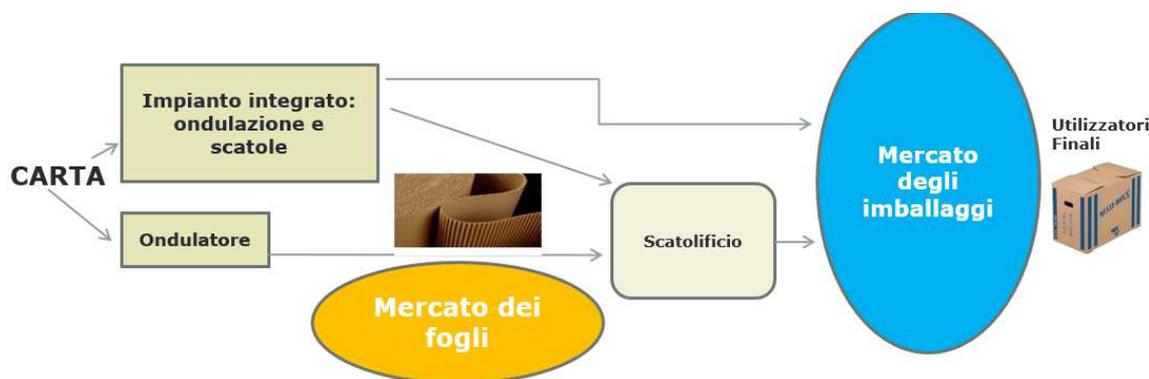
### III. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

#### III.1. Il settore di interesse

##### III.1.1. Descrizione della filiera produttiva

**71.** Considerate le attività svolte dalle parti del procedimento, i mercati interessati dalle condotte oggetto di accertamento sono quelli della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato e della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato. Si tratta di beni prodotti a diversi livelli di una medesima filiera produttiva, come illustrato nella successiva Figura 1, che individua le tre tipologie di operatori in essa attivi, e in particolare: *i*) i produttori di carte per cartone ondulato (cd. cartiere); *ii*) i produttori di fogli in cartone ondulato (cd. ondulatori); *iii*) i produttori di imballaggi in cartone ondulato (cd. scatolifici)<sup>131</sup>.

**Figura 1 – La filiera di settore**



**72.** In ragione di un importante processo di concentrazione, in particolare nel settore del foglio, e di integrazione verticale a monte da parte dei produttori di imballaggi, verificatosi in Italia nel corso degli ultimi anni<sup>132</sup>, il settore risulta ad oggi prevalentemente caratterizzato dalla presenza contestuale di: *i*) ondulatori "integrati" (anche chiamati "scatolifici integrati"), che producono cartone ondulato in fogli e lo vendono a terzi, e contestualmente lo utilizzano internamente per la propria produzione di imballaggi; *ii*) scatolifici "puri", che trasformano in imballaggi i fogli di cartone ondulato acquistati da propri concorrenti integrati a monte.

**73.** Sulla base dei dati elaborati dall'associazione di categoria GIFCO, la produzione complessiva di cartone ondulato (fogli e imballaggi) a livello europeo è stata pari a circa 35,7 miliardi di metri quadri nel 2017<sup>133</sup>. Nello stesso 2017, la produzione nazionale, seconda solo a quella della Germania, ha raggiunto i 6,8 miliardi di mq (pari a circa 3,8 milioni di tonnellate), con una crescita annua pari al 2,8%<sup>134</sup>. Stando alle dichiarazioni rese da GIFCO in sede di audizione, il settore negli ultimi anni è cresciuto mediamente di circa l'1% annuo in più del PIL, anche per via del riposizionamento di alcune categorie di imballaggi in altri materiali a favore del cartone ondulato<sup>135</sup>.

##### III.1.2. Il mercato della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato

###### III.1.2.1. Il prodotto, il processo produttivo e i fattori di costo

**74.** Il cartone ondulato è una particolare tipologia di carta che viene impiegata principalmente per la produzione di imballaggi (scatole) destinati alla protezione, alla presentazione e al trasporto di generi alimentari, di consumo o di

<sup>129</sup> [Verbale dell'audizione finale dinanzi al Collegio in data 18 giugno 2019 (DOC820).]

<sup>130</sup> [omissis].

<sup>131</sup> [Cfr. decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, DS Smith/SCA Packaging.]

<sup>132</sup> [Si consideri, quale esempio più significativo, il caso di Pro-Gest, inizialmente attivo nella sola produzione di imballaggi, che ha poi acquistato tre dei più importanti produttori nazionali di fogli in cartone ondulato (Ondulati Maranello nel 2008, Cartonstrong nel 2009, Ondulati Giusti nel 2014 - stabilimenti di Altopascio e Sesto Fiorentino, quest'ultimo della controllata Cartonificio Fiorentino).]

<sup>133</sup> [Elaborazione degli Uffici su dati GIFCO: cfr., a tal proposito, Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017 (DOC652). Cfr. anche risposta di GIFCO alla richiesta di informazioni, nell'ambito della quale si individuano i dati di produzione degli associati GIFCO separatamente per il cartone ondulato venduto a terzi (foglio) e per gli imballaggi (casce). I dati sono stimati a partire dai dati FEFCO riferiti alle sole aziende facenti parte delle associazioni nazionali (DOC344).]

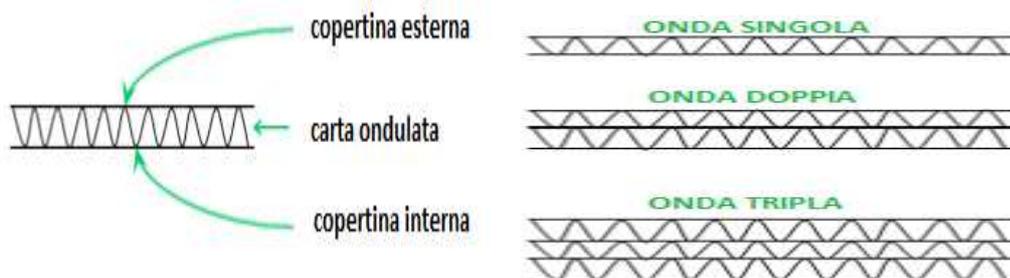
<sup>134</sup> [Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017, DOC652.]

<sup>135</sup> [Cfr. verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017, DOC130.]

merci. Il principale *input* per la produzione di cartone ondulato è la carta. Questa componente si distingue in varie tipologie a seconda della provenienza della fibra cartacea, che può essere vergine, riciclata o mista, in funzione del grado di resistenza e rigidità richiesto dall'imballaggio. A volte, l'impiego di carte vergini è reso obbligatorio dalle normative di settore sugli imballaggi (come nel caso degli alimenti)<sup>136</sup>.

**75.** Il cartone ondulato è normalmente prodotto utilizzando 2 "copertine", una interna e una esterna, che contengono almeno una carta ondulata tra di esse. I fogli in cartone ondulato si distinguono in tre principali tipologie: fogli onda singola, fogli a onda doppia e fogli a onda tripla (cfr. Figura 2). Le onde si distinguono a loro volta in base all'altezza (da un minimo di 0,8 mm a un massimo di 5 mm)<sup>137</sup>.

**Figura 2 – Tipologie di fogli in cartone ondulato**<sup>138</sup>



**76.** Per la produzione del cartone ondulato viene impiegata una macchina ondulatrice che consente di ottenere fogli in cartone di vario tipo, differenziati tra loro in considerazione del numero di "copertine" e "onde" da cui sono composti, a partire dalle bobine di carta per cartone ondulato acquistate presso le cartiere a base di cellulosa pura, macero di carta o un *mix* di entrambi.

**77.** I costi di produzione del cartone ondulato sono fortemente influenzati dal costo della materia prima cartacea che, secondo quanto dichiarato dalle parti, rappresenta in media quasi l'80% del costo variabile di produzione. Gli altri principali costi variabili identificati dalle imprese sono rappresentati dal trasporto (tra il 5% e il 10%) e i costi energetici (che incidono, anch'essi, per importi analoghi)<sup>139</sup>.

**78.** In base a prassi del settore, i costi di trasporto sono tipicamente a carico dei produttori stessi, che effettuano quindi vendite con modalità *franco destino* e includono i corrispettivi del trasporto all'interno del prezzo finale, con una conseguente limitazione del raggio di commercializzazione dei fogli in cartone ondulato ad un massimo di circa 200-300 km a partire da ciascun impianto produttivo<sup>140</sup>.

**79.** Quanto alla domanda, questa è rappresentata in gran parte da scatolifici che non dispongono di capacità di ondulazione (cd. scatolifici puri); nel caso dei produttori di fogli che siano integrati a valle anche nella produzione di

<sup>136</sup> [L'industria italiana del cartone ondulato è, tuttavia, caratterizzata dall'impiego preponderante di carte riciclate in ragione della minore disponibilità naturale di foreste da cui ricavare la pasta di legno, necessaria per la produzione di carte da fibra vergine.]

<sup>137</sup> [Per "copertina" (liner) si intende una carta di composizione e peso variabile anche sottoposta a trattamento chimico di sbiancatura. Per "onda" (fluting) si intende una carta di composizione, non sottoposta a un trattamento chimico di sbiancamento, che viene ondulata attraverso il passaggio su un cilindro ondulatore preriscaldato e, successivamente, accoppiata a una o due copertine, tramite colle o amidi di origine parzialmente vegetale. Le onde vengono classificate secondo l'altezza in onda singola, onda doppia, e onda tripla. I fogli a doppia onda sono generalmente prodotti con combinazioni di onde, laddove i cartoni in tripla onda, caratterizzati da elevatissimi indici di resistenza e rigidità, si prestano per utilizzi specifici e sono prodotti con impianti specializzati. Tra i cartoni ad alta resistenza si distinguono il cd. vulcano, che è un cartone pesante a onda doppia (costituito da 5 strati di carta, di cui tre copertine e due carte da onda), e il cosiddetto heavy duty, un cartone a onda tripla (composto da 7 strati di carta).]

<sup>138</sup> [La Figura 2 è stata elaborata sulla base di un'analogia illustrazione presente nella decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, DS Smith/SCA Packaging.]

<sup>139</sup> [Cfr. risposte di cui ai seguenti documenti istruttori: DOC316, DOC412, DOC421 (ICOM); DOC322, DOC414, DOC419 (Imballaggi Piemontesi); DOC324 (Ondulati del Savio); DOC327 (Scatolificio Laveggia); DOC329, DOC357, DOC401, DOC413, DOC570 (Pro-Gest); DOC334, DOC396 (Innova Group); DOC343, DOC363, DOC409 (Ondulato Piceno); DOC345, DOC397 (SIFA); DOC352, DOC367, DOC437 (Ondulati Nordest); DOC355, DOC360, DOC394, DOC415, DOC422, DOC439 (DS Smith); DOC356, DOC433, DOC463 (Smurfit Kappa); DOC416 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC424, DOC426 (Adda Ondulati); DOC339, DOC425 (Sandra); DOC571 (Innova Group - Stabilimento di Caino); DOC597, DOC586 (Ondulati Santerno). Alcune imprese hanno interpretato in modo maggiormente estensivo il proprio costo variabile, includendo i costi della manodopera e l'utilizzo dei macchinari; entrambe le voci, ove riportate, si attestano intorno a valori medi vicini al 10% circa del costo variabile così calcolato.]

<sup>140</sup> [Cfr., e.g., verbale di audizione di Ondulato Piceno del 15 novembre 2017 (DOC175bis) - [200-300 km]; verbale di audizione Innova Group del 31 ottobre 2017 (DOC156) - 100 km salvo casi particolari; verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231) - 200 km; verbale di audizione di Sifa del 29 maggio 2018 (DOC423) - 300 km. Si consideri altresì che, come rappresentato in sede di audizione da più parti del procedimento, prima di essere confluita nel gruppo Pro-Gest Ondulati Giusti ha seguito una politica commerciale tesa alla massimizzazione dei volumi tale per cui "vendeva a prezzi di mercato su tutto il territorio nazionale sopportando costi di trasporto molto onerosi e fuori mercato, con una marginalità negativa" (verbale di audizione di Ondulati Nordest in data 6 ottobre 2017, DOC132).]

imballaggi, il cartone ondulato viene dunque in parte venduto a terzi, e in parte utilizzato internamente per la propria produzione di imballaggi.

### III.1.2.2. Dimensione e caratteristiche del mercato

**80.** La seguente Figura 3 illustra la distribuzione degli stabilimenti produttivi delle aziende associate al GIFCO, che coprono circa il 90% della produzione di foglio sul territorio italiano, ripartiti in una serie di macro-aree definite dal GIFCO (Piemonte/Liguria/Val d'Aosta; Lombardia; Triveneto; Emilia/Marche; Toscana; Centro; Sud). Dalla Figura 3 emerge la forte concentrazione territoriale dell'offerta nell'area settentrionale (o al più centro-settentrionale) del Paese: in Italia centro-meridionale e nelle isole sono infatti localizzati soltanto 18 stabilimenti su un totale di 82 siti produttivi presenti a livello nazionale.

**Figura 3 – Stabilimenti produttivi di fogli per macro-aree GIFCO<sup>141</sup>**



**81.** Anche in termini di mq di fogli in cartone ondulato prodotti, le aree con la più elevata concentrazione di produzione sono quella dell'Emilia Romagna/Marche (oltre il 28% del totale), seguite dall'area del Triveneto e della Lombardia (entrambe oltre il 21%) e dalla Toscana (quasi il 18%). Al contrario, il centro, il sud e isole, che rappresentano in realtà la maggior parte del territorio nazionale in termini di superficie, contribuiscono per meno del 9%<sup>142</sup>. La Tabella 1 che segue illustra più nel dettaglio la presenza produttiva delle parti nelle diverse macro-aree censite dal GIFCO.

<sup>141</sup> [La Figura 3 è stata estratta dalla Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017 (DOC652). I dati in essa riportati si riferiscono agli stabilimenti degli associati al GIFCO nell'anno 2017, suddivisi nelle citate macro-aree censite dal GIFCO (Piemonte/Liguria/Val d'Aosta, contrassegnata in arancione; Lombardia, contrassegnata in viola chiaro; Triveneto, contrassegnata in verde; Emilia/Marche, contrassegnata in giallo; Toscana, contrassegnata in viola scuro; Centro, contrassegnata in rosso; Sud, contrassegnata in beige).]

<sup>142</sup> [I dati nel testo sono stati elaborati dagli Uffici sulla base delle statistiche regionali del GIFCO per l'anno 2017 (DOC333).]

**Tabella 1 – Presenza produttiva delle parti per macro-aree GIFCO (fogli)**

Operatori	Macro-aree GIFCO						
	Piemonte / Liguria / Val d'Aosta	Lombardia	Triveneto	Emilia/Marche	Toscana	Centro	Sud
<b>Gruppo Pro-Gest</b>		X	X	X	X		
<b>DS Smith</b>	X	X	X	X	X		X
<b>Smurfit Kappa</b>			X	X	X		
<b>Gruppo Laveggia</b>				X			
<b>Ondulati Nordest</b>			X				
<b>Innova Group – Stabilimento di Caino</b>		X					
<b>Adda Ondulati</b>		X					
<b>Imballaggi Piemontesi</b>	X						
<b>Ondulati ed Imballaggi del Friuli</b>			X				
<b>Ondulato Piceno</b>				X			
<b>ICOM</b>						X	
<b>Sandra</b>				X			
<b>Sifa</b>				X			
<b>Ondulati del Savio</b>				X			

Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti.

**82.** Seppur gli ambiti competitivi locali, ipoteticamente delineabili attorno a ciascuno stabilimento, non coincidono con la ripartizione macro-regionale convenzionalmente adottata da GIFCO a fini statistici, ma riflettono piuttosto la distanza effettiva tra lo stabilimento da cui viene effettuata la fornitura e la clientela, la Tabella 1 dà conto, da un lato, della sostanziale assenza di stabilimenti nell'area centro-sud e, dall'altro, dell'ampia sovrapposizione tra molte parti nelle diverse aree in cui si articola il territorio italiano. La portata di tali sovrapposizioni è, peraltro, ancor più evidente se si considera, come già anticipato, che oltre il 90% della produzione è concentrata nelle aree settentrionali del Paese.

### III.1.2.3. La posizione delle parti

**83.** Con riferimento al posizionamento dei diversi operatori sul mercato, la Tabella 2 mostra la ripartizione, tra gli associati GIFCO, della produzione e commercializzazione di foglio riferibile all'associazione che, come indicato, rappresenta circa il 90% del mercato, fornendo dunque una buona *proxy* delle quote delle parti su tale mercato.

**Tabella 2 – vendita di fogli in cartone ondulato da parte degli associati GIFCO**

<b>Operatori</b>	<b>Quote in GIFCO (mq, anno 2017)</b>
<b>Gruppo Pro-Gest</b>	<b>[25-30%]</b>
<b>DS Smith</b>	<b>[15-20%]</b>
<b>Smurfit Kappa</b>	<b>[10-15%]</b>
<b>Gruppo Laveggia</b>	<b>[10-15%]</b>
<b>Ondulato Piceno</b>	<b>[5-10%]</b>
<b>Ondulati Nordest</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Imballaggi Piemontesi</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Antonio Sada</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Sandra</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Innova Group – Stabilimento di Caino</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Zetacarton</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Ondulati ed Imballaggi del Friuli</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Mauro Benedetti</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Adda Ondulati</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Liner Italia</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Altri (&lt; 1%)</b>	<b>5,5%</b>
<b>Totale GIFCO</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: elaborazioni AGCM su dati GIFCO (DOC333).

**84.** Nella categoria "altri" figurano, oltre ad una serie di operatori minori estranei al presente procedimento quali [omissis], anche ICOM e Sifa, ciascuna di esse con quota pari a circa [inferiore all'1%]<sup>143</sup>. Si rappresenta altresì che Ondulati del Savio non aderisce al GIFCO; sulla base delle informazioni trasmesse, la quota di mercato di Ondulati del Savio si attesta intorno al [1-5%]<sup>144</sup>.

**85.** Da un'osservazione dei dati riportati in Tabella 2 risulta dunque che circa il 70% del mercato è riferibile a quattro gruppi di imprese (Pro-Gest, DS Smith, Smurfit Kappa e Laveggia). Il principale operatore del mercato (con una quota pari a circa il [25-30%] del mercato) è rappresentato oggi dal gruppo italiano Pro-Gest che, a partire dalla sola produzione di imballaggi nella provincia trevigiana, si è integrato su tutta la filiera a monte, con l'acquisto di importanti cartiere e di alcuni tra i principali ondulatori nazionali, e in particolare Cartonstrong, Ondulati Maranello e, da ultimo, Ondulati Giusti. Seguono poi i gruppi multinazionali DS Smith e Smurfit Kappa, con quote rispettivamente del [15-20%] e del [10-15%], entrambi integrati anche nella produzione di carta. Ai soggetti citati si affianca infine il gruppo Laveggia, operativo prevalentemente nell'area padana, che ha recentemente ridimensionato la propria attività a fronte di difficoltà finanziarie<sup>145</sup>: la quota del gruppo, ivi compresa la produzione di Ondulati Santerno, è attualmente pari a circa [10-15%] del mercato.

**86.** Al di là dei quattro operatori citati, che rappresentano i principali attori del mercato, le altre realtà produttive presenti sul territorio nazionale sono costituite da società di operatività più ridotta, perlopiù operanti con un singolo impianto, tra cui figurano in prima linea Ondulati Nordest, Ondulato Piceno e Imballaggi Piemontesi.

#### *III.1.2.4. L'andamento del costo della materia prima e dei ricavi medi dei fogli in cartone ondulato*

**87.** Per ciò che concerne il principale costo variabile per la produzione di fogli, vale a dire quello della carta, la Camera di Commercio di Milano rileva mensilmente, tramite un'apposita Commissione Prezzi Carta e Cartone, i prezzi medi relativi alle vendite avvenute nel mese precedente a quello della rilevazione, che si riferiscono unicamente alla

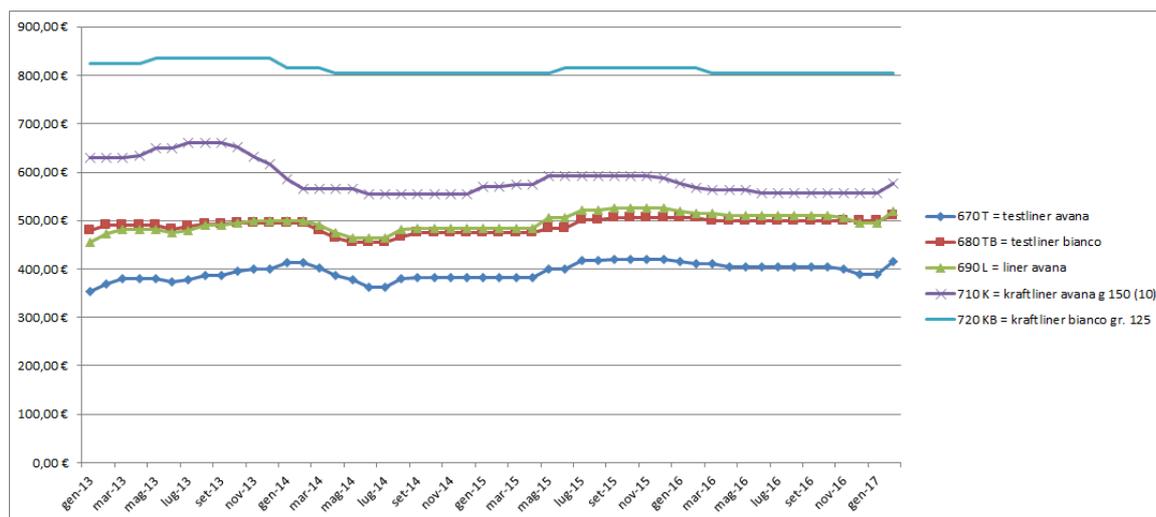
<sup>143</sup> [Nella categoria "altri" compaiono anche Saica, Millestampe e International Paper, la cui quota di vendita a terzi è contenuta in quanto producono foglio quasi esclusivamente per la produzione interna di scatole.]

<sup>144</sup> [La stima della quota di Ondulati del Savio è stata elaborata sulla base di un confronto tra il totale della produzione riconducibile agli associati GIFCO, che come anticipato raggruppa ondulatori che rappresentano circa il 90% della produzione nazionale di foglio, e i dati sulla produzione di Ondulati del Savio trasmessi dalla parte in risposta ad una richiesta di informazioni formulata dagli Uffici (DOC324). Si rappresenta altresì che Innova Group – Stabilimento di Caino ha aderito al GIFCO solo dopo il 31 dicembre 2016, mentre IBO non era iscritta, né ha trasmesso dati all'associazione (DOC803).]

<sup>145</sup> [Sul punto, cfr. anche verbale di audizione di Scatolificio La Veggia del 20 novembre 2017 (DOC180).]

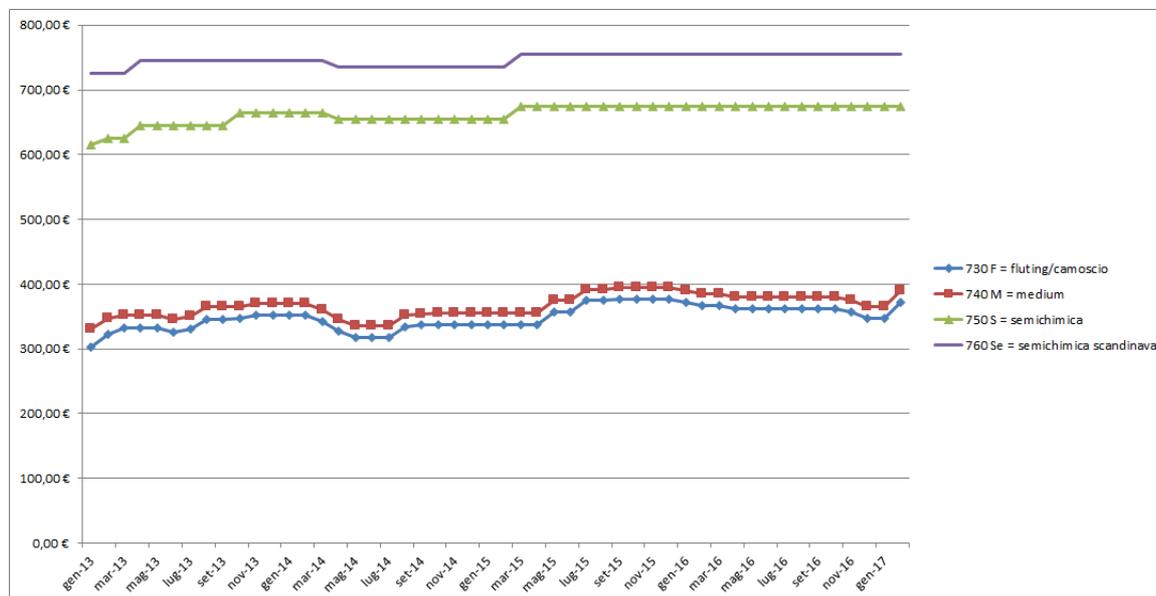
materia prima "carta per ondulatori"<sup>146</sup>. Le Figure 4a e 4b che seguono mostrano, rispettivamente, l'andamento dei prezzi delle c.d. "carte da copertina" e delle c.d. "carte da ondulazione" nel periodo gennaio 2013 – febbraio 2017, e dunque l'andamento storico del costo della materia prima cartacea impiegata per la produzione di cartone ondulato; dalle figure emerge che tanto le carte da copertina quanto quelle da ondulazione hanno avuto un andamento altalenante nel periodo considerato, alternando momenti di crescita a momenti di riduzione. Tuttavia, per la maggior parte delle carte (con l'importante eccezione delle c.d. *kraftliner*), il livello dell'indice nel febbraio 2017 (ultima mensilità prima dell'avvio del presente procedimento) risultava solo lievemente superiore al livello del medesimo indice nel primo mese di osservazione (gennaio 2013).

**Figura 4A – Andamento indice CCIAA carte "da copertina", 2013-2017 (€/ton)**



Fonte: rielaborazione AGCM di dati della Camera di Commercio di Milano (DOC320).

**Figura 4B – Andamento indice CCIAA carte "da ondulazione", 2013-2017 (€/ton)**

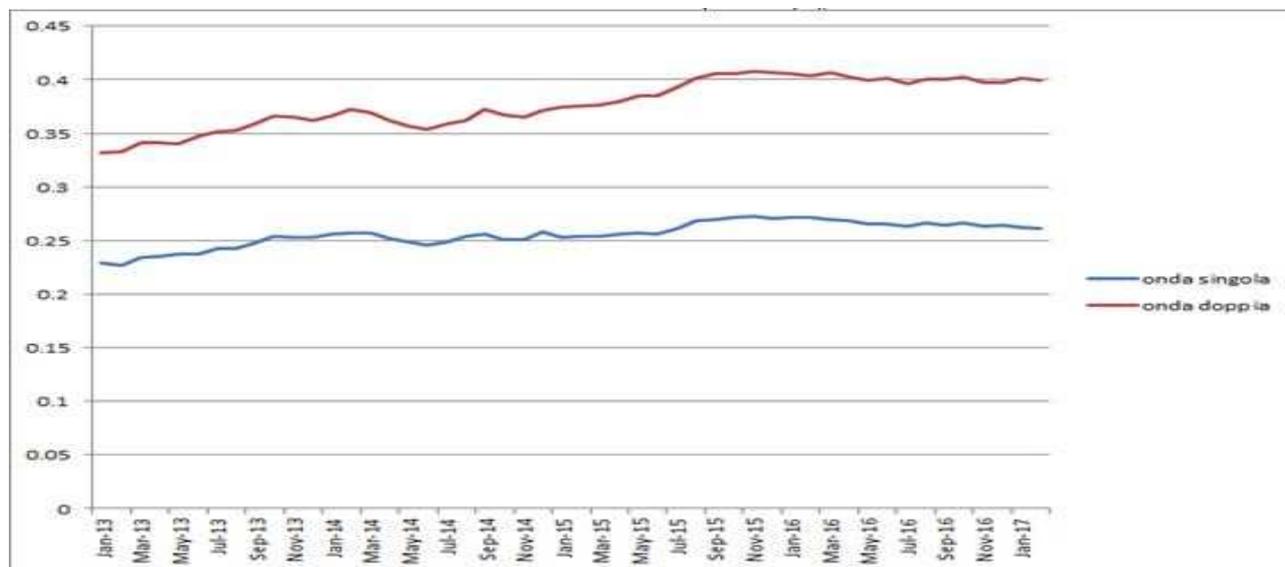


Fonte: rielaborazione AGCM di dati della Camera di Commercio di Milano (DOC320).

<sup>146</sup> [Le modalità di rilevazione sono quelle previste dal Regolamento delle Commissioni per l'accertamento dei prezzi all'ingrosso approvato dalla Giunta Camerale con delibera n. 242 del 29 settembre 2008 (cfr. risposta della CCIAA di Milano, Monza Brianza e Lodi alla richiesta d'informazioni formulata dagli Uffici in data 12 aprile 2018, DOC320). La rilevazione si articola nella definizione di indicatori di valori di prezzi medi, minimi e massimi, per ciascun mese. Si associano a quelle nazionali anche rilevazioni internazionali che, a loro volta, forniscono indicatori dell'andamento dei prezzi delle varie tipologie di materia prima cartacea, tra cui il RISI e l'EUWID. Le tendenze e le indicazioni generali desumibili da tali rilevazioni non differiscono di molto tra loro, né dai dati rilevati dalla Camera di Commercio di Milano (cfr. comunicazione di DS Smith del 27 aprile 2018, DOC355, nonché anche, e.g., verbale di audizione di Imballaggi Piemontesi del 14 marzo 2018, DOC284). ]

**88.** Sulla base delle informazioni trasmesse dalle parti circa il volume e il valore mensile delle vendite a terzi di fogli in cartone ondulato nel periodo 2013-2017, suddivisi in onda singola e onda doppia (ossia le tipologie di foglio maggiormente rappresentative), è stato inoltre possibile ricostruire, per il medesimo orizzonte temporale di osservazione dei prezzi della carta, l'andamento del ricavo medio per tutte le parti del procedimento<sup>147</sup>.

**Figura 5 – Ricavo medio delle parti nella vendita a terzi di fogli, 2013-2016 (€/mq)**



Fonte: elaborazioni AGCM sui dati forniti dalle parti.

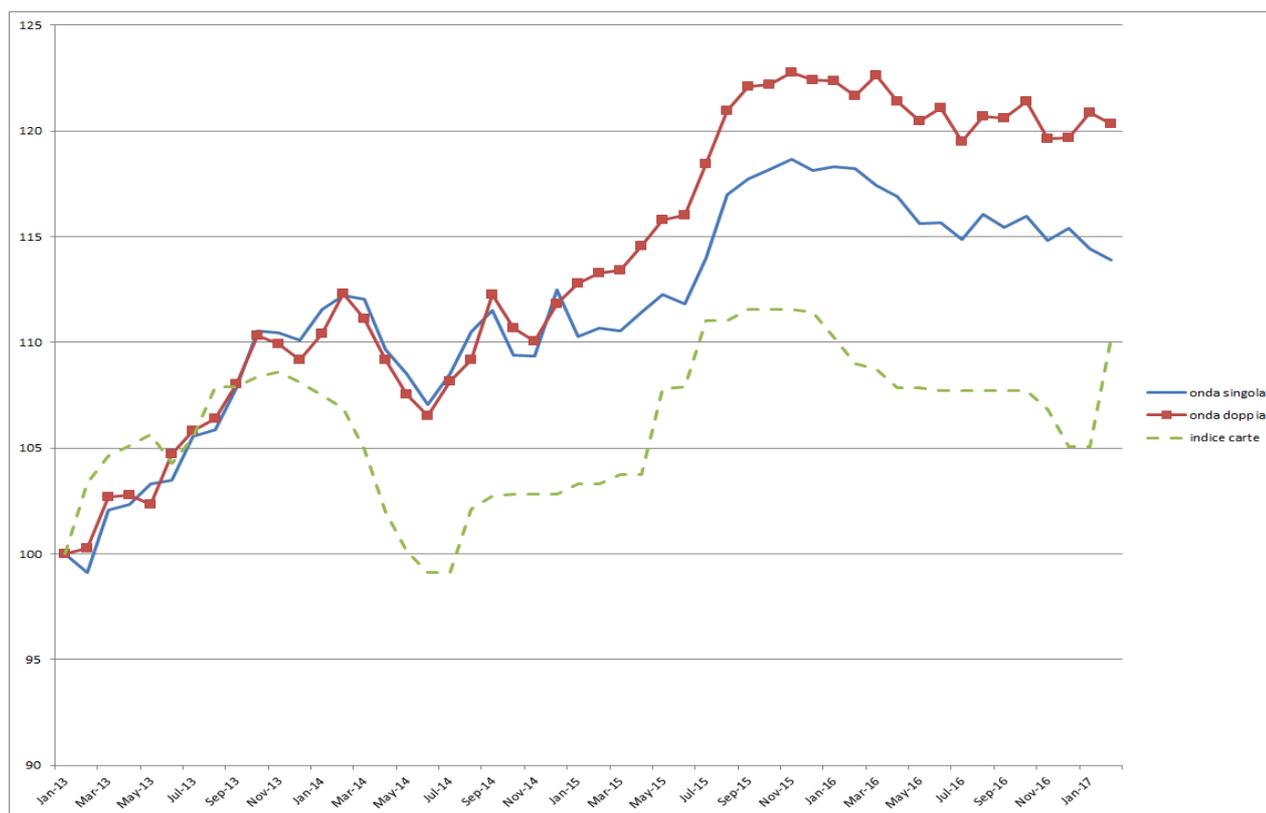
**89.** Come emerge dalla Figura 5, il ricavo medio del foglio è risultato sempre crescente nel periodo considerato, in misura pari al 14% circa per i fogli a onda singola e del 20% circa per i fogli a onda doppia. La successiva Figura 6 confronta quindi l'andamento, in termini di indici, dei ricavi medi dei fogli a onda singola e a onda doppia con quelli del prezzo della materia prima cartacea (sintetizzato in un indicatore unico, ponderato in base alle percentuali di utilizzo delle diverse carte indicate da GIFCO)<sup>148</sup>.

**90.** Da un'osservazione della Figura 6 emerge che, per quasi tutto il periodo oggetto di osservazione (con la breve eccezione dei primi mesi del 2013), la crescita dei ricavi medi delle parti ha ampiamente superato, in termini percentuali, la lieve crescita tendenziale riscontrata per la materia prima cartacea.

<sup>147</sup> [Cfr. risposte di cui ai seguenti documenti istruttori: DOC316, DOC412, DOC421 (ICOM); DOC322, DOC414, DOC419 (Imballaggi Piemontesi); DOC324 (Ondulati del Savio), DOC327 (Scatolificio Laveggia); DOC329, DOC357, DOC401, DOC413, DOC570 (gruppo Pro-Gest); DOC334, DOC396 (Innova Group); DOC343, DOC363, DOC409 (Ondulato Piceno); DOC345, DOC397 (SIFA); DOC352, DOC367, DOC437 (Ondulati Nordest); DOC355, DOC360, DOC394, DOC415, DOC422, DOC439 (DS Smith); DOC356, DOC433, DOC463 (Smurfit Kappa); DOC416 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC424, DOC426 (Adda Ondulati); DOC339, DOC425 (Sandra); DOC571 (Innova Group - Stabilimento di Caino); DOC597, DOC586 (Ondulati Santerno).]

<sup>148</sup> [L'indice dei ricavi medi dei fogli e gli indici dei prezzi delle materie prime cartacee sono stati tutti ottenuti rapportando, per ciascun mese, il valore assunto in tale mese dalla grandezza considerata al valore assunto, dalla medesima grandezza, nel primo mese di osservazione (ossia nel mese di gennaio 2013), moltiplicando infine per 100 tale rapporto (in modo tale che tutti gli indici abbiano un valore iniziale, per gennaio 2013, pari a 100). Quanto all'indice unico rappresentativo del prezzo delle carte, esso è stato ottenuto ponderando, per ciascun mese, gli indici ottenuti per ciascuna tipologia di carta (secondo la procedura descritta in precedenza) con le percentuali di utilizzo da parte degli ondulatori di ciascuna delle carte presenti nelle rilevazioni della CCIAA di Milano. Tali percentuali risultano indicate in un'apposita sezione della Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017, DOC652.]

**Figura 6 – andamenti dei ricavi medi delle parti nella vendita di fogli, nonché dei costi delle carte utilizzate, gennaio 2013-gennaio 2017**



Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti e dal GIFCO; numeri indici, base gennaio 2013=100.

**91.** In aggiunta a ciò, si deve altresì considerare che, come già rappresentato, il costo della materia prima cartacea rappresenta circa l'80% del costo variabile di produzione di fogli in cartone ondulato e che, ragionevolmente, il ricavo medio associato ai fogli dovrebbe risultare a sua volta superiore (e in ogni caso non inferiore) al costo variabile di produzione dei fogli stessi<sup>149</sup>. Pertanto, a parità di altre condizioni, l'incremento di prezzo della materia prima cartacea dovrebbe comportare un incremento del ricavo medio del foglio inferiore all'80%<sup>150</sup>.

**92.** Si può pertanto concludere che, nel periodo oggetto di osservazione, i ricavi medi delle parti nella vendita di fogli hanno subito aumenti percentuali chiaramente superiori ai prezzi della materia prima cartacea (in particolare tenuto conto dell'effettivo utilizzo delle diverse carte da parte degli ondulatori, come individuato dal GIFCO nel 2017). Anche considerato che il costo della carta rappresenta soltanto una percentuale (sia pur rilevante) del costo variabile e del ricavo medio del foglio, ciò indica che, nell'orizzonte temporale considerato, l'aumento effettivo dei ricavi medi del foglio è stato più elevato di quello che sarebbe risultato dalla mera traslazione dell'aumento del costo della materia prima cartacea nello stesso periodo<sup>151</sup>.

### III.1.3. Il mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato

#### III.1.3.1. Il prodotto, il processo produttivo e i fattori di costo

**93.** Se da un lato il foglio in cartone ondulato è un prodotto relativamente omogeneo, l'imballaggio in cartone ondulato presenta invece una rilevante differenziazione in ragione dei diversi usi cui è destinato, tra cui figurano l'industria, il commercio, la grande distribuzione, nonché il settore agroalimentare e ortofrutticolo: in base alla tipologia di utilizzo (e anche ad eventuali specifiche regolamentazioni) sono infatti richieste dalla domanda scatole di

<sup>149</sup> [A tal proposito, si consideri infatti che il ricavo medio associato alla vendita di un foglio, oltre a dover – per ovvi motivi – compensare per intero il costo variabile di produzione di tale foglio, in condizioni di razionalità economica dovrebbe includere un margine positivo tale da giustificare il sostenimento dei costi fissi o semi-fissi e la remunerazione del capitale dell'imprenditore.]

<sup>150</sup> [Ad esempio, nell'ipotesi (poco verosimile, soprattutto a livello medio di industria) di un ricavo medio che si limiti unicamente a coprire il costo variabile, senza prevedere alcun margine positivo su tale costo che giustifichi la conduzione dell'attività, la materia prima cartacea rappresenterebbe circa l'80% del valore del ricavo medio stesso: un incremento medio del 25% del costo della materia prima cartacea per la produzione del foglio dovrebbe pertanto tradursi in un incremento del ricavo medio solo nell'ordine del 20%. Tale percentuale tenderebbe ulteriormente a ridursi ove, come è verosimile, il ricavo medio generato dalla vendita dei fogli, oltre a limitarsi a coprire il costo variabile di produzione, includa anche un margine positivo.]

<sup>151</sup> [A tali considerazioni si può aggiungere anche la circostanza che il settore assiste da tempo ad una riduzione della grammatura media dei fogli (cfr. ISP212, GIFCO e Relazione Annuale GIFCO, DOC652); tale fenomeno comporta, a parità di prezzi delle carte, una riduzione del costo della materia prima cartacea utilizzata dagli ondulatori per produrre ciascun foglio.]

diversa tipologia e dimensione. Nel 2017 circa il 60% delle scatole è stato utilizzato nel settore alimentare (prodotti alimentari freschi e lavorati, prodotti ortofrutticoli, bevande, pesci, carni e polli), mentre la restante quota è stata invece destinata a usi non alimentari (tra cui per elettrodomestici e video, ceramica, porcellana, edilizia, prodotti chimici, industriali, e detergenti)<sup>152</sup>.

**94.** L'attività di produzione di imballaggi consiste sostanzialmente nella trasformazione del foglio in cartone ondulato attraverso due processi consecutivi: (i) la fustellazione, attraverso la quale i fogli in cartone vengono tagliati secondo sagome predefinite; e, (ii) la stampa, che consente di riportare immagini e scritte sulle scatole fino a sette colori. I principali costi variabili sostenuti per la produzione di imballaggi sono rappresentati, secondo quanto indicato dalle parti nel corso del procedimento, dal costo del cartone ondulato, che incide per circa il 70%, seguito dai costi di trasporto (che incidono tra il 5% e il 10%, come per la produzione di fogli) e i costi energetici (che incidono, anch'essi, per importi analoghi)<sup>153</sup>.

**95.** Per via delle caratteristiche del prodotto e del suo utilizzo, la produzione avviene in base agli ordinativi (le scorte sono molto limitate)<sup>154</sup>. Gli imballaggi in cartone ondulato sono infatti spesso realizzati direttamente in base alle esigenze specifiche della clientela, circostanza che contribuisce a generare eterogeneità nel mercato, sia in termini di composizioni di scatole che di prezzi praticati. Il settore è inoltre caratterizzato da una certa stagionalità, dovuta alla domanda del comparto agroalimentare, che risulta tendenzialmente maggiore nel periodo estivo e inferiore in quello autunnale<sup>155</sup>. Come per il cartone ondulato, anche le vendite degli imballaggi agli acquirenti finali avvengono in massima parte con modalità c.d. franco destino, e dunque il produttore si fa generalmente carico del servizio di trasporto del prodotto fino allo stabilimento del cliente, includendo chiaramente nel prezzo finale anche un corrispettivo per tale servizio<sup>156</sup>. Secondo quanto rappresentato dalle parti, l'incidenza dei costi di trasporto limita il tendenziale raggio di commercializzazione delle scatole in cartone ondulato ad un raggio di circa 250-300 km a partire da ciascun impianto produttivo<sup>157</sup>.

**96.** In genere, nel settore non sono diffuse le forniture in esclusiva ma si tende ad avvalersi di più di un fornitore, anche per minimizzare il rischio di interruzione delle forniture in caso di problemi per l'eventuale fornitore unico. Nel caso di grandi clienti, questi di norma scelgono il proprio fornitore mediante c.d. "tender" o aste, cercando di ottenere il miglior prezzo in base ad un confronto competitivo fra diverse quotazioni, prevalentemente richieste a soggetti caratterizzati da maggiore capacità produttiva e in grado di offrire prodotti più sofisticati/personalizzati, ossia le imprese integrate anche nella produzione di foglio. Dalla documentazione in atti emerge che, a tal proposito, è possibile delineare una distinzione tra la base clienti servita da tali operatori e quella servita dagli scatolifici puri, in considerazione del fatto che solo i primi sono in posizione di fornire i clienti più importanti che solitamente richiedono, da un lato, ingenti forniture e di lungo periodo (anche annuali), nonché la capacità di offrire prodotti più sofisticati/personalizzati, e in tempi brevi, circostanze per cui sembra importante la facoltà di disporre di capacità di ondulazione interna o attraverso rapporti di fornitura stabili<sup>158</sup>.

---

<sup>152</sup> [Cfr. *Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017*, DOC652. Con riguardo alla diversificazione del prodotto, questa comporta anche la possibilità di specializzazione delle imprese produttrici in particolari settori, rispetto al processo produttivo del foglio, con conseguente maggiore variabilità fra gli operatori di una serie di indicatori di costo e redditività. Ad esempio, dalle informazioni fornite da uno degli applicant, emerge che il c.d. plateau per ortofrutta è caratterizzato da una certa stagionalità, in funzione dell'andamento della produzione ortofrutticola, e la relativa produzione presenta costi per certi versi specifici in ragione dei particolari macchinari richiesti per il montaggio del fustellato, che possono anche essere forniti in comodato al cliente, il quale provvede al montaggio in proprio ([omissis]).]

<sup>153</sup> [Cfr. risposte di cui ai seguenti documenti istruttori: DOC315, DOC402, DOC411 (Grimaldi); DOC316, DOC412, DOC421 (ICOM); DOC318bis, DOC410 e DOC418 (Antonio Sada); DOC321, DOC398, DOC441 (MS Packaging); DOC322, DOC414, DOC419 (Imballaggi Piemontesi); DOC326, DOC417 (Saica); DOC327 (Scatolificio Laveggia); DOC328, DOC446 (ICO); DOC329, DOC357, DOC401, DOC413, DOC570 (Pro-Gest); DOC334, DOC396 (Innova Group); DOC336, DOC400 (Toppazzini); DOC343, DOC363, DOC409 (Ondulato Piceno); DOC345, DOC348 (Mauro Benedetti); DOC353, DOC378, DOC391, DOC392 (Idealkart); DOC355, DOC360, DOC394, DOC415, DOC422, DOC439 (DS Smith); DOC356, DOC433, DOC463 (Smurfit Kappa); DOC358, DOC390, DOC420 (International Paper); DOC416 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC424, DOC426 (Adda Ondulati); DOC339, DOC425 (Sandra); DOC571 (Innova Group - Stabilimento di Caino); DOC581 (Allibox); DOC 587 (Sunion). La percentuale del costo variabile degli imballaggi in cartone imputabile alla materia prima cartacea (evidentemente nella forma, già trasformata, di foglio in cartone ondulato), è stata stimata dalle parti mediamente intorno al livello del 70%. Come già anticipato, alcune imprese hanno interpretato in modo maggiormente estensivo il proprio costo variabile, includendo i costi della manodopera e l'utilizzo dei macchinari. Entrambe le voci, ove riportate, si attestano intorno a valori medi vicini al 10% circa del costo variabile così calcolato. ]

<sup>154</sup> [Cfr. verbale di audizione di Ondulati Nordest del 6 ottobre 2017, DOC132.]

<sup>155</sup> [Cfr. verbale di audizione di DS Smith del 17 ottobre 2017, DOC141; [omissis].]

<sup>156</sup> [Cfr. verbale di audizione di Ondulati Nordest del 6 ottobre 2017, DOC132.]

<sup>157</sup> [Cfr., e.g., verbale di audizione Innova Group del 31 ottobre 2017 (DOC156) - 150 km; verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231) - 200 km; verbale di audizione di Sifa del 29 maggio 2018 (DOC423) - 300 km o più; verbale di audizione di Sandra in data 8 novembre 2017 (DOC165) - 100/150 km, ma anche fino a 300/400 km; verbale di audizione di International Paper in data 6 novembre 2017 (DOC159) - 250 km.]

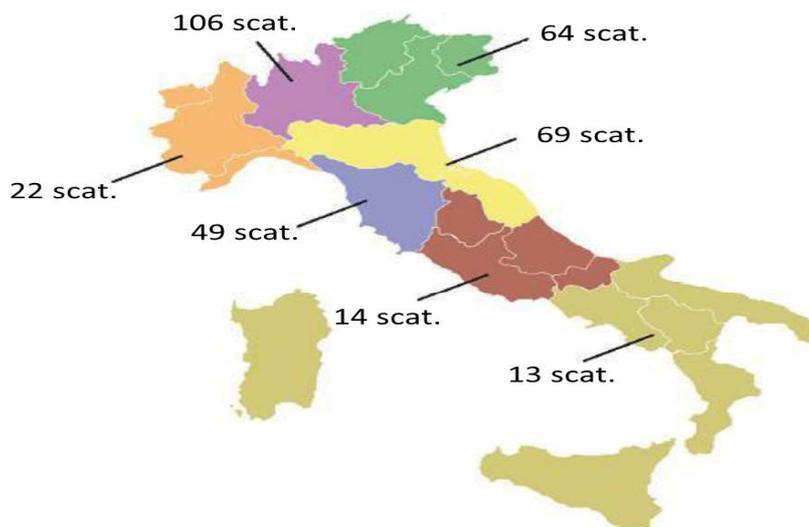
<sup>158</sup> [Cfr., e.g., verbale di audizione di Mauro Benedetti del 25 gennaio 2018 (DOC244) circa la diversa tipologia di clienti servita tradizionalmente dagli operatori integrati, sia in ragione delle forniture richieste, sia per quanto concerne la capacità di offrire prodotti più sofisticati/personalizzati. Cfr. sul punto, anche verbale di audizione di Smurfit Kappa in data 21 novembre 2017 (DOC181); verbale di audizione di Ondulato Piceno in data 15 novembre 2017 (DOC175bis); verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231); verbale di audizione di Innova Group del 31 ottobre 2017 (DOC156); ISP521, Toscana Ondulati ("[i]l fatto di essere

97. Inoltre, si consideri che, dalle informazioni trasmesse da alcune parti, sembra emergere che buona parte della produzione di imballaggi di ciascun produttore, in particolare per ciascun stabilimento, è riconducibile ad un numero contenuto di grandi clienti<sup>159</sup>.

### III.1.3.2. Dimensione e caratteristiche del mercato

98. Come per il cartone ondulato, i centri produttivi di imballaggi sono localizzati prevalentemente nel nord d'Italia, e solo una minima parte delle attività coinvolge il centro-sud del Paese. La Figura 7 illustra la distribuzione degli stabilimenti produttivi di scatole degli associati GIFCO sul territorio italiano, confermando la forte concentrazione territoriale dell'offerta nell'area settentrionale (o al più centro-settentrionale) del Paese<sup>160</sup>.

**Figura 7 – Stabilimenti produttivi di imballaggi per macro-aree GIFCO<sup>161</sup>**



99. Come per il caso del foglio, se da un lato gli ambiti competitivi locali, ipoteticamente delineabili attorno a ciascuno stabilimento non coincidono con la ripartizione macro-regionale convenzionalmente adottata da GIFCO a fini statistici, ma riflettono piuttosto la distanza effettiva tra lo stabilimento da cui viene effettuata la fornitura e la clientela, dall'altro vi è ampia sovrapposizione tra molte delle parti nelle diverse aree in cui si articola il territorio italiano, come risulta dalla successiva Tabella 3.

---

*integrata nella produzione di cartone ondulato le consente di garantire al cliente un servizio che uno scatolificio puro non può garantire come tempi di consegna".]*

<sup>159</sup> [Cfr. verbali di audizione delle società Sandra (DOC165), ICO (DOC158) e Antonio Sada (DOC146), e anche ISP521 (Toscana Ondulati).]

<sup>160</sup> [Tuttavia, in base alla disaggregazione dei dati GIFCO in volume tra fogli e scatole a seconda dell'area di produzione, si nota peraltro che la concentrazione nelle aree del centro-nord del Paese risulta minore nel caso degli imballaggi, per cui la quota attribuibile ai territori dell'Italia centro-meridionale nel 2017 si è attestata intorno al 20% (per il foglio tale quota era pari a circa l'8% della superficie prodotta).]

<sup>161</sup> [La Figura 7 è stata estratta dalla Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017 (DOC652). I dati in essa riportati si riferiscono agli stabilimenti degli associati al GIFCO nell'anno 2017, suddivisi nelle citate macro-aree censite dal GIFCO (Piemonte/Liguria/Val d'Aosta, contrassegnata in arancione; Lombardia, contrassegnata in viola chiaro; Triveneto, contrassegnata in verde; Emilia/Marche, contrassegnata in giallo; Toscana, contrassegnata in viola scuro; Centro, contrassegnata in rosso; Sud, contrassegnata in beige).]

**Tabella 3 – Presenza produttiva delle parti per macro-aree GIFCO (imballaggi)**

Operatori	Macro-aree GIFCO						
	Piemonte/Liguria / Val d'Aosta	Lombardia	Triveneto	Emilia/Marche	Toscana	Centro	Sud
<b>Gruppo Pro-Gest</b>		X	X		X		
<b>Gruppo DS Smith</b>	X	X	X	X	X		X
<b>Smurfit Kappa</b>	X	X	X	X	X	X	
<b>Gruppo Laveggia</b>				X		X	
<b>MS Packaging</b>							X
<b>Idealkart</b>			X				
<b>Antonio Sada</b>							X
<b>Innova Group – Stabilimento di Caino</b>		X					
<b>Adda Ondulati</b>		X					
<b>International Paper</b>		X		X		X	X
<b>Imballaggi Piemontesi</b>	X						
<b>Ondulati ed Imballaggi del Friuli</b>			X				
<b>Ondulato Piceno</b>				X			
<b>ICOM</b>						X	
<b>ICO</b>						X	X
<b>Sandra</b>				X			
<b>Grimaldi</b>							X
<b>Saica</b>		X	X				
<b>Toppazzini</b>			X				
<b>Mauro Benedetti</b>						X	

Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti.

#### IV.1.3.3. *La posizione delle parti*

**100.** Le parti del procedimento cui è stata contestata la partecipazione all'intesa nel settore delle scatole sono tutte associate al GIFCO, e dispongono di capacità di ondulazione direttamente o attraverso consolidati rapporti di fornitura con imprese collegate<sup>162</sup>.

**101.** Secondo informazioni acquisite nel corso dell'attività istruttoria, la produzione di imballaggi riconducibile a tutte le imprese associate al GIFCO pesa per circa il 60% del complesso della produzione nazionale; il restante 40% è invece riconducibile agli scatolifici puri (per il 27% circa ai 90 scatolifici puri associati in ACIS)<sup>163</sup>.

**102.** Una stima della posizione di mercato delle parti del procedimento è fornita dalla successiva Tabella 4, che illustra la ripartizione percentuale della produzione in volume (mq) di imballaggi nel 2017 fra gli associati GIFCO cui, come anticipato, è riconducibile circa il 60% per cento del volume degli imballaggi prodotti sul mercato nazionale.

---

<sup>162</sup> [Cfr. comunicazione del GIFCO del 6 luglio 2018 (DOC463), nonché risposte di cui ai seguenti documenti istruttori: DOC315, DOC402, DOC411 (Grimaldi); DOC316, DOC412, DOC421 (ICOM); DOC318bis, DOC410 e DOC418 (Antonio Sada); DOC321, DOC398, DOC441 (MS Packaging); DOC322, DOC414, DOC419 (Imballaggi Piemontesi); DOC326, DOC417 (Saica); DOC327 (Scatolificio Laveggia); DOC328, DOC446 (ICO); DOC329, DOC357, DOC401, DOC413, DOC570 (Pro-Gest); DOC334, DOC396 (Innova Group); DOC336, DOC400 (Toppazzini); DOC343, DOC363, DOC409 (Ondulato Piceno); DOC345, DOC348 (Mauro Benedetti); DOC353, DOC378, DOC391, DOC392 (Idealkart); DOC355, DOC360, DOC394, DOC415, DOC422, DOC439 (DS Smith); DOC356, DOC433, DOC463 (Smurfit Kappa); DOC358, DOC390, DOC420 (International Paper); DOC416 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC424, DOC426 (Adda Ondulati); DOC339, DOC425 (Sandra); DOC571 (Innova Group – Stabilimento di Caino); DOC581 (Allibox); DOC587 (Sunion). Tra le parti dell'intesa scatole vi sono Idealkart, Sunion, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino) che, pur non disponendo internamente di capacità di ondulazione, sono collegate ad altre società in virtù di legami societari o personali tra i loro titolari (rispettivamente: Ondulati Nordest, Laveggia (poi Scatolificio Laveggia), e IBO (poi anch'essa fusa per incorporazione nell'unica entità Innova Group – Stabilimento di Caino), in forza dei quali hanno avuto la possibilità di instaurare rapporti di fornitura di foglio stabili nel tempo. Cfr., a tal proposito, dichiarazioni rese da Ondulati Nordest in data 6 ottobre 2017 (DOC132) circa i rapporti di fornitura con Idealkart, e in particolare [omissis]; dichiarazioni rese da Sunion in sede di audizione in data 5 febbraio 2019 (DOC 619), circa l'acquisto di foglio in via sostanzialmente esclusiva presso Laveggia in passato, sebbene a fronte della situazione di concordato di quest'ultima la quantità di fogli acquistata da Sunion presso il gruppo Laveggia, rispetto al fabbisogno totale di Sunion, è andata progressivamente diminuendo, fino ad arrivare a circa il [50-95%] di fogli acquistati da terzi registrata nel 2017 (rispetto ad un [10-50%] acquistato dal gruppo Laveggia); sul rapporto di fornitura IBO-COB, cfr. risposta del 20 novembre 2017 (DOC178), nonché ISP172 (Innova). Come indicato con comunicazione del 26 marzo 2019 (DOC654), pur aderendo al GIFCO, Sunion non ha mai trasmesso i propri dati all'associazione, che infatti non compaiono nei rapporti da essa trasmessi agli associati.]

<sup>163</sup> [Cfr. Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017 (DOC652); verbale di audizione di [omissis] del 28 gennaio 2019 (DOC614); verbale di audizione di [omissis] del 30 gennaio 2019 (DOC617); risposta alla richiesta di informazioni di ACIS del 13 aprile 2018 (DOC330, all. 1); risposta di ACIS del 21 novembre 2016 (DOC7); risposta di [omissis] (DOC403).]

**Tabella 4 – ripartizione della produzione di imballaggi fra gli associati GIFCO  
(in mq, anno 2017)**

<b>Operatori</b>	<b>Quote in GIFCO</b>
<b>Gruppo DS Smith</b>	<b>[15-20%]</b>
<b>Smurfit Kappa</b>	<b>[15-20%]</b>
<b>International Paper</b>	<b>[5-10%]</b>
<b>Gruppo Laveggia (compresa Sunion)</b>	<b>[5-10%]</b>
<b>Gruppo Pro-Gest</b>	<b>[5-10%]</b>
<b>ICO</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Sandra</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Saica</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Antonio Sada</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Innova Group – Stabilimento di Caino</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Ondulati ed Imballaggi del Friuli</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Toppazzini</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Adda Ondulati</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>ICOM</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>MS Packaging</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Imballaggi Piemontesi</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Mauro Benedetti</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Sifa</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Ondulato Piceno</b>	<b>[1-5%]</b>
<b>Idealkart</b>	<b>[inferiore all'1%]</b>
<b>Grimaldi</b>	<b>[inferiore all'1%]</b>
<b>Altri</b>	<b>11,8%</b>
<b>Totale GIFCO</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: elaborazioni AGCM su dati GIFCO e trasmessi dalle parti<sup>164</sup>.

**103.** Le parti del presente procedimento coprivano quindi, nel 2017, circa il 90% della produzione di imballaggi riferibile al GIFCO, pesando così complessivamente per una quota non inferiore al 50% del mercato nazionale degli imballaggi in cartone ondulato. Tra di essi compaiono in prima linea i tre principali gruppi multinazionali integrati anche nella produzione di carta e cartone ondulato (DS Smith/Toscana Ondulati, Smurfit Kappa e International Paper), seguiti dai gruppi nazionali Pro-Gest e Laveggia. Seguono poi tutta una serie di operatori minori quali, per citare i principali, Innova Group – Stabilimento di Caino, Saica, Sandra e Adda Ondulati per la zona della Lombardia; Imballaggi Piemontesi per il Piemonte; Toppazzini, Saica, Ondulati ed Imballaggi del Friuli ed Idealkart, per la zona del Veneto; ICO, Antonio Sada e ICOM per il centro-sud.

**104.** Per quanto riguarda la rimanente parte del mercato, questa è costituita da una piccola componente di operatori integrati non associati in GIFCO, che non pesano per più del 6% della produzione complessiva<sup>165</sup>, nonché dai cosiddetti scatolifici puri di cui una parte, che pesa per circa il 27% del mercato, è rappresentata dall'associazione ACIS<sup>166</sup>. In quest'ultimo caso, si tratta di imprese che per realizzare i propri imballaggi devono acquistare i fogli in cartone ondulato dagli ondulatori, ossia in larga parte dalle parti del presente procedimento. Le imprese non integrate, oltre a essere di minor interesse per alcune categorie di clienti, quali quelli medio-grandi, rappresentano dunque in ogni caso un vincolo competitivo debole per le parti del procedimento, che sono i loro fornitori di un *input* essenziale.

<sup>164</sup> [Per i dati GIFCO, cfr. comunicazione del GIFCO del 16 aprile 2018 (DOC333). I dati relativi alla produzione di scatole in cartone ondulato da parte di Ondulato Piceno e Sunion non sono riportati nei rapporti GIFCO; le quote di Ondulato Piceno e Sunion sono quindi state stimate dagli Uffici sulla base delle informazioni trasmesse dalle parti nel corso del procedimento (DOC343 e DOC587). Sul punto si rappresenta altresì che Sunion ha dichiarato che, pur essendo iscritta al GIFCO dal 1993, non ha mai trasmesso dati all'associazione (DOC654).]

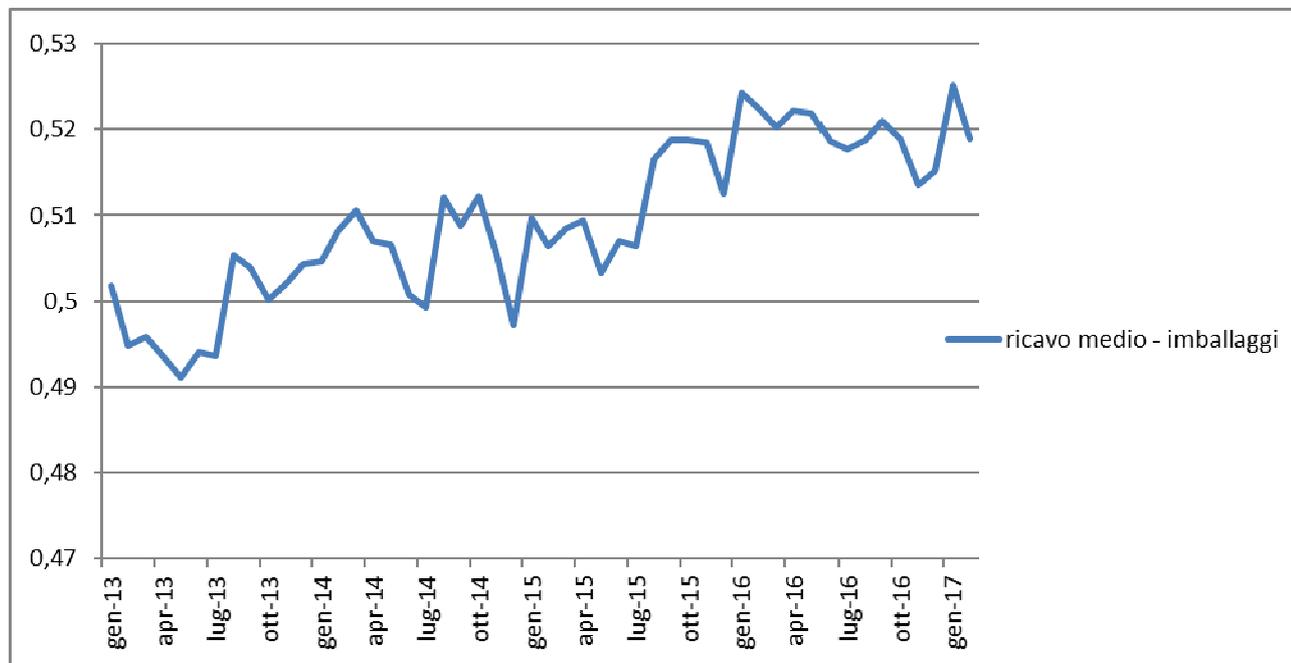
<sup>165</sup> [Cfr. Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017, DOC652.]

<sup>166</sup> [Cfr. risposta di ACIS del 13 aprile 2018, DOC330.]

### III.1.3.4. L'andamento dei ricavi medi degli imballaggi in cartone ondulato

**105.** Anche con riguardo agli imballaggi in cartone ondulato, nel corso del procedimento è stato richiesto alle parti di fornire, per l'orizzonte temporale 2013-2017, il valore dei volumi e dei ricavi delle vendite di imballaggi<sup>167</sup>. Ciò ha permesso di calcolare l'andamento del ricavo medio generato dalle parti da gennaio 2013 a febbraio 2017 (ultimo mese prima dell'avvio del procedimento), che viene illustrato in Figura 8.

**Figura 8 – Ricavo medio delle parti nelle vendite di imballaggi, 2013-febb. 2017 (€/mq)**



Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti delle parti.

**106.** Come si può osservare, anche i ricavi medi degli imballaggi in cartone ondulato venduti dalle parti hanno sperimentato nel periodo considerato un aumento, se pure inferiore a quello registrato per i ricavi medi dei fogli<sup>168</sup>. In particolare, il livello del ricavo medio degli imballaggi nell'ultimo mese di osservazione (febbraio 2017) risulta del 3,4% superiore a quello registrato nel primo mese di osservazione (gennaio 2013). Ne consegue che, nel citato intervallo temporale, i soggetti operativi in tutti e due i livelli della filiera hanno accresciuto proporzionalmente più il prezzo del foglio venduto a terzi (che ha sperimentato una crescita del 14% circa per l'onda singola, e del 20% circa per l'onda doppia, cfr., *supra*, Figura 5) che quello degli imballaggi venduti a terzi.

**107.** Sul punto, si osserva che per gli operatori integrati, che soddisfano la propria domanda di fogli prevalentemente in autoproduzione, il maggior incremento relativo del prezzo del foglio non appare avere implicazioni dirette in termini di marginalità delle vendite a terzi di imballaggi<sup>169</sup>.

### III.2. L'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato

#### III.2.1. La denuncia di ACIS

**108.** Nella segnalazione inviata da ACIS all'Autorità il 19 ottobre 2016, più volte integrata prima dell'avvio del procedimento istruttorio e nel suo corso<sup>170</sup>, l'associazione degli scatolifici puri ha denunciato una serie di condotte

<sup>167</sup> [Cfr. risposte di cui ai seguenti documenti istruttori: DOC315, DOC402, DOC411 (Grimaldi); DOC316, DOC412, DOC421 (ICOM); DOC318bis, DOC410 e DOC418 (Antonio Sada); DOC321, DOC398, DOC441 (MS Packaging); DOC322, DOC414, DOC419 (Imballaggi Piemontesi); DOC326, DOC417 (Saica); DOC327 (Scatolificio Laveggia); DOC328, DOC446 (ICO); DOC329, DOC357, DOC401, DOC413, DOC570 (gruppo Pro-Gest); DOC334, DOC396 (Innova Group); DOC336, DOC400 (Toppazzini); DOC343, DOC363, DOC409 (Ondulato Piceno); DOC345, DOC348 (Mauro Benedetti); DOC353, DOC378, DOC391, DOC392 (Idealkart); DOC355, DOC360, DOC394, DOC415, DOC422, DOC439 (DS Smith); DOC356, DOC433, DOC463 (Smurfit Kappa); DOC358, DOC390, DOC420 (International Paper); DOC416 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC424, DOC426 (Adda Ondulati); DOC339, DOC425 (Sandra); DOC571 (Innova Group - Stabilimento di Caino); DOC581 (Alliabox); DOC587 (Sunion).]

<sup>168</sup> [Peraltro, come già indicato, dalla documentazione in atti emerge che la quantità media della carta utilizzata per la produzione del cartone ondulato è progressivamente diminuita nel tempo, a causa dell'utilizzo di grammature sempre più ridotte (cfr. ISP212, GIFCO).]

<sup>169</sup> [Viceversa, appare evidente che il fenomeno descritto può aver determinato, nel corso del periodo di osservazione 2013-2016, un peggioramento della marginalità (o un calo dei volumi a vantaggio dei gruppi integrati) per gli scatolifici non integrati che acquistano il foglio sul mercato e che siano entrati in concorrenza con i gruppi integrati nel mercato degli imballaggi.]

<sup>170</sup> [Cfr., con particolare riferimento alle informazioni trasmesse prima dell'avvio del procedimento, le comunicazioni di ACIS di cui ai DOC4, DOC5, DOC7, DOC8, DOC9, DOC11, DOC12, DOC15 e DOC16.]

poste in essere dai produttori di fogli in cartone ondulato attivi, direttamente o tramite società collegate, anche nel mercato a valle della produzione e vendita di imballaggi in cartone ondulato, e in particolare: (i) l'applicazione di prezzi dei fogli in cartone ondulato uniformi, formulati sulla base di una matrice di riferimento comune (il cd. "Listino 2004"), i quali verrebbero aumentati simultaneamente e ricorrentemente in maniera significativa; (ii) la limitazione delle tipologie di fogli rese disponibili agli scatolifici puri, e in particolare le sole tipologie di fogli contenuti nel Listino 2004, ormai superate, con evidente svantaggio per tali scatolifici che si trovano a competere con gli operatori integrati nel mercato a valle; (iii) l'esistenza di scambi informativi su dati commercialmente sensibili, in seno all'associazione GIFCO, quali in particolare quelli sui volumi di produzione disaggregati per stabilimento produttivo diffusi su base semestrale (sia per i fogli che per gli imballaggi).

**109.** Nel corso del procedimento, ACIS ha poi anche sostenuto che la creazione e l'utilizzo diffuso del Listino 2004 fosse il frutto di una comune volontà degli ondulatori, finalizzata alla spartizione del mercato e all'allineamento dei prezzi del foglio venduto agli operatori terzi<sup>171</sup>. ACIS ha altresì sostenuto che l'intesa in corso tra i principali produttori nazionali di fogli in cartone ondulato abbia danneggiato in modo particolare i propri associati, ossia gli scatolifici puri, avendo prodotto una compressione netta del loro margine di profitto, nonché la costante perdita di quote di mercato, come risulta anche da un'osservazione delle statistiche GIFCO, dalle quali emerge una riduzione della quota di mercato degli scatolifici puri di oltre 3 punti percentuali nel solo periodo 2015-2016<sup>172</sup>.

### **III.2.2. Finalità, modalità organizzative e attuazione dell'intesa nel tempo**

**110.** Dalle evidenze descritte nel prosieguo emerge che Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), Mondi Cartonstrong (poi Cartonstrong), Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello, Plurionda, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno), SCA (poi DS Smith), Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Adda Ondulati, Imballaggi Piemontesi, Ondulati Nordest, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, Ondulato Piceno, ICOM, e Ondulati del Savio, nonché l'associazione di categoria GIFCO, hanno posto in essere un'intesa avente ad oggetto la definizione dei prezzi di vendita del cartone ondulato, in particolare agli scatolifici non verticalmente integrati, e la definizione di fermi degli stabilimenti produttivi, laddove necessari al fine di sostenere gli aumenti del prezzo del foglio concordati. L'intesa accertata ha avuto inizio con la definizione del Listino del 2 febbraio 2004 ed è proseguita senza soluzione di continuità fino al 30 marzo 2017, data di svolgimento dei primi accertamenti ispettivi nel presente procedimento istruttorio.

#### *III.2.2.1. La definizione, nell'ambito dell'intesa, del Listino 2004*

**111.** L'intesa ha avuto, in primo luogo, ad oggetto la definizione dei prezzi di vendita del cartone ondulato agli scatolifici non verticalmente integrati, sotto forma della definizione concordata degli sconti su un listino comune definito ed utilizzato da tutti i principali produttori italiani di cartone ondulato a partire dal febbraio 2004.

**112.** Le negoziazioni tra produttori di fogli e scatolifici non integrati sono state tradizionalmente svolte, quantomeno a partire dal 2000<sup>173</sup>, sulla misura di uno sconto rispetto al prezzo definito sulla base di un medesimo listino, ossia sulla base di una matrice di prezzo comune. A partire dal 2 febbraio 2004, le negoziazioni sono state svolte sulla base del listino "02.02.04" (anche solo "Listino 2004"), che non è stato da allora più modificato.

---

<sup>171</sup> [Cfr. memoria di ACIS del 28 agosto 2018 (DOC483).]

<sup>172</sup> [Risposta di ACIS del 13 aprile 2018 (DOC330); cfr. anche comunicazione di ACIS del 19 ottobre 2016 (DOC4).]

<sup>173</sup> [Cfr., tra le altre, dichiarazioni dei rappresentanti di DS Smith in sede di audizione (DOC141) circa il fatto che già nel 1999 esisteva un listino comune, che DS Smith utilizzava per la formulazione del prezzo alla generalità della propria clientela, e in particolare viene menzionato un listino del 2000, in lire, che è stato poi convertito in euro nel Listino 2004; nonché, e.g., verbale ispettivo di Cartonstrong (ISP240), in cui il rappresentante di Cartonstrong ha dichiarato che il Listino 2004 viene utilizzato dalla quasi totalità dei produttori sul mercato, e la prassi di utilizzare un listino comune era diffusa anche prima del 2004 (si fa, in tal senso, riferimento ad esempio ad un listino del 1993).]

Figura 9 – Il listino "02.02.04"<sup>174</sup>

euro / 1000 m<sup>2</sup>

02/02/2004

TITOLO	GR/M2	K	L	T	C	KB	LB	TB	BP	KBV
2	125	90	71	85	58	113				108
3	150	104	85	78		137	95	87		
4	175			91						
5	200	135	113	104		182	127	116		
6	225	152							180	
2	337	227								
1	90									90

Fluting			
Titolo	Centro	gr/m <sup>2</sup>	prezzo
2	T	120	55
	B	168	78
	C	180	83
4	E	162	75
	T	145	67
	B	203	94
6	C	218	101
	E	196	91
	T	170	79
	B	238	110
	C	255	118
	E	230	106
	3F/222	468	216
	3F/224	506	234
	3F/424	541	250
	3F/444	568	262
	3F/666	663	307

Medium/Semichimiche					
Titolo	Centro	gr/m <sup>2</sup>	M prezzo	S prezzo	SS prezzo
2	T	112	58	62	72
	B	157	82	87	101
	C	168	88	93	109
4	E	151	79	83	98
	T	127	66	70	82
	B	178	93	98	115
6	C	191	100	105	123
	E	171	89	94	111
	T	150	78	83	97
	B	210	110	116	136
	C	225	117	124	145
	E	203	106	112	131

COSTO TRASFORMAZIONE

ONDA	B	C	BC	E	EB
CARTONE NORMALE	124	135	185	145	205
CARTONE SUP-225	180	190	285		
Cordone piatto su tutte le onde + 0,010					

**113.** Il listino 02.02.04 è così strutturato: in una prima tabella, sull'asse orizzontale, sono indicate le tipologie di carta per copertina, dove la lettera K designa la carta *Kraft*, la lettera L la carta *Liner*, la lettera T la carta *Test* e la lettera C la carta *Camoscio*. Gli acronimi KB, TB e LB designano la versione bianca di, rispettivamente, *Kraft*, *Test* e *Liner*, mentre l'acronimo BP indica la carta *Bianca Patinata*. Sull'asse verticale è indicata invece la grammatura della carta, sotto forma di una serie di codici numerici. Per ogni tipologia e grammatura di carta, la tabella riporta il prezzo in euro al metro quadro. La seconda tabella che appare in basso riporta invece i prezzi della così detta onda (ovvero, la carta per ondulazione, lo strato intermedio del cartone). Anche qui, il prezzo, in euro al metro quadro, varia a seconda della tipologia di carta (F per *Fluting*, M per *Medium*, S per *Semichimica* e SS per *Semichimica Scandinava*), la grammatura (indicata con una serie di codici), e il tipo di onda (dove T sta per "onda tesa", B sta per "onda bassa", C per "onda alta" ed E per "micro-onda"). Per calcolare il prezzo di listino di un foglio sulla base del listino 02.02.04 si sommano dunque le seguenti voci: il prezzo delle copertine riportato nella tabella in alto, il prezzo dell'onda o delle onde (in caso di fogli ad onda doppia o tripla) riportato nella tabella in basso a sinistra, e il costo di trasformazione riportato nella tabella in basso a destra (ad esempio, il prezzo di listino di un metro quadro di foglio di carta *test*, con grammatura 125 gr, a onda singola bassa *fluting*, sarà pari ad 0,332 euro, che è il risultato della somma di 0,065 + 0,065 + 0,078 + 0,124)<sup>175</sup>.

<sup>174</sup> [Cfr. comunicazione di ACIS del 19 ottobre 2016, DOC4, all.7.]

<sup>175</sup> [La matrice del listino ricomprende la maggior parte delle possibili tipologie di cartone ondulato, sebbene alcune specifiche tipologie (in particolare, il cd. vulcano e i vulcanelli, o la micro-onda per alimenti) non sono invece riconducibili alla matrice del Listino 2004; allo stesso modo, poteva anche accadere che talune singole forniture, negoziate per periodi relativamente lunghi e volumi significativi, fossero quotate senza fare riferimento puntuale al Listino 2004. Dalle dichiarazioni rese dai leniency applicant e dalla documentazione in atti risulta tuttavia che il coordinamento tra le parti interessava comunque l'intero settore dei fogli in cartone ondulato: in tal senso, alcune tabelle compilate nel corso delle riunioni, agli atti del procedimento, danno espressamente atto del coordinamento sugli sconti per i vulcani e i vulcanelli, nonché del coordinamento sulla misura di sconti quantitativi che potevano essere accordati ai clienti al raggiungimento di determinati volumi, appunto per tali forniture speciali (ad esempio, ISP270.313 "2015\_12\_16 LOMBARDIA"). Il fatto che la concertazione riguardasse anche grandi forniture, ad esempio annuali, emerge anche dall'ISP333 in cui si riporta che nel corso della prossima riunione di vertice si dovrà discutere anche del rinnovo dei contratti annuali. La documentazione agli atti dà poi atto di come, come già anticipato, a margine delle tabelle utilizzate nell'ambito delle riunioni venissero definiti anche aumenti per prodotti non riconducibili alle categorie elencate nel listino (per i c.d. vulcanelli; cfr., e.g., ISP 270.358 (Cartonstrong), in particolare l'indicazione inserita a mano a margine della tabella compilata nel corso della riunione regionale Veneto del 5 luglio 2016 "9/5→660 670", che sta ad indicare il prezzo riferito al cartone BC vulcano KSTSK 96265, così come invece l'indicazione "9/9→700 710" è il prezzo riferito al cartone BC vulcano KSTSK96269, entrambi non quotati nel Listino 2004). Similmente, cfr. anche: ISP270.313 (Cartonstrong), con riferimento alla concertazione sui vulcanelli; ISP500 (DS Smith), sul prezzo del vulcano; ISP270.311 (Cartonstrong), contenente una tabella di una riunione regionale relativa al tavolo Veneto che si è svolta in data 11 dicembre 2015 a margine della quale viene segnata l'indicazione "VULCANI DA DEFINIRE". Cfr. anche ISP864 (Ondulato Piceno), che contiene gli appunti manoscritti di [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, su carta intestata dell'Hotel "Holiday Inn", di una riunione regionale del tavolo Marche/Umbria/Sud del "13/2/07", da cui emerge che talune categorie di cartone che non figurano nel listino 02.02.2004 vengono

**114.** Nelle proprie domande di clemenza, i tre *applicant* hanno dato conto del fatto che il Listino 2004 è stato definito nell'ambito dell'intesa oggetto del presente procedimento, due di essi ricordando in particolare il coinvolgimento di Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), SCA (poi DS Smith) e Nottoli (Kappa Packaging, poi Smurfit Kappa), e ossia dei fornitori storici con stabilimenti in Toscana<sup>176</sup>. Uno di essi ha in particolare considerato che il listino offriva una matrice di prezzi che già al tempo in cui era stata adottata si discostava in misura significativa dai reali prezzi delle carte e dai reali costi di trasformazione, e che esso era stato in tal senso concepito proprio nell'ottica di fungere da termine di riferimento per calcolare i prezzi di vendita, nella forma appunto di sconti rispetto al Listino. In altri termini, la definizione del Listino era pertanto *ab origine* funzionale rispetto all'intesa in corso<sup>177</sup>.

**115.** Il terzo *applicant*, e in particolare un suo rappresentante che ha partecipato in prima persona a tale fase dell'intesa, ha più puntualmente dato atto del fatto che tale attività di predisposizione materiale del listino comune (sia dell'ultimo che di precedenti versioni) da parte dei produttori toscani, per quanto ricorda in particolare svolta da SCA (poi DS Smith) e Ondulati Giusti (poi Pro-Gest) si inseriva, come anche dichiarato dagli altri *applicant*, nel contesto dell'intesa; più specificamente il listino veniva definito nell'ambito delle riunioni di vertice e coinvolgeva dunque anche le società che al tempo partecipavano alle riunioni di vertice, e dunque anche Cartonstrong, Ondulati Maranello, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Ondulati Nordest, Imballaggi Piemontesi, nonché anche Nettingsdorfer, Smurfit Sisa e Kappa Packaging (società poi confluite in Smurfit Kappa). Più in particolare, tale *applicant* ha dichiarato che l'aggiornamento del listino seguiva normalmente di pochi giorni lo svolgimento di una riunione ristretta e che, dal punto di vista materiale, erano poi SCA (poi DS Smith) e Ondulati Giusti (poi Pro-Gest) ad occuparsi della predisposizione del listino e di inviarlo ai concorrenti<sup>178</sup>.

**116.** Tale ricostruzione offerta dai *leniency applicant*, circa la definizione in comune del Listino 2004, trova conferma nella documentazione in atti, e in particolare in tale documentazione trova riscontro la dichiarazione puntualmente resa da uno di tali *applicant* in merito alla definizione del listino nell'ambito delle riunioni di vertice. In primo luogo, in atti è presente copia del fax con cui Cartonificio Fiorentino, società controllata da Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), ha trasmesso ad Ondulati Nordest il Listino 2004 in data 6 febbraio 2004, a riprova dunque del fatto che uno dei soggetti che secondo gli *applicant* svolgeva l'attività di predisposizione materiale dei listini (Ondulati Giusti, poi Pro-Gest) lo ha trasmesso ad un altro partecipante alle riunioni di vertice (Ondulati Nordest)<sup>179</sup>. Agli atti del procedimento sono poi presenti alcuni documenti in cui si dà atto, internamente a SCA (poi DS Smith) e Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), dell'esistenza nel mese di gennaio 2004 di un listino di contenuto analogo a quello poi definito in data 02.02.2004<sup>180</sup>, e dunque dello svolgimento della citata attività preparatoria da parte di tali società, nonché poi dell'adozione del medesimo listino per altri partecipanti alle riunioni di vertice nel corso del mese successivo<sup>181</sup>. È dunque verosimile ritenere, anche considerate le puntuali dichiarazioni rese da uno dei *leniency applicant*, che vi sia stata una riunione di vertice nel corso della quale è stato dato mandato ad uno dei citati produttori toscani di predisporre un nuovo listino, i quali lo hanno a loro volta condiviso con gli altri produttori partecipanti alle riunioni di vertice (tra cui Ondulati Nordest che, come si è visto, lo ha ricevuto da Ondulati Giusti). Prova che il listino è stato definito nel contesto dell'intesa è offerta anche dalla circostanza che esso risulta essere "in vigore" per più produttori sostanzialmente dalla medesima data ("in vigore dal 02.02.04"), data che dunque deve essere stata definita anch'essa nel contesto della riunione di vertice, e che verrà utilizzata convenzionalmente quale *dies a quo* dell'accertamento, non essendo nota la data esatta in cui si è svolta la riunione, comunque a ridosso dell'approvazione del listino<sup>182</sup>.

---

concordatamente ricondotte a talune altre categorie del listino ("MICRO TRIPLO: APPLICARE TRASFORMAZIONE DEL LISTINO ADEGUATA ALLA TIPOLOGIA"). Sull'esistenza di ulteriori riunioni specifiche anche con riferimento al foglio pesante, nella propria domanda di clemenza un altro *applicant* ha dato conto di una specifica riunione nel settembre/ottobre 2014 tra DS Smith, Smurfit Kappa e Cartonificio Fiorentino (controllata da Ondulati Giusti, poi Pro-Gest), nel corso della quale è stata concordata una percentuale di aumento da chiedere alla generalità dei clienti, e a cui sono seguiti contatti periodici successivi al fine di coordinare la propria condotta commerciale [omissis]. A tale specifico ambito sembra riferirsi un'email del 23 ottobre 2013, in cui si fa riferimento al "CF mercato Italia 3 onde bloccato per "accordo di non belligeranza"" (ISP634, Pro-Gest). Un ulteriore *applicant* ha poi dato conto di specifiche riunioni dedicate alla micro-onda per alimenti ([omissis].)

<sup>176</sup> [omissis].

<sup>177</sup> [omissis].

<sup>178</sup> [omissis].

<sup>179</sup> [DOC478, all. 4.]

<sup>180</sup> [Cfr., in tal senso, ISP483 (DS Smith), ISP516 (DS Smith) e ISP527 (Toscana Ondulati); ISP688 (Pro-Gest), che contiene copia di un fax da cui emerge che Ondulati Giusti disponeva del listino già in data 20 gennaio 2004.]

<sup>181</sup> [Cfr. ISP270.237 acquisito presso Cartonstrong, che riporta come data di entrata in vigore del listino il 24 febbraio 2004 ("dal 24/02/2004"). Presso Ondulati Nordest è stato rinvenuto in ispezione un estratto del "Listino 2/2004" con inserimento nel database interno in "Data: 26/02/2004" (ISP340, Ondulati Nordest).]

<sup>182</sup> [Cfr., e.g., ISP523 (Toscana Ondulati); ISP891 (Ondulato Piceno); ISP196 (acquisito presso GIFCO ma relativo al listino di Adda Ondulati). Come già indicato, presso la stessa società Ondulati Nordest è stato rinvenuto in ispezione un estratto del "Listino 2/2004" con inserimento nel database interno in "Data: 26/02/2004" (ISP340, Ondulati Nordest); contestuale periodo di entrata in vigore del listino ("dal 24/02/2004") è riportata nell'ISP270.237 acquisito presso Cartonstrong.]

**117.** Tale conclusione trova poi riscontro nel fatto che il Listino 2004 fosse generalmente percepito come listino "Toscani"<sup>183</sup> (nel senso appunto di essere stato materialmente predisposto dai principali produttori di fogli toscani), così come in tal senso milita la percezione diffusa, esterna al cartello, che si tratti di un listino dell'intera categoria industriale, pertanto associato al "GIFCO"<sup>184</sup>, o anche considerato un vero e proprio listino "nazionale"<sup>185</sup>. Ulteriore conferma del fatto che tale Listino è stato definito nel contesto dell'intesa, e che i produttori di foglio lo hanno ideato quale strumento di concertazione, emerge anche dalla documentazione ispettiva, la quale offre prova del fatto che l'utilizzo, da parte di tutti i principali produttori italiani di cartone ondulato, del listino 02.02.2004 è frutto di una scelta concertata di impiego di una matrice comune, tanto che ad un certo punto nel 2016 si considera, nell'ambito di una riunione tra più concorrenti, di "[r]ipartire dal Listino del 2000"<sup>186</sup>. Dalla documentazione ispettiva, anche quella relativa all'anno 2005, emerge più in generale la consapevolezza circa l'importanza del listino al fine della concertazione sui prezzi di vendita del cartone ondulato, tanto che si considera la possibilità di introdurre un listino comune anche per le scatole<sup>187</sup>.

### III.2.2.2. Le riunioni di vertice

#### III.2.2.2.1. Partecipazione delle aziende, modalità organizzative e coordinamento sui prezzi del foglio

**118.** Tanto premesso con riferimento alla definizione concertata di una matrice comune di riferimento per la definizione delle condizioni economiche di vendita delle principali tipologie di prodotto, dalla documentazione agli atti emerge che il coordinamento tra i produttori di cartone ondulato avveniva, in primo luogo, nell'ambito di riunioni tra i vertici aziendali, che si tenevano nel centro Italia, in una prima fase nella zona di Modena, e poi in seguito anche presso l'Hotel Ristorante Tre Galletti a Sasso Marconi e presso l'Hotel San Marco a Parma, o anche in altri luoghi<sup>188</sup>.

**119.** Più in particolare, nella propria domanda di clemenza un *applicant* ha rappresentato che le cd. "riunioni ristrette", tra i vertici delle aziende, venivano convocate da Ondulati Giusti (oggi Pro-Gest), SCA (oggi DS Smith) e Nettingdorfer/Smurfit Sisa (entrambe del gruppo Jefferson Smurfit, poi confluite in Smurfit Kappa), e prevedevano il coinvolgimento dei vertici aziendali di un numero limitato di operatori (da qui il nome di riunioni "ristrette"), e in particolare di: Ondulati Giusti (nella persona del sig. [omissis], amministratore delegato di Ondulati Giusti, società poi confluita in Pro-Gest); SCA (poi DS Smith, in particolare nella persona del sig. [omissis] e poi del sig. [omissis], amministratori delegati); Cartonstrong (per il tramite del sig. [omissis], amministratore delegato, e poi in seguito all'acquisizione da parte di Pro-Gest, per il tramite del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest); Ondulati Maranello (per il tramite del sig. [omissis], responsabile commerciale, e in seguito all'ingresso nel gruppo Pro-Gest, per il tramite del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, che in quella sede rappresentava tutto il gruppo Pro-Gest); Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e, dal suo ingresso nel gruppo Laveggia nell'aprile del 2009, Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno, per il tramite del sig. [omissis], responsabile commerciale di La Veggia e direttore commerciale di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), e in seguito anche del sig. [omissis], direttore generale di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), amministratore delegato di Ondulati Santerno e consigliere di Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno); nonché di Nettingdorfer, Smurfit Sisa e Kappa Packaging, società poi confluite in Smurfit Kappa. In particolare, tali entità erano rappresentate alle riunioni dai sig.ri [omissis], agente esterno, e [omissis], amministratore delegato di Nettingsdorfer e Smurfit Sisa, nonché da [omissis], al tempo amministratore delegato di Nettingdorfer, e talora anche da [omissis], consigliere di Nettingsdorfer e Smurfit Sisa. La società Kappa Packaging era rappresentata dal sig. [omissis], responsabile vendite foglio dell'Unità Operativa di Badia; una volta che Nettingsdorfer, Smurfit Sisa e Kappa Packaging sono confluite in Smurfit Kappa, a far data dal 31 dicembre 2008, alle riunioni hanno partecipato il sig. [omissis] e il sig. [omissis], rispettivamente amministratore delegato e *Chief Executive Officer*,

<sup>183</sup> [Cfr., e.g., ISP1026 (Millestamp).]

<sup>184</sup> [Di Listino GIFCO si parla, ad esempio, all'interno di Progest (cfr., e.g., ISP652 e ISP667), Cartonstrong (ISP240 e ISP245) e DS Smith (ISP554 e ISP555); in altri documenti ispettivi gli sconti elaborati su quella matrice vengono definiti "sconti GIFCO" da Pro-Gest (ISP658 e ISP666) e da DS Smith (ISP474).]

<sup>185</sup> [Imballaggi Piemontesi e Ondulato Piceno chiamano il listino 02.02.2004 anche "listino nazionale": per Imballaggi Piemontesi, ISP788 e ISP789, nonché le dichiarazioni rese dal sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, in allegato al verbale di audizione di Imballaggi Piemontesi del 14 marzo 2018, DOC284; per Ondulato Piceno, ISP857 e ISP891 in cui [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, lo definisce "listino nazionale GIFCO".]

<sup>186</sup> [ISP903 (ICO), che contiene gli appunti manoscritti del sig. [omissis], direttore commerciale di ICO, di un "incontro convocato da GIFCO per le vie brevi" svoltosi a Frosinone in data 04/02/2016 (cfr. infra par. III.2.2.3.).]

<sup>187</sup> [ISP112 (International Paper), che contiene gli appunti manoscritti del sig. [omissis], al tempo (e fino al 2017) Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, di una riunione di vertice svoltasi a Parma in data 6 dicembre 2005 in cui si riporta una considerazione espressa dal sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, circa la richiesta di convocare una riunione esclusivamente con gli amministratori delegati al fine di definire riunioni congiunte fogli-scatole e un possibile listino scatole. Analoga considerazione è espressa da [omissis], al tempo responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro di International Paper, circa la richiesta di definire un livello di listino per le scatole partendo dal listino del foglio.]

<sup>188</sup> [Cfr., e.g., DOC569, all. 3. Anche il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, ha confermato che, per quanto di sua conoscenza, le riunioni tra tali operatori avevano luogo tradizionalmente nella zona di Modena (verbale di audizione in data 30 gennaio 2019, DOC617). Per il riferimento alle riunioni di Modena, cfr. ISP112 (International Paper); per il riferimento alle riunioni di Parma, cfr. ISP887 (Ondulato Piceno) e ISP1009 (ICOM); per il riferimento all'hotel Ristorante I Tre Galletti, cfr., e.g., (DOC626, all. 40). Per il riferimento agli altri luoghi di riunione cfr. infra par. III.2.2.3.]

Europe di Smurfit Kappa<sup>189</sup>. Alle riunioni tra i vertici aziendali ha partecipato, in poche occasioni, anche Imballaggi Piemontesi (nella persona dell'amministratore delegato, sig. [omissis])<sup>190</sup>.

**120.** Anche un secondo *applicant* ha confermato che alle riunioni di vertice partecipavano rappresentanti di Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), gruppi Pro-Gest e Laveggia, Smurfit Kappa, DS Smith, Ondulati Nordest e Imballaggi Piemontesi<sup>191</sup>. Le riunioni non si tenevano con una cadenza prefissata, ma avevano luogo indicativamente due/tre volte all'anno<sup>192</sup>.

**121.** Nell'ambito delle riunioni di vertice veniva periodicamente definita una misura indicativa dell'aumento dei prezzi del foglio, nonché la data di decorrenza di tale aumento, che sarebbe poi stata declinata nell'ambito delle c.d. riunioni regionali cui partecipavano, previa indicazione in tal senso da parte dei vertici aziendali, i rappresentanti commerciali delle aziende concorrenti. Dalla documentazione in atti emerge infatti chiaramente che, prima di recarsi alla riunione regionale, i partecipanti già sapevano quale sarebbe stata la misura generale dell'aumento da applicare ("*[r]iunione veneto per aumento [omissis] euro al solito posto il 5 luglio ore 10,30. Provi a sentire il Viest per conferma e mi fai poi sapere*"<sup>193</sup>), e ciò era evidentemente possibile in quanto la stessa era già stata precedentemente definita, appunto nelle citate riunioni tra i vertici.

**122.** L'effettivo svolgimento di queste riunioni è testimoniato da diversi elementi presenti nella documentazione ispettiva. Con riferimento alla prima fase dell'intesa, la documentazione ispettiva dà evidenza di una riunione da collocarsi tra il novembre e il dicembre 2005, di cui si parla negli appunti del sig. [omissis], al tempo *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, che riportano il contenuto di riunioni nel settore delle scatole in cui si menziona tuttavia il coordinamento in corso anche nel settore del foglio. In particolare, dagli appunti del sig. [omissis] emerge che nell'ambito di una riunione a Modena era stato previsto un aumento del prezzo del foglio a partire dal 12 dicembre 2005 ("*[omissis]*")<sup>194</sup>. Di una riunione "*che è stata fatta a Parma*", da collocare

---

<sup>189</sup> [omissis]. In termini generali, si rappresenta che l'identificazione delle persone giuridiche rappresentate alle diverse riunioni nel tempo è stata operata sulla base di una ricostruzione delle cariche sociali e operative rivestite dalle persone fisiche partecipanti a tali riunioni, delle indicazioni dei leniency applicant e delle evidenze in atti, anche a fronte dei diversi passaggi societari che hanno interessato alcune parti del procedimento, indicando poi altresì l'entità giuridica ultima in cui tale partecipante è confluito. A tal proposito, sono state inviate apposite richieste di informazioni alle parti del procedimento: cfr., in particolare, le risposte di Smurfit Kappa, Innova Group – Stabilimento di Caino, Scatolificio La Veggia e Ondulati Santerno (in particolare rispettivamente DOC578 per Smurfit Kappa, DOC640 per Innova Group – Stabilimento di Caino nonché, per il gruppo Laveggia, DOC582, 606 e 625). Cfr. anche visure cariche personali CCIAA.

<sup>190</sup> [La partecipazione di quest'ultimo al coordinamento tra i vertici aziendali emerge anche dalla documentazione ispettiva, e in particolare dagli appunti manoscritti del sig. [omissis], al tempo (e fino al 2017) *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, su carta intestata dell'Hotel San Marco & Formula Club, relativi a una riunione svoltasi a Parma in data 3 ottobre 2005, cui hanno partecipato anche i rappresentanti di aziende concorrenti, da cui emerge che il sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, esortava i vertici aziendali alla partecipazione agli incontri sui fogli (ISP112, International Paper); sul punto, cfr., più nel dettaglio, par. III.2.2.4.). Sempre secondo quanto riportato nei medesimi appunti, l'amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi ritorna sul tema anche in due successivi incontri, sempre nel 2005, in cui il sig "[omissis]" e in particolare di una riunione del 10 novembre 2005 e del 6 dicembre 2005 (ISP112, International Paper).]

<sup>191</sup> [omissis].

<sup>192</sup> [Cfr. anche dichiarazioni rese da DS Smith in sede di audizione in data 17 ottobre 2017 (DOC141), in cui si considera che le riunioni tra concorrenti non avevano una tempistica regolare bensì decisa di volta in volta, e che i motivi per cui erano indette le riunioni erano rialzi del prezzo della carta o anche aumenti della domanda che rendevano necessario/profittevole un aumento dei prezzi di vendita del foglio. Dagli atti del procedimento risulta tuttavia che non sempre gli aumenti definiti nell'ambito delle riunioni relative al foglio in cartone ondulato rispecchiavano aumenti reali dei costi delle materie prime: in tal senso, cfr., e.g., ISP500 (DS Smith), contenente un'email interna a DS Smith dell'8 ottobre 2014 con la quale il sig. [omissis], Sales Manager dello stabilimento di Ferrara, così replica alla richiesta di aumento formulata dal sig. [omissis], Sales Manager Sheets dello stabilimento di Porcari, che partecipava alle riunioni regionali Veneto e Toscana/Emilia per conto di DS Smith: "[p]er quanto riguarda il listino generale sono in completo disaccordo in quanto non ci sono incrementi delle materie prime per chiedere un aumento del genere ma solo di opportunità politica". Cfr. anche ISP465 (DS Smith), contenente un'email, sempre interna a DS Smith, del 6 maggio 2016 da [omissis] (Sales Account Sheets dello stabilimento di Rosà) a [omissis] (Sales Manager Sheets dello stabilimento di Porcari), e altri dipendenti di DS Smith, con la quale il primo inoltra ai secondi un'email di annuncio dei prezzi della carta, con l'indicazione "[d]a usare con i clienti come deterrente se ci chiedono diminuzioni", a dimostrazione quindi che gli aumenti del prezzo della carta potevano anche essere utilizzati in maniera pretestuosa per sostenere l'impossibilità di applicare degli sconti. ]

<sup>193</sup> [ISP39 (Smurfit Kappa) contenente un'email, interna a Smurfit Kappa, del 29 giugno 2016 da [omissis] (amministratore delegato di Smurfit Kappa) a [omissis] (direttore generale di Smurfit Kappa), con oggetto "Veneto"; a tale email il secondo dopo pochi minuti risponde "[p]resa". In tal senso, cfr. anche ISP270.293 (Cartonstrong), contenente una tabella della riunione regionale del tavolo Veneto del 25 giugno 2015 che riporta in alto l'indicazione a mano "+30 S +40 D" che indica la misura tendenziale dell'aumento concordata dai vertici aziendali nell'ambito delle riunioni di vertice, ossia appunto un aumento di circa 30 euro per 1.000 mq per cartoni con onda singola e di circa 40 euro per 1.000 mq per cartoni con onda doppia. Cfr. anche DOC512c, all. 2, contenente copia del tabulato della riunione regionale del tavolo Veneto del 13 giugno 2014 compilata a mano dal rappresentante di Cartonstrong, nella quale in alto a sinistra compare la dicitura "+30 dal 23/06/2014", ossia l'indicazione in tal senso ricevuta dai vertici aziendali a valle delle riunioni di vertice, nonché i numerosi altri tabulati che riportano analoghe indicazioni, quali quelli illustrati nel par. III.2.2.3.]

<sup>194</sup> [ISP112 (International Paper), e in particolare il contenuto degli appunti della riunione del 6 dicembre 2005 presso l'Hotel San Marco di Parma. Su tale indicazione si è soffermato in sede di audizione anche il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, nel corso della quale ha dato atto di aver partecipato a riunioni tra concorrenti relative al settore degli imballaggi in cartone ondulato (sul punto, vedi più ampiamente infra par. III.3.1.2.). Per quanto qui di interesse, il sig. [omissis] ha confermato che erano in corso anche riunioni analoghe per il settore del foglio. A fronte di una domanda degli Uffici con riferimento all'annotazione, contenuta negli appunti del sig. [omissis] della citata riunione del 6 dicembre 2005 all'Hotel San Marco di Parma (ISP112, "[omissis]"), il sig. [omissis] ha dichiarato che quella frase rivela che si era a conoscenza del fatto che gli operatori integrati anche nella produzione del cartone ondulato avevano deciso di praticare un aumento dei prezzi del foglio dal 12 dicembre 2005. A proposito del riferimento a

presumibilmente nell'ottobre del 2014 (anche da un confronto con le date delle riunioni regionali, che seguono ad inizio novembre 2014), dà poi atto un'email del 28 ottobre 2014 da [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, a [omissis], amministratore delegato di ICOM, i quali, non partecipando alle riunioni di vertice, sono stati appunto informati dei contenuti della riunione<sup>195</sup>. Un'ulteriore riunione, a pranzo, tra i soli rappresentanti di Pro-Gest e DS Smith, ha avuto luogo in data 7 marzo 2016<sup>196</sup>.

**123.** Di un'altra specifica riunione presso l'hotel Tre Galletti di Sasso Marconi riferiscono, in particolare, due *applicant* nelle proprie domande di clemenza<sup>197</sup>; tale riunione si è svolta in data 7 aprile 2016 alla presenza dei rappresentanti di alcune società del gruppo Pro-Gest (per Pro-Gest, i sig.ri [omissis]; per Cartonstrong, i sig.ri [omissis]), di DS Smith (i sig.ri [omissis]), di Smurfit Kappa (i sig.ri [omissis]), di Ondulati Nordest (sig.ri [omissis]) e, secondo uno di tali *applicant*, anche con la partecipazione di Scatolificio La Veggia (sig.ri [omissis]), nonché del sig. [omissis]<sup>198</sup>. A conferma dell'effettivo svolgimento della riunione, agli atti sono presenti copia della pagina dell'agenda del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, recante l'indicazione della riunione per il giorno 7 aprile 2016, nonché gli estratti *telepass* dell'auto del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, e del sig. [omissis], responsabile commerciale di Ondulati Nordest, in uscita al casello autostradale di Sasso Marconi, in prossimità dell'hotel Tre Galletti<sup>199</sup>.

**124.** Di un'ulteriore riunione di vertice si ha evidenza nella documentazione ispettiva, e in particolare in un'email del 24 gennaio 2017 inviata dal sig. [omissis], direttore dello stabilimento di Altopascio di Pro-Gest, al sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, con oggetto "rapporti DS e SMURFIT": "Gentile sig. [omissis] [amministratore delegato di Pro-Gest], La presente per informare che i rapporti commerciali con DS sono praticamente perfetti. [omissis] [amministratore delegato di DS Smith] ha pieno controllo della situazione delle sue aziende e, per quanto concerne sia il cartone convenzionale che il 3 onde, tra noi e loro c'è trasparenza assoluta anche perchè, ai miei, ho dato indicazioni di questo tipo che vengono rispettate alla lettera. Diversa purtroppo è la situazione con Smurfit. Il nuovo responsabile commerciale del leggero e del pesante è [omissis] [il responsabile di Smurfit Kappa] e, a mio avviso, non ha per nulla il controllo dei suoi. Oltre a questo ho la sensazione che non sia intimamente convinto di dover mantenere un rapporto di trasparenza con noi. Per questa ragione, come già le avevo accennato mi pare a novembre, sarebbe molto importante che [omissis] [l'amministratore delegato di Smurfit Kappa], [omissis] [l'amministratore delegato di DS Smith] e Lei vi rivedeste per ribadire il messaggio di collaborazione tra le nostre realtà, soprattutto ora che, per quel che riguarda il 3 onde, andiamo incontro al rinnovo dei contratti annuali. Subito dopo il vostro incontro provvederò io ad incontrare i responsabili commerciali di tutti gli stabilimenti per definire le linee da tenere ma prima, a mio avviso, vi è la necessità che vi vediate voi, anche in relazione ai prossimi aumenti della carta". A questa email, in pari data, il sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, risponde: "Martedì prossimo li vedo e ti so dire grazie"<sup>200</sup>.

**125.** Si tratta di uno scambio di email che illustra, in linea di assoluta continuità con le dichiarazioni degli *applicant*, le dinamiche della concertazione nell'ambito delle riunioni di vertice, il collegamento di massima con l'andamento dei prezzi della carta ma anche l'uso di tali riunioni come camera di compensazione per risolvere problemi più generali di coordinamento e la successiva declinazione di quanto deciso tra i responsabili commerciali dei diversi stabilimenti coinvolti. Agli atti del procedimento è presente copia della ricevuta di un pranzo per 14 persone svoltosi in data 31 gennaio 2017 presso il ristorante Montana, sito in provincia di Modena, luogo in cui si è svolta la citata riunione tra i vertici aziendali<sup>201</sup>.

**126.** Non a caso, la settimana successiva a tale incontro si sono svolte le riunioni regionali, e in particolare quella del tavolo Veneto in data 6 febbraio 2017 e quella del tavolo Toscana/Emilia in data 7 febbraio 2017. Le riunioni dei tavoli Lombardia/Piemonte e Marche/Umbria/Sud, rispettivamente previste per l'8 e il 9 febbraio 2017, non hanno poi avuto luogo per l'impossibilità a parteciparvi di alcuni rappresentanti (a tutta evidenza per DS Smith tale impossibilità è stata legata all'avvio della *due diligence* interna in vista della partecipazione al programma di clemenza, formalizzata poi con domanda di *marker* presentata proprio in quei giorni e in particolare in data 14 febbraio 2017).

**127.** Di ulteriori possibili riunioni dei vertici aziendali danno poi atto alcune ricevute del ristorante dell'hotel San Marco di Parma e dell'hotel I Tre Galletti di Sasso Marconi rinvenute nell'archivio della documentazione relativa al sig. [omissis], con riferimento al periodo in cui è stato amministratore delegato di SCA (poi appunto DS Smith)

---

Modena, il sig. [omissis] ha confermato che per quanto di sua conoscenza le riunioni tra tali operatori avevano luogo tradizionalmente nella zona di Modena (verbale di audizione in data 30 gennaio 2019, DOC617).]

<sup>195</sup> [ISP1009 (ICOM) e ISP887 (Ondulato Piceno); sul punto, cfr. più in dettaglio par. III.2.2.4..]

<sup>196</sup> [Cfr. DOC626, all. 39.]

<sup>197</sup> [omissis].

<sup>198</sup> [omissis].

<sup>199</sup> [DOC580bis, all. 1 e 2; DOC571ter, all.1.]

<sup>200</sup> [ISP316 (Pro-Gest) e ISP333 (Pro-Gest).]

<sup>201</sup> [DOC626, all. 37. Sul punto, cfr. anche le dichiarazioni rese da un *applicant*. [omissis]]

[omissis]<sup>202</sup>. Su due di esse, in particolare quelle del 24 novembre 2010 (hotel San Marco di Parma) e del 25 marzo 2011 (hotel I Tre Galletti), è annotata l'indicazione "[omissis]" "[omissis] [amministratore delegato di DS Smith/amministratore delegato di Pro-Gest]" e "[omissis]" "[omissis] [nome amministratore delegato di DS Smith e nome amministratore delegato di Pro-Gest]", potendo dunque trattarsi di un pranzo tra i due in occasione di riunioni di vertice (la ricevuta dà atto comunque della presenza al tavolo di tre persone, e dunque anche di un terzo partecipante al pranzo oltre al sig. [omissis], per il gruppo Pro-Gest, e al sig. [omissis], al tempo in forza presso SCA, poi DS Smith)<sup>203</sup>. A ulteriore riprova dell'esistenza degli incontri citati, in atti è presente anche l'estratto dell'agenda del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, sulla quale è annotata la citata riunione presso il ristorante Tre Galletti di Sasso Marconi del 25 marzo 2011<sup>204</sup>.

### III.2.2.2 Il coordinamento sui livelli di produzione

**128.** Secondo quanto dichiarato da tutti gli *applicant*, nell'ambito delle riunioni di vertice, o anche talora telefonicamente, soprattutto nella fase antecedente all'affitto dello stabilimento e poi all'acquisizione di Ondulati Giusti da parte di Pro-Gest, che ha portato ad una significativa riduzione dei volumi di fogli immessi sul mercato, venivano concordati i fermi di taluni turni di produzione, per un singolo venerdì o per più venerdì consecutivi, oppure ad esempio in prossimità di specifiche festività, specialmente nel periodo primaverile quando i volumi richiesti dal mercato sono mediamente inferiori (cd. "ciminiera spenta"). A tal fine, venivano condivise informazioni relative al numero di turni di produzione di ciascun stabilimento e, una volta definita la misura della riduzione della produzione (ad esempio, il 10%), tale riduzione veniva ripartita in proporzione a ciascun operatore a seconda della struttura e dimensione dell'impresa.

**129.** I fermi concordati venivano poi comunicati anche agli ondulatori che non partecipavano alle riunioni di vertice secondo un criterio di vicinanza geografica (secondo quanto dichiarato da uno degli *applicant*, Pro-Gest avvisava Ondulati Nordest e talvolta Ondulati del Friuli, Smurfit Kappa gli altri ondulatori del Veneto e in parte quelli della Lombardia, mentre DS Smith avvertiva alcuni altri ondulatori di Lombardia, Toscana e Sud). In una prima fase, secondo due *applicant*, erano anche in atto meccanismi di controllo, recandosi personalmente a sorpresa per verificare l'effettivo fermo degli stabilimenti (in tal senso, un primo *applicant* ha dichiarato che un proprio rappresentante si è recato personalmente in Toscana per controllare che Ondulati Giusti rispettasse le fermate concordate, circostanza specifica di cui ha dato atto anche il secondo *applicant* nella propria dichiarazione di clemenza, che ha ricordato altresì che per i controlli per Laveggia veniva inviato il sig. [omissis], per Ondulati Giusti il sig. [omissis]). La pratica dei fermi è divenuta poi via via meno sistematica, secondo quanto da questi dichiarato, a valle dell'acquisizione di Ondulati Giusti da parte di Pro-Gest, che ha posto in essere una politica di riduzione complessiva dei volumi offerti sul mercato, e la concertazione è proseguita prevalentemente con esclusivo riferimento alla misura degli sconti sul Listino 2004<sup>205</sup>.

**130.** Le dichiarazioni degli *applicant* con riferimento al coordinamento anche sui volumi di fogli prodotti e sui fermi della produzione trovano riscontro nella documentazione agli atti, e in particolare nella documentazione in atti relativa ai fermi di produzione nella giornata del venerdì di alcuni degli stabilimenti di DS Smith e Pro-Gest, in particolare nel biennio 2013-2014. Dai dati trasmessi emerge infatti che in tale biennio, per gli stabilimenti considerati, vi sono 13 venerdì nei quali sia DS Smith che Pro-Gest risultano avere fermato la produzione, a fronte di 25 venerdì di fermo totali per Pro-Gest (che quindi nel 52% dei casi sono coincisi con i fermi di DS Smith) e di 39 venerdì di fermo totali per DS Smith (che quindi in un terzo dei casi sono coincisi con i fermi di Pro-Gest)<sup>206</sup>. Tali sovrapposizioni, che tendono a essere anche più evidenti se si confrontano i fermi di impianti vicini tra loro, risultano coerenti con la pratica rappresentata, considerato anche che il biennio 2013-2014 è caratterizzato dalla presenza di ben 104 venerdì<sup>207</sup>. Inoltre, agli atti del procedimento è presente un'email del 24 febbraio 2016 da [omissis], direttore dello stabilimento di Arcore di DS Smith, a [omissis], General Manager di DS Smith, con oggetto "Turni Arcore", con la quale il primo comunica al secondo "che questo pomeriggio tolgo un turno e farò lo stesso venerdì notte. [omissis] [Sheets Sales Manager dello stabilimento di Arcore di DS Smith] ha sentito la Cartonstrong che sta facendo la stessa cosa"<sup>208</sup>. Dalla

<sup>202</sup> [omissis][omissis] [omissis] [omissis] [omissis] [omissis] [omissis].

<sup>203</sup> [DOC569, all. 2 e 3.]

<sup>204</sup> [DOC626, all. 40.]

<sup>205</sup> [omissis].

<sup>206</sup> [Comunicazione di DS Smith del 7 marzo 2019, DOC642, e DOC626, all. 36, con riferimento ai fermi di produzione degli stabilimenti di Agugliano e Arcore per DS Smith e di Cartonstrong, Cartonificio Fiorentino, Altopascio e Ondulato Trevigiano per il gruppo Pro-Gest. Percentuali molto simili si ottengono limitandosi a confrontare, nel medesimo periodo, unicamente i fermi dell'impianto di Arcore di DS Smith con quelli del vicino impianto di Cartonstrong, stabilimenti che servono il medesimo bacino locale.]

<sup>207</sup> [Nel complesso, infatti, DS Smith ha effettuato fermi nel 37,5% dei venerdì del biennio, sovrapponendosi però con il 52% dei giorni di fermo di Pro-Gest. Specularmente, si può rilevare che Pro-Gest ha effettuato fermi nel 24% dei venerdì del biennio, sovrapponendosi però con oltre il 33% dei fermi di DS Smith. Tali percentuali suggeriscono che sussiste una certa correlazione tra le giornate in cui i gruppi hanno deciso di effettuare i propri fermi, e dunque della presenza di un driver comune per le fermate.]

<sup>208</sup> [DOC15a, all. 22.]

documentazione presentata da DS Smith risulta che lo stabilimento di Arcore è stato effettivamente fermato in data 24 febbraio 2016 e anche il successivo venerdì 26 febbraio 2016<sup>209</sup>.

### III.2.2.3. Le riunioni regionali

**131.** Il coordinamento tra i vertici aziendali era seguito a stretto giro da riunioni cd. "regionali"<sup>210</sup>, nelle quali i responsabili commerciali dei diversi stabilimenti territorialmente interessati, o loro rappresentanti, definivano la misura dello sconto sul prezzo del listino comune per i clienti di quella zona con un'analisi cliente per cliente, sulla base delle indicazioni definite dai vertici aziendali, e a partire dalla data di decorrenza indicata da questi ultimi. Per spiegare le ragioni per cui fosse necessario concordare gli aumenti esaminando le condizioni praticate ad ogni scatolificio cliente dell'area geografica di riferimento (e non fosse sufficiente limitarsi a definire un aumento generale di prezzo da applicare a tutta la clientela), in sede di audizione un *applicant* ha dichiarato che in tal modo era possibile avere una cognizione completa dei clienti serviti dai concorrenti, e in particolare era possibile sapere se un concorrente acquisiva un nuovo cliente (e dunque il concorrente che già riforniva tale cliente veniva a conoscenza della condivisione o poteva sapere chi gli avesse sottratto il cliente)<sup>211</sup>. In altre parole, anche in ragione della possibilità di co-fornire il medesimo cliente, il rischio di deviazione dal cartello era ritenuto tale da richiedere un pervasivo controllo reciproco dei rispettivi comportamenti di prezzo. Come si vedrà, a tal fine le parti hanno predisposto anche apposita modulistica, nella forma di speciali tabulati che venivano discussi e compilati nel corso delle riunioni regionali e dei quali vi è ampio riscontro nella documentazione in atti.

**132.** La concertazione sui fogli in cartone ondulato, al livello applicativo di dettaglio, si articolava dunque nell'ambito di più riunioni regionali, tenute separatamente per le zone/tavoli cd. "Lombardia/Piemonte" (in cui si tratta anche di clienti della Regione Liguria), per la zona del cd. "Veneto" (che comprende i clienti localizzati nell'area del nord-est, ovvero in Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige), per la zona "Toscana/Emilia" (per i clienti della Toscana e dell'Emilia Romagna, tavolo detto anche solo della "Toscana", e che per un certo periodo si è articolato in sessioni di discussione distinte nell'ambito della medesima riunione<sup>212</sup>), nonché riunioni relativamente alla zona "Marche/Umbria/Sud", con riferimento a clienti scatolifici siti in Umbria, Marche, Lazio e Campania. Tali "tavoli" erano definiti dall'ambito di localizzazione dei clienti dei diversi stabilimenti di ciascun partecipante, e dunque in linea di principio, dati i vincoli geografici di operatività determinati dai costi di trasporto, la partecipazione ad un dato tavolo era definita a seconda della collocazione geografica dei rispettivi stabilimenti produttivi<sup>213</sup>.

---

<sup>209</sup> [Comunicazione di DS Smith del 7 marzo 2019, DOC642.]

<sup>210</sup> [Il riferimento all'esistenza di riunioni cd. "regionali" e ai relativi contenuti così come descritte nelle dichiarazioni di tutti gli *applicant* trova copioso riscontro nella documentazione ispettiva: cfr., e.g., ISP499 (DS Smith), contenente un'email del 6 marzo 2015 con la quale il sig. [omissis], Sales Manager Sheets di DS Smith, stabilimento di Porcari, che partecipava alle riunioni del tavolo Veneto e del tavolo Toscana/Emilia per conto di DS Smith, sollecita il sig. [omissis], Sales Account Sheets dello stabilimento di Rosà di DS Smith, a trasmettergli le informazioni da riportare nell'ambito della riunione ("[omissis], non ti scordare la lista"), alla quale il sig. [omissis] risponde trasmettendo in allegato un file excel denominato "Elenco Scatolifici per regionale marzo 2015", contenente "la lista con gli sconti attuali".]

<sup>211</sup> [Verbale di audizione di DS Smith in data 17 ottobre 2017, DOC141. Anche dalla documentazione agli atti emerge come il monitoraggio circa i nomi dei clienti serviti dai concorrenti in un dato arco temporale fosse uno strumento per riuscire ad implementare gli aumenti di prezzo pattuiti: cfr., e.g., ISP33 (Smurfit Kappa), contenente un'email del 9 marzo 2017 da [omissis] a [omissis], entrambi di Smurfit Kappa, che riporta quanto segue: "[I]ordine in oggetto è stato annullato, eccetto il primo formato, e passato a DS a Prezzi vecchi. Da questo cliente ci lavoriamo solo noi e DS quindi, se si muovono come noi, non dovrebbe essere difficile spuntare l'aumento".]

<sup>212</sup> [In tal senso, un *applicant* ha ad esempio dichiarato che questo è il motivo per cui, per le riunioni del tavolo Toscana/Emilia, venivano talvolta predisposte tabelle separate (una per la Toscana, un'altra per l'Emilia) che venivano utilizzate nelle due sessioni distinte della medesima riunione. In particolare, in una prima fase, la riunione era unica per i clienti della Toscana e dell'Emilia ma essa si articolava in due sessioni distinte, discutendosi prima dei soli clienti dell'Emilia. Chi non aveva clienti in Toscana lasciava il tavolo e la riunione proseguiva solo con riferimento alla Toscana (talune delle tabelle preparate nel contesto di quelle riunioni forniscono prova di ciò, ad esempio ISP270.235 "2013\_01\_31 Clienti EMILIA"); [omissis].]

<sup>213</sup> [In sede di audizione in data 17 ottobre 2017, [omissis] ha illustrato che la ripartizione in cd. "tavoli" è avvenuta in maniera tendenzialmente naturale rispetto al bacino geografico servito dai diversi stabilimenti; cfr. DOC141. Ciò non esclude tuttavia che taluni clienti siti in una data regione siano serviti, ad esempio per talune tipologie specifiche di cartone, da stabilimenti che non sono nelle immediate vicinanze, e che quindi in questi casi partecipi al tavolo in cui si discute di quel cliente un fornitore che è sito in una diversa area geografica. Oppure che, pur se un dato fornitore partecipa fisicamente ad un unico tavolo (quello relativo all'area in cui è localizzato lo stabilimento e ha la maggior parte dei propri clienti), questi non si informi poi di quanto deciso in altri tavoli per specifici clienti da lui serviti in quella regione (secondo quanto dichiarato da un *applicant* ([omissis]), questo è il caso di IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino) che partecipava alle riunioni Lombardia ma si informava anche degli sconti Veneto, in particolare per il cliente e per avere una visione d'insieme. Tale affermazione trova riscontro in un tabulato della riunione regionale Veneto del 13 giugno 2017, nella quale il riferimento a "IBO" compare affianco al nome di tale cliente (DOC626, all. 18).]

**Figura 10 – La distribuzione degli stabilimenti (foglio) delle parti sul territorio italiano e l'indicazione su mappa della tendenziale copertura delle riunioni regionali**



- DS Smith (11)
- Smurfit Kappa (8)
- Pro-Gest (6)
- Laveggia (3)
- Adda Ondulati (1)
- ICOM (1)
- Imballaggi Piemontesi (1)
- Innova (1)
- Ondulati Imballaggi del Friuli (1)
- Ondulati Nordest (1)
- Ondulati del Savio (1)
- Ondulato Piceno (1)

**133.** In particolare, la Figura 10 che precede individua, rispetto alla collocazione geografica dei diversi siti produttivi delle parti, in rosso il tavolo Veneto, in blu il tavolo Lombardia/Piemonte, in verde il tavolo Toscana/Emilia e in viola il tavolo Marche/Umbria/Sud.

**134.** Le riunioni dei diversi tavoli regionali avevano luogo a pochi giorni di distanza l'una dall'altra (esemplificativa in tal senso è, ad esempio, un'email inviata in data 2 febbraio 2017 da [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, a [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, nella quale si legge "Lunedì Veneto Martedì Emilia Mercoledì Lombardia"<sup>214</sup>). Tradizionalmente le riunioni non potevano tenersi in uno stesso giorno in quanto, essendo in luoghi diversi, il sig. [omissis] di Ondulati Giusti, che partecipava a tutti i tavoli, non avrebbe altrimenti potuto essere

<sup>214</sup> [ISP34 (Smurfit Kappa).]

presente<sup>215</sup>, né avrebbero potuto esserlo i rappresentanti del gruppo Pro-Gest che partecipavano a più tavoli<sup>216</sup>. A conferma dell'unicità del fenomeno collusivo complessivo, si consideri che dalle evidenze in atti risulta che ciascun giro di riunioni regionali dava attuazione ad una medesima indicazione ricevuta dai vertici<sup>217</sup>.

**135.** Le riunioni avevano di regola, per ciascun tavolo, luogo nello stesso posto ("al solito posto"<sup>218</sup>) e tendenzialmente alla stessa ora (alle 10.30 la mattina<sup>219</sup>), e in particolare: le riunioni Lombardia/Piemonte avevano di regola luogo presso l'hotel Holiday Inn di Assago<sup>220</sup>; quelle del Veneto di regola presso l'hotel Viest di Vicenza<sup>221</sup>; quelle Toscana/Emilia, nell'ultima fase dell'intesa, di regola all'hotel Le Cerbaie di Altopascio<sup>222</sup>; e quelle Marche/Umbria/Sud, sempre quantomeno nell'ultima fase dell'intesa, presso l'hotel Mulino Rosso di Imola<sup>223</sup>. Agli atti del procedimento sono presenti numerose ricevute di pagamento delle sale degli alberghi, che venivano inizialmente pagate dai soli operatori più grandi (DS Smith, Ondulati Giusti, poi Pro-Gest, e Smurfit Kappa), mentre poi in un secondo momento, secondo quanto rappresentato dagli *applicant*, si sviluppò la prassi di pagare le sale riunioni a rotazione.

**136.** Sul punto, di particolare rilievo sono le indicazioni inserite dal sig. [omissis], amministratore delegato di Cartonstrong, nei tabulati *excel* preparati per le riunioni regionali dei tavoli Lombardia/Piemonte e Veneto cui ha partecipato a partire dal 2009, in cui ha annotato chi avrebbe pagato la sala riunioni. Ad esempio, per il tavolo Lombardia, da taluni dei *file excel* contenuti in una cartella rivenuta in ispezione (ISP270), emerge come la sala riunioni fosse stata pagata da Cartonstrong in data 26 settembre 2013, da DS in data 28 novembre 2013, da Imballaggi Piemontesi in data 17 giugno 2014, da Laveggia in data 1° settembre 2014, da Adda Ondulati in data 5 novembre 2014 e da IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino) in data 11 marzo 2015<sup>224</sup>.

**137.** A conferma della veridicità delle indicazioni contenute nelle tabelle compilate dall'amministratore delegato di Cartonstrong (che comunemente fanno riferimento, come detto, a un documento reperito in ispezione), agli atti del

---

<sup>215</sup> [Sul punto, si è già rappresentato che Ondulati Giusti, pur disponendo solo di stabilimenti in Toscana, aveva una politica orientata alla massimizzazione dei volumi tale per cui "vendeva a prezzi di mercato su tutto il territorio nazionale sopportando costi di trasporto molto onerosi e fuori mercato, con una marginalità negativa" (verbale di audizione di Ondulati Nordest in data 6 ottobre 2017, DOC132). Dopo l'acquisto di Ondulati Giusti, poi fusa per incorporazione in Pro-Gest, quest'ultima ha fortemente razionalizzato la produzione di cartone ondulato "restringendo l'area di fornitura entro un raggio più sostenibile poiché i costi di trasporto sul cartone incidono moltissimo" (sul punto, cfr. anche verbale di audizione di Pro-Gest del 9 novembre 2017, DOC170).]

<sup>216</sup> [Verbale di audizione di [omissis] in data 17 ottobre 2017 (DOC141). ]

<sup>217</sup> [Cfr., in tal senso, ad esempio, le tabelle compilate dal rappresentante di Cartonstrong per le riunioni svoltesi nel mese di novembre 2013 per i tavoli Veneto, Toscana/Emilia e Lombardia, le quali danno tutte atto della medesima indicazione di aumento ricevuta dai vertici aziendali [omissis]; cfr., in particolare, DOC626, all. 15, 16 e 17. ]

<sup>218</sup> [Cfr., e.g., ISP39 (Smurfit Kappa) contenente un'email del 29 giugno 2016 da [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, a [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, con oggetto "Veneto": "[r]iunione veneto per aumento omissis] euro al solito posto il 5 luglio ore 10.30. Provi a sentire il Viest per conferma e mi fai poi sapere"; a tale email il sig. [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, dopo pochi minuti risponde "[p]resa". Del fatto che la riunione sia sempre al solito posto dà anche atto un'email interna a DS Smith del 30 ottobre 2014 da [omissis], del Sales Department dello stabilimento di Rosà di DS Smith, ad [omissis], General Manager dello stabilimento di Rosà con oggetto "[omissis]": " APPENA PUOI TELEFONA A [omissis]. MI CHIEDE LA LISTA CON GLI SCONTI... PERCHÉ MARTEDI' 04-11 C'E' LA SOLITA RIUNIONE A VICENZA EST - SOLITO POSTO. FAMMI SAPERE. CIAO" (DOC15a, all. 12 enfas nell'originale).]

<sup>219</sup> [Cfr. per le riunioni del tavolo Veneto, anche ad esempio ISP39 (Smurfit Kappa), o anche, DOC512c, all. 4C, che contiene l'estratto del telepass di un'auto aziendale di Cartonstrong in uscita al casello autostradale Vicenza Est alle ore 10.11 del 20 luglio 2012, giorno in cui ha avuto luogo tale riunione regionale, come da numerose evidenze in atti (vedi infra DOC512c, all. 3B); DOC512c, all. 1C che, contiene un estratto del telepass dell'auto del sig. [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong, in uscita al casello di Vicenza Est alle 9.45 in vista della partecipazione alla riunione del tavolo Veneto dell'11 gennaio 2015. Cfr. anche DOC571ter, all. 3, che contiene copia del telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis], responsabile vendite di Ondulati Nordest, in uscita al casello di Vicenza Est alle ore 10.06 del giorno dell'8 luglio 2013, in vista della partecipazione alla riunione del tavolo Veneto presso l'hotel Viest in pari data; DOC571ter, all. 1, che contiene copia del telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis], responsabile vendite di Ondulati Nordest, in uscita al casello di Vicenza Est, in prossimità dell'hotel Viest, alle ore 10.54 del giorno 23 settembre 2013, in vista della partecipazione alla riunione del tavolo Veneto presso l'hotel Viest in pari data; DOC571ter, all. 5, che contiene copia del telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis], responsabile vendite di Ondulati Nordest, in uscita al casello di Vicenza Est, in prossimità dell'hotel Viest, alle ore 9.42 del giorno 13 marzo 2015, in vista della partecipazione alla riunione del tavolo Veneto presso l'hotel Viest in pari data. Cfr. anche ricevuta di pagamento della sala della riunione regionale Veneto del 6 febbraio 2017 presso l'hotel Viest di Vicenza, pagata da Ondulati Nordest (DOC478, all. 2), nonché della sala presso l'hotel Viest per le riunioni del 20 luglio 2012, del 13 giugno 2014 e dell'11 dicembre 2015 da parte di Cartonstrong (DOC512c, all. 4B, 2B e 1B).]

<sup>220</sup> [Cfr. per le riunioni del tavolo Lombardia/Piemonte, le ricevute di pagamento, con carta di credito, della sala riunioni presso l'hotel Holiday Inn di Assago da parte di SCA/DS Smith, per le date del 15 febbraio 2011, 6 maggio 2011, 28 gennaio 2013 e 28 novembre 2013 (DOC569, all. 1). Cfr. anche ricevute di pagamento delle sale delle riunioni Lombardia presso l'Hotel Inn di Assago in data 6 settembre 2011 e 26 settembre 2013 da parte di Cartonstrong (DOC512c, all. 5B e 6B). ]

<sup>221</sup> [Cfr., e.g., oltre alla ricevute di pagamento delle sale riunioni di cui supra, anche DOC15a, all. 10, contenente un'email del 15 marzo 2015 da [omissis] ad [omissis], entrambi di DS Smith, con oggetto "riunione": "[c]iao [omissis] La riunione è stata decisa per il 13-03-15 Vicenza Est".]

<sup>222</sup> [Cfr. in particolare DOC580bis, all. 9, che offre la prova dell'uscita al casello autostradale di Altopascio della vettura aziendale di Cartonstrong per la riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud del 3 novembre 2014. ]

<sup>223</sup> [Cfr. DOC108, all. 2, contenente una ricevuta di pagamento per "AFFITTO SALA RIUNIONI" da parte di DS Smith di una sala presso l'hotel Molino Rosso di Imola in data 17 marzo 2015. ]

<sup>224</sup> [Cfr. ISP270.295 (Cartonstrong). Cfr., sul punto, le dichiarazioni rese in [omissis], circa le indicazioni fornite a tal proposito nelle celle della tabella excel, posizionando il cursore sui nomi dei diversi operatori. ]

procedimento è presente copia della ricevuta del pagamento della sala presso l' Holiday Inn di Assago da parte di Cartonstrong in data 26 settembre 2013<sup>225</sup>; ad ulteriore riscontro della veridicità di quanto da questi annotato, anche rispetto a documentazione proveniente da parti terze, in atti è presente anche copia della ricevuta di pagamento della sala riunioni, da parte di DS Smith, in data 28 novembre 2013<sup>226</sup>.

**138.** Con riferimento al grado di partecipazione soggettiva all'intesa, taluni operatori risultano aver svolto un ruolo più attivo nella preparazione e gestione delle riunioni regionali: per il tavolo Veneto un ruolo particolare ha svolto Smurfit Kappa (e, prima ancora, le diverse entità giuridiche in essa confluite a fine del 2008) che, oltre ad esempio ad aver invitato un *applicant* ad aderire al cartello, prenotava la sala riunioni del tavolo Veneto e convocava via telefono i partecipanti<sup>227</sup>. DS Smith risulta aver svolto un ruolo nella gestione operativa del cartello con particolare riferimento al tavolo Lombardia/Piemonte, occupandosi della prenotazione delle sale riunioni<sup>228</sup>.

**139.** Dalle informazioni in atti, come meglio illustrato nel seguito, i soggetti partecipanti alle riunioni regionali per conto delle parti del procedimento risultano essere quelli descritti nella seguente Tabella 5.

**Tabella 5 – Prospetto dei partecipanti alle riunioni regionali foglio, 2004-2017**

Gruppo	Società	Tavoli			
		Lombardia /Piemonte	Veneto	Toscana/Emilia	Marche/Umbria / Sud
Pro-Gest	Ondulati Giusti (poi Pro-Gest)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	Mondi Cartonstrong (poi Cartonstrong)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	
	Ondulato Trevigiano		[omissis]		
	Plurionda		[omissis]		
	Ondulati Maranello		[omissis]	[omissis]	
DS Smith	SCA (poi DS Smith)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Smurfit Kappa	Smurfit Kappa	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Laveggia	Laveggia (poi Scatolificio La Veggia)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

<sup>225</sup> [DOC512c, all. 6B. ]

<sup>226</sup> [DOC569, all. 1.]

<sup>227</sup> [omissis]. La circostanza che le sale riunioni delle riunioni regionali del Veneto fossero prenotate da Smurfit Kappa, anche laddove poi il pagamento della sala fosse assegnato ad un altro operatore, risulta (oltre a quanto a tal proposito dichiarato da un *applicant*) in modo evidente dal DOC512c, all. 1B e 4B, che contiene copia delle fatture dell'hotel Viest per la sala riunione in data 11 dicembre 2015 e 20 luglio 2012 la quale, pur essendo stata pagata da Cartonstrong, riporta nella fattura di pagamento l'indicazione "Nomin. SMURFIT KAPPA SPA". Agli atti del procedimento è poi presente anche un'email da cui risulta chiaramente che le sale delle riunioni regionali del Veneto venivano prenotate da Smurfit Kappa e in particolare il già citato ISP39 (Smurfit Kappa), contenente un'email interna Smurfit Kappa che dà precisamente conto dell'avvenuta prenotazione di una sala presso l'hotel Viest per una riunione "Veneto" del 5 luglio 2016.

<sup>228</sup> [Cfr. DOC512c, all. 6B, contenente copia della fattura del pagamento della sala dell' Holiday Inn di Assago per la riunione del 26 settembre 2013, pagata da Cartonstrong, ma che sotto "Committente" reca l'indicazione "DS Smith", la quale dunque dovrebbe a tutta evidenza essersi occupata della prenotazione della sala.]

Gruppo	Società	Tavoli			
		Lombardia / Piemonte	Veneto	Toscana/Emilia	Marche/Umbria / Sud
	<b>Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno)</b>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	<b>IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino)</b>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	<b>Adda Ondulati</b>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	<b>Imballaggi Piemontesi</b>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	<b>Ondulati Nordest</b>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	<b>Ondulati ed Imballaggi del Friuli</b>		[omissis]		
	<b>Ondulato Piceno</b>				[omissis]
	<b>Ondulati del Savio</b>				[omissis]
	<b>ICOM</b>				[omissis]

Fonte: elaborazioni AGCM sulla base delle informazioni in atti.

**140.** La ricostruzione offerta nella Tabella 5 è stata elaborata sulla base di una pluralità fonti, richiamate in via di sintesi in nota<sup>229</sup>, delle quali si dà atto più dettagliatamente nel prosieguo con riferimento alle numerosissime riunioni di cui si ha evidenza in atti.

<sup>229</sup> [Cfr., in termini generali, le domande di clemenza presentate da Ondulati Nordest, Pro-Gest e DS Smith, che danno conto dei rappresentanti delle diverse società che hanno partecipato alle riunioni regionali, nonché verbale di audizione di DS Smith in data 17 ottobre 2017 (DOC141). Per una compiuta analisi delle evidenze in atti si rinvia al par. III.3.1.4, limitandosi in questa sede a richiamare alcune specifiche evidenze relative a determinati partecipanti all'intersa. In particolare, per quanto riguarda Ondulati Santerno, un applicant ha dichiarato che il sig. [omissis] che partecipava al tavolo Lombardia/Piemonte e Toscana/Emilia per conto di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), società appartenente al gruppo Laveggia di cui faceva parte, dall'aprile del 2009, anche Ondulati Santerno, dichiarava che avrebbe riportato a quest'ultima società gli sconti discussi relativamente ai clienti serviti da quest'ultima, e poi avrebbe fatto sapere al concorrente interessato la posizione di Ondulati Santerno con successiva comunicazione telefonica. Tale dichiarazione è compatibile con quanto dichiarato da Ondulati Santerno in risposta ad una richiesta di informazioni formulata dagli Uffici in sede di audizione, e ossia che il sig. [omissis], che ha svolto funzioni di responsabile commerciale cartone e poi Direttore commerciale cartone in diverse società del gruppo Laveggia, tra cui Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), pur non avendo mai detenuto cariche sociali o operative in Ondulati Santerno ha prestato attività di assistenza, nella fase di avvio della sua attività, a Parmense Ondulati, società titolare dello stabilimento di Fontevivo (PR) poi fusa per incorporazione in Ondulati Santerno (che ha tradizionalmente venduto foglio a onde tradizionali agli scatolifici che producono imballaggi in cartone ondulato, sulla base del Listino 2004); cfr. verbale di audizione di Ondulati Santerno del 5 febbraio 2019, DOC619, e risposta di Ondulati Santerno, DOC625; cfr. anche ISP270.227 (Cartonstrong), in cui il rappresentante di Cartonstrong annota espressamente che il sig. [omissis] in sede di riunione rappresentava "Parm./Roteglia", e dunque non solo lo stabilimento di Laveggia sito a Roteglia ma anche Parmense Ondulati, poi Ondulati Santerno. Si consideri poi, a tal proposito, che il sig. [omissis] ha rivestito cariche sociali, nel periodo 2011-2014, sia in Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), che in Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno) e in Ondulati Santerno (cfr. anche risposta alla richiesta di informazioni, DOC582, 606 e 625); a tal proposito si consideri che i concorrenti infatti, nel contesto delle riunioni, lo consideravano tanto rappresentante di Laveggia quanto contestualmente di Ondulati Santerno - si veda, ad esempio, in tal senso l'indicazione "[omissis] (Laveggia/Santerno)" nell'ISP111, International Paper. Per quanto riguarda IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino), cfr. la dichiarazione di un applicant che ha anche dichiarato che il sig. [omissis], oltre a partecipare alle riunioni Lombardia/Piemonte, si informava anche sugli sconti decisi nel tavolo Veneto, in particolare per il cliente ([omissis]); della partecipazione di [omissis] alle riunioni Lombardia/Piemonte ha dato conto anche un secondo applicant ([omissis]). Cfr. anche, ad esempio, DOC626, all. 21, contenente la tabella compilata nel corso della riunione del tavolo Lombardia del 1° settembre 2014 dai rappresentanti di Cartonstrong in cui compare l'annotazione a mano "[omissis nome rappresentante di IBO, poi Innova Group - Stabilimento di Caino]" sotto la colonna "IB". Cfr. anche risposta alla richiesta di informazioni di Innova Group e Innova Group - Stabilimento di Caino con riferimento alle cariche sociali, operative o ai rapporti di agenzia rivestite dai sig.ri [omissis] in IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino) e Innova Group, da ultimo DOC640. Per Adda Ondulati, due applicant ([omissis]) hanno dichiarato che Adda Ondulati ha partecipato personalmente alle riunioni nella persona del sig. [omissis] il quale ha partecipato fino a che le sue condizioni di salute glielo hanno consentito, mentre successivamente DS Smith affermava in riunione di avere previamente informato Adda Ondulati circa l'incontro da tenersi e gli aumenti

**141.** Dalla documentazione in fascicolo risulta che in genere alle riunioni partecipava un unico rappresentante per ciascun gruppo societario, anche laddove al tavolo fossero rappresentati diversi stabilimenti produttivi o entità giuridiche distinte riconducibili a quel gruppo. In questo caso la persona deputata a partecipare alle riunioni raccoglieva le informazioni rilevanti in vista della riunione da tutte le società/stabilimenti produttivi che avessero clienti oggetto di discussione in quel dato tavolo; la stessa persona si occupava poi di informare gli altri di quanto deciso nel corso della riunione<sup>230</sup>.

**142.** Le riunioni venivano organizzate circa 3-5 volte l'anno, e seguivano di pochi giorni le riunioni o i contatti telefonici tra i vertici, che decidevano l'entità percentuale dell'aumento. Taluni operatori, in particolare IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Adda Ondulati, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, Ondulato Piceno, ICOM e Ondulati del Savio, non partecipavano a mezzo di propri rappresentanti alle riunioni di vertice, ma venivano informati dagli altri operatori circa l'avvenuta riunione tra i vertici delle principali aziende del settore, di quanto ivi discusso<sup>231</sup> e circa la convocazione della riunione regionale, cui essi invece partecipavano con i propri rappresentanti commerciali, taluni con maggiore frequenza, altri con minore assiduità, come meglio illustrato nel seguito. Secondo quanto rappresentato da

---

*da praticare; per le ultime riunioni uno di tali applicant ha dichiarato di aver informato la sig.ra [omissis] del futuro incontro, dell'entità degli aumenti auspicati e della loro decorrenza, ma non nello specifico dei singoli clienti, e sistematicamente il giorno precedente alla riunione la medesima comunicava di non poter partecipare alla riunione causa di impegni imprevisti. In risposta ad una richiesta di informazioni formulata dagli Uffici, in data 21 gennaio 2019 e 27 febbraio 2019 Adda Ondulati ha dichiarato che il sig. [omissis] è stato responsabile commerciale di Adda Ondulati fino al [omissis]. Due applicant hanno dato conto della partecipazione alle riunioni di Imballaggi Piemontesi ([omissis]), e il rappresentante di uno di essi ha dichiarato di avere appreso solo in seguito all'avvio del procedimento che il sig. [omissis] è formalmente un agente commerciale, in quanto non aveva mai avuto percezione di tale circostanza nell'ambito delle riunioni, ma al contrario il sig. [omissis] si presentava come rappresentante di Imballaggi Piemontesi (cfr., in tal senso, anche il biglietto da visita consegnato dallo stesso al sig. [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong, DOC512c, all. 18). Cfr. anche, ad esempio, DOC626, all. 21, contenente la tabella compilata nel corso della riunione del tavolo Lombardia del 1° settembre 2014 dai rappresentanti di Cartonstrong in cui compare l'annotazione a mano "i" "[omissis nome agente di Imballaggi Piemontesi]" sotto la colonna "IP". Cfr., sul punto, anche risposta alla richiesta di informazioni di Imballaggi Piemontesi del 24 maggio 2018 (DOC419), in particolare sulla durata del mandato di agenzia conferito da Imballaggi Piemontesi a [omissis]. Per Ondulati del Friuli, un applicant ([omissis]) ha dichiarato che, a partire da circa il 2009-2010, Ondulati del Friuli ha smesso di partecipare direttamente alle riunioni del Veneto e si faceva rappresentare dal sig. [omissis], responsabile commerciale di Ondulati Nordest. Quest'ultimo chiamava il sig. [omissis], consigliere di Ondulati del Friuli, avvisandolo della riunione, il quale gli forniva i prezzi in quel momento praticati ai propri clienti. A seguito della riunione il sig. [omissis] comunicava al sig. [omissis] l'importo degli sconti definiti per i clienti di Ondulati del Friuli e la decorrenza di tali sconti; cfr. anche verbale di audizione di del 6 ottobre 2017, DOC132, nonché cfr. dichiarazioni analoghe rese da un secondo applicant ([omissis]). Infine, anche il sig. [omissis] di Smurfit Kappa ha dichiarato che, pur non partecipando direttamente, la società Ondulati ed Imballaggi del Friuli "delegava la famiglia [omissis]" e "tale circostanza era nota a tutti i partecipanti alle riunioni" (DOC36). La circostanza che Ondulati del Friuli fosse associata a Ondulati Nordest risulta anche dalla documentazione ispettiva, e in particolare dall'ISP36, contenente un'email del 9 maggio 2016 da [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, a [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, con oggetto "Nord est": "Confermo che ho ritoccato [omissis], quindi l'impressione di questa mattina è confermata. Adesso il lavoro diventa ancora più interessante. Credo che dobbiamo muoverci un po' con tutti a questo punto, o meglio dove vediamo che c'è un problema, dobbiamo farlo, altrimenti tra Nord est, e quindi Friuli più vari esterni, più Progest rischiamo di essere troppo scoperti"; cfr. anche ISP270.311, contenente una tabella della riunione regionale relativa al tavolo Veneto che si è svolta in data 11 dicembre 2015 che riporta nell'ultima colonna l'espresso riferimento a taluni sconti praticati da "Friuli". Per Ondulati del Savio, un primo applicant ([omissis]) fa, in particolare, riferimento ad una riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud che ha avuto luogo presso l'hotel Mulino Rosso di Imola in data 15 dicembre 2015, a cui era presente anche il sig. [omissis] per Ondulati del Savio. Cfr. anche dichiarazioni rese in sede di audizione da un secondo applicant in data 17 ottobre 2017 (DOC141), e in particolare che il sig. [omissis] partecipava alle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud, seppur al massimo ad un paio di riunioni, e senza prendere appunti né comunicando i prezzi praticati da Ondulati del Savio ai propri clienti, essendo invalido e poi deceduto dopo qualche tempo. Cfr. anche risposta di Ondulati del Savio del 12 marzo 2019 (DOC644) e memoria di parte (DOC799), in cui si dà atto di una grave malattia diagnostica nell'aprile 2016, che lo condurrà alla morte in data 11 marzo 2017. ]*

<sup>230</sup> *[Cfr., in tal senso, nel prosieguo del testo, i meccanismi di raccolta di informazioni all'interno del gruppo DS Smith (e.g., DOC15a, all. 20, nonché ISP499, DS Smith), contenente un'email del 6 marzo 2015 con la quale [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari di DS Smith, che partecipava alle riunioni del tavolo Veneto per conto di tutti gli stabilimenti del gruppo DS Smith, chiede a [omissis], Sales Account Sheets dello stabilimento di Rosà di DS Smith, di trasmettergli le informazioni ("[omissis], non ti scordare la lista"), alla quale il sig. [omissis] risponde trasmettendo in allegato un file excel denominato "Elenco Scatolifici per regionale marzo 2015", contenente "la lista con gli sconti attuali", ossia praticati in quel momento e da comunicare ai concorrenti nell'ambito della successiva riunione); per Pro-Gest, cfr., e.g., ISP689 (Pro-Gest) con riferimento alla distribuzione delle informazioni relative alla medesima riunione del tavolo Veneto del 13 marzo 2015 a valle della quale [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong ma che partecipava alle riunioni del tavolo Veneto per tutto il gruppo Pro-Gest, ha trasmesso a Ondulato Trevigiano l'indicazione di voci di sconto per i clienti di Ondulato Trevigiano oggetto di discussione nell'ambito della riunione.]*

<sup>231</sup> *[Conferma del fatto che questi operatori fossero informati circa il contenuto di quanto deciso nell'ambito delle riunioni di vertice emerge dalla documentazione agli atti del procedimento, e in particolare dalla già citata email del 28 ottobre 2014 inviata da [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, a, amministratore delegato di ICOM, con in copia [omissis], amministratore unico di Ondulato Piceno, con oggetto "[c]omunicazione urgente": "[b]uonasera [omissis nome amministratore delegato di ICOM], [omissis nome amministratore unico di Ondulato Piceno] mi ha informato della chiacchierata che avete fatto circa la situazione di mercato e dei contenuti della riunione che è stata fatta a Parma, per quello che mi riguarda sono assolutamente disponibile ad un eventuale confronto per cercare di non rovinare quanto di buono è stato fatto in questo periodo anche approfittando delle difficoltà della ondulato giusti. Quello che però mi preme dire è che è assolutamente inutile che ti mandi un elenco dei clienti dove la tua azienda fa quotazioni più basse perché la cosa è abbastanza generalizzata, ti ricordo che per sua ammissione il tuo collaboratore dichiarava con DS SMITH che il suo prezzo nella zona di Pesaro era di [-]€130 [-]€230 dal listino nazionale quando il prezzo che la mia azienda praticava era di [-]€110 [-]€210 naturalmente documentabile salvo qualche rara eccezione per ordini particolari. È chiaro che questa situazione ci ha fatto perdere notevoli quote di mercato. Attenzione non voglio creare nessun tipo di polemica, ma trovo assolutamente fuori luogo che non si sia tenuto conto di quello che stava accadendo sul mercato, se quello che sto dicendo non corrisponde alla pura realtà sono a disposizione per un confronto con tanto di documentazione, non credo che il tuo collaboratore ti possa dire di aver avuto qualche reazione da parte della nostra azienda su nessuna posizione, naturalmente qualora ci fosse questa situazione ti prego di informarmi per confrontarci. Raccomandandomi della discrezionalità di questa mail In attesa di tuo riscontro Cordialmente Ti Saluto" (ISP887 (Ondulato Piceno) e ISP1009 (ICOM)). In altre parole, il sig. [omissis], amministratore unico di Ondulato Piceno, ha a tutta evidenza comunicato al sig. [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, l'esito di una delle riunioni di vertice. L'email testimonia dunque il fatto che Ondulato Piceno e ICOM fossero informati circa quanto deciso nelle riunioni di vertice.]*





queste due o tre voci è poi talora articolata in due ulteriori sotto-voci, che corrispondono ai numeri "2" e "4" di cui al listino 02.02.2004, che indicano il peso dei fogli (2 sono i più leggeri, 4 i più pesanti).

**145.** Una volta giunti in riunione, il punto di partenza della discussione erano i prezzi correnti applicati da ciascun fornitore ai propri clienti. A tal fine, ciascun rappresentante aziendale si presentava alla riunione con le predette tabelle contenenti le informazioni relative ai clienti da esso serviti e ai prezzi praticati (in termini di sconto rispetto al listino comune), come risulta in maniera molto chiara dalla documentazione ispettiva rinvenuta presso DS Smith, Ondulato Piceno e Cartonstrong<sup>235</sup>; a valle di un confronto tra le informazioni presentate da ciascuna impresa circa i prezzi praticati ("vecchio sconto"), e le indicazioni di massima fornite dai vertici, veniva poi "concordato" un "nuovo sconto", che veniva annotato nella corrispondente colonna della tabella.

**146.** Le evidenze raccolte comprendono sia tabulati preparati internamente in vista delle riunioni, nei quali ciascuna parte segnava gli sconti da essa praticati a quella data da comunicare agli altri partecipanti alla riunione (come ad esempio le tabelle di cui alle Figure 11 *supra*), sia tabulati compilati che riportano il contenuto e gli esiti delle riunioni, e indicano gli sconti "concordati" da applicare, a valle della riunione, a partire da una determinata data. Numerosi tabulati di questo genere sono stati rinvenuti in ispezione presso la sede di Cartonstrong, e numerosi altri sono stati poi depositati da Cartonstrong nel corso del procedimento. Molti altri sono anche stati rinvenuti presso altre parti del procedimento, o trasmessi da altri *applicant*, così consentendo un confronto tra le informazioni ivi contenute.

**Figure 12 – Esempi di tabulati compilati nel corso della riunione del 5 luglio 2016 (tavolo Veneto)**

**12.1 Tabulato compilato a mano da [omissis] di Cartonstrong (ISP270.358, Cartonstrong)**

5-lug-16	B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS	7/3	7/10
65 165					60 160		75 175			
90 100 180 190 190 200	105		205 215		45 205 215	110 210				
90 - 180 -	85		190		105 205	140 240			100 Fendi 600	
90 180	110 120		200 210 210 220		100 200	110 210				
90 180	85 105		180 190 195 205		140 210			100 200		
65 170						75 185 e piano				
90 100 180 190 190 200	115 125		205 215 215 225		115 210	115 210	115 210		Fendi 105 605	
OMISSIS -60					-68?	-68				
X										
65 75 160 170	85 95		175 185 185 195		80 170					
60 160 160/160/160	80 70		160 170 170				60 160			
90 100 190 200 200 210	100		190 200		110 210	110 210		100 100 200 210	110	215
80 170					90 190	95 195				
70 160	80 90		170 180 180 190		95 185					
70 160					90 190	90 190				
90 180	110 120		200 210 210 220		110 200					

<sup>235</sup> [Per quanto riguarda DS Smith, cfr., e.g., ISP496 e ISP499 (DS Smith) da cui risulta che lo stabilimento DS Smith di Rosà (nella persona di [omissis]) inviava al sig. [omissis] (Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari, il quale partecipava poi in prima persona alle riunioni con i concorrenti) e su sua richiesta, i prezzi dei fogli prodotti dagli stabilimenti di DS Smith di Vigasio e Rosà applicati ai rispettivi clienti in vista della successiva riunione con i concorrenti (ad esempio, nell'ISP496 il sig. [omissis] inviava "l'elenco degli sconti attuali", con allegato un file denominato "Elenco Scatolifici per regionale novembre 2014"; oppure nell'ISP499, che contiene un'email con cui il sig. [omissis] trasmetteva al sig. [omissis] "la lista con gli sconti attuali", con un allegato dal nome "Elenco Scatolifici per regionale marzo 2015". Per un'attenta disamina della documentazione ispettiva acquisita presso Ondulato Piceno e Cartonstrong, cfr. par. III.2.2.3..]

**12.2 Tabulato compilato a mano da [omissis] di DS Smith [omissis]**

OMISSIS N. EST  
 PROGEST  
 Saurat

OMISSIS (Veglia)

05-07-16 Friuli

NOMINATIVI	SCA/VR	SCA/VI	SMURFIT KAPPA	N. EST	PROGEST	VEGGIA	FRIULI	N. SCONTO
			105-205-215	110-210	105-205-215			90-180-180
			60-160			75-175		65-165
			105-205	110-210	95-190		100-200	90-180
			100-200	110-210	110-200			90-180
			100-200	110-210	95-180			90-180
			75-175					65-170
			115-210	115-210	115-205	115-210	105-205	90-180
			-70	-70				-60
OMISSIS			80-170		85-175			65-160
ORDINA POCO	59105 180200 200210		110-210	110-210	100-190		110-210	90-180
			90-190	95-195				90-170
			95-195		80-170			70-160
			90-190	90-190				70-160
			60-160		60-160			60-160
			110-200		110-200			90-180
			70-170	70-170				60-160
			110-200		110-200			90-180
ORDINA POCO	59105 180200 200210		110-205		100-190			90-180
ORDINA POCO	108110 200210 210220		110-210		100-200			90-180

DECORRENZA MERCOLEDI 13 LUGLIO

**147.** In particolare, come illustrato anche nei prossimi paragrafi, i numeri indicati nelle celle sotto le colonne in cui è indicato il nome delle imprese concorrenti equivalgono agli sconti applicati al momento della riunione rispetto al listino 02.02.2004, e comunicati in sede di riunione, mentre quelli indicati nella colonna identificata con la dicitura "N. SCONTO" sono i nuovi sconti definiti nella riunione, da applicare a partire dalla data di decorrenza, anch'essa definita in quella sede.

**148.** Da un confronto tra le informazioni inserite a mano, dai partecipanti alle riunioni, nelle tabelle di cui alle Figure 12, di cui sopra, emerge in maniera evidente anche come, nonostante le tabelle elaborate internamente in vista della riunione da ciascuno dei partecipanti avessero una grafica in parte difforme, la loro struttura (funzionale alla raccolta delle informazioni rilevanti nell'ambito della riunione) è assolutamente analoga, così come analogo è l'elenco dei clienti riportati nella prima colonna (oggetto di concertazione), e soprattutto così come coincidono le misure degli sconti in essere riportati, a conferma che si tratta di documenti espressione di concertazione tra più parti e non di autonoma *market intelligence*, come pure da taluni sostenuto nel corso del procedimento<sup>236</sup>.

**149.** In particolare, i riquadri evidenziati in blu illustrano come le informazioni relative agli sconti praticati da Cartonstrong siano state condivise con i concorrenti, tanto che DS Smith le ha segnate a mano nell'apposita colonna "Progest" (gruppo in cui è confluita Cartonstrong nel 2009); i riquadri in rosso danno invece atto della definizione di medesime misure di sconto, appunto nell'ambito di una riunione tra concorrenti (non a caso, la tabella trasmessa da DS Smith dà espressamente conto del nome di taluni dei rappresentanti di tali imprese, e in particolare della presenza del sig. [omissis] per Ondulati Nordest, del sig. [omissis] per conto del gruppo Pro-Gest, del sig. [omissis] di Smurfit Kappa e del sig. [omissis] di Scatolificio La Veggia). Entrambe le tabelle contemplano poi la medesima data per la decorrenza dei nuovi sconti (mercoledì 13 luglio 2016).

**150.** Per fare un altro esempio, è utile anche un confronto tra un primo tabulato compilato dal sig. [omissis] di Cartonstrong, con riferimento ad una riunione del "6-feb-17", un secondo tabulato compilato dal sig. [omissis] di Ondulati Nordest, e un terzo tabulato preparato dal sig. [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, con riferimento ad una riunione contrassegnata alla data del "06/02/17"; anche quest'ultimo ha ammesso trattarsi di una riunione regionale relativa all'area "Veneto" che ha avuto luogo presso l'Hotel Viesti di Vicenza con la partecipazione, oltre al sig. [omissis] per Cartonstrong e Pro-Gest, anche di due membri della famiglia [omissis] per Ondulati Nordest (delegati a parteciparvi anche per conto di Ondulati ed Imballaggi del Friuli), nonché del sig. [omissis] per Scatolificio La Veggia<sup>237</sup>.

<sup>236</sup> [Cfr., *infra par. IV* relativo alle argomentazioni delle parti.]

<sup>237</sup> [Cfr. ISP 26 (Smurfit Kappa) e DOC36.]

Figure 13 – Esempi di tabulati compilati nel corso della riunione del 6 febbraio 2017 (tavolo Veneto)

13.1 Tabulato compilato a mano da [omissis] di Cartonstrong (ISP678, Cartonstrong)

6 feb-17		B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS
	60 160			205	215	60 160		75 (115) 175	
	85 95 185 195	85		190		110 210	110 210		
	85-185-					105 205	145 215		
	85 95 185 195	110 120		205 215 215 225		110 120 205 215	110 210		
	80 90 180 190	110 120		180 190 210 220		115 210			? Nota
	60 160						75 175	PAPINO 90 180	
	90 100 190 200	120 130		215 225 225 235		115 210	120 215	115 215	
OMISSIS	-68					85 PPE	-68		
	60 70 160 170	85 95		175 185 185 195		80 170			
	60 160	90 70		160 170 170					?
	90 100 190 200	100		190 200		145 215	110 210		? 115 Finito 220
	80 170	90		190		90 190	105 205		
	70 80 160 170	80 90		170 180 180 190		100 190			
	70 160					90 190	90 190		
	90 100 180 190	115 125		200 210 215 225		110 120 200 210			

13.2 Tabulato compilato a mano da [omissis] di Ondulati Nordest (DOC478, all. 3)

\*\*\* VENETO \*\*\* 6/02/17 DA 13/02/17

CLIENTE	NORDEST	SMURFIT	VEGGIA	PROCEST	SCA-DS	FRULLI	PREZZO
		60-160	75-95				60-160
	110-215	110-210		105-205			85-185
	112-210	110-205		110-205			85-185
	115-215	105-205		95-190			85-185
		115-210		110-180	(n)		80-180
	120-215	115-210	115-215	120-215			90-190
	75-175	90-180					60-160
	-68	85					68
OMISSIS	110-210	115-215	/	/		115-220	90-190
		80-170		85-175			60-160
	112-210	115-215					
	105-205	90-190					80-170
		100-190		80-170			70-160
	90-190	90-190					70-160
		110/200	/	115-200			90-180
		110-210	/	110-210			90-180
	80-180	75-175					60-160
	120-215	115-215		100-200	(n)	110-210	90-185
	110-205	110-210		100-195	(n)		90-185

13.3 Tabulato compilato a mano da [omissis] di Smurfit Kappa (ISP40, Smurfit Kappa)

data: 06/02/17

CLIENTE	SITUAZIONE							
	NUOVO SCOPPIO	NOI	NORD EST	PRO-GEST	DS SMITH	FRIULI	VEGGIA	NOTE
OMISSIS	50-150	50-150					75-175	
	85-185	110-210	110-210	105-205				
	85-185	110-210	110-210	110-210				
	85-185	110-210	115-215	115-215				
	90-180	115-215		110-210				
	90-190	115-215	110-210	110-210				
	60-160	90-180	85-175	110-210			115-215	
	60-160	85	85					
	60-160	80-160		85-175				
	60-160	115-215	110-210				115-210	
	60-160	115-215		90-180				
	90-180	115-215	115-215	115-215				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
	70-160	100-200		90-180				
70-160	100-200		90-180					
70-160	100-200		90-180					

151. Le dinamiche di concertazione relative all'area Veneto quali emergono dalla documentazione descritta vengono utilizzate - in maniera del tutto analoga - per gli altri tavoli, come emerge da un confronto tra i tabulati relativi al tavolo Toscana predisposti da DS Smith e Cartonstrong:

Figure 14 - Esempi di tabulati compilati nel corso della riunione del 7 luglio 2016 (tavolo Toscana/Emilia)

14.1 Tabulato compilato a mano da [omissis] di DS Smith (DOC51, all. 1)

07-07-16 500

TOSCANA

CLIENTI	dssmith	PRO GEST	LA VEGGIA	SMURFIT	QH
OMISSIS	70-170		70-170	70-170	60-160
	70-170				60-160
	60-160	70-160			60-160
	50-150	50-150			50-150
	100-200	100-200	90-180		90-180
					50-150
	60-160	70-170	70-170		70-170
	60-160				60-160
					50-150
	80-180				70-170
	80-180	80-180			70-170
	60-160	50-150			-170
	60-160		60		60-160
	70-160	75-175	90-190		70-170
	60-160	80-180	60-150		60-160
	60-160			-180	60-160
	70-170				70-170
	90-180	100-200			90-180
	50-150			50-150	50-150
	60-160		-170		60-160
	40-140	50-150			50-150
	80-180	80-180	90-180		80-180
	60-160			60-160	60-160
	60-160				60-160
	90-180	100-200	100-200		90-180
	60-160			-170	60-160
	60-160	80-180		80-180	60-160
	100-200	100-200			90-180
	50-150	75-175	70-170		60-160
	60-160		60-150	60-150	60-150
50-150	85				
70-170	80-180			60-160	
70-170	80-180	80-180		60-160	
100-200			100-200	90-180	

LUNEDI 18-07-16

14.2 Tabulato compilato a mano da [omissis] di Pro-Gest (DOC512c, all. 9)

LUN 18 LUGLIO

TOSCANA							
07/07/2016 CLIENTE	SCONTI			DS	VEGGIA	KAPPA	P.N.
	B/C	BC	EB				
				30-120	30-120	30-120	60-160
	70	160	180	30-120			60-160
	50	150		30-120			60-160
	100	190	200	100-120-140	60-160		60-160
	70	170	180		30-120		60-160
	80	180	190	60-160	30-120		60-160
	50	150	170	30-120			60-160
	35	115		60-160	30-120		60-160
	80	170	180	60-160	60-160		60-160
	100	190	200	70-130		20-120	60-160
	70	170		50-150			60-160
	50	150		65-165	65-165	165	60-160
	80	170	190	30-120	60-160		60-160
	100	200		60-160	100-120		60-160
	60	180		60-160		30-120	60-160
	100	200	210	100-120	30-120		60-160
	75	175	185		60-160	60-160	60-160
	80	180		30-120			60-160
	70	180		70-130	30-120		60-160
	50	150	160			100-120	60-160
	70	160		70-130	70-130		60-160
	90	190		30-120			60-160
	50	150		60-160			60-160
	50	140		60-160	50-150		60-160
	30	130		60-160	30-120		60-160
	100	200		100-120			60-160
	40	140			30-120	30-120	60-160
	40	140	170				60-160
	70	160	170			20-120	60-160
	80	180	190				60-160
	75	175		30-120	30-120		60-160
	70	170	180	30-120	60-160		60-160
	50	140	150	30-120	30-120	30-120	60-160
	90	190		30-120	30-120		60-160
	60	160					60-160

OMISSIS

FSC

171

60/160

152. La tabella di cui in Figura 14.2 [omissis], e in particolare: in alto a sinistra è riportata la data della riunione ("LUN 18 luglio"); la prima colonna da sinistra riporta l'elenco dei clienti oggetto della riunione; la seconda colonna ("SCONTI") riporta gli sconti applicati a quella data da Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), per tipologia di onda, essendo il campo poi compilato con la misura degli sconti praticati solo laddove si tratti di clienti effettivamente serviti da Ondulati Giusti; le colonne successive ("DS", "VEGGIA", "KAPPA") riportano gli sconti dichiarati alla riunione da questi concorrenti, per i clienti da essi serviti; l'ultima colonna riporta poi il Prezzo Nuovo ("P.N."), ossia lo sconto definito - in millesimi - nel corso della riunione, rispetto al listino 2004<sup>238</sup>.

153. In talune occasioni, in sede di riunioni venivano definite anche misure di sconto ulteriori per taluni specifici clienti che dovessero raggiungere determinati quantitativi<sup>239</sup>. A seconda delle circostanze del caso di specie (ad esempio, l'importanza di qualche cliente "mirato"<sup>240</sup>), in talune altre occasioni, a valle delle riunioni, venivano poi ridefinite le specifiche misure dello sconto, anche in maniera concordata tra due o più produttori<sup>241</sup>. Più in generale, dalla documentazione in atti emerge che le parti hanno coordinato le proprie strategie commerciali anche nell'ambito di contatti bilaterali o multilaterali anche al di fuori delle riunioni per uniformare il proprio comportamento a fronte di clienti comuni. I contatti tra le parti sono stati anche telefonici<sup>242</sup>.

<sup>238</sup> [In talune altre tabelle simili (e.g., DOC512c, all. 11 e 12) è fatta menzione anche della data di decorrenza dello sconto, definita nell'ambito delle riunioni di vertice, così come l'indicazione generale dell'aumento (e in tal senso un applicant ha dichiarato che diciture, in alto o a margine delle tabelle, quale ad esempio quella "+ 30" nelle tabelle di cui ai citati all. 11 e 12, indicano la linea di aumento definita dai vertici aziendali e comunicata ai responsabili aziendali prima della riunione); [omissis].]

<sup>239</sup> [Cfr., ad esempio, l'ISP270.313 (Cartonstrong) contenente copia della tabella compilata dal sig. [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong, nel corso della riunione regionale del tavolo Lombardia del 16 dicembre 2015, contenente nell' intestazione un'indicazione a mano "se inf 3000 mq = listino", che significa che vi è stato accordo sul fatto che le richieste formulate dai clienti di eventuali offerte vengano prese in considerazione solo se si tratta di ordinativi superiori a 3.000 mq, altrimenti si applica il prezzo di listino (laddove per listino, deve in questo caso intendersi il prezzo del listino 2004 al netto dello sconto di volta in volta concordato in sede di riunione con i concorrenti). Cfr. anche ISP865 (Ondulato Piceno), contenente il tabulato della riunione regionale del tavolo Marche/Umbria/Sud del 13 febbraio 2007 in cui per taluni clienti vi sono specifiche indicazioni sulla possibilità di variare il prezzo al superamento di determinati volumi (cfr., ad esempio, l'annotazione "DAI 2000F + 10" per il cliente [omissis], oppure "DAI 5000F + 10" per il cliente [omissis], oppure per [omissis nome cliente] "DAI -5000 in SU"); sul punto, cfr. anche gli appunti di [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, di quella riunione (ISP864, Ondulato Piceno), i quali ripercorrono sostanzialmente il contenuto di quel tabulato (ivi incluse le misure dei citati sconti quantitativi concordati per taluni clienti: "[omissis nome cliente]: x2000 fogli ed OLTRE -5 DAL PREZZO PATTUITO. [omissis nome cliente] x 2000 FOGLI ED OLTRE - 10. [omissis nome cliente] x 5000 fogli ed oltre - 10.")].]

<sup>240</sup> [Cfr., e.g., ISP477 (DS Smith), da cui emerge come DS Smith abbia considerato di poter concedere una riduzione rispetto allo sconto definito "su qualche cliente mirato"; cfr. anche le dichiarazioni di [omissis] in sede di audizione dinanzi agli Uffici in data 6 ottobre 2017 (DOC132), in cui considera che la società poi valutava in che misura gli aumenti definiti nel corso delle riunioni potevano essere applicati alla propria clientela.].]

<sup>241</sup> [Cfr., e.g., email interna a Smurfit Kappa del 14 ottobre 2016, ore 15.48, da [omissis], Sales Manager, a [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, con oggetto "[omissis nome cliente]": "[omissis nome direttore generale di Smurfit Kappa], stavo valutando di modificare di [omissis] millesimi lo sconto di [omissis nome cliente] (attuale [omissis]). Posso farlo o è prima meglio confrontarsi con Cartonstrong? Mi fai sapere x favore". Dopo 1 minuto, alle 15.49, [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, risponde: "Dammi 5 minuti". Alle 15.56 segue email di quest'ultimo a [omissis], Sales Manager di Smurfit Kappa: "Sono tutti fermi", cui il Sales Manager risponde "Allora stiamo fermi grazie ciao" (ISP30, Smurfit Kappa). ]]

<sup>242</sup> [Cfr., e.g., ISP451, ISP453, ISP454, ISP455, ISP456 e ISP457 (DS Smith). ]]

154. Dalla documentazioni in atti emerge poi che il monitoraggio circa l'osservanza di quanto pattuito è stato effettuato sia in apertura delle riunioni, attraverso il controllo delle condizioni di prezzo e dei rapporti di fornitura in atto, sia attraverso i clienti scatolifici<sup>243</sup>, e talora anche attraverso il possibile controllo da parte dei concorrenti delle fatture ad essi rilasciate<sup>244</sup>, e possibilità di monitoraggio era assicurata anche dai dati trasmessi dal GIFCO, che consentono di identificare eventuali condotte commerciali aggressive<sup>245</sup>.

#### III.2.2.4. Evidenze sulla cronologia dell'intesa

155. A seguire, si riporta una ricostruzione della cronologia dei contatti tra le parti effettuata sulla base della informazioni in atti, a partire dalla definizione concertata del Listino 2004.

**Tabella 6 – Cronologia delle evidenze in atti circa i contatti tra le parti<sup>246</sup>**

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Laveggia/ Scatolificio La Veggia	Parmense Ondulati/Ondulati Santerno	Ondulati Nordest	Imballaggi Piemontesi	IBO/Innova Group – Stabilimento di Caino6	Ondulati Friuli	Adda Ondulati	Ondulato Piceno	ICOM	Ondulati del Savio	Tipo di contatto
<b>2004</b>																		
02.02.2004	X	X			X	X	X	X		X	X							Riunione vertice
06.02.2004	X									X								Fax
<b>2005</b>																		
07.09.2005					X	X	X							X				Riunione scatole

<sup>243</sup> [Esemplificativa in tal senso è, ad esempio, un'email inviata dal sig. [omissis], Sales Account Sheets dello stabilimento di Rosà di DS Smith, al sig. [omissis], General Manager dello stabilimento di Rosà di DS Smith, in data 20 novembre 2014, con oggetto "DOMANI CHIAMA [OMISSIS]", in cui il primo fa riferimento ad una telefonata ricevuta dal sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari, il quale partecipava poi in prima persona alle riunioni con i concorrenti. Nell'email si legge: "[omissis nome del General Manager dello stabilimento di Rosà di DS Smith], MI HA TELEFONATO [omissis nome dello Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari di DS Smith] E MI DICE CHE SECONDO LE INFORMAZIONI DEI NS. CONCORRENTI DICONO CHE SONO TUTTI GIÀ PARTITI E SIAMO I SOLI A NON AVERE ANCORA FATTO L'AUMENTO. GLI HO SPIEGATO CHE DA QUELLO CHE CI DICONO I NS. CLIENTI NON E' PROPRIO COSI' ANCHE PERCHÈ ABBIAMO VISTO L'ENTRATA ORDINI!! GLI HO SPIEGATO CHE LA NS. SITUAZIONE PER QUANTO RIGUARDA GLI SCONTI È MOLTO COMPLICATA VISTO LA DIFFERENZA CHE ABBIAMO SE FACCIAMO IL CONFRONTO CON LO SCONTO DEL NS. LISTINO E GLI SCONTI DA COMUNICARE!! LUI DICE CHE SI TROVA TRA L'INCUDINE E IL MARTELLO E CHE [omissis nome del General Manager di DS Smith] VUOLE DELLE RISPOSTE. DOMANI CHIAMALO E POI LUNEDÌ VEDIAMO COSA FARE. CIAO" (DOC15a, all. 14); si tratta, in particolare, del monitoraggio tramite i clienti scatolifici, dell'effettiva implementazione da parte dei concorrenti degli sconti pattuiti nell'ambito della riunione del 4 novembre 2014 (cfr. infra). Cfr. anche ISP31 (Smurfit Kappa), contenente un'email del 24 febbraio 2017, interna a Smurfit Kappa, da [omissis], dipendente di Smurfit Kappa, a [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa: "[c]iao [omissis], ho parlato con i 4 scatolifici che reputo attendibili tra i nostri clienti. [omissis nome cliente] ha detto che la prossima settimana si sentono per i prezzi dal 13.03, veggia nulla, sandra nulla t [omissis nome cliente] nessuno [omissis nome cliente] ([omissis], nostro agente) ds che dal 13.3 cambia il listino, poi lo preciseranno [omissis nome cliente] maranello che dal 13.3 variano i prezzi, si sentiranno la prossima settimana". Il sig. [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, inoltra poi l'email a [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, chiedendo: "[omissis], a te cosa risulta?".]

<sup>244</sup> [Cfr. ad esempio ISP864 (Ondulato Piceno), contenente gli appunti manoscritti del sig. [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, di una riunione del "13/02/07" ("prossima riunione fatture da controllare"); nonché ISP1009 (ICOM) e ISP887 (Ondulato Piceno) contenente un'email del 28 ottobre 2014 da [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, a, amministratore delegato di ICOM, e con in copia [omissis], amministratore unico di Ondulato Piceno, nella quale il primo si rende disponibile per una verifica della politica di prezzo implementata sul mercato ("sono a disposizione per un confronto con tanto di documentazione, non credo che il tuo collaboratore ti possa dire di aver avuto qualche reazione da parte della nostra azienda su nessuna posizione, naturalmente qualora ci fosse questa situazione ti prego di informarmi per confrontarci").]

<sup>245</sup> [Sul punto, cfr. par. III.4.]

<sup>246</sup> [Ricostruzione cronologica AGCM sulla base delle evidenze in atti, e in particolare dei partecipanti previsti per le diverse riunioni, a cui si dovrà dunque fare riferimento per avere una panoramica della partecipazione dei diversi soggetti alle riunioni di cui si ha evidenza in atti. Per Smurfit Kappa è stata inserita una sola colonna nonostante, nei primi anni dell'intesa, la partecipazione all'intesa sia avvenuta attraverso distinti soggetti giuridici, poi confluiti in Smurfit Kappa (cfr. infra).]

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Laveggia/ Scatolificio La Veggia	Parmense Ondulati/Ondulati Santerno	Ondulati Nordest	Imballaggi Piemontesi	IBO/Innova Group – Stabilimento di Caino6	Ondulati Friuli	Adda Ondulati	Ondulato Piceno	ICOM	Ondulati del Savio	Tipo di contatto
16.09.2005					X	X	X				X			X				Riunione scatole
03.10.2005					X	X	X				X			X				Riunione scatole
10.11.2005						X	X				X			X				Riunione scatole
19.10.2005	X					X	X	X							X			Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
Nov./Dic. 2005	X	X			X	X	X	X		X	X							Riunione vertice
02.12.2005	X					X	X	X							X			Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
06.12.2005					X		X				X			X				Riunione scatole
<b>2006</b>																		
22.03.2006	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
24.05.2006	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
28.08.2006						X									X			Fax
31.08.2006	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
11.12.2006	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
<b>2007</b>																		
13.02.2007	X					X		X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
28.03.2007	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
08.05.2007	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
02.07.2007	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
17.12.2007	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
<b>2008</b>																		
28.04.2008	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
27.06.2008	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
10.07.2008	X					X	X	X							X	X		Riunione regionale

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Laveggia/ Scatolificio La Veggia	Parmense Ondulati/Ondulati Santerno	Ondulati Nordest	Imballaggi Piemontesi	IBO/Innova Group – Stabilimento di Caino6	Ondulati Friuli	Adda Ondulati	Ondulato Piceno	ICOM	Ondulati del Savio	Tipo di contatto
																		Marche/Umbria/Sud
<b>2009</b>																		
05.11.2009	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
12.11.2009	X	X	X	X	X	X	X	X		X								Riunione regionale Veneto
03.12.2009	X	X	X	X	X	X	X	X		X								Riunione regionale Veneto
04.12.2009	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
<b>2010</b>																		
Feb. 2010	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
Feb. 2010	X	X	X	X	X	X	X	X		X								Riunione regionale Veneto
24.05.2010	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
26.05.2010	X	X	X	X	X	X	X	X		X								Riunione regionale Veneto
Ott. 2010	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
Sett./Ott. 2010	X	X	X	X	X	X	X	X		X								Riunione regionale Veneto
24.11.2010	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X							Riunione vertice
03.12.2010	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
07.12.2010	X	X	X	X	X	X	X	X		X								Riunione regionale Veneto
<b>2011</b>																		
13.02.2011	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
21.02.2011	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
25.03.2011	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X							Riunione vertice

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Laveggia/ Scatolificio La Veggia	Parmense Ondulati/Ondulati Santerno	Ondulati Nordest	Imballaggi Piemontesi	IBO/Innova Group – Stabilimento di Caino6	Ondulati Friuli	Adda Ondulati	Ondulato Piceno	ICOM	Ondulati del Savio	Tipo di contatto
06.05.2011	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
09.05.2011	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
11.05.2011	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
06.09.2011	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
2012																		
04.01.2012	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
09.01.2012	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
06.04.2012						X		X										Contatto telefonico
19.07.2012	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
20.07.2012	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
23.07.2012						X	X											Contatto telefonico
2013																		
28.01.2013	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
29.01.2013	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
31.01.2013	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
22.03.2013	X					X		X						X	X			Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
25.03.2013	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
27.03.2013	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
28.03.2013	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Laveggia/ Scatolificio La Veggia	Parmense Ondulati/Ondulati Santerno	Ondulati Nordest	Imballaggi Piemontesi	IBO/Innova Group – Stabilimento di Caino6	Ondulati Friuli	Adda Ondulati	Ondulato Piceno	ICOM	Ondulati del Savio	Tipo di contatto
08.07.2013	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
10.07.2013																		Riunione regionale Lombardia/Piemonte
11.07.2013	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
23.09.2013	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
25.09.2013																		Riunione regionale Toscana/Emilia
26.09.2013	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
15.10.2013						X	X											Contatto telefonico
25.11.2013	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
26.11.2013																		Riunione regionale Toscana/Emilia
28.11.2013	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
2014																		
14.01.2014						X	X											Contatto telefonico
08.04.2014	X					X												Contatto telefonico
13.06.2014	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
17.06.2014	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
18.06.2014	X					X												Contatto telefonico
19.06.2014	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
30.06.2014	X					X												Contatto telefonico
29.08.2014	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
01.09.2014	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
08.09.2014																		Riunione regionale

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Laveggia/ Scatolificio La Veggia	Parmense Ondulati/Ondulati Santerno	Ondulati Nordest	Imballaggi Piemontesi	IBO/Innova Group – Stabilimento di Caino6	Ondulati Friuli	Adda Ondulati	Ondulato Piceno	ICOM	Ondulati del Savio	Tipo di contatto
																		Toscana/Emilia
10.09.2014						X		X										Contatto telefonico
Ott. 2014	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X							Riunione vertice
03.11.2014	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
04.11.2014	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
05.11.2014	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
Nov. 2014	X					X		X							X	X		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
06.11.2014						X		X										Contatto telefonico
20.11.2014						X		X										Contatto telefonico
15.12.2014		X	X							X								Contatto telefonico
2015																		
27.01.2015			X							X								Contatto telefonico
06.03.2015						X		X										Contatto telefonico
10.03.2015	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
11.03.2015	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
13.03.2015	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
17.03.2015	X					X		X							X	X	X	Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
21.04.2015						X		X										Contatto telefonico
25.06.2015	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
29.06.2015																		Riunione regionale Toscana/Emilia
30.06.2015	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
Giu./Lug. 2015	X					X		X							X	X	X	Riunione regionale Marche/Umbria/Sud

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Laveggia/ Scatolificio La Veggia	Parmense Ondulati/Ondulati Santerno	Ondulati Nordest	Imballaggi Piemontesi	IBO/Innova Group – Stabilimento di Caino6	Ondulati Friuli	Adda Ondulati	Ondulato Piceno	ICOM	Ondulati del Savio	Tipo di contatto
11.12.2015	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
14.12.2015	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
15.12.2015	X					X		X							X	X	X	Riunione regionale Marche/Umbria/Sud
16.12.2015	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
2016																		
24.02.2016		X				X												Contatto telefonico
07.03.2016	X					X												Riunione vertice
07.04.2016	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								Riunione vertice
08.04.2016		X				X												Contatto telefonico
05.07.2016	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
06.07.2016	X	X				X		X	X		X	X		X				Riunione regionale Lombardia/Piemonte
07.07.2016	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
14.10.2016		X					X											Contatto telefonico
2017																		
31.01.2017	X	X	X	X	X	X	X											Riunione vertice
06.02.2017	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X					Riunione regionale Veneto
07.02.2017	X	X			X	X	X	X	X									Riunione regionale Toscana/Emilia
08.02.2017																		Riunione regionale Lombardia/Piemonte (poi non svoltasi)
09.02.2017																		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud (poi non svoltasi)

**156.** In via di estrema sintesi, si consideri che tutti gli *applicant* hanno concordemente dichiarato che l'intesa tra i produttori di fogli in cartone ondulato [omissis] ha proseguito, senza soluzione di continuità, fino all'apertura del

presente procedimento. Le dichiarazioni confessorie presentate trovano ampio riscontro nella copiosa documentazione in atti, anche per quanto riguarda gli anni 2000 per cui, considerato il decorso del tempo, è evidentemente più difficile rinvenire riscontri documentali, anche considerati i diversi passaggi di controllo societario che hanno interessato i principali operatori del settore e la circostanza che, con il decorso del tempo, sono anche venuti meno gli obblighi legali di conservazione di parte della documentazione possibilmente rilevante ai fini della prova dell'infrazione.

**157.** Più in particolare, a valle della definizione in comune del Listino 2004, agli atti del procedimento vi sono una dettagliata serie di appunti che descrivono numerosi riunioni svoltesi nel 2005 con riferimento al settore delle scatole in cartone ondulato<sup>247</sup>, in cui si dà chiaramente atto della concertazione in corso anche nel settore del foglio e, in questo contesto, anche di una riunione di vertice svoltasi a Modena in cui era stato deciso un aumento del prezzo del foglio a partire dal 12 dicembre 2015. In tal senso, dagli appunti di una riunione svoltasi ad Assago in data 7 settembre 2005 (" [omissis]), su carta intestata dell'Hotel Holiday Inn, emerge che era stato da poco implementato in maniera concertata un aumento dei prezzi del foglio (e in particolare della seguente dichiarazione del sig. [omissis], al tempo responsabile commerciale di Adda Ondulati: " [omissis]); in una successiva riunione svoltasi ad Alessandria, sotto l'egida del GIFCO, in data 16 settembre 2005 (" [omissis]), il sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, considera anche che [omissis]; a seguire, in una riunione svoltasi presso l'Hotel San Marco di Parma in data 3 ottobre 2005, il sig. [omissis], responsabile commerciale di Adda Ondulati, fa riferimento al fatto che in pari data era previsto un aumento del prezzo dei fogli, proponendo di proseguire in questa direzione ([omissis]), e a tale considerazione il sig. [omissis] di Imballaggi Piemontesi prosegue dichiarando che [omissis].

**158.** Negli appunti di un'ulteriore riunione, sempre presso l'hotel San Marco di Parma il successivo 6 dicembre 2005 si riporta, tra l'altro, che era previsto un aumento del prezzo del foglio dal 12 dicembre 2005 [omissis]), a conferma che gli aumenti dei prezzi dei fogli venivano decisi nell'ambito di riunioni che si tenevano a Modena<sup>248</sup>. Sempre nell'ambito della medesima riunione, il sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, considera come alcune assenze alla riunione possano essere riconducibili a disinteresse da parte di alcuni amministratori delegati, chiedendo allora un incontro esclusivamente con questi ultimi per definire possibili riunioni congiunte per il settore del foglio e delle scatole, nonché anche un listino scatole ([omissis]), considerazione cui altri presenti aggiungono: [omissis]<sup>249</sup>. Pur trattandosi, come meglio illustrato in seguito, di incontri relativi al settore degli imballaggi in cartone ondulato, per quanto qui di interesse rileva la circostanza che in tale sede si desse espressamente conto di un coordinamento in corso anche nel settore del foglio e della relativa consapevolezza di tale concertazione in atto da parte dei partecipanti a quelle riunioni.

**159.** Della concertazione in atto nel settore del foglio, dà poi atto la documentazione ispettiva acquisita presso Ondulato Piceno (in particolare nell'armadio dietro la scrivania di [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno<sup>250</sup>), che contiene una serie di tabulati relativi alle riunioni regionali del tavolo Marche/Umbria/Sud nel periodo 2005-2008, e in primo luogo di due riunioni in data 19 ottobre 2005 e 2 dicembre 2005 tra Ondulato Piceno, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), SCA (poi DS Smith) e Kappa Packaging (poi Smurfit Kappa)<sup>251</sup>.

---

<sup>247</sup> [In particolare, presso la sede di International Paper sono stati rinvenuti appunti manoscritti particolarmente dettagliati del sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco (MB) di International Paper, di una serie di riunioni a cui hanno partecipato anche rappresentanti di Adda Ondulati, SCA (poi DS Smith), Sunion, Sandra, Imballaggi Piemontesi, Ondulati Maranello, nonché Kappa Packaging e Smurfit Sisa (entrambe poi confluite in Smurfit Kappa), che si sono svolte tra la fine del 2005 e l'inizio del 2006 (ISP112, International Paper; sul punto cfr. par. III.3.1.2.).]

<sup>248</sup> [Sul punto, come già indicato, cfr. anche le dichiarazioni rese dal sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in sede di audizione in data 30 gennaio 2019 (DOC617).]

<sup>249</sup> [Nel commentare il contenuto di questi appunti in sede di audizione, lo stesso sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, ha confermato che nel 2005-2006 ci sono state riunioni tra i produttori di fogli, che "sono stat[e] fatt[e] perché nel 2005-2006 c'erano difficoltà nel settore, in quanto la carta era aumentata a dismisura e non c'era possibilità di recuperare marginalità sul prodotto. Infatti i prezzi erano già bassi e scontati rispetto al listino 2004" (verbale audizione di Imballaggi Piemontesi, DOC284). ]

<sup>250</sup> [ISP839 (Ondulato Piceno).]

<sup>251</sup> [In particolare, presso Ondulato Piceno è stato rinvenuto il tabulato di una "RIUNIONE DEL 19/10/2005", che contiene sei colonne con l'indicazione "NOME CLIENTE", "S.C.A.", "GIUSTI", "KAPPA", "VEGGIA", "O.P.", e poi una settima colonna "SCONTI DA APPLICARE" (ISP863, Ondulato Piceno). Soltanto la colonna "O.P.", che sta appunto per Ondulato Piceno, è stata compilata al computer con l'indicazione degli sconti praticati per una serie di scatolifici del centro-Italia elencati sotto la colonna "NOME CLIENTE" (talora con alcune aggiunte a mano), mentre le informazioni riportate nelle altre colonne sono state compilate esclusivamente a mano, di tutta evidenza in quanto solo le prime informazioni erano nella disponibilità dell'estensore del tabulato nel momento della sua predisposizione (e ossia prima della riunione, in vista della partecipazione a quest'ultima), mentre le successive sono state fornite da concorrenti nel corso della riunione. Il fatto che si tratta di documentazione elaborata a valle di un'interlocuzione con i concorrenti emerge anche dalla circostanza che il tabulato riporta affianco a talune righe l'indicazione manoscritta "comunicato da Giusti", oppure "comunicato a [omissis]", essendo [omissis] il responsabile commerciale di SCA che il quel periodo si recava alle riunioni regionali Marche/Umbria Sud, come affermato da DS Smith nella propria domanda di clemenza. La conferma che tali tabulati sono il frutto di riunioni tra concorrenti è offerta anche, come si vedrà nel prosieguo, dal documento ispettivo ISP864. Presso Ondulato Piceno è stato poi rinvenuto il tabulato di una "RIUNIONE DEL 21/12/2005", del tutto analogo a quello relativo alla riunione del 19 ottobre 2005 (ISP862, Ondulato Piceno). A margine della tabella, a fianco alla colonna "SCONTI DA APPLICARE", compaiono una serie di annotazioni a mano in concomitanza delle righe relative ai diversi clienti elencati, e in particolare una serie di ulteriori forcelle di sconto - più basse rispetto a quelle indicate nella colonna "SCONTI DA APPLICARE" - che sembrano frutto di aggiustamenti successivi alla riunione (come potrebbe avvenire, ad esempio, a fronte di talune resistenze dei clienti alle richieste di aumento). Anche tali aggiustamenti sembrano essere stati definiti in maniera concordata (oltre alla nuova forcella di sconto, il sig. [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, ha infatti annotato di

**Figura 15 – Estratto del tabulato di [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, relativo alla riunione regionale del tavolo Marche/Umbria/Sud del 2 dicembre 2005 (ISP862)**

RIUNIONE DEL 2/12/2005								
ONDULATO PICENO S. P. A.								
NUM. CLIENTE	NOME CLIENTE	S.C.A.	GIUSTI	KAPPA	VEGGIA	O.P.	SCONTI DA APPLICARE	NOTE
155-300		155-300				190 295	-150-250	comunicato DA GIUSTI 3/1
		155-300		-255		190 290	-145-245	-155-265
200-300		150-250				190 290	-145-245	-160-260
205-300		155-255				190 290	-145-245	-160-260
200-300		155-255		-255		190 290	-145-245	-160-260
155-255		155-255				175 275	-135-235	-160-260
200-300		150-250				190 290	-140-240	-150-250
200-300	OMISSIS	155-255	205-300	155-255		190 290	-150-250	comunicato DA GIUSTI 3/1
200-300		155-255	205-300	155-255		180 280	-135-235	23/12 comunicato DA GIUSTI 3/1
200-300		150-250				190 290	-140-240	23/12 comunicato DA GIUSTI 3/1
200-300		155-255				185 285	-135-235	23/12 comunicato DA GIUSTI 3/1
200-300		155-255	155-255			190 295	-150-250	23/12 comunicato DA GIUSTI 3/1
		155-255		-255	155-300	185 285	-150-250	23/12 comunicato DA GIUSTI 3/1
		150-250				180 280	-140-240	-160-260
		170-270				190 290	-130-230	comunicato DA GIUSTI 3/1
		150-250				190 290	-150-250	-160-260
		150-300				190 300	-150-250	-160-260

160. Presso Ondulato Piceno sono stati rinvenuti anche il tabulato di una "RIUNIONE DEL 22/03/2006"<sup>252</sup>, di una "RIUNIONE DEL 24/05/2006"<sup>253</sup>, di una "RIUNIONE DEL 31/8/2006"<sup>254</sup>, di una "RIUNIONE DEL 11/12/2006"<sup>255</sup>, di una "RIUNIONE DEL 13/02/2007"<sup>256</sup>, di una "RIUNIONE DEL 28/03/2007"<sup>257</sup>, di una "RIUNIONE DEL 08/05/2007"<sup>258</sup>, di una "RIUNIONE DEL 02/07/2007"<sup>259</sup>, di una "RIUNIONE DEL 17/12/2007"<sup>260</sup>, di una "RIUNIONE

volta in volta "comunicato da Giusti 3/1", "comunicato a Giusti 15/12", o "comunicato a SCA 10/1/06", e dunque anche con l'indicazione della data in cui tale comunicazione è avvenuta). Il riferimento a "KAPPA" compare nei tabulati delle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud del periodo 2005-2008 rinvenuti presso Ondulato Piceno, ma rappresentati di Kappa Packaging non figurano tra i firmatari dell'appunto della riunione del 13 febbraio 2007 (ISP864, Ondulato Piceno, vedi più ampiamente infra, nonché cfr. sul punto anche risposta di Smurfit Kappa del 17 dicembre 2018, DOC578), né nei tabulati relativi alle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud relativi a periodi successivi; è dunque possibile che Kappa Packaging (poi Smurfit Kappa) abbia partecipato alle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud in una prima fase dell'intesa (essendo peraltro i tabulati rinvenuti presso Ondulato Piceno spesso compilati anche nella colonna "KAPPA"), seppur non è noto attraverso quali eventuali rappresentanti, mentre in una fase successiva abbia partecipato solo ad altri tavoli.]

252 [ISP861 (Ondulato Piceno). Anche in questo caso, il tabulato contiene le colonne con l'indicazione "NOME CLIENTE", "S.C.A.", "GIUSTI", "KAPPA", "VEGGIA", "O.P.", a cui si aggiunge - rispetto ai precedenti tabulati rinvenuti - anche un'apposita colonna "ICOM", e poi una colonna "SC. DA APPL.". Il fatto che si tratta di documentazione elaborata a valle di un'interlocuzione con i concorrenti emerge anche dalla circostanza che il tabulato riporta affianco a numerose righe, come negli altri casi, anche indicazioni manoscritte quali "comunicato da SCA" o "comunicato a SCA".]

253 [ISP870 (Ondulato Piceno). Al tabulato è poi allegato un foglio di appunti di [omissis] dal titolo "SITUAZIONE DEL 17/5/2006", in cui sono elencati i nomi di alcuni clienti che sono poi stati contrassegnati con un pallino rosso sui tabulati. A tutta evidenza si tratta di una ricognizione dei clienti "attivi", ossia effettivamente serviti a quella data da Ondulato Piceno, effettuata in vista della riunione. Sempre presso Ondulato Piceno è stata poi rinvenuta copia di una comunicazione via fax dal sig. [omissis] di Ondulato Piceno al sig. [omissis] di Busto Cartotecnica S.r.l. (SCA, poi DS Smith), con cui il primo comunicava al secondo una serie di forcelle sconto (alcune rispetto ad un listino del "GIUGNO '00" ed altre rispetto al listino "FEBB. '04") per alcuni clienti elencati nel testo della comunicazione. In pari data il sig. rispondeva al fax inserendo nel testo predisposto dal sig. [omissis] di Ondulato Piceno una colonna con una serie di ulteriori sconti, a tutta evidenza quelli da lui praticati ai propri clienti, all'altrettanto evidente fine di coordinare le proprie politiche commerciali rispetto a tali clienti oppure anticipando alcune informazioni in vista della successiva riunione del 28 agosto 2006 (ISP857, Ondulato Piceno; cfr. anche provvedimento dell'Autorità del 27 maggio 2004, n. 13235, SCA Packaging Italia/Tema-Busto Cartotecnica-Tecnocarta-Prima, di approvazione dell'operazione di acquisizione, da parte di SCA (poi DS Smith), di Busto Cartotecnica S.r.l.). Nella propria domanda di clemenza, un applicant ha in tal senso dichiarato che alle riunioni regionali aveva talora anche partecipato il citato sig. [omissis].]

254 [ISP869 (Ondulato Piceno). In questo tabulato, come in taluni altri, i nomi di alcuni clienti, serviti da altri concorrenti, sono stati aggiunti a mano dal sig. [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno (ad esempio "[omissis]" e "[omissis]", serviti da "S.C.A.", e "[omissis]" servito da "Giusti"), ad ulteriore conferma del fatto che vi è stata una riunione, nel corso della quale il sig. [omissis] è venuto a conoscenza di tali nuovi rapporti di fornitura in atto. ]

255 [ISP860 (Ondulato Piceno). Rispetto ad alcuni precedenti tabulati manca un'apposita colonna "ICOM", né vi sono espresse annotazioni del sig. [omissis] in tal senso, ma la verosimile partecipazione di ICOM alla riunione emerge dal fatto che, in concomitanza dei clienti per i quali vi erano indicazioni relative ad ICOM nei precedenti tabulati (ad esempio, per i clienti), compaiono una serie di forcelle di sconto a margine della tabella sulla sinistra, proprio dove appunto negli altri tabulati (e.g., quello relativo alla successiva riunione del 13 febbraio 2007) il sig. [omissis] era solito annotare gli sconti praticati da ICOM.]

256 [ISP865 (Ondulato Piceno).]

257 [ISP866 (Ondulato Piceno). In questo caso, come per il tabulato della riunione del 13 febbraio 2007, il sig. [omissis] (Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno) ha segnato, affianco alla riga relativa a taluni clienti, la possibilità convenuta di praticare sconti al superamento di determinate quantità (ad esempio per [omissis], "-10 (dai 2000)", o per [omissis] "-10 (DAI 5000)" o ancora per [omissis] "-10 (da 3000)"). Il giorno successivo alla riunione, il 29 marzo 2007, Ondulato Piceno ha mandato a tutti i propri clienti una circolare con la comunicazione dei nuovi prezzi (ISP857, Ondulato Piceno).]

258 [ISP868 (Ondulato Piceno). ]

DEL 28/04/2008"<sup>261</sup>, di una "RIUNIONE DEL 27/06/2008"<sup>262</sup>, nonché di una "RIUNIONE DEL 10/07/2008"<sup>263</sup>; i tabulati delle riunioni svoltesi a partire dal 22 marzo 2006 contengono, in aggiunta ai riferimenti alle società sopra identificate, anche un'apposita colonna "ICOM", o la dicitura "ICOM" è stata aggiunta a mano a margine della tabella dal sig. [omissis] con l'indicazione di alcune forcelle di sconto accanto ai nomi di alcuni clienti<sup>264</sup>.

**161.** Taluni di questi tabulati, in particolare quello relativo alla riunione svoltasi in data 13 febbraio 2007<sup>265</sup>, contengono anche specifiche indicazioni, per determinati clienti, circa la possibilità di variare il prezzo al superamento di determinati volumi (cfr., ad esempio, l'annotazione "DAI 2000F + 10" per il cliente [omissis], oppure "DAI 5000F + 10" per il cliente [omissis], oppure per [omissis] "DAI -5000 in SU"). Si tratta di annotazioni spesso riferite a clienti serviti solo dalla concorrenza, ad esempio [omissis] è servito solo da SCA, e quindi poco verosimilmente espressione di politiche di prezzo interne alla società, né tantomeno di *market intelligence*, quanto piuttosto di informazioni comunicate dai concorrenti, tese al coordinamento delle proprie politiche commerciali.

**162.** La conferma che il contenuto del tabulato della riunione del 13 febbraio 2007 – così come anche quello di tutti gli altri, assolutamente analoghi per forma e contenuto – è stato definito nell'ambito di una riunione con i concorrenti emerge dal documento ispettivo ISP864, che contiene gli appunti manoscritti su carta intestata dell'Hotel "Holiday Inn" di [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, di una riunione del "13/2/07", i quali ripercorrono sostanzialmente il contenuto del citato tabulato rinvenuto in ispezione per la riunione del 13 febbraio 2007 (ivi incluse le misure dei citati sconti quantitativi concordati per taluni clienti), a conferma che si tratta di appunti presi nel contesto di quella riunione. Gli appunti, illustrati anche nella prossima Figura 2, riportano quanto segue: "13/2/07 Clienti Monitorati: [omissis] PROSSIMA RIUNIONE FATTURE DA CONTROLLARE [omissis]. **DECORRENZA:** DAL 21 MATTINA. **SCONTI CONCORDATI:** SENZA CONSIDERARE TIPOLOGIE DI CARTONE. MICRO TRIPLO: APPLICARE TRASFORMAZIONE DEL LISTINO ADEGUATA ALLA TIPOLOGIA. CLIENTI [omissis]: x2000 fogli ed OLTRE – 5 DAL PREZZO PATTUITO. [omissis] x 2000 FOGLI ED OLTRE – 10. [omissis] x 5000 fogli ed oltre – 10. [omissis] TRASF. EB=BC".

---

<sup>259</sup> [ISP867 (Ondulato Piceno). ]

<sup>260</sup> [ISP873 (Ondulato Piceno). ]

<sup>261</sup> [ISP876 (Ondulato Piceno). Il tabulato contiene le colonne con l'indicazione "NOME CLIENTE", "S.C.A.", "GIUSTI", "KAPPA", "VEGGIA", e "O.P.", e poi una colonna "SCONTI DA applicare.". Soltanto la colonna "O.P." è stata, come negli altri casi, compilata al computer con l'indicazione degli sconti praticati da Ondulato Piceno; la colonna "SCONTI DA APPLICARE" è invece stata compilata a mano con l'indicazione di forcelle di sconti, previsti anche per scatolifici che non sono clienti di Ondulato Piceno, a dimostrazione del fatto che non si tratta di sconti definiti in maniera unilaterale da parte di Ondulato Piceno. Non sono in genere compilate, se non in qualche caso, le colonne relative agli sconti praticati dai concorrenti di Ondulato Piceno, ma il coordinamento tra i concorrenti, che comunque risulta dall'avvenuta compilazione della colonna relativa agli sconti da applicare, potrebbe anche essere stato sostituito da contatti telefonici, modalità anch'essa talora utilizzata in sostituzione delle riunioni, oppure il sig. [omissis] potrebbe nello specifico non avervi partecipato e chiesto agli altri partecipanti di dargli atto di quanto deciso nell'ambito della riunione. Dirimente in questo senso è la circostanza che gli sconti scritti a mano siano previsti anche per clienti che, come risulta dalla stessa tabella, non sono serviti da Ondulato Piceno. Per questo motivo, non assume rilievo la circostanza che nella tabella non compaia il riferimento a ICOM (che, come visto in precedenza, non compariva in un'apposita colonna dedicata ma era inserito a mano a margine della tabella), e ciò in quanto appunto la tabella non riporta gli sconti praticati dai concorrenti ma solo quanto definito quale nuovo sconto da applicare a valle della riunione.]

<sup>262</sup> [ISP875 (Ondulato Piceno). Anche in questo caso, soltanto la colonna "O.P.", che stà appunto per Ondulato Piceno, è stata compilata al computer con l'indicazione di una serie di sconti; la colonna "SCONTI DA APPLICARE" è invece stata compilata a mano con l'indicazione di forcelle di sconti, previsti anche per scatolifici che non sono clienti di Ondulato Piceno (come ad esempio anche per "" [omissis], cliente aggiunto a mano in calce agli altri, appunto non servito da Ondulato Piceno), a dimostrazione del fatto che non si tratta di sconti definiti in maniera unilaterale da parte di Ondulato Piceno. ]

<sup>263</sup> [ISP877 (Ondulato Piceno). ]

<sup>264</sup> [Sempre presso Ondulato Piceno è stato rinvenuto anche l'appunto di una "RIUNIONE DA [omissis]" (laddove [omissis] sembrerebbe riferirsi a [omissis] di ICOM) in data "28-02-07" che, considerato il suo contenuto (una serie di sconti sul listino per taluni clienti in quella sede elencati), è verosimilmente espressione del coordinamento delle strategie di prezzo, con riferimento a tali clienti, da parte delle società Ondulato Piceno e ICOM (ISP857, Ondulato Piceno).]

<sup>265</sup> [ISP865 (Ondulato Piceno).]

**Figura 16 – Appunti di [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, della riunione del 13 febbraio 2007 (ISP864, Ondulato Piceno)**

13/2/07

CLIENTI MONITORATI: OMISSIS

PROSSIMA RIUNIONE FATTURE DA CONTROLLARE

REGOLANZA: DA 21 MARZO OMISSIS

SCONTI CONCORDATI: SENZA CONSIDERARE TIPOLOGIE DI CARTONE

MICRO TRIPLO: APPLICARE TRASFORMAZIONE DEL LISTINO ADEGUATA ALLA TIPOLOGIA

CLIENTI PESATO } x 2000 fogli ed oltre -5 DAL PREZZO ANTICO

OMISSIS x 2000 Fogli ed oltre -10

OMISSIS x 5000 fogli ed oltre -10

OMISSIS : TRASF. EB = BC

OMISSIS

www.holiday-inn.it

Holiday Inn

**163.** Il documento è sottoscritto con le firme autografe dei partecipanti alla riunione, tra cui sembrano riconoscersi, a partire da sinistra, quella di [omissis] (Ondulati Giusti, poi Pro-Gest), quella di [omissis] (ICOM), quella di [omissis] (Ondulato Piceno), quella di [omissis] (Laveggia, poi Scatolificio La Veggia), quella di [omissis] (SCA, poi DS Smith).

**164.** Il documento dà anche atto di talune modalità di monitoraggio del cartello, che include il controllo delle fatture per eventuali casi di supposta deviazione ("prossima riunione fatture da controllare") e che, ai fini della definizione del relativo prezzo, le categorie di cartone che non figurano nel listino 02.02.2004 vengono concordemente ricondotte a talune altre categorie del listino. Il giorno successivo alla riunione, ossia in data 14 febbraio 2007, Ondulato Piceno ha mandato a tutti i propri clienti una circolare ("circ a tutti i clienti 14 febbraio") con la comunicazione dei nuovi prezzi<sup>266</sup>.

**165.** Della concertazione nel periodo immediatamente successivo, dà invece atto la documentazione acquisita presso la sede di Cartonstrong, in particolare nel computer del sig. [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong, in cui sono stati rinvenuti numerosi tabulati in formato excel e pdf che riportano una serie di sconti da applicare ad alcuni clienti dell'area del Triveneto e della zona Lombardia/Piemonte, nonché anche della Toscana/Emilia (cartella "Sconti 2009-2016", documento ISP270). [omissis]<sup>267</sup>.

**166.** In questo contesto, Pro-Gest ha dichiarato che taluni documenti che sono stati rinvenuti presso la sede di Cartonstrong, e in particolare nel computer del sig. [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong (cartella "Sconti 2009-2016", ISP270), e più in particolare i file in formato excel che hanno come nome del file una data nel formato ANNO\_MESE\_GIORNO, seguita dall'indicazione LOMBARDIA, o VENETO o EMILIA o TOSCANA EMILIA (ad esempio, ISP270.179, che ha come nome del file "2013\_03\_28 LOMBARDIA"), sono stati preparati in vista della partecipazioni alle riunioni regionali con i concorrenti. Per la data in cui ogni riunione si è tenuta fanno dunque tendenzialmente fede le date indicate nei nomi dei citati file excel, che rappresenta la data prevista per la riunione, potendo poi questa nel caso di specie essersi svolta dopo qualche giorno a fronte dell'impossibilità di qualche partecipante e presenziarvi nel

<sup>266</sup> [ISP857 (Ondulato Piceno).]

<sup>267</sup> [omissis]. La circostanza che tale cartella dia atto di riunioni regionali solo a partire dal 2009, e in particolare dagli ultimi mesi del 2009, è legata al fatto che i suoi estensori hanno iniziato a partecipare alle riunioni regionali per conto di Cartonstrong dal momento in cui essa è stata acquistata da Pro-Gest nel corso del 2009. Questo spiega perché non vi siano tabelle relative alle riunioni regionali in anni antecedenti, nonostante appunto l'intesa fosse in corso come risulta dalle dichiarazioni dei leniency applicant e dalla documentazione rinvenuta presso la sede di Ondulato Piceno.

giorno inizialmente previsto. Cartonstrong ha dichiarato altresì che in alcune tabelle excel è stato altresì indicato quale partecipante avrebbe pagato la sala riunioni<sup>268</sup>. Nelle tabelle incluse in quei files venivano inserite al computer le informazioni relative agli sconti in quel momento praticati da Cartonstrong, appunto in vista della partecipazione alla riunione; la tabella veniva poi stampata e portata in formato cartaceo alla riunione, e in quella sede compilata a mano sulla base delle informazioni comunicate dai concorrenti circa gli sconti da essi praticati e i nuovi prezzi in quella sede definiti per i diversi clienti.

**167.** Pro-Gest ha inoltre dichiarato che i file in formato pdf che sono stati rinvenuti in quella stessa cartella, che riportano nel nome del file lo stesso tipo di indicazioni, ossia la data nel formato ANNO\_MESE\_GIORNO, seguita dall'indicazione LOMBARDIA, o VENETO o EMILIA o TOSCANA EMILIA (come, ad esempio, l'ISP270.313, che riporta come nome del file "2015\_12\_16 LOMBARDIA"), contengono le tabelle che sono state compilate nel corso delle riunioni con i concorrenti; nell'ambito della partecipazione al programma di clemenza, Pro-Gest ha poi depositato numerosi altri tabulati in pdf compilati nel corso delle riunioni con i concorrenti, simili a quelli rinvenuti in ispezione.

**168.** La circostanza che i tabulati rinvenuti presso la sede di Cartonstrong sono stati preparati in vista di riunioni tra produttori concorrenti risulta confermata non solo dal fatto che i nomi dei concorrenti figurano nelle colonne di queste tabelle, ma anche da una pluralità di ulteriori elementi: come si vedrà, tutte le ulteriori evidenze in atti circa lo svolgimento di riunioni tra concorrenti, e le date in esse riportate, coincidono con le date delle riunioni come indicate nei nomi assegnati ai file dai rappresentanti di Cartonstrong; in secondo luogo, i nomi dei file excel in questione richiamano espressamente quelli dei tavoli "regionali" in cui, come si è visto e si vedrà nel prosieguo, si è articolata la concertazione tra le parti (e in particolare, per quanto riguarda le aree di interesse per Cartonstrong, i c.d. tavoli "Lom-Piemonte", "Veneto" e "Toscana/Emilia"); ancora più dirimente è la considerazione che le informazioni riportate in tali tabulati, e in particolare la misura degli sconti indicati per Cartonstrong, risultano poi anche nei tabulati compilati dagli altri partecipanti alle riunioni che sono stati rinvenuti in ispezione o trasmessi dal leniency applicant, come emerge ad esempio dal seguente confronto:

**Figura 17 – Tabella excel "2013\_11\_25\_Veneto" preparata da [omissis]di Cartonstrong per la riunione "Veneto" del 25 novembre 2013 (ISP270.226, Cartonstrong)**

	25-nov-13		SK	GI	NE	LV	DS
		130 230					
		x					
		135 145 240 250 250 260					
		145 155 155 165 250 260 260 270					
OMISSIS							
		140 150 150 160 240 250 250 260					
		140 150 245 255 255 265					
		140 150 245 255 255 265					
		110 120 210 220 220 230					
5		145 155 250 260 260 270					
		140 150 245 255 255 265					

<sup>268</sup> [Ad esempio, per il tavolo Lombardia, il file excel ISP270.295 chiamato "2015\_06\_30 LOMBARDIA" dà atto di come la sala riunioni fosse stata pagata da Cartonstrong in data 26 settembre 2013, da DS Smith in data 28 novembre 2013, da Imballaggi Piemontesi in data 17 giugno 2014, da Laveggia in data 1° settembre 2014, da Adda Ondulati in data 5 novembre 2014 e da IBO in data 11 marzo 2015, e tale indicazione è in particolar modo visibile posizionando il cursore, nel file excel, sopra al nome dei diversi partecipanti al tavolo. Cfr. dichiarazioni a tal proposito rese in [omissis].]

**Figura 18 – Tabella compilata da [omissis] di DS Smith con gli sconti da applicare a partire dal 2 dicembre 2013, tavolo "Veneto" (DOC15a, all. 15)**

VIGASIO + ROSA' DOC 15

NOMINATIVO	DS SMITH / VR	SMURFIT KAPPA	N.EST	PROGEST	VEGGIA	GIUSTI	N.SCONTO
		105M	110 120 240 250	130 140 280		140 150 280 290	100 110 200 210 EB=10
		100 200			110		70 170 SECCO
		110-235	110 120 240 250			105M N.EST	100-200 SECCO
	125-135 235 245 240 250		135-145 240 250				100 110 200 210 EB=10
		105M				130 140 280 290	90 100 - 190 200 EB=10
			120 230				80-180 SECCO
		110 120 - 240 250 EB=10 90 100		115 125 245 255 EB=10		140 150 280 290 EB=10	105 115 - 205 215 EB=10
		135-145 235 245		140 150 240 250 EB=10	105M	135 145 - 235 245 EB=10	60-160 SECCO 100 110 - 200 210 EB=10
OMISSIS							70-170 SECCO 80-180 SECCO
		135-145-235 245	135-145-240 250 EB=10	140-150-245 255		105M N.EST	100-110-205 215 EB=10
		100 200				100 1 200	85 95 - 185 200 EB=10
		x	x				70-170 SECCO 80-180 SECCO
50-150-160							90-190 SECCO 100-110-205 215 EB=10
-220/230-235-245		135-145-240 250 EB=10		135-145-240-250		130 140 280 290 EB=10	100 110 - 200 210 EB=10
		x	x				70 170 SECCO
				140-150 245 255 EB=10			100 110 - 205 215 EB=10
	125-135 235 245 240 250	130 140 280 290	130 140 280 290				100 100 - 200 210 EB=10
	115-125-235-245 240 250	130 140 280 290				130-140 280 290 EB=10	90 100 - 200 210 EB=10

\* ORIGINE BOTTA  
u POCHISSIMO

DAL 02/12/13

**169.** In particolare, i dati che sono riportati dal sig. [omissis] di DS Smith nella tabella (di cui in Figura 18) sotto la colonna "Progest" (gruppo di cui fa parte Cartonstrong dal 2009) coincidono, sia in termini di clienti serviti da Progest/Cartonstrong, che di misure degli aumenti praticati, con quelli elencati da [omissis] di Cartonstrong nel file excel "2013\_11\_25\_Veneto" di cui in Figura 17, a conferma del fatto che quest'ultimo è stato preparato in vista della riunione "regionale" del tavolo Veneto tenutasi in data 25 novembre 2013, sede in cui tali informazioni sono state condivise con i concorrenti (tra cui appunto DS Smith, che ha raccolto tali informazioni dandone atto nel tabulato di cui in Figura 18).

**170.** La circostanza che le numerose tabelle simili a quelle di cui in Figura 17 presenti in atti sono state predisposte dai rappresentanti di Cartonstrong in vista di successive riunioni con i concorrenti emerge anche da un confronto tra i dati riportati in quelle tabelle excel, tra cui ad esempio quella in Figura 19, e le tabelle da essi compilate a mano che sono state rinvenute in ispezione in formato pdf, tra cui ad esempio quella in Figura 20, o che sono state depositate da Cartonstrong nell'ambito della sua partecipazione al programma di clemenza.

**Figura 19 – Tabella excel "2015\_06\_25 VENETO" preparata da [omissis] di Cartonstrong in vista della riunione regionale del tavolo "Veneto" del 25 giugno 2015 (ISP270.294, Cartonstrong)**

25-giu-15		B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS
		110		215	225				
		95		195	205				
		115	125	215	225	225	235		
		100	110	200	210	210	220		
		115	125	215	225	225	235		
		70		170					
		90	100	190	200	200	210		
		105	115	110	120	205	215	215	225
		80	90	180	190	190			
		110		210	220				
		110		210	220				
		95	105	195	205	205	215		

**Figura 20 – Tabella pdf "2015\_06\_25 Listini" compilata da [omissis] di Cartonstrong nel corso della riunione del "25/06/15" (ISP270.293, Cartonstrong)**

25/06/15 dal 07/11/14 130 € +40 b

25-giu-15		B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS
	60					80	180	80	180
	90 100	110		215	225	120	220		
	85 - 180 - 180 -	95		185	205	115	215		
	90 100	115	125	215	225	225	235	120	
	80	100	110	200	210	210	220	215	
	60					110	210		
	85	115	125	215	225	225	235	80	180
	60					115	215		
	<del>70</del>	<del>90</del>	<del>100</del>	<del>190</del>	<del>200</del>	<del>200</del>	<del>210</del>		
	60	90	100	190	200	200	210	80	180
	75	105	115	110	120	205	215	215	225
	60	80	90	180	190	190			?
	85 95	110		210	220	115	215	115	215
	85 95	110		210	220				?
	80					110	210	110	210
	70	95	105	195	205	205	215		
	70					100	200	100	200
	70					100	200	100	200

**171.** Da un confronto tra le due tabelle, entrambe relative alla stessa riunione del "25-giu-15" come da indicazione in alto a sinistra, emerge chiaramente come quella tipologia di tabelle excel acquisite presso Cartonstrong (di cui in Figura 17 e 19) costituisce un documento preparato internamente dal sig. [omissis] in vista della riunione, che indica gli sconti in quel momento praticati da Cartonstrong; la tabella excel viene poi stampata dal sig. [omissis] e portata alla riunione, e su di essa vengono annotati a mano gli sconti comunicati dai concorrenti e il nuovo sconto definito nella riunione (quest'ultimo viene annotato a mano nella seconda colonna di sinistra). Il file cartaceo viene poi trasformato in pdf per essere conservato elettronicamente, in quanto appunto si tratta di fatto del listino dei prezzi da praticare per i mesi a seguire<sup>269</sup>.

<sup>269</sup> [A tal proposito, il listino dei prezzi effettivi è evidentemente dato dall'applicazione, sul Listino 2004, degli sconti, i quali come detto venivano definiti nell'ambito delle riunioni regionali: in tal senso, infatti, in Cartonstrong venivano chiamate "listini" le tabelle via via compilate nel corso delle riunioni, e in particolare erano considerati i prezzi da praticare quelli elencati nel listino al netto dello sconto indicato nella colonna, relativa ai nuovi prezzi da applicare a valle della riunione (cfr., e.g., ISP270.293).]

**172.** Nella dichiarazione allegata alla propria domanda di clemenza, oltre a confermare che la tabella riportata in Figura 19 è stata preparata in vista della partecipazione alla riunione con i concorrenti del 25 giugno 2015 e quella di cui in Figura 20 è stata predisposta durante tale riunione, Cartonstrong ha fornito una descrizione del documento. In particolare l'indicazione in alto a sinistra "25-giu-15" coincide con la data della riunione, che ha appunto avuto luogo il 25 giugno 2015 (come anche da indicazione inserita a mano "25/06/15"); l'indicazione inserita a mano "dal 6/7/15" indica la data di decorrenza dei nuovi sconti; la prima colonna da sinistra riporta il nome dei clienti che rientrano nell'ambito della concertazione di quella riunione regionale; la seconda colonna da sinistra riporta i nuovi sconti concordati nel corso della riunione; la terza colonna da sinistra riporta gli sconti praticati dalle società del gruppo Pro-Gest al momento della riunione, e dichiarati ai concorrenti in sede di riunione, e le colonne successive quelli dichiarati dagli altri concorrenti nell'ambito della stessa riunione; l'indicazione inserita a mano "+30 S +40 D" indica la misura tendenziale dell'aumento concordata dai vertici aziendali nell'ambito delle riunioni di vertice, ossia un aumento di circa 30 euro per 1.000 mq per cartoni con onda singola e di circa 40 euro per 1.000 mq per cartoni con onda doppia. In sede di audizione, sempre con riferimento a questa specifica tabella riportata in Figura 20, gli ulteriori due *applicant* hanno confermato che si tratta di un documento elaborato nell'ambito di riunioni tra concorrenti nelle quali vengono definiti aumenti del prezzo del foglio<sup>270</sup>.

**173.** Tanto ciò premesso, da questa documentazione rinvenuta presso Cartonstrong, nonché dalle ulteriori evidenze in atti che verranno di volta in volta richiamate, emerge che le parti del procedimento hanno proseguito in maniera continuativa nel tempo la loro partecipazione ad un'intesa avente ad oggetto il coordinamento delle proprie politiche commerciali nel settore del foglio in cartone ondulato.

**174.** In particolare, la documentazione rinvenuta nel *computer* del sig. [omissis] offre la prova del coordinamento in primo luogo per l'anno 2009, e in particolare di due riunioni regionali del tavolo Lombardia/Piemonte (di cui ai file "2009\_11\_05 Nuovi sconti LOMBARDIA" e "2009\_12\_04 Nuovi sconti LOMBARDIA"<sup>271</sup>) e di due riunioni regionali del tavolo Veneto ("2009\_11\_12 Nuovi sconti VENETO" e "2009\_12\_03 Nuovi sconti VENETO"<sup>272</sup>), le quali riportano l'elenco di una serie di clienti e l'indicazione di misure di sconto (nelle tre colonne, "singola", "doppia" ed "EB"). Come si è detto, il sig. [omissis] ha iniziato a partecipare alle riunioni regionali dal momento del suo ingresso in Cartonstrong a fine del 2009 (non a caso, infatti, le tabelle rinvenute riguardano riunioni svoltesi a partire dalla fine dell'anno 2009); in questa prima fase di suo coinvolgimento personale nell'intesa, il rappresentante di Cartonstrong si limitava a prendere appunti<sup>273</sup> che poi, al rientro in azienda, faceva inserire in apposite tabelle che spesso davano solo atto di quanto deciso nell'ambito della riunione, e ossia dei nuovi prezzi da applicare, e dunque riportano solo l'esito delle riunioni. A conferma di ciò, l'applicant ha fatto notare che in alcune tabelle sono previste misure di sconti per clienti che non sono serviti da Cartonstrong. Anche da un mero confronto grafico tra le tabelle relative al 2009 e quelle relative agli anni successivi, emerge come la struttura (anche in termini di formato e carattere utilizzato) e le indicazioni ivi contenute (l'indicazione "ragione sociale", che compare anche in successive tabelle, nonché la lista dei clienti) sono assolutamente analoghe, ed è dunque del tutto verosimile la ricostruzione offerta da Cartonstrong che si tratti di tabelle relative alla medesima tipologia di eventi (le riunioni regionali), le quali hanno avuto un'evoluzione nel corso degli anni a fronte della maggiore esperienza da lui acquisita nella partecipazione a tali eventi<sup>274</sup>.

**175.** La documentazione rinvenuta per l'anno 2010 testimonia lo svolgimento di almeno due riunioni dei tavoli Lombardia/Piemonte e Veneto nel febbraio 2010<sup>275</sup>, di ulteriori due riunioni dei tavoli Lombardia/Piemonte e Veneto nel mese di maggio 2010<sup>276</sup>, nonché da ultimo di riunioni, per entrambi i tavoli, nei mesi di settembre-ottobre<sup>277</sup> e dicembre 2010<sup>278</sup>.

---

<sup>270</sup> [Cfr. verbale di audizione di in data 17 ottobre 2017 (DOC141) e verbale di audizione del 6 ottobre 2017 di (DOC132).]

<sup>271</sup> [ISP270.6 e ISP270.13 (Cartonstrong).]

<sup>272</sup> [ISP270.7 e ISP270.12 (Cartonstrong).]

<sup>273</sup> [Cfr., ad esempio, gli appunti manoscritti relativi ad una possibile riunione svoltasi in data 24 gennaio 2011 presso l'hotel Viesti di Vicenza (DOC626, all. 33).]

<sup>274</sup> [Cfr., sul punto, dichiarazioni rese in [omissis].]

<sup>275</sup> [Cfr., in particolare, i file excel, denominati "2010\_02\_02 Nuovi sconti LOMBARDIA (ISP270.17, Cartonstrong), e "2010\_02\_25 Nuovi sconti LOMBARDIA" (ISP270.21, Cartonstrong), che contengono al loro interno anche tabulati relativi all'area Veneto. ]

<sup>276</sup> [Cfr. i file excel denominati "2010\_05\_24 Nuovi sconti LOMBARDIA" (ISP270.29, Cartonstrong) e "2010\_05\_26 Nuovi sconti VENETO" (ISP270.30, Cartonstrong).]

<sup>277</sup> [Cfr. il file excel denominato "2010\_10\_01 Sconti LOM PIE VEN" (ISP270.53, Cartonstrong), con due cartelle di lavoro: la prima "LOM-PIEM", che ha due prime colonne "clie" e "ragione sociale", in cui sono elencati i nomi di taluni scatolifici e, per alcuni di essi, il codice cliente, e poi una serie di ulteriori colonne: una prima colonna senza nome che riporta una serie di sconti sul prezzo di listino (per alcune sottocolonne tra cui "singola", "BC" ed "EB"), una colonna "CTG" (anch'essa compilata con l'indicazione di alcuni sconti per le categorie "singola", "doppia" ed "EB"), una colonna "[omissis]" e una colonna "[omissis]" non compilate, ma seguite da una colonna finale compilata con l'indicazione di una serie di sconti inferiori rispetto a quelli elencati nella colonna "CTG" (ossia Cartonstrong). È stato poi rinvenuto un ulteriore file excel denominato "2010\_10\_04 LOMBARDIA" (ISP270.54, Cartonstrong), con un'unica cartella di lavoro "LOMB\_PIE", che, similmente al precedente, contiene le colonne "clie", "ragione sociale", "CTG", "[omissis]", e "[omissis]" (queste ultime tre suddivise nelle due sottocolonne "singola" e "doppia"), e poi una colonna finale (senza nome) che riporta una serie di sconti in due sottocolonne, verosimilmente corrispondenti alle due categorie dell'onda singola e doppia utilizzata per gli altri campi. È stata poi rinvenuta una terza tabella excel relativa all'ottobre 2010, denominata "2010\_10\_04 Sconti LOMBARDIA" (ISP270.55,

**176.** A partire dal 2010, le tabelle hanno un contenuto sempre più puntuale, dando ad esempio atto della partecipazione di " [omissis]" (che sta per [omissis] di SCA, poi DS Smith) e di " [omissis]" (che sta per [omissis] di Ondulati Giusti, poi Pro-Gest)<sup>279</sup>, e poi più compiutamente riportando apposite colonne per "SK", "NE", "SCA", "LAV", e "GIUSTI", con riferimento alle società che siedono al tavolo Veneto<sup>280</sup>.

**177.** Sempre con riferimento all'anno 2010, agli atti del procedimento è poi presente una ricevuta di un pranzo in data 24 novembre 2010 per due coperti all'hotel San Marco di Parma, dietro il quale è annotata l'indicazione " [omissis]- [omissis]", trattandosi verosimilmente – visto il luogo della riunione – di un pranzo tra i due amministratori delegati dei gruppi SCA (poi DS Smith) e Pro-Gest a valle o nel contesto di un incontro di vertice<sup>281</sup>.

**178.** La documentazione in atti relativa all'anno 2011 offre la prova di tre cicli di riunioni regionali, e in particolare di un primo ciclo di riunioni regionali nel mese di febbraio (con una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 15 febbraio 2011<sup>282</sup>, e una riunione del tavolo Veneto il 21 febbraio 2011<sup>283</sup>), di un secondo ciclo di riunioni regionali nel mese di maggio (riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 6 maggio 2011<sup>284</sup>, riunione del tavolo Veneto in

---

*Cartonstrong), con un'unica cartella di lavoro "LOMB\_PIEM", nella quale compaiono le due colonne "clie" e "ragione sociale", cui è affiancata una terza colonna "04/10/2010", divisa in due sottocolonne senza nome (verosimilmente relative al foglio a onda singola e doppia), in cui sono elencati una serie di sconti per taluni clienti. Anche il sig. [omissis] di DS Smith in sede di audizione ha considerato che simili tabulati riguardano il tavolo della Lombardia e che la sigla " [omissis]" sta per [omissis] di SCA (poi DS Smith), mentre la sigla " [omissis]" sta per [omissis] di Ondulati Giusti (poi Pro-Gest) (cfr. verbale di audizione di DS Smith (DOC141), in particolare con riferimento alle sigle contenute nell'analogo documento ISP270.85). La seconda cartella di lavoro del citato file "2010\_10\_01 Sconti LOM PIE VEN", denominata "Veneto", riporta una serie di sconti, suddivisi per le tre tipologie di onda "singola", "BC" ed "EB", per una serie di clienti del Veneto. L'esito della riunione sembra invece documentato dal file excel "2010\_10\_05 VENETO" (ISP270.57, Cartonstrong), che contiene due colonne: una prima colonna "Clienti", e una seconda colonna "NUOVI" (da intendersi in questo senso come nuovi sconti, definiti nella riunione), suddivisa in due sottocolonne (verosimilmente relative ai fogli a onda singola e ad onda doppia), che riporta una serie di sconti. Tali "NUOVI" sconti sono contemplati anche per una serie di clienti che non sono serviti da Cartonstrong (come emerge da un confronto con il file ISP270.56, Cartonstrong). Cfr., con riferimento a questo ciclo di riunioni, anche DOC626, all. 35, da cui sembra che la riunione del tavolo Veneto possa aver avuto luogo in data 2 settembre 2010.]*

<sup>278</sup> *[Cfr. il file excel denominato "2010\_12\_03 LOMBARDIA" (ISP270.69, Cartonstrong), in cui è presente un'unica cartella di lavoro "LOMB\_PIEM", nella quale vi sono una serie di colonne: una prima colonna senza intestazione (con le due sottocolonne "singola" e "doppia"), che come illustrato è destinata ad ospitare l'indicazione degli aumenti definiti a valle della riunione, una seconda colonna anch'essa senza nome (suddivisa nelle quattro sottocolonne B, E, BC ed EB, ciascuna delle quali è a sua volta articolata in due colonne), compilata al computer con una serie di sconti che, come già indicato, corrispondono agli sconti praticati da Cartonstrong alla data della riunione e che vengono segnati sulla tabella in vista della riunione e per essere in quella sede rappresentati ai concorrenti; ad essa fanno seguito le due ulteriori colonne " [omissis]" (suddivisa nelle sottocolonne "singola" e "doppia") e "[omissis]" (anch'essa suddivisa nelle sottocolonne "singola" e "doppia"). Cfr. anche il file excel denominato "2010-12-07 VENETO" (ISP270.70, Cartonstrong), nella quale vi sono una serie di colonne: una prima colonna senza intestazione (con le due sottocolonne "singola" e "doppia"), che come illustrato è destinata ad ospitare l'indicazione degli aumenti definiti a valle della riunione, una seconda colonna anch'essa senza nome (suddivisa nelle quattro sottocolonne B, E, BC ed EB, ciascuna delle quali è a sua volta articolata in due colonne), compilata al computer con una serie di sconti che, come già discusso, corrispondono agli sconti praticati da Cartonstrong prima della riunione e segnati sulla tabella per essere comunicati nel corso della riunione; ad essa fanno seguito le ulteriori colonne "SK", "NE", "SCA", "LAV", e "GIUSTI", tutte articolate nelle due sottocolonne "singola" e "doppia".]*

<sup>279</sup> *[ISP270.69 (Cartonstrong).]*

<sup>280</sup> *[ISP270.70 (Cartonstrong).]*

<sup>281</sup> *[DOC569, all. 3.]*

<sup>282</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2011\_02\_13 LOMBARDIA" (ISP270.86, Cartonstrong). In sede di audizione il sig. [omissis] di [omissis] ha dichiarato che simili tabulati riguardano il tavolo della Lombardia e che la sigla, in esso contenuta, di "AD" sta per [omissis] di SCA (poi DS Smith), quella "AD" sta per Adda Ondulati (che, stante quanto dichiarato dal sig. [omissis], ha partecipato alle riunioni nella persona di [omissis]), mentre la sigla sta per di Ondulati Giusti. Agli atti è presente copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione, in cui compaiono le indicazioni "MI 15/02", come luogo e data della riunione, ad indicare che dunque essa si è svolta due giorni dopo rispetto a quanto preventivato, "+ 30 ond. e triplo" quale indicazione ricevuta dai vertici e "dal 28/02/2011" come data di decorrenza dei nuovi sconti (DOC626, all. 1). Agli atti dal procedimento è poi presente copia della ricevuta di pagamento della sala riunioni da parte di di DS Smith per la data del 15 febbraio 2011 (DOC569, all. 1).]*

<sup>283</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2011\_02\_21 VENETO" (ISP270.90, Cartonstrong). Il file contiene due prime colonne "clie" e "ragione sociale", in cui sono elencati i nomi di taluni scaturifici e, per alcuni di essi, il codice cliente, e poi una serie di ulteriori colonne: una prima colonna senza intestazione (con le due sottocolonne "singola" e "doppia") che, come illustrato nella domanda di clemenza di Cartonstrong, è destinata ad ospitare l'indicazione degli aumenti definiti nel corso della riunione, una seconda colonna anch'essa senza nome (suddivisa nelle quattro sottocolonne B, E, BC ed EB, ciascuna delle quali è a sua volta articolata in due colonne), compilata al computer con una serie di sconti che, come dalla stessa indicato, corrispondono agli sconti praticati da Cartonstrong e dalle altre società del gruppo Pro-Gest prima della riunione e che sono segnati sulla tabella per essere comunicati nel corso della riunione; ad esse fanno seguito ulteriori colonne con l'espressa indicazione di "SK", "NE", "SCA", "LAV", e "GIUSTI", tutte suddivise in due sottocolonne "singola" e "doppia". In atti è presente anche copia del tabulato compilato a mano dal rappresentante di Cartonstrong nel corso della riunione (DOC626, all. 2). Il rappresentante di Cartonstrong rappresentava al tavolo tutte le società del gruppo Pro-Gest che vendevano in quell'area geografica e, in particolare, per quanto riguarda il tavolo Veneto, oltre a Cartonstrong, anche Ondulato Trevigiano e Plurionda. Sulla partecipazione di Ondulati Maranello al tavolo Veneto, cfr. DOC15a, all. 20 e ISP721.]*

<sup>284</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2011\_05\_06 LOMBARDIA" (ISP270.100, Cartonstrong); il file contiene una tabella di lavoro denominata "LOMB\_PIEM", che contiene a sua volta due prime colonne "clie" e "ragione sociale", in cui sono elencati i nomi di taluni scaturifici e, per alcuni di essi, il codice cliente, e poi una serie di ulteriori colonne: una prima colonna senza intestazione (con le due sottocolonne "singola" e "doppia"), che come illustrato è destinata ad ospitare l'indicazione degli aumenti definiti nel corso della riunione, una seconda colonna anch'essa senza nome (suddivisa nelle quattro sottocolonne B, E, BC ed EB, ciascuna delle quali è a sua volta articolata in due colonne), compilata al computer con una serie di sconti che, come già discusso, corrispondono agli sconti praticati da Cartonstrong e dalle altre società del gruppo Pro-Gest prima della riunione; ad esse fanno seguito ulteriori colonne, una denominata "SCA", una denominata "GIUSTI", una denominata "ADDA", una denominata "LV", una denominata "IP" e una denominata "IBO". In atti è presente copia del tabulato compilato nel corso della riunione, in cui compare l'annotazione "LOM 06/05/2011", l'indicazione di decorrenza di nuovi sconti "DAL 16/05/2011", nonché anche apposite colonne dedicate ad Adda Ondulati,*

data 9 maggio 2011<sup>285</sup> e riunione del tavolo Toscana/Emilia in data 11 maggio 2011<sup>286</sup>), e di un terzo ciclo di riunioni nel mese di settembre 2011 (e in particolare, per quanto in atti, di una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 6 settembre 2011<sup>287</sup>). Nell'archivio della documentazione relativa al sig. [omissis], al tempo amministratore delegato di SCA, è stata poi rinvenuta la ricevuta di una fattura di un pranzo presso l'hotel I Tre Galletti di Sasso Marconi in data 25 marzo 2011, dietro la quale è stata annotata l'indicazione " [omissis] Sig. [omissis]", potendo dunque trattarsi di un pranzo tra i due a seguire o nel contesto di una possibile riunione di vertice (come già indicato, la ricevuta offre comunque la prova della presenza al tavolo di tre persone, e dunque anche di un terzo partecipante al pranzo oltre al sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, e al sig. [omissis], al tempo amministratore delegato di SCA)<sup>288</sup>. A riprova dell'effettivo svolgimento della riunione, in atti è presente un estratto dell'agenda del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, sulla quale è segnata una riunione presso il ristorante Tre Galletti di Sasso Marconi in data 25 marzo 2011<sup>289</sup>.

**179.** La documentazione in atti testimonia poi lo svolgimento di due cicli di riunioni regionali nel corso del 2012, in particolare nel mese di gennaio (con una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 4 gennaio 2012<sup>290</sup>, e una riunione del tavolo Veneto in data 9 gennaio 2012<sup>291</sup>) e nel mese di luglio (in data 19 luglio 2012 per il tavolo Lombardia/Piemonte<sup>292</sup>, e in data 20 luglio 2012 per il tavolo Veneto<sup>293</sup>), oltre che di una serie di contatti telefonici tra alcune parti, anche in particolare immediatamente a valle di una riunione<sup>294</sup>.

---

*Imballaggi Piemontesi e IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); DOC626, all. 3. Agli atti del procedimento è anche presente copia del pagamento della sala riunioni presso l'Hotel Holiday Inn di Assago da parte del sig. [omissis] di SCA (poi DS Smith); DOC569, all. 1.]*

<sup>285</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2011\_05\_09 VENETO" (ISP270.101, Cartonstrong), che contiene un'unica cartella di lavoro denominata "VENETO", che contiene a sua volta due prime colonne "clie" e "ragione sociale", in cui sono elencati i nomi di taluni scatolifici e, per alcuni di essi, il codice cliente, e poi una serie di ulteriori colonne: oltre ad una prima colonna in bianco, che come anticipato è destinata ad ospitare l'indicazione degli aumenti definiti nel corso della riunione, una seconda colonna anch'essa senza nome (suddivisa nelle quattro sottocolonne B, E, BC ed EB, ciascuna delle quali è a sua volta articolata in due colonne), compilata al computer con una serie di sconti che, come già discusso, corrispondono agli sconti praticati da Cartonstrong e dalle altre società del gruppo interessate da quel tavolo prima della riunione; ad esse fanno seguito ulteriori colonne, con l'espressa indicazione di "SCA", "GIUSTI", "SK", "LV" e "NE". A seguire le tabelle hanno un formato sostanzialmente analogo negli anni, per cui dunque il loro contenuto non verrà descritto nel dettaglio, e ci si limiterà dunque nel prosieguo ad identificare il numero del documento nel fascicolo istruttorio. In atti è presente anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione, in cui sono annotati a mano la data della riunione ("VEN 09/05/2011") nonché la data di decorrenza dei nuovi sconti ("Partenza 16/05/2011"); DOC626, all. 4.]*

<sup>286</sup> *[In atti è presente copia del tabulato compilato nel corso della riunione del tavolo Toscana/Emilia svoltasi in data 11 maggio 2011 in cui è indicata, oltre alla data della riunione (con l'indicazione "EMILIA (11.05.11)"), anche l'annotazione "DECORR. PREVISTA 16.05.11" (DOC580bis, all. 5, e poi anche DOC626, all. 5; enfasi nell'originale).]*

<sup>287</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2011\_09\_06 LOMBARDIA" (ISP270.109, Cartonstrong). In atti è poi presente copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso di quella riunione (in cui compare la data, inserita a mano, del "06/09/2011"), nonché copia della fattura di pagamento della sala riunioni presso l'Hotel Holiday Inn di Assago (intestata a Cartonstrong, per la data del 6 settembre 2011) e, da ultimo, l'estratto del telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis] di Cartonstrong in uscita, in pari data alle ore 9.18, al casello autostradale sito in prossimità dell'hotel Holiday Inn (cfr. DOC512c, all. 5A, 5B e 5C).]*

<sup>288</sup> *[DOC569, all. 3.]*

<sup>289</sup> *[DOC626, all. 40.]*

<sup>290</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2012\_01\_04 LOMBARDIA" (ISP270.122, Cartonstrong). In atti è poi presente copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione dal rappresentante di Cartonstrong, in cui è inserita a mano la data della riunione ("4/01/2012"), la misura dell'aumento decisa dai vertici ("+30") nonché la data di decorrenza dei nuovi sconti ("dal 16/01"); DOC626, all. 6.]*

<sup>291</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2012\_01\_09 VENETO" (ISP270.124, Cartonstrong). In atti è poi presente copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione, in cui è annotata la data della riunione ("09/01/2012"), la data di decorrenza dello sconto ("dal 16/01/2012"), nonché l'indicazione di un nuovo rappresentante di SCA presente alla riunione "[omissis] (NUOVO SCA ROSÀ)" (DOC626, all. 7). Agli atti del procedimento è presente anche una tabella excel denominata "2012\_01\_09 Veneto per [omissis]" (ISP270.123, Cartonstrong), ossia per [omissis] di Ondulato Trevigiano, cui evidentemente nel caso di specie sono poi stati trasmessi i dati a valle delle riunioni, cosa che in realtà avveniva frequentemente secondo le dinamiche meglio illustrate nel prosieguo (cfr. infra). A riscontro dell'effettivo svolgimento della riunione in data 9 gennaio 2012, agli atti del procedimento è poi presente un documento – acquisito in ispezione presso DS Smith – contenente un'email del 5 gennaio 2012 da [omissis], Sales Account Sheets dello stabilimento di DS Smith di Rosà (in provincia di Vicenza – da qui l'indicazione "SCA/VI"), al sig. [omissis] (Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari di DS Smith), con oggetto "Sconti Rosà": "[omissis], ti inoltro in allegato l'elenco degli sconti fogli. Eventualmente quando lo ricevi chiamami che lo vediamo nel dettaglio cliente per cliente. Ciao", cui veniva allegato un pdf contenente l'indicazione degli sconti praticati dallo stabilimento di Rosà ad alcuni clienti da essa serviti (ISP478, DS Smith). In altre parole, in vista della riunione con i concorrenti del successivo 9 gennaio 2012, in data 5 gennaio 2012 internamente a DS Smith venivano convogliate le informazioni da riportare alla riunione circa gli sconti praticati ai propri clienti da DS Smith, nel caso di specie dallo stabilimento di Rosà. ]*

<sup>292</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2012\_07\_19 LOMBARDIA" (ISP270.148, Cartonstrong). In atti è poi presente anche copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso di quella riunione (ISP270.149, Cartonstrong).]*

<sup>293</sup> *[Presso Cartonstrong (cartella "Sconti 2009-2016") è stato rinvenuto un file excel, denominato "2012\_07\_20 VENETO" (ISP270.149, Cartonstrong). In atti è poi presente copia dell'estratto del telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis] di Cartonstrong in uscita al casello autostradale di Vicenza Est alle ore 10.11 del 20 luglio 2012, della fattura del pagamento della sala riunioni presso l'hotel Viest, prenotata a nome di Smurfit Kappa ma pagata poi da Cartonstrong, nonché copia della tabella compilata a mano dal sig. [omissis] di Cartonstrong nel corso della riunione (DOC512c, all. 4A, 4B e 4C). Ad ulteriore riprova dell'effettivo svolgimento della riunione, agli atti del procedimento è presente un'email del 18 luglio 2012 da [omissis] (Sales Account Sheets dello stabilimento di DS Smith di Rosà) al sig. [omissis] (Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari di DS Smith), con oggetto "SCONTI FOGLI ROSÀ":*

**180.** Per l'anno 2013 sono state rinvenute in ispezione, o depositate dagli *applicant*, una fitta serie di ulteriori evidenze documentali. Un primo set di documentazione si riferisce ad un ciclo di riunioni regionali che si sono svolte nel mese di gennaio, e in particolare di una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 28 gennaio 2013<sup>295</sup>, di una riunione del tavolo Veneto in data 29 gennaio 2013 e di una riunione del tavolo Toscana/Emilia il 31 gennaio 2013<sup>296</sup>. Per illustrare più nel dettaglio la tipologia di prove in atti, e la piena complementarietà delle informazioni provenienti dalle diverse fonti di prova, si consideri a titolo di esempio la tipologia di documentazione disponibile con riferimento alla citata riunione regionale Veneto del 29 gennaio 2013. Tra la documentazione in atti figura in primo luogo la tabella *excel* preparata dai rappresentanti di Cartonstrong in vista della partecipazione alla riunione (*file excel* denominato "2013\_01\_29 VENETO"<sup>297</sup>), così come anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione e del *telepass* dell'auto aziendale in uso al rappresentante di Cartonstrong in uscita al casello autostradale sito in prossimità dell'hotel Viesti di Vicenza, presso cui ha avuto luogo la riunione<sup>298</sup>.

**181.** A riprova dell'effettivo svolgimento della riunione, agli atti del procedimento è poi presente un'email del 25 gennaio 2013 da [omissis] (*Sales Account Sheets* dello stabilimento di DS Smith di Rosà) al sig. [omissis] (*Sheet Sales Manager* dello stabilimento di DS Smith di Porcari), con in copia [omissis], direttore dello stabilimento di DS Smith di Rosà, con oggetto "Elenco sconti fogli Rosà": " [omissis], ti invio in allegato la lista con gli sconti attuali dei clienti fogli. Verifica che sia tutto leggibile e ci sentiamo lunedì mattina", cui viene allegata in pdf una tabella ("SCONTI CLIENTI FOGLI ROSÀ") in cui vengono annotati a mano gli sconti praticati ai propri clienti dallo stabilimento di Rosà ("SCA/VI")<sup>299</sup>.

**182.** In altre parole, in vista della riunione con i concorrenti del successivo 29 gennaio 2013, in data 25 gennaio 2013 internamente a DS Smith venivano convogliate le informazioni da presentare alla riunione circa gli sconti praticati in quel momento da DS Smith. Tale tabella è stata poi stampata e portata da DS Smith alla riunione con i concorrenti. Agli atti del procedimento è infatti presente copia della medesima tabella (Figura 21), stampata e compilata in altre sue parti da [omissis], direttore commerciale dello stabilimento di DS Smith di Vigasio, che ha partecipato a quella specifica riunione (sul tabulato viene infatti annotata a mano la data del "29-01-13"), e che viene poi ritrasmessa

---

[omissis], TI INVIO IN ALLEGATO QUANTO DA TE RICHIESTO. MA APPENA HAI 5 MINUTI CHIAMAMI CHE TI FACCIO ALCUNE PRECISAZIONI. CIAO", cui viene allegata in pdf una tabella in cui vengono annotati a mano gli sconti praticati ai propri clienti dallo stabilimento di Rosà ("SCA/VI"); DOC15a, all. 20. Anche in questo caso, in vista della riunione con i concorrenti del successivo 20 luglio 2012, in data 18 luglio 2012 internamente a DS Smith venivano convogliate le informazioni da presentare alla riunione circa gli sconti praticati in quel momento da DS Smith. La tabella riporta poi, in analogia con le Figure già in precedenza illustrate, una serie di colonne per altri fornitori di fogli, lasciate in bianco e da compilare nel corso della riunione. Questa tabella contiene anche la sigla "TREV" e "MAR" le quali, come già in precedenza illustrato, erano rappresentate dal sig. [omissis] (per Cartonstrong, il tabulato di DS Smith riporta invece la menzione "Mondi", riferita alla precedente denominazione sociale della società, ossia Mondi Cartonstrong).]

<sup>294</sup> [In particolare in data 6 aprile 2012, (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari, con oggetto "ti aveva cercato [omissis] della Sca Rosà e [omissis] [omissis] nome del direttore commerciale di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) di Laveggia, se vuoi richiamarli, grazie" (ISP506, DS Smith). In data 23 luglio 2012, (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di DS Smith di Porcari, che come visto partecipava alle riunioni del tavolo Veneto per conto di SCA (poi DS Smith), con oggetto: "richiamare della Smurfit e [omissis] di Rosà, grazie" (ISP510, DS Smith).]

<sup>295</sup> [In particolare, presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2013\_01\_28 LOMBARDIA" (ISP270.233, Cartonstrong). Si precisa che, in alto a sinistra, il citato file excel riporta per errore la data "28-ott-2013", che sembra in realtà un refuso legato all'inserimento, nella tabella excel, della data 28.10.2013 invece di 28.01.2013, la quale poi è stata convertita in automatico nell'indicazione "28-ott-2013". Lo stesso errore è presente nella tabella excel relativa alla riunione del tavolo Veneto denominata "2013\_01\_29 VENETO" (ISP270.234, Cartonstrong), la quale reca al suo interno la data del "29-ott-2013", nonché nei tabulati in pdf relativi ad entrambe le riunioni (DOC626, all. 13 e 14). A conferma che le riunioni si sono svolte in data 28 e 29 gennaio 2013, in atti sono presenti copie dei telepass dell'auto aziendale del rappresentante di Cartonstrong in uscita ai caselli autostradali siti in prossimità degli hotel in cui hanno avuto luogo le riunioni (DOC626, all. 31), nonché anche copia del tabulato relativo alla riunione del tavolo Lombardia del 28 gennaio 2013 (DOC626, all. 13 e 31), in cui compare l'annotazione "+ 40 dal 04/02", essendo dunque riferita alla decorrenza dei nuovi sconti dal successivo 4 febbraio 2012. La conferma che tale ultima riunione si è svolta a gennaio e non ad ottobre è comunque offerta anche dall'ulteriore documentazione ispettiva presente agli atti (e, in particolare dallo scambio di email [omissis]- [omissis] di cui all'ISP478, DS Smith), nonché dal tabulato della riunione "Veneto" del "29-01-13" compilato da DS Smith (DOC15a, all. 19). Agli atti del procedimento vi è anche la ricevuta del pagamento della sala riunioni presso l'Hotel Holiday Inn di Assago da parte del sig. [omissis] di DS Smith (DOC569, all. 1).]

<sup>296</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file word, denominato "2013\_01\_31 Clienti EMILIA" (ISP270.235, Cartonstrong). Il file riporta, in una prima colonna, l'elenco di alcuni scatolifici dell'Emilia Romagna, e le seguenti cinque ulteriori colonne "PROGEST", "GIUSTI", "SCA", "VEGGIA", "SMURFIT", ciascuna suddivisa in due sottocolonne (verosimilmente relative ai fogli a onda singola e a onda doppia) che riportano in concomitanza dei nomi di taluni clienti voci di sconto rispetto al Listino 2004 (e.g., per l'onda singola 165-180, e per l'onda doppia 265-285). Tali colonne sono poi seguite da un'ultima colonna denominata "NUOVO", in cui vengono indicate misure di sconto inferiori rispetto a quelle indicate nelle precedenti colonne, e dunque prezzi più alti, a tutta evidenza definiti congiuntamente tra i concorrenti nell'ambito della riunione richiamata nel nome del file, ossia del 31 gennaio 2013. Tale circostanza emerge anche dalla semplice osservazione della data della riunione che segue, di pochi giorni, quelle relative agli altri tavoli (28 gennaio 2013 per il tavolo Lombardia e 29 gennaio 2013 per il tavolo Veneto). Il fatto che tali sconti non siano definiti unilateralmente da Cartonstrong emerge, oltre che dal fatto che la tabella richiama espressamente i nomi dei concorrenti, anche dalla circostanza che la colonna "NUOVO" riporta una serie di aumenti (nella misura di sconti più contenuti) anche per clienti che non sono serviti da Cartonstrong o altre società al tempo facenti parte del gruppo Pro-Gest, ma talora appunto da uno o più di concorrenti nelle altre colonne della tabella.]

<sup>297</sup> [ISP270.234 (Cartonstrong).]

<sup>298</sup> [DOC626, all. 14 e 31. Con riferimento alla data della riunione, cfr. più ampia digressione in nota supra con riferimento alla riunione regionale del 28 gennaio 2013. ]

<sup>299</sup> [ISP458 (DS Smith). ]

all'interno di DS Smith via fax (alla "C.A. [OMISSIS]") per l'implementazione degli aumenti concordati "DAL 02/02/2013" (come da annotazione a mano sulla tabella)<sup>300</sup>.

**Figura 21 – Tabella della riunione del 29 gennaio 2013 compilata da [omissis], direttore commerciale dello stabilimento di DS Smith di Vigasio (DOC15a, all. 19)**

The table is a handwritten spreadsheet with the following columns: NOMINATIVI, SCA/VR, SCA/VI, BADIPACK, C.P./SVEA, N. EST, FORMOS, VEGGIA, MAR., KAPPA, GIUSTI, TREV., MONDI, N. SCONTO. The data is organized into several groups, with handwritten notes like 'MICROSTRIP' and '10 EB' interspersed. The date '29-01-13' is circled at the top, and 'DOC. 75' and 'DAL 02/02/2013' are written in the top right corner. On the left side, there is vertical text: 'P.01', 'DS SMITH PACKAGING', and '17.45'. At the bottom left, there is a date stamp '29-GEN-2013'.

**183.** L'effettivo svolgimento della riunione emerge anche dalla documentazione acquisita presso Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), e in particolare da un'email di [omissis], che rivestiva al tempo la funzione di impiegato commerciale settore cartone, a [omissis], sempre di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), del 29 gennaio 2013, con oggetto "RIUNIONI": "TI ALLEGO MODULI MARCHE E VENETO COSÌ SE VUOI PUOI FARCI DELLE VARIAZIONI PRIMA DI STAMPARE CIAO"<sup>301</sup>. In allegato viene trasmessa una tabella excel (denominata "RIUNIONI"), che contiene due cartelle di lavoro (una "VENETO" e l'altra "MARCHE"); in particolare, quella del Veneto elenca i nomi dei medesimi clienti elencati nelle tabelle "Veneto" predisposte in vista della riunione da Cartonstrong e DS Smith, sopra descritte, e riporta poi una serie di ulteriori colonne: "CONCORDATO", "VEGGIA", "SCA", "GIUSTI", "N/EST", "SMURFIT FORMOS", e per il "GRUPPO PROGEST" le tre colonne di "MARANELLO", "TREVIGIANO" e "CTS"<sup>302</sup>.

**184.** Si tratta, a tutta evidenza, della copia del tabulato (Figura 22) che è stata predisposta da Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) in vista della riunione con i concorrenti del tavolo Veneto in data 29 gennaio 2013.

<sup>300</sup> [DOC15a, all. 19.]

<sup>301</sup> [ISP722 (Laveggia).]

<sup>302</sup> [ISP721 (Laveggia).]



riunione (denominato "2013\_07\_08 VENETO"<sup>307</sup>, in cui questi hanno peraltro annotato che in quell'occasione la sala riunioni presso l'hotel Viesti di Vicenza è stata pagata da Laveggia<sup>308</sup>), anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione, in cui compaiono le annotazioni "+10 EB" nonché "Partenza dal 15/07/2013"<sup>309</sup>.

**Figura 23 – Tabella compilata a mano da [omissis] di Cartonstrong nel corso della riunione dell'8 luglio 2013 (DOC626, all. 11<sup>310</sup>)**

+10 EB      Partenza dal 15/07/2013      Ⓟ

8-lug-13				SK	GI	NE	LV	DS	
	80/130 180/130			NO			100-110 200-210		
	120/130 220/230	120	220	230	140/150 260/250	140/150 260/250	135/145 260/250		
	125 - 225/235	120	220	230	140/150 260/250	140/150 260/250	145 265/255		
	115-125 225-235	140 150 10	245 255 255 265				135/145 265/255	120/130 230/260	
	120/130 220/230				140/150 260/250	140/150 260/250			TOSCANA O.U.
	100/110 200/210					120 220			
	120/230 220/230	140 150 150 160 20	245 255 255 265		140/150 260/250	140/150 260/250	Sant'erno		
OMISSIS	80 - 180 -				100 - 200 -				
	90 - 180 -				110 - 210 -				
	85-85 200 -						105-115 220-230		
	110-130 220-230	140 150 150 160 15	240 250 250 260 15		140-150 260-250	140-150 260-250	140-150 250-260		
	80-90 180-190					110-110 210-220		50 150-160	
	120-130 220-230	140 150 15	245 255 255 265 15						
		140 150	245 255 255 265		140/150 260/250	145/165 260/250	140/150 260/250		
	110-120 220-230				130/140 230/260		130/140 260/250		
	90-100 180-200	110 120 15	210 220 220 230 15		110/110 210/220	100-110 200-210			
	110-120 210-220				130 230		130/140 265/255		

9-5 620  
0 0 220

VULCANO

**187.** A riprova che si tratta di sconti definiti in una riunione con i concorrenti del "8-lug-13", agli atti del procedimento è presente una tabella (Figura 24), compilata da [omissis] (direttore commerciale dello stabilimento di DS Smith di Vigasio) nell'ambito di quella riunione, in cui si riportano i medesimi sconti (come risulta da un confronto tra le informazioni contrassegnate in rosso nelle Figure 23 e 24) e viene annotata per la "partenza" degli aumenti la data del "15/7/2013", stessa data di decorrenza indicata da Cartonstrong nel documento di cui sopra<sup>311</sup>.

<sup>307</sup> [ISP270.199 (Cartonstrong). ]

<sup>308</sup> [Cfr. ISP270.266 (Cartonstrong). Si è già dato atto del fatto che, nella propria domanda di clemenza, Cartonstrong ha dato atto del fatto che per un certo periodo il proprio rappresentante alle riunioni ha anche annotato nelle tabelle excel chi avrebbe pagato la sala riunioni, e tale indicazione è in particolar modo visibile in taluni dei file excel contenuti nella cartella rivenuta in ispezione (ISP270), relativi alle riunioni regionali dei tavoli Lombardia/Piemonte e Veneto, posizionando il cursore sopra al nome dei diversi partecipanti al tavolo. In questo caso, per la riunione del tavolo Veneto dell'8 luglio 2013, la tabella contenuta nel file 270.266 dà atto di come la sala riunioni fosse stata pagata da Laveggia (poi Scatolificio La Veggia).]

<sup>309</sup> [DOC626, all. 11.]

<sup>310</sup> [In ispezione presso la sede di Cartonstrong è stata rinvenuta anche una tabella excel denominata "Sconti Veneto dal 15 luglio 2013" (ISP257, Cartonstrong), che segue il medesimo format di quelle utilizzate da Cartonstrong in vista delle riunioni ma, rispetto a queste ultime, è stata anche compilata nella prima colonna affianco ai nomi dei clienti (e dunque, come ampiamente descritto in precedenza, dà atto degli sconti definiti per questi clienti nel corso delle riunioni). Si tratta a tutta evidenza, e anche sulla base di un confronto tra la tabella compilata a mano da Cartonstrong nel corso della riunione (di cui in Figura 23) e la documentazione formata nel corso di quella riunione da DS Smith (poi illustrata in Figura 24), di una tabella che riporta i nuovi sconti definiti tra i concorrenti nell'ambito di quella riunione.]

<sup>311</sup> [DOC15a, all. 17.]

**Figura 24 – Tabella della riunione dell'8 luglio 2013 compilata da [omissis], direttore commerciale dello stabilimento di DS Smith di Vigasio (DOC15a, all. 17)**

NOMINATIVI	SCA/VR	SCA/VI	BADIPACK	C.P./SIVEA	N. EST	FORMOS	VEGGIA	MAR.	KAPPA	GIUSTI	TREV.	MONDI	N. SCONTO
					135 240	140 240				140 240			140 240 240 240
							100 250						20 140 140 140
		120 130			145 245	140 240				140 240			145 - 245 245
		230 240			135 245								145 145 245 245
		235 245	misc			140 240				140 240			140 140 245 240
					120 240								100 140 245 240
						140 240				140 240			140 140 245 240
													80 - 180
						140 240	140 250			140 240	140 240		140 140 245 240
										140 240			90 190
OMISSIS							105 210						85 200
					140 240	140 240	140 240			145 240			140 140 245 240
					130 240								140 140 245 240
						140 240				140 240	140 240		90 140 140 240
					130 225	130 230							140 140 245 240
	50 130 140												80 140 140 245
	100 240 240					140 240				145 240			140 140 245 240
					140 240	140 240							90 - 140
						140 240				130 240	140 245		140 140 245 240
		125 135			140 245	140 240	130 235			140 240			140 140 245 240
		230 240	misc		140 240	130 230							140 140 245 240
		235 245	misc		140 245	140 240				140 240			140 140 245 240
		235 245	misc										140 140 245 240

P. = misc → LINEE 15/7/2013

-10 EB

**188.** In atti è poi presente copia del *telepass* dell'auto aziendale del sig. [omissis] di Ondulati Nordest, in uscita al casello di Vicenza Est, sito in prossimità dell'hotel Viest, alle ore 10.06 del giorno dell'8 luglio 2013<sup>312</sup>.

**189.** Nel luglio 2013 hanno poi avuto luogo due ulteriori riunioni regionali in particolare, stando alle evidenze in atti, quelle del tavolo Lombardia/Piemonte in data 10 luglio 2013<sup>313</sup>, e del tavolo Toscana/Emilia in data 11 luglio 2013<sup>314</sup>.

**190.** Analogo confronto tra le informazioni in atti, a conferma della veridicità e complementarietà delle dichiarazioni degli *applicant*, può essere operato con riferimento alla documentazione relativa ad una riunione regionale del tavolo Veneto del 23 settembre 2013. A tal proposito, in atti è presente copia del *file excel*, denominato "2013\_09\_23 VENETO"<sup>315</sup>, preparato in vista della riunione, nonché del *telepass* dell'auto del sig. [omissis] in uscita al casello autostradale di Vicenza Est alle ore 10.53 in data 23 settembre 2013<sup>316</sup>, dunque per recarsi alla riunione del tavolo Veneto che – come già ampiamente descritto – si svolgevano di regola intorno alle 10.30 del mattino presso l'Hotel Viest di Vicenza, sito in prossimità di quell'uscita autostradale. In quell'occasione, secondo quanto annotato nel *file excel*, la sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Ondulati Nordest<sup>317</sup>. In atti è poi presente copia del tabulato di quella riunione compilato a mano dal sig. [omissis] di Cartonstrong (Figura 25).

<sup>312</sup> [DOC571ter, all. 3.]

<sup>313</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un *file excel*, denominato "2013\_07\_10 LOMBARDIA" (ISP270.200, Cartonstrong). Sulle sigle che compaiono nella tabella si è soffermato anche il sig. [omissis] di [omissis] in sede di audizione in data 17 ottobre 2017 (DOC141), dichiarando che le sigle corrispondono a Ondulati Giusti ("GI"), DS Smith ("DS"), Laveggia ("LV"), Adda Ondulati ("AD"), Imballaggi Piemontesi ("IP"), e IBO Ondulati ("IB"), poi Innova Group – Stabilimento di Caino. In atti è presente anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione dal rappresentante di Cartonstrong, in cui compare anche l'indicazione relativa alla data di decorrenza degli sconti ("dal 15/07/2013"); DOC626, all. 12.]

<sup>314</sup> [Nel computer del sig. [omissis] [omissis] di Cartonstrong (cartella "Sconti 2009-2016") è stato rinvenuto un *file*, denominato "2013\_07\_11 EMILIA" (ISP270.201, Cartonstrong). A riprova del fatto che si tratta di una tabella preparata in vista di una riunione regionale del tavolo Toscana/Emilia si consideri anche solo la prossimità con le altre riunioni regionali, in particolare quella del tavolo Veneto in data 8 luglio 2013, del tavolo Lombardia in data 10 luglio 2013 e del tavolo Toscana Emilia in data 11 luglio 2013.]

<sup>315</sup> [ISP270.209 (Cartonstrong).]

<sup>316</sup> [DOC512c, all. 3B.]

<sup>317</sup> [Cfr. ISP270.266 (Cartonstrong), che dà atto di come la sala riunioni fosse stata pagata da Ondulati Nordest, posizionando il cursore sopra al nome della società, secondo le dinamiche già in precedenza descritte.]

**Figura 25 – Tabella della riunione del 23 settembre 2013 compilata da [omissis] di Cartonstrong (DOC512c, all. 3A)**

23-set-13		SK	GI	NE	LV	DS
	70/80		NO		80	
	110/180				180	
	100/110	120 c 220 2c	120	130	130	
	200/210		220	230	230	
	100/110		130	115	140	
	200/210		220	215	240	
	100/110	20 130 225 235 235 245 25 135			115	125
	205/215				235	235
	100/110		110	115		
	200/210		210	215		
	90/100		PANALUS			
	180/200			110		
	100/110	25 135 135 145 230 240 240 250	130	130		
	200/210	✓	130	230		
	60 -		80 -			
	160 -		180 -			
	80 -			100 -		
	180 -			200 -		
	80/80		100		95	
	180/180		200		210	
	100/110	25 135 135 145 225 235 235 245	115	110		
	200/210	✓	215	210	210	
	80/80			100		50
	180/180			200		150
	100/110	20 130 225 235 235 245 115 135				
	200/210	20 130 225 235 235 245	110	130	130	110
			220	230	230	220
	90/100		115		115	
	180/200		215		215	
	80/80	90 100 190 200 200 210	90	100		
	180/180	✓	130	200		
	80/80		110		110	
	180/180		210		210	

**191.** Anche in questo caso, a riprova che si tratta di un documento preparato in vista di una riunione con i concorrenti del "23-set-13", agli atti del procedimento è presente una tabella compilata da [omissis], direttore commerciale dello stabilimento di DS Smith di Vigasio, nell'ambito di quella riunione (Figura 26). La tabella riporta quanto discusso e definito in quella sede (tra cui la data di decorrenza dei nuovi sconti, "DAL 1/10/13") e in particolare, sotto la colonna "N. SCONTO", le medesime misure di sconto riportate nella prima colonna del tabulato redatto dal sig. [omissis] di Cartonstrong (cfr., a tal proposito, riquadri in rosso nelle Figure 25 e 26)<sup>318</sup>.

**Figura 26 – Tabella della riunione del 23 settembre 2013 compilata da [omissis] di DS Smith (DOC15a, all. 16)**

DOC 70

T<sub>10</sub> + 10  
B/A T EB

NOMINATIVO	SCA/VR	SCA/VI	SMURFIT KAPPA	N. EST	PROGEST	VEGGIA	GIUSTI	N. SCONTO
			120 220 230	130 230 240	120 220 230		120 230 240	100 200 210
						90 190 200		70 170 180
			130 230 240	140 240 unico			125 225 235	100 200 210
		125-135 - 235-245 240/250		125 235	110 230			100 200 210
			110 210 220				125 225 235	100 200 210
				110 210 220				90 190 200
			130 230 240		125 225 235		130 230 240	100 200 210
								50 150 unico
			125 225 235		125 225 235	120 220 230	120 220 230	100 200 210
OMISSIS								80 180 unico
								80 180 190
			120 220 230	130 230 240	125 225 235	110 210 220	120 220 230	100 200 210
								90 190 200
			90 190 200		90 190 200		100 200 210	80 180 190
			110 210 220	110 210 220				80 180 190
	50 150 160						100 200	MANUTENERE
	125 220 230		130 225 235			130 225 235		100 200 210
								80 180 unico
			130 230 240		130 230 240		120 225 235	100 200 210
		125-135 - 235-245 235 - 245		125 225 235				100 200 210
		125-135 - 235-245 240 - 250	130 230 240	125 235 245			125 225 235	100 200 210

\* ORBINA                      \* \* ORBINA POCO

Δ NON ORBINA

Data 26/10/13

**192.** Il fascicolo istruttorio contiene poi copia del *telepass* dell'auto aziendale del sig. [omissis] di Ondulati Nordest, in uscita al casello di Vicenza Est, sito in prossimità dell'hotel Viest, alle ore 10.54 del giorno del 23 settembre 2013<sup>319</sup>.

**193.** Nello stesso mese di settembre hanno altresì avuto luogo le altre riunioni regionali e in particolare, stando alle informazioni in atti, una riunione del tavolo Toscana/Emilia in data 25 settembre 2013<sup>320</sup>, e una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 26 settembre 2013<sup>321</sup>, e a seguire hanno avuto luogo anche contatti telefonici tra alcune parti<sup>322</sup>.

**194.** L'ultimo giro di riunioni regionali dell'anno 2013 ha avuto luogo nel mese di novembre, e a tal proposito la documentazione in atti offre la prova di una riunione del tavolo Veneto in data 25 novembre 2013<sup>323</sup>, di una riunione

<sup>319</sup> [DOC571ter, all. 4.]

<sup>320</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file word, denominato "2013\_09\_25 EMILIA" (ISP270.210, Cartonstrong), preparato in vista di una riunione regionale del tavolo Toscana/Emilia prevista per il 25 settembre 2013. A riprova del fatto che si tratta di una tabella preparata in vista di una riunione regionale del tavolo Toscana/Emilia si consideri anche solo la prossimità con le altre riunioni regionali, in particolare quella del tavolo Lombardia in data 26 settembre 2013 e quella del tavolo Veneto in data 23 settembre 2013.]

<sup>321</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2013\_09\_26 LOMBARDIA" (ISP270.211, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto annotato dal rappresentante di Cartonstrong nel file excel, la sala riunioni presso l'hotel Holiday Inn di Assago è stata pagata da Cartonstrong; tale annotazione, rinvenuta nelle tabelle acquisite in ispezione (cfr. ISP270.314 e ISP270.239, Cartonstrong) ed illustrata poi in seguito dall'estensore del documento nell'ambito della domanda di clemenza presentata da Cartonstrong, risulta confermata dalla copia della fattura di pagamento della sala riunioni dell'Holiday Inn di Assago per il giorno 26 settembre 2013, presente in atti (DOC512c, all. 6B), dunque a conferma della veridicità delle informazioni ivi riportate. In atti è poi presente anche copia del tabulato di quella riunione compilato a mano dal sig. [omissis] di Cartonstrong (DOC512c, all. 6A).]

<sup>322</sup> [In data 15 ottobre 2013, [omissis] (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sales Manager Sheets dello stabilimento di Porcari di DS Smith, con oggetto: "richiameresti [omissis] della kappa smurfit che ti ha cercato, grazie" (ISP511, DS Smith).]

<sup>323</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2013\_11\_25 VENETO" (ISP270.226, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto annotato nel file excel, la sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Smurfit Kappa (cfr. ISP270.266). In atti è poi presente anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione (DOC626, all. 15). Di quanto deciso in sede di riunione si dà anche atto nel file, presente sempre nella cartella ISP270, denominato "2013\_11\_25 VENETO" (ISP270.226, Cartonstrong). Anche in questo caso, a riprova che si tratta di un documento preparato in vista una riunione con i concorrenti del "25-nov-13", e a conferma delle dichiarazioni del leniency applicant, agli atti del procedimento è presente una tabella compilata da [omissis], direttore commerciale dello stabilimento di DS Smith di Vigasio, nell'ambito di quella riunione (la quale riporta quanto discusso e definito, ivi compresa la decorrenza dei nuovi sconti "DAL 2/12/13", in cui vengono elencate sotto la colonna "N. Sconto" le informazioni relative agli sconti definiti in sede di riunione, del tutto analoghi a quelli segnati dal rappresentante del concorrente Cartonstrong; DOC15a, all. 15). Come già illustrato in precedenza, sotto la colonna "PROGEST" confluiscono ormai tutte le indicazioni relative a Cartonstrong, Ondulati Maranello e Ondulati Trevigiano, parte del gruppo Pro-Gest. In atti è poi presente copia del

del tavolo Toscana/Emilia in data 27 novembre 2013<sup>324</sup>, nonché di una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 28 novembre 2013<sup>325</sup>.

**195.** La documentazione relativa all'anno 2014 conferma l'assoluta continuità dell'intesa negli anni, secondo dinamiche simili a quelle degli anni precedenti. Da essa in particolare emerge lo svolgimento di tre cicli di riunioni regionali, un primo nel mese di giugno 2014, un secondo tra la fine di agosto e l'inizio di settembre 2014 ed un ultimo nel mese di novembre 2014, e per quest'ultimo la documentazione in atti offre altresì la prova dello svolgimento di una riunione tra i vertici aziendali, appunto di poco precedente alle riunioni regionali. In particolare, nel mese di giugno 2014 si sono svolte tre riunioni regionali, in data 13 giugno 2014 (tavolo Veneto)<sup>326</sup>, in data 17 giugno 2014 (tavolo Lombardia/Piemonte)<sup>327</sup>, e in data 19 giugno 2014 (tavolo Toscana/Emilia)<sup>328</sup>, per le quali vi è ampio riscontro nella documentazione in atti; analoga documentazione è disponibile per le successive riunioni che hanno avuto luogo a cavallo tra i mesi di agosto e settembre, e in particolare il 29 agosto 2014 (tavolo Veneto)<sup>329</sup>, il 1° settembre 2014 (tavolo Lombardia/Piemonte)<sup>330</sup> e il 3 settembre 2014 (tavolo Toscana/Emilia)<sup>331</sup>.

**196.** In ispezione è stata poi acquisita un'email che dà evidenza dello svolgimento, a fine ottobre 2014, di una riunione di vertice. In particolare, in data 28 ottobre 2014 [omissis], Direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, ha inviato un'email a [omissis], amministratore delegato di ICOM, con in copia [omissis], amministratore unico di Ondulato Piceno, con oggetto "Comunicazione urgente": "Buonasera [omissis] [nome dell'amministratore delegato di

---

*telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis] di Ondulati Nordest, in uscita al casello di Vicenza Est, in prossimità dell'hotel Viest, alle ore 10.22 del giorno del 25 novembre 2013 (DOC571ter, all. 5).]*

<sup>324</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2013\_11\_26 EMILIA & TOSCANA" (ISP270.227, Cartonstrong). La tabella ha all'interno un'unica cartella di lavoro denominata "Emilia Toscana", la quale a sua volta contiene due prime colonne in cui sono elencati i nomi di alcuni scatolifici e, per alcuni di essi, il codice cliente, e poi una serie di ulteriori colonne: oltre ad una prima colonna "Nuovo", nel tabulato è presente una seconda colonna senza nome articolata in quattro sottocolonne B, E, BC ed EB (ciascuna delle quali è a sua volta articolata in due colonne), compilata al computer con una serie di sconti che, come già indicato, corrispondono agli sconti praticati da Cartonstrong (e Ondulati Maranello) prima della riunione e segnati sulla tabella in vista della riunione; ad esse fanno seguito ulteriori colonne, con l'espressa indicazione di "Giusti - Sig. [omissis]" (con sotto l'indicazione "Altopascio"), "DS - Sig. [omissis]" (con sotto l'indicazione "Porcari"), "VG - Sig. [omissis]" (con sotto l'indicazione "Parm./Roteglia (int.)"), "SK - Sig. [omissis]" (con sotto l'indicazione "Lunata/Panaro/imol."), ed un'ultima colonna "Ev. Commenti". L'indicazione "Parm./Roteglia" peraltro conferma, come già indicato, che il sig. [omissis] di Laveggia rappresentava anche Ondulati Santerno, laddove appunto l'indicazione "Parm." si riferisce evidentemente a Parmense Ondulati, poi Ondulati Santerno. Si consideri altresì che la tabella excel di cui al citato documento ISP.270.227 ricalca in buona sostanza, nel suo format, quelle utilizzate da Cartonstrong per i tavoli "Lombardia/Piemonte" e "Veneto", ed è dunque anch'essa espressione di un'evoluzione nelle modalità di partecipazione rispetto a talune prime tabelle, in formato word, utilizzate per la partecipazione a questo tavolo (di cui si è già dato atto per gli anni precedenti). In atti è poi presente copia del tabulato compilato dal sig. [omissis] nel corso di quella riunione, che ha avuto luogo il giorno successivo rispetto a quanto preventivato, e dunque in data 27 novembre 2013, e in cui compare l'annotazione "+ 40 da lunedì 2/12"; DOC626, all. 16.]*

<sup>325</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2013\_11\_28 LOMBARDIA" (ISP270.228, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto annotato nella tabella excel, la sala riunioni presso l'hotel Holiday Inn di Assago è stata pagata da DS Smith (cfr. ISP270.239). La veridicità di tale annotazione trova conferma nella circostanza che, agli atti del procedimento, è presente copia della ricevuta di pagamento della sala riunioni, in quell'hotel e in quella data, da parte di DS Smith (DOC569, all. 1). In atti è poi presente anche copia del tabulato compilato a mano dal sig. [omissis] di Cartonstrong nel corso della riunione in cui compare l'indicazione ricevuta dai vertici circa la misura generale dell'aumento ("+ 40€"), che compare anche nei tabulati relativi alle altre riunioni regionali svoltesi nel mese di novembre 2013, già in precedenza citati; sul tabulato compare anche la data di decorrenza degli sconti ("dal 9/12/2013") - DOC626, all. 17.]*

<sup>326</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2014\_06\_13 VENETO" (ISP270.262, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto indicato nel file excel, la sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Cartonstrong (cfr. ISP270.262); a conferma della veridicità delle annotazioni del rappresentante di Cartonstrong, agli atti del procedimento è presente copia della fattura di pagamento della sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza per il giorno 13 giugno 2014 da parte di Cartonstrong (DOC512c, all. 2B). In atti è poi presente copia del tabulato di quella riunione compilato a mano dal rappresentante di Cartonstrong, nel quale in altro a sinistra compare la dicitura "+30 dal 23/06/2014", ossia l'indicazione in tal senso ricevuta dai vertici aziendali a valle delle riunioni di vertice, nonché dell'estratto del telepass dell'auto del rappresentante di Cartonstrong in uscita al casello autostradale di Vicenza Est (in prossimità dell'hotel Viest) alle ore 10.22 del giorno della riunione (DOC512c, all. 2A e 2C. Il tabulato compilato è contenuto anche in DOC626, all. 18).]*

<sup>327</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2014\_06\_17 LOMBARDIA" (ISP270.263, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto annotato nel file excel, la sala riunioni presso l'hotel Holiday Inn di Assago è stata pagata da Imballaggi Piemontesi (cfr. ISP270.263, Cartonstrong).]*

<sup>328</sup> *[In atti è presente copia del tabulato compilato dal sig. [omissis] di Cartonstrong nel corso di una riunione regionale del tavolo Toscana/Emilia del 19 giugno 2014, in cui sono presenti le annotazioni "COMANDA IL "LEADER DI ZONA", nonché "Martedì 24 partenza" (DOC626, all. 19).]*

<sup>329</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2014\_08\_29 VENETO" (ISP270.271, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto annotato nel file excel, la sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza è stata pagata da DS Smith; cfr. ISP270.271 (Cartonstrong). In atti è presente anche copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso della riunione (in cui compaiono le annotazioni "+ 30" e "dal 08/09/2014"); DOC626, all. 20.]*

<sup>330</sup> *[Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2014\_09\_01 LOMBARDIA" (ISP270.272, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto indicato nel file excel, la sala riunioni presso l'hotel Holiday Inn di Assago è stata pagata da Laveggia (poi Scatolificio La Veggia); cfr. ISP270.272, Cartonstrong. In atti è poi presente copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso di quella riunione in cui compaiono annotati a mano i riferimenti alle persone fisiche partecipanti (DOC626, all. 21).]*

<sup>331</sup> *[In atti è presente copia della tabella compilata dal rappresentante di Cartonstrong nel corso della riunione regionale del tavolo Toscana/Emilia del 3 settembre 2014, inizialmente prevista per l'8 settembre come sembra dare atto l'indicazione di tale data in alto a sinistra nella tabella, nonché l'estratto del telepass dell'auto utilizzata da questi per recarsi alla riunione, da cui emerge che la stessa ha poi avuto luogo in data 3 settembre presso l'hotel Le Cerbaie di Altopascio; DOC580bis, all. 6 (ridepositato anche in DOC626, all. 22) e 7.]*

ICOM], [omissis] [nome dell'amministratore unico di Ondulato Piceno] mi ha informato della chiaccherata che avete fatto circa la situazione di mercato e dei contenuti della riunione che è stata fatta a Parma, per quello che mi riguarda sono assolutamente disponibile ad un eventuale confronto per cercare di non rovinare quanto di buono è stato fatto in questo periodo anche approfittando delle difficoltà della ondulato giusti. Quello che però mi preme dire è che è assolutamente inutile che ti mandi un elenco dei clienti dove la tua azienda fa quotazioni più basse perché la cosa è abbastanza generalizzata, ti ricordo che per sua ammissione il tuo collaboratore dichiarava con DS SMITH che il suo prezzo nella zona di Pesaro era di [-]€130 [-]€230 dal listino nazionale quando il prezzo che la mia azienda praticava era di [-]€110 [-]€210 naturalmente documentabile salvo qualche rara eccezione per ordini particolari. È chiaro che questa situazione ci ha fatto perdere notevoli quote di mercato. Attenzione non voglio creare nessun tipo di polemica, ma trovo assolutamente fuori luogo che non si sia tenuto conto di quello che stava accadendo sul mercato, se quello che sto dicendo non corrisponde alla pura realtà sono a disposizione per un confronto con tanto di documentazione, non credo che il tuo collaboratore ti possa dire di aver avuto qualche reazione da parte della nostra azienda su nessuna posizione, naturalmente qualora ci fosse questa situazione ti prego di informarmi per confrontarci. Raccomandandomi della discrezionalità di questa mail In attesa di tuo riscontro Cordialmente Ti Saluto". L'email, oltre a testimoniare la continuità della concertazione anche con riferimento ai clienti del tavolo Marche/Umbria/Sud, testimonia appunto lo svolgimento, a fine ottobre 2014, di una riunione "a Parma", e dunque a tutta evidenza di una riunione tra i vertici aziendali, in linea di continuità con le dichiarazioni dei leniency applicant che appunto collocano le riunioni di vertice sempre in un momento temporale di poco precedente a quello delle riunioni regionali<sup>332</sup>.

**197.** Dalla documentazione in atti emerge infatti che il successivo ciclo di riunioni regionali si svolge proprio nel mese di novembre 2014, e in particolare in data 3 novembre 2014 (tavolo Toscana/Emilia)<sup>333</sup>, 4 novembre 2014 (tavolo Veneto)<sup>334</sup>, 5 novembre 2014 (tavolo Lombardia/Piemonte)<sup>335</sup>, e che nello stesso mese ha anche luogo – seppur in data non nota – una riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud<sup>336</sup>. La documentazione in atti offre poi la prova di

---

<sup>332</sup> [ISP887 (Ondulato Piceno) e ISP1009 (ICOM). ]

<sup>333</sup> [In atti sono presenti copia della tabella compilata nel corso della riunione regionale del tavolo Toscana/Emilia del 3 novembre 2014, nonché l'estratto del telepass dell'auto del rappresentante di Cartonstrong utilizzata per recarsi alla riunione presso l'hotel Le Cerbaie di Altopascio (DOC580bis, all. 8 e 9).]

<sup>334</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2014\_11\_04 VENETO" (ISP270.283, Cartonstrong), con un'apposita colonna "Friuli". In quell'occasione, secondo quanto annotato dal rappresentante di Cartonstrong, la sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Laveggia (poi Scatolificio La Veggia); cfr. ISP270.283, Cartonstrong. Agli atti del procedimento è presente copia dell'estratto telepass dell'auto aziendale di Cartonstrong, in uscita al casello di Vicenza Est, in prossimità dell'hotel Viest, nella mattina del 4 novembre 2014 (DOC580bis, all. 4), nonché copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso della riunione, che dà nominativamente atto della partecipazione alla riunione dei diversi rappresentanti aziendali (DOC626, all. 23). L'esistenza della riunione risulta provata anche da un'email interna a DS Smith del 30 ottobre 2014 da [omissis], del Sales Department dello stabilimento di Rosà di DS Smith, ad [omissis], General Manager degli stabilimenti di DS Smith di Rosà e Ferrara, con oggetto " [OMISSIS]": "[OMISSIS], APPENA PUOI TELEFONA A [omissis]. MI CHIEDE LA LISTA CON GLI SCONTI... PERCHÉ MARTEDI' 04-11 C'E' LA SOLITA RIUNIONE A VICENZA EST – SOLITO POSTO. FAMMI SAPERE. CIAO" (DOC15a, all. 12, enfasi nell'originale). A seguire, in vista della riunione, in data 3 novembre 2014, [omissis] inviava ad [omissis], con in copia [omissis], un'email con oggetto: "ELENCO SCATOLIFICI ROSÀ", con in allegato un "Elenco Scatolifici per regionale novembre 2014", contenente in pdf copia della tabella utilizzata da DS Smith nel corso delle riunioni con i concorrenti, simile a quelle già in precedenza illustrate per DS Smith, completata con gli sconti in quel momento praticati da DS Smith ai clienti dello stabilimento di Rosà. Il testo dell'email è il seguente: " [omissis]TI INVIO L'ELENCO DEGLI SCONTI ATTUALI. RIMANGO A DISPOSIZIONE PER EVENTUALI CHIARIMENTI. CIAO" (DOC15a, all. 13; ISP496, DS Smith). Con riguardo a tale riunione appare altresì rilevante un'email interna a DS Smith inviata dal sig. [omissis] al sig. [omissis] in data 20 novembre 2014, con oggetto "DOMANI CHIAMA [omissis]", in cui il primo fa riferimento ad una telefonata ricevuta dal sig. [omissis]. Nell'email si legge: " [omissis], MI HA TELEFONATO [omissis]E MI DICE CHE SECONDO LE INFORMAZIONI DEI NS. CONCORRENTI DICONO CHE SONO TUTTI GIÀ PARTITI E SIAMO I SOLI A NON AVERE ANCORA FATTO L'AUMENTO. GLI HO SPIEGATO CHE DA QUELLO CHE CI DICONO I NS. CLIENTI NON È PROPRIO COSÌ ANCHE PERCHÉ ABBIAMO VISTO L'ENTRATA ORDINI!! GLI HO SPIEGATO CHE LA NS. SITUAZIONE PER QUANTO RIGUARDA GLI SCONTI È MOLTO COMPLICATA VISTO LA DIFFERENZA CHE ABBIAMO SE FACCIAMO IL CONFRONTO CON LO SCONTO DEL NS. LISTINO E GLI SCONTI DA COMUNICARE!! LUI DICE CHE SI TROVA TRA L'INCUDINE E IL MARTELLO E CHE [omissis]] [General Manager di DS Smith, ndr] VUOLE DELLE RISPOSTE. DOMANI CHIAMALO E POI LUNEDÌ VEDIAMO COSA FARE. CIAO"; DOC15a, all. 14. L'email testimonia evidentemente un coordinamento in atto con i propri concorrenti circa l'implementazione degli aumenti a valle della riunione regionale del tavolo Veneto.]

<sup>335</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2014\_11\_05 LOMBARDIA" (ISP270.284, Cartonstrong), Se da un lato, tra le colonne dedicate ai concorrenti di Cartonstrong (una denominata "DS", una denominata "AD", una denominata "LV", una denominata "JP" e una denominata "IB") scompare il riferimento testuale ad Ondulati Giusti, dall'altro, essendo tale società nel frattempo confluita in Pro-Gest, per essa sono presenti i rappresentanti di Cartonstrong. In tal senso, oltre a quanto dichiarato dalla stessa Pro-Gest nella propria domanda di clemenza, un altro applicant ha dichiarato che Ondulati Giusti ha partecipato alle riunioni nella persona del sig. [omissis] solo sino al suo affitto/acquisizione da parte di Pro-Gest; in termini analoghi, con riferimento alla successiva riunione del 13 marzo 2015 (cfr. infra), Smurfit Kappa ha dichiarato che il sig. [omissis] ha partecipato sia per Cartonstrong che per Pro-Gest (DOC36). Con particolare riferimento al contenuto del citato file excel di cui all'ISP270.284, secondo quanto annotato dal rappresentante di Cartonstrong, la sala riunioni presso l'hotel Holiday Inn di Assago è stata pagata da Adda Ondulati. In atti è poi presente copia del tabulato compilato nel corso della riunione (DOC626, all. 24).]

<sup>336</sup> [Nello stesso documento pdf in cui è stato rinvenuto il tabulato compilato di una riunione del 25 giugno 2015 relativa all'area Veneto (ISP270.323, Cartonstrong), è stata rinvenuta una tabella denominata "MARCHE/UMBRIA/SUD" che, come anche indicato da Cartonstrong, si riferisce ad una riunione relativa al tavolo Marche/Umbria/Sud svoltasi nel novembre 2014. La tabella è articolata in una prima colonna che elenca una serie di clienti per le sottocategorie "UMBRIA", "MARCHE", "LAZIO" e "CAMPANIA", una seconda colonna "SCONTI" (con tre sottocolonne "B/C", "BC" ed "EB", compilata con una serie di sconti praticati da Pro-Gest al momento in cui si è presentata alla riunione), e una terza colonna "09 MARZO (NOV. '14)", che elenca per tutti quei clienti una serie di sconti in gran parte coincidenti con quelli elencati nella colonna "SCONTI", talora con l'indicazione "UGUALE"; sembra dunque trattarsi di sconti definiti nell'ambito di una precedente riunione del "NOV. '14". Seguono poi le ulteriori colonne "DS", "PICENO", "ICOM", "SAVIO" e "P.N.", quest'ultima che sta per Prezzo Nuovo.]

numerosi contatti telefonici nel corso del 2014, in diversi momenti dell'anno e tra diverse parti del procedimento (in particolare tra DS Smith – Smurfit Kappa, DS Smith – Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), DS Smith – Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), nonché tra il gruppo Pro-Gest e Ondulati Nordest<sup>337</sup>.

**198.** Per il 2015, sono state rinvenute in ispezione, o depositate dagli *applicant*, evidenze relative a tre cicli di riunioni regionali, e per ciascuno di tali cicli vi è evidenza anche dello svolgimento di riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud: un primo giro di riunioni si è svolto nel mese di marzo 2015, e in particolare il 10 marzo 2015 (tavolo Toscana/Emilia)<sup>338</sup>, l'11 marzo 2015 (tavolo Lombardia)<sup>339</sup>, il 13 marzo 2015 (tavolo Veneto)<sup>340</sup>, e il 17 marzo 2015 (tavolo Marche/Umbria/Sud)<sup>341</sup>.

---

<sup>337</sup> [In particolare, in data 14 gennaio 2014, [omissis] (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di DS Smith di Porcari, con oggetto: "buongiorno richiameresti [omissis] della smurfit, grazie" (ISP494, DS Smith); in data 8 aprile 2014, [omissis] (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di DS Smith di Porcari, con oggetto: "chiamare [omissis] O. Giusti - grz" (ISP456; DS Smith); in data 18 giugno 2014, [omissis] (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di DS Smith di Porcari, con oggetto: "buongiorno, chiamare [omissis] O. Giusti - grz" (ISP451, DS Smith); in data 30 giugno 2014 [omissis] (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di DS Smith di Porcari, con oggetto: "chiamare [omissis] O. giusti - grz" (ISP457, DS Smith); in data 10 settembre 2014, [omissis] (receptionist di DS Smith) inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di DS Smith Porcari, con oggetto: "ha chiamato La Veggia", cui seguiva una seconda email in pari data, dopo 1 ora e 5 minuti, con medesimo oggetto e con testo "Ha richiamato!!!!", cui [omissis] risponde "Ci stiamo rincorrendo" (ISP498, DS Smith); in data 6 novembre 2014, [omissis], receptionist di DS Smith, inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari di DS Smith, con oggetto: "[omissis] la veggia sul cellulare ora è raggiungibile" (ISP486, DS Smith); in data 20 novembre 2014, [omissis], Accounts Department di DS Smith, inviava un'email interna al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari di DS Smith, con oggetto: "chiamare [omissis] di La veggia" (ISP455, DS Smith); in data 15 dicembre 2014, il sig. [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong, inviava un'email alla sig. [omissis] di Ondulato Trevigiano con oggetto " [omissis] - Segue tel.": "Ciao [omissis], per completezza di informazioni, ecco i prezzi che Nord-Est dice di applicare: TBFFFT/32222/EB -212 355 KBFFFT/22222/EB -214 380 per un totale di 140.000 mq spediti in queste prime due settimane di dicembre. Ho già informato il Sig. [omissis], ti chiedo di fare altrettanto con la Sig.ra [omissis]. Il ns. listino (è da Ondulati Giusti che mi arriva la richiesta, abbiamo fatturato 508.000 mq da Altopascio in questo anno) è attualmente sconto -180" (ISP685, Pro-Gest).]

<sup>338</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2015\_03\_10 TOSCANA" (ISP270.323, Cartonstrong). In atti è poi presente copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso di quella riunione (DOC626, all. 27).]

<sup>339</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2015\_03\_11 LOMBARDIA" (ISP270.324, Cartonstrong). In atti è presente copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso della riunione, in cui compare anche l'annotazione circa la data di decorrenza dello sconto ("dal 18/3"); DOC626, all. 25. In quell'occasione, secondo quanto annotato dal rappresentante di Cartonstrong, la sala riunioni presso l'hotel Holiday Inn di Assago è stata pagata da IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino): cfr., a tal proposito, ISP270.295 (Cartonstrong).]

<sup>340</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2015\_03\_13 VENETO" (ISP270.325, Cartonstrong). In atti è presente anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione (DOC626, all. 26). In quell'occasione, secondo quanto annotato dal rappresentante di Cartonstrong, la sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Smurfit Kappa (cfr. ISP270.294, Cartonstrong). L'esistenza della riunione risulta provata anche da un'email interna a DS Smith del 15 marzo 2015 da [omissis] ad [omissis] con oggetto "riunione": "Ciao [omissis], La riunione è stata decisa per il 13-03-15 Vicenza Est" (DOC 15a, all. 10). È stata poi rinvenuta una tabella, simile a quelle già in precedenza descritte, con l'indicazione dei prezzi praticati dagli stabilimenti di DS Smith di Vigasio e di Rosà, nonché praticati dai concorrenti, seppur soltanto con riferimento ai clienti serviti dai due stabilimenti DS Smith. Il fatto che la tabella si riferisca alla riunione del 13 marzo 2015 sembra emergere dalle date di decorrenza degli aumenti indicati a margine della tabella, ossia 23 marzo 2015 e 1° aprile 2015 (DOC15a, all. 11). Con riferimento alla raccolta delle informazioni internamente a DS Smith in vista della partecipazione a questa specifica riunione regionale, cfr. anche ISP499 (DS Smith), contenente un'email del 6 marzo 2015 con la quale il sig. [omissis], che partecipava al tempo alle riunioni per conto di DS Smith, sollecita il sig. [omissis] a trasmettergli le informazioni (" [omissis], non ti scordare la lista"), alla quale il sig. [omissis] risponde trasmettendo in allegato un file excel denominato "Elenco Scatolifici per regionale marzo 2015", contenente "la lista con gli sconti attuali". Il giorno 23 marzo 2015 come data di decorrenza del nuovo sconto concordato in sede di riunione è indicato anche in un'email del 16 marzo 2015 da [omissis] di Cartonstrong a [omissis] di Ondulato Trevigiano, rinvenuta insieme ad altri appunti sulla scrivania di quest'ultima, con oggetto: "Prospetto nuovi sconti": "Buona settimana, [omissis], come stai? Ecco, sotto, il prospetto aggiornato: partenza da lunedì prossimo", ossia il 23 marzo 2015. In allegato all'email viene poi trasmessa copia di una tabella con l'indicazione di voci di sconto per i clienti di Ondulato Trevigiano (ossia solo per i clienti con codice "OT"); ISP689 (Pro-Gest). Si tratta, evidentemente, di una conferma ulteriore del fatto che i tabulati rinvenuti nel computer di [omissis] sono preparatori rispetto a riunioni con i concorrenti, che poi effettivamente hanno avuto luogo, nonché dell'implementazione, nel caso di specie da parte di Cartonstrong e Ondulato Trevigiano, di quanto convenuto in quelle riunioni. Nel corso del procedimento, il sig. [omissis], Direttore dell'Unità Operativa di Grantorto di Smurfit Kappa, ha confermato di aver partecipato a questa riunione, che ha dichiarato essersi svolta presso l'Hotel Viest di Vicenza, indicando che il sig. [omissis] vi ha partecipato per Cartonstrong e Pro-Gest, che per Ondulati Nordest vi hanno partecipato [omissis] (uno dei quali sicuramente [omissis]), per Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) ha partecipato il sig. [omissis], mentre per DS Smith il sig. [omissis] (DOC36, Smurfit Kappa). In atti è poi presente copia del telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis] di Ondulati Nordest, in uscita al casello di Vicenza Est, sito in prossimità dell'hotel Viest, alle ore 9.42 del giorno del 13 marzo 2015 (DOC571ter, all. 6).]

<sup>341</sup> [Il già citato file excel rinvenuto nel computer di [omissis] (denominato "2015\_03\_10 TOSCANA", ISP270.323) contiene, oltre alle cartelle di lavoro "TOSCANA" ed "EMILIA", un'ulteriore cartella di lavoro denominata "MARCHE", che ha al suo interno una tabella denominata "MARCHE/UMBRIA/SUD". In particolare, la prima colonna di tale tabella ("Sconti"), suddivisa nelle tre sotto-colonne B/C, BC ed EB, riporta una serie di sconti praticati da Pro-Gest che, nell'ambito della domanda di clemenza di Pro-Gest, il sig. [omissis] ha dichiarato di aver raccolto in vista della partecipazione ad una riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud, che ha avuto luogo nella metà del mese di marzo (circostanza che emerge anche dal riferimento al "09 MARZO" nella colonna successiva), seppur non ricorda esattamente in quale giorno; la seconda colonna sembra dare anche atto di quanto deciso nell'ambito di una precedente riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud del "NOV '14"; le colonne intermedie sono relative agli sconti sul listino 2004 praticati dai concorrenti, mentre l'ultima si riferisce ai nuovi sconti da applicare a valle della riunione (in tal senso, "P.N." sta per Prezzo Nuovo). A conferma dell'effettivo svolgimento della riunione, in data 17 marzo 2015, in atti è presente la ricevuta di pagamento per "AFFITTO SALA RIUNIONI" da parte di DS Smith di una saletta presso l'hotel Molino Rosso di Imola in data 17 marzo 2015, albergo presso il quale si svolgevano abitualmente le riunioni regionali di questo tavolo (DOC108, all. 2). Per un ulteriore confronto sulla tipologia delle informazioni in quella sede discusse, in atti è poi presente anche copia delle tabelle utilizzate da [omissis] per conto di DS Smith nell'ambito delle riunioni regionali Marche/Umbria/Sud (DOC108, all. 1).]

199. Ulteriori riunioni hanno avuto luogo nel mese di giugno, con una prima riunione il 25 giugno 2015 per il tavolo Veneto<sup>342</sup>, una riunione del tavolo Toscana/Emilia in data 29 giugno 2015<sup>343</sup>, una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte il 30 giugno 2015<sup>344</sup>, e una riunione del tavolo Marche/Umbra/Sud alla fine del mese di giugno o nei primi giorni del mese di luglio 2015. In particolare, evidenza di quest'ultima riunione è presente nello stesso documento in cui è contenuto il tabulato della riunione del 25 giugno 2015 relativa all'area Veneto; si tratta, in particolare, di una tabella denominata "MARCHE/UMBRIA/SUD" che, secondo quanto dichiarato dall'applicant, testimonia lo svolgimento di una riunione relativa al tavolo Marche/Umbria/Sud nella quale sono stati definiti una serie di "P.N.", ossia prezzi nuovi, dalla data del 6 luglio 2015<sup>345</sup>.

**Figura 27 – Tabella della riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud compilata da [omissis] di Pro-Gest (ISP270.293, Cartonstrong)**

MARCHE/UMBRIA/SUD											
UMBRIA	SCONTI			09 MARZO (NOV.'14)	DS	PICENO	ICOM	SAVIO	P.N.		
	B/C	BC	EB						06 GIU. 2015		
OMISSIS	90-100	190-200	200-210	90 190	90-190				60-70	160-170	170-180EB
	80	180		80 180					60-70	160-170	
	100	200		90-190	100-200				70-170		
	105-115	205-215		90 190					70-80	170-180	
	90-100	190-200		90 190	90-190				60-70	160-170	
	120	220		100-200	110-120-220EB				80-180		
	90	190		90 190					60-160		
	100-110	200-210	210-220	90 190	90-190				70-80	170-180	180-190EB
MARCHE											
									70-170		
					100-200				70-170		
	110 120	190-200	210	100-110 200-210 220EB	105-205-215	90-190-200	100-200		80-90	170-180	180-190EB
	80-90	180-190	190-200	UGUALE					60-70	150-160	160-170EB
OMISSIS	110 120	190-200	210-220	100-110 200-210 220EB	105-205-215	100-200	110-210		80-90	170-180	180-190EB
	90 100	180-190	200 210	UGUALE					70-80	150-160	160-170EB
	90-100	190-200		100 200	95-105	95-195			70-80	160-170	
	85-95	185-195	195-205	UGUALE	95-195	90-190			70-80	160-170	170-180EB
	80-90	180-190	190-200	UGUALE	90-190-200EB				70-80	160-170	170-180EB
	80-90	180-190		UGUALE	90-190-200EB	95-195			75-85	165-175	175-185EB
					105-205				80-180		
	100-110	200-210	210-220	100-110 200-210 220EB	105-205-215EB				80-90	170-180	180-190EB
	100 110	190-200	200-210	UGUALE	95-105	90-190			70-170		
					110-210	100-200			80-180		
						90-190	90-190		70-170		
	90-100	190-200	205-215	100-110 200-210 210-220EB	90-190	90-190			70-80	160-170	180-190EB
					95-195				70-170		
	100 110	200 210	210 220		95-195	90-190			70-80	170-180	180-190EB
				95-195	90-190	100-200		70-170			
100	210		110 120 210 220	100-200	100-200			80-180			
				80-180	80-180	90-190		60-160			
110-120	190-200	210-220	100-110 200-210 220EB	105-205-215EB	95-195	100-200		80-90	170-180	180-190EB	

<sup>342</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2015\_06\_25 VENETO" (ISP270.294, Cartonstrong). In quell'occasione, secondo quanto annotato nella stessa tabella, la sala riunioni presso l'hotel Viesti di Vicenza è stata pagata da Ondulati Nordest (cfr. ISP270.294, Cartonstrong). In atti è poi presente copia della tabella compilata dal rappresentante di Cartonstrong nel corso della riunione, contenuta nel documento ISP270.293 (e anche in DOC626, all. 28). La tabella riporta in alto l'indicazione a mano della data della riunione ("25/06/15"), nonché le indicazioni ricevute dai vertici aziendali in merito alla misura dell'aumento ("+ 30 S + 40 D") e alla sua decorrenza ("dal 07/7/15"). In sede di audizione DS Smith ha confermato che le annotazioni a mano di cui sopra in tabella ("+30 S" e "+ 40 D") indicano che le parti hanno in quella sede implementato un aumento di 30 euro per 1.000 mq di cartone ondulato ad onda singola e di 40 euro per 1.000 mq di cartone in doppia onda, e che la data riportata in alto indica la decorrenza di tali aumenti (verbale di audizione di DS Smith, DOC141; cfr. anche verbale di audizione di Ondulati Nordest, DOC132, nel quale Ondulati Nordest ha confermato che le sigle riportate nel documento identificano Smurfit Kappa, Ondulati Nordest, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e DS Smith. Anche il terzo applicant ha reso le medesime dichiarazioni nell'ambito della propria domanda di clemenza). Il giorno 6 luglio 2015 come data di decorrenza dell'aumento è indicato anche in un'email del 26 giugno 2015 da [omissis] di Cartonstrong, che ha partecipato alla riunione per conto delle società del gruppo Pro-Gest, a [omissis] di Ondulato Trevigiano, rinvenuta insieme ad altri appunti sulla scrivania di quest'ultima, con oggetto: "Nuovi sconti": "Ciao [omissis], segue tel. intercorsa, sotto trovi il prospetto sconti: ricordo anche che DS Smith non era presente alla riunione". In allegato viene trasmessa copia di una tabella con l'indicazione di voci di sconto per alcuni clienti con codice "OT", che appunto sta per Ondulato Trevigiano, con l'indicazione "NUOVO SCONTO DAL 6/7/5" (ISP689, Pro-Gest). L'email conferma anche che la colonna "DS" è stata lasciata in bianco perché DS Smith non era presente alla riunione; da corrispondenza pervenuta in ispezione presso DS Smith risulta comunque che essa aveva intenzione di partecipare e si stava organizzando in tal senso convogliando al suo interno le informazioni, secondo le dinamiche già in precedenza descritte. Cfr., in tal senso, ISP514 (DS Smith) contenente un'email del 17 giugno 2015 da [omissis] a [omissis], con oggetto "sconti Rosà": "omissis", ti invio in allegato l'elenco sconti fogli", e in allegato viene trasmessa la tabella, nel formato già in precedenza descritto, con l'indicazione degli sconti praticati dallo stabilimento "SCA/VI".]

<sup>343</sup> [Agli atti è presente copia della tabella compilata dal rappresentante di Cartonstrong nel corso della riunione regionale del tavolo Toscana/Emilia svoltasi in data 29 giugno 2015 (DOC580bis, all. 10, nonché DOC626, all. 29).]

<sup>344</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2015\_06\_30 LOMBARDIA" (ISP270.295, Cartonstrong). Agli atti è presente anche copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso di quella riunione (DOC626, all. 30).]

<sup>345</sup> [ISP270.293 (Cartonstrong). Cfr., sul punto, [omissis].]

**200.** Nell'ambito della domanda di clemenza del gruppo Pro-Gest, il sig. [omissis] ha confermato che la tabella "MARCHE/UMBRIA/SUD" di cui in Figura 27 è relativa ad una riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud, che lui stesso ha compilato nel corso di una riunione con i concorrenti all'esito della quale era stata concordata come data di decorrenza del "Prezzo Nuovo" il 6 luglio 2015<sup>346</sup>. È pertanto possibile collocare tale riunione, vista anche la prossimità con le riunioni degli altri tavoli e la data di decorrenza dell'aumento, alla fine del mese di giugno o nei primi giorni del mese di luglio 2015.

**201.** L'ultima serie di riunioni regionali del 2015, di cui si ha evidenza in atti, ha avuto luogo nel mese di dicembre, e in particolare in data 11 dicembre 2015 (tavolo Veneto), 14 dicembre 2015 (tavolo Toscana/Emilia), 15 dicembre 2015 (tavolo Marche/Umbria/Sud), e 16 dicembre 2015 (tavolo Lombardia/Piemonte). La prova dell'effettivo svolgimento della riunione del tavolo Veneto, per fare un esempio, è offerta dalla documentazione ispettiva rinvenuta presso Cartonstrong, e in particolare dal tabulato denominato "2015\_12\_11 VENETO", che viene illustrato in Figura 28.

**Figura 28 – Tabella della riunione del tavolo Veneto compilata da [omissis] di Cartonstrong (ISP270.311 e DOC512c, all. 1A)**

11/12/15		dal 11/01/16		- VULCANI da DEFINIRE		SK	GI	NE	LV	DS	
	65 165					60 160			65 165		
	80 100 180 190	100 -	200 -	210 -		105 205		110 205			
	80 90 180 190	85	180			100 200		110 210			110 Friuli 210
	80 100 180 190	100 110	190 200	200 210		100 200		105 205			
	85 95 170 180	85 95	170 180	185 195		100 110					
	70 170							70 170			
OMISSIS	80 100 180 190	105 115	195 205	205 215		105 185			180 190		
	=					-73 CFC		-68 CFC			
	X										
	65 75 155 165	70-80	160 170	170 180		75 165		75 165			
	<del>80 90</del>										
	50 60 150 160	60 70	160 170	170 180							
	80 100 180 190	90 200	190 210	210 220		105 205		110 210		95 105 180 200 210 220	
	⊖	X									
	80 170					80 190		95 185			
	70 80 160 170	75 85	165 175	175 185		80 170					
	70 160					80 180		80 180			

Sconti Veneto Master

**202.** Come mostra la Figura 28, il tabulato riporta, nell'ultima colonna lasciata in bianco, l'espresso riferimento a taluni sconti praticati da "Friuli"; come data di decorrenza dello sconto è segnata a mano la data del "11/12/15" e viene segnata l'indicazione "VULCANI da DEFINIRE". Nella propria domanda di clemenza Pro-Gest ha confermato che si tratta di un tabulato preparato in vista di una riunione del tavolo Veneto, che si è effettivamente svolta in data 11 dicembre 2015, e che a tale riunione ha partecipato, per il gruppo Pro-Gest, il sig. [omissis] e, per gli altri concorrenti, erano presenti il sig. (Smurfit Kappa), il sig. [omissis] (Laveggia, poi Scatolificio La Veggia), il sig. [omissis] (DS Smith) e il sig. [omissis] (Ondulati Nordest)<sup>347</sup>. In quell'occasione, secondo quanto annotato dal rappresentante di Cartonstrong, la sala riunioni presso l'hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Cartonstrong<sup>348</sup>. Tale annotazione risulta confermata dalla ricevuta del pagamento della sala riunioni per quella data presso l'hotel Viest, prenotata sotto il nominativo di Smurfit Kappa ma pagata da Cartonstrong; a conferma delle dichiarazioni rese circa la composizione

<sup>346</sup> [In particolare, la prima colonna di tale tabella ("SCONTI"), suddivisa nelle tre sotto-colonne B/C, BC ed EB, riporta una serie di sconti praticati da Pro-Gest e comunicati nel corso della riunione; come già indicato, la seconda colonna sembra invece riportare quanto deciso nell'ambito di una precedente riunione del "NOV '14"; le colonne intermedie sono relative agli sconti sul listino 2004 praticati dai concorrenti, mentre l'ultima colonna fa riferimento ai nuovi sconti da applicare a valle della riunione, e in tal senso, "P.N." sta per "Prezzo Nuovo", con decorrenza di tale "Prezzo Nuovo" dal 6 luglio 2015.]

<sup>347</sup> [In sede di ispezione, il sig. [omissis] di Smurfit Kappa ha confermato di aver partecipato a riunioni con i concorrenti relative all'area del Veneto "fin dal 2015", sia pur dichiarando di ritenere di aver partecipato, orientativamente, a circa tre riunioni di questa tipologia nel periodo 2015-inizio 2017 (ISP26, all. 3, Smurfit Kappa).]

<sup>348</sup> [Cfr. ISP270.294 (Cartonstrong).]

sogettiva dei partecipanti alla riunione, in atti è presente l'estratto *telepass* dell'auto del sig. [omissis] di Cartonstrong in uscita al casello di Vicenza Est alle 9.45 dell'11 gennaio 2015<sup>349</sup>.

**203.** Agli atti del procedimento è poi presente anche un'email del 9 dicembre 2015 con cui, in vista della riunione dell'11 dicembre 2015, il sig. [omissis], *Sales Account Sheets* dello stabilimento di Rosà di DS Smith, inviava al sig. [omissis], *Sales Manager Sheets* dello stabilimento di Porcari di DS Smith, una tabella – del tutto analoga a quelle già in precedenza illustrate per DS Smith – con indicati i prezzi dei fogli praticati da DS Smith, stabilimento di Rosà, ad alcuni scatolifici del Veneto<sup>350</sup>. Quella stessa tabella viene poi stampata da DS Smith, portata alla riunione "11-12-15" e in quella sede compilata a mano con l'indicazione degli sconti praticati dai concorrenti al momento della riunione (anche da "Friuli", che viene inserita nella colonna di Ondulati Giusti, non più utilizzata in quanto operatore ormai confluito in Pro-Gest – cfr. Figura 29); in linea di assoluta continuità con quanto indicato nella tabella compilata dal sig. [omissis] di Cartonstrong, in alto a sinistra il sig. [omissis] di DS Smith indica come data di decorrenza degli sconti l'11 gennaio 2016<sup>351</sup>.

**Figura 29 – Tabella della riunione dell'11 dicembre 2015 compilata dal rappresentante di DS Smith (DOC15a, all. 9)**

NOMINATIVI	SCA/VR	SCA/VI	SMURFIT KAPPA	N. EST	PROGEST	VEGGIA	-GIUST.	N. SCONTO
			105-205	110-205	100-100			80-100
			100-100	110-110			110-110	90-100
			100-100	105-105	100-100			80-100
			100-100	70-170				75-170
			105-135		100-100			70-170
								70-170
OMISSIS			65-105		100-100	100-100		
	ORDINA POCO	95/105 190/200 200/210		110-110	100-100			100-100
				100-185				100-100
					100-100			100-100
					100-100			100-100
	ORDINA POCO	95/105 190/200 200/210			100-100			100-100
	ORDINA POCO	100/110 200/210 210/220			100-100			100-100

**204.** Sempre con riferimento a questa riunione, agli atti del procedimento è presente un'email di lunedì 14 dicembre 2015 dal sig. [omissis] di Cartonstrong a [omissis] di Ondulato Trevigiano, con oggetto "Anche a seguito tel. di venerdì" [ossia dell'11 dicembre 2015, giorno in cui ha avuto luogo la riunione, a valle della quale il sig. [omissis] deve evidentemente aver aggiornato [omissis] in prima battuta per le vie brevi su quanto definito], che contiene il seguente testo: "Buongiorno [omissis], come stai? Ecco, sotto e in allegato, i dati: sarà mia premura contattarti tel. tra poco". Nel testo dell'email viene poi inserito l'estratto di una tabella con una serie di sconti per alcuni clienti, mentre in allegato viene trasmesso un file in pdf, denominato "Per OTV", nel quale vengono inserite le scansioni di una serie di tabelle con l'indicazione degli sconti da praticare a clienti "Forniti da Ondulato Trevigiano", e con l'indicazione inserita a mano "LISTINO ATTUALE COME DA TEL INTERCORSO VENERDÌ 11/12 MATTINA"<sup>352</sup>. Quest'email conferma altresì che il listino dei prezzi di volta in volta offerti è dato, appunto, dall'applicazione degli sconti concordati sulla matrice comune.

**205.** Proseguendo con la disamina delle riunioni regionali svoltesi nel mese di dicembre 2015, una prima riunione ha avuto luogo in data 14 dicembre 2015 per il tavolo Toscana/Emilia<sup>353</sup>, seguita da una riunione del 15 dicembre 2015

<sup>349</sup> [DOC512c, all. 1B e 1C.]

<sup>350</sup> [DOC15a, all. 8.]

<sup>351</sup> [DOC15a, all. 9.]

<sup>352</sup> [Cfr. anche ISP385 (Ondulati Nordest), in cui si conferma ad un cliente che "DA GENNAIO SONO PREVISTI DEGLI AUMENTI".]

<sup>353</sup> [Presso Cartonstrong, è stato rinvenuto un file excel, denominato "2015\_12\_14 SCONTI EMILIA TOSCANA" (ISP270.312, Cartonstrong), e in atti sono presenti anche copie dei tabulati compilati dal rappresentante di Cartonstrong nel corso di quella riunione (DOC512c, all. 7 e 8).]

per il tavolo Marche/Umbria/Sud<sup>354</sup>, e da una riunione del 16 dicembre 2015 per il tavolo Lombardia/Piemonte; per quest'ultima riunione, come in molti altri casi, oltre al *file excel* preparato da Cartonstrong in vista della riunione (denominato "2015\_16\_12 LOMBARDIA"<sup>355</sup>), in ispezione presso Cartonstrong è stata rinvenuta copia della tabella compilata a mano nel corso della riunione, che viene illustrata in Figura 30.

**Figura 30 – Tabella della riunione del tavolo Lombardia/Piemonte compilata da [omissis] di Cartonstrong (ISP270.313, Cartonstrong)**

-2 inf 3000 mq = LISTINO      VULCANI → !

16-dic-15		B	E	BC	EB	DS	LV	AD	IP	IB <sup>3</sup>
	90 190	110		200	210		110 200 210			
	80 180	90		185						
	80 90 170 180 ⊕	80 90		170 180 180 190					80 90 170 180	
	95 105 185 195	100 110		190 200 200 210		100 110 195 205			100 110 195 205	
		105 115		195 205 205 215		<del>100 110</del>			105 115 195 205	105 190 200 BC 115 205 215 EB
	90 100 185 195	100 110		190 200 200 210				100 110 195 205		100 195 110 205
OMISSIS	80 150 FFF 775	80		150						
	80 - 180 -	90		185		80 180				
	85 95 185 195									
	80 90 170 180	85 95		175 185 185 195		80 90 170 180				
	85 95 180 190	95 105		190 200 200 210		85 105 180 200				
	90 100 170 180	95 105		175 185 185 195		<del>100 110</del>				
		95 105		175 185 185 195		100 110 170 180				
	90 90 175 185	90 100		180 190 190 200						
	90 100 180 190	95 105		185 195 195 205						
	75 85 170 180	80 90		175 185 185 195		80 90 180 190				

**206.** Secondo quanto dichiarato da Pro-Gest, alla riunione hanno partecipato anche il sig. [omissis] (per DS Smith), il sig. [omissis] (per Scatolificio La Veggia<sup>356</sup> e Ondulati Santerno), il sig. [omissis] (per Imballaggi Piemontesi) e il sig. [omissis] (per IBO, poi Innova Group – Stabilimento di Caino); con riferimento al contenuto della tabella, un *applicant* ha dichiarato che l'annotazione "se inf 3000 mq = listino" significa che in sede di riunione era stato deciso che le richieste formulate dai clienti di eventuali ulteriori sconti potevano essere prese in considerazione solo in caso di ordinativi superiori a 3.000 mq, altrimenti si applicavano gli sconti già definiti; l'indicazione "vulcani?" significa invece che, nel caso di specie, non era stata decisa l'entità dell'aumento da chiedere per le due composizioni KSTSK/96265/BC e 96269/BC<sup>357</sup>.

**207.** La documentazione in atti offre poi la prova di contatti telefonici tra alcune parti (in particolare tra Pro-Gest – Ondulati Nordest e DS Smith – Laveggia), nel corso del 2015<sup>358</sup>.

<sup>354</sup> [Nel medesimo file excel "2015\_12\_14 SCONTI EMILIA TOSCANA" (ISP270.312, Cartonstrong). rinvenuto sempre presso Cartonstrong, è poi contenuta un'ulteriore cartella di lavoro denominata "MARCHE", che contiene una tabella denominata "MARCHE/UMBRIA/SUD", con l'indicazione in alto a sinistra della data del "15/12/2015".]

<sup>355</sup> [ISP270.314 (Cartonstrong).]

<sup>356</sup> [Come già illustrato nel par. I, in data 15 dicembre 2015 Laveggia ha conferito il proprio ramo di azienda attivo nel settore del cartone ondulato e degli imballaggi in cartone ondulato a Scatolificio La Veggia, mantenendo la sola proprietà dello stabilimento di Roteglia di Castellarano.]

<sup>357</sup> [omissis].

<sup>358</sup> [Presso la sede di Pro-Gest sono stati rinvenuti una serie di appunti manoscritti di [omissis] di Ondulato Trevigiano del "27-1-15", con l'indicazione di alcuni sconti per i clienti [omissis] e con l'indicazione "parlato con [omissis] nome rappresentante di Ondulati Nordest" il 27-1-15 loro nord est di norma sono a 110-220" (ISP690, Pro-Gest); in data 6 marzo 2015, receptionist di DS Smith, inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari di DS Smith, con oggetto: "chiamare [omissis] della veggia" (ISP454, DS Smith); in data 21 aprile 2015, , receptionist di DS Smith, inviava un'email al sig. [omissis], Sheet Sales Manager dello stabilimento di Porcari, con oggetto: "chiamare [omissis] - veggia" (ISP453, DS Smith).]

**208.** La documentazione relativa al 2016 certifica, oltre allo svolgimento di riunioni regionali e contatti telefonici tra le parti<sup>359</sup>, anche lo svolgimento di riunioni di vertice e la prosecuzione della pratica dei fermi dei turni degli stabilimenti produttivi. In particolare, a quest'ultimo proposito, in data 24 febbraio 2016 il *manager* dello stabilimento DS Smith di Arcore, sig. [omissis], inviava la seguente *email* al *General Manager* di DS Smith, sig. [omissis]: "[omissis], velocemente per dire che questo pomeriggio tolgo un turno e farò lo stesso venerdì notte. [omissis] ha sentito la Cartonstrong che sta facendo la stessa cosa"<sup>360</sup>. L'effettivo fermo dello stabilimento di Arcore, in data 24 febbraio e il successivo venerdì 26 febbraio 2016 trova riscontro nei dati sui turni di produzione trasmessi da DS Smith<sup>361</sup>. Questa *email* avvalorava quanto dichiarato da tutti gli *applicant* circa il fatto che nell'ambito delle riunioni di vertice, o anche talora telefonicamente, venivano concordati i fermi di taluni turni di produzione, per un singolo venerdì o per più venerdì consecutivi, oppure ad esempio in prossimità di specifiche festività, specialmente nel periodo primaverile quando i volumi richiesti dal mercato sono mediamente inferiori (cd. "ciminiere spente"). Come già indicato, dai dati trasmessi da DS Smith e da Pro-Gest con riferimento ai fermi di produzione nella giornata del venerdì di alcuni dei propri stabilimenti, in particolare nel biennio 2013-2014<sup>362</sup>, emerge infatti una sovrapposizione rilevante dei fermi nella giornata del venerdì, e tali sovrapposizioni tendono a essere anche più evidenti se si confrontano i fermi tra gli impianti vicini tra loro<sup>363</sup>.

**209.** Del coordinamento a livello di vertice, nei primi mesi del 2016, dà atto l'annotazione nell'agenda *outlook* del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, di un pranzo a Lucca con il sig. [omissis], *General Manager* di DS Smith<sup>364</sup>. Un'ulteriore riunione di vertice si è svolta in data 7 aprile 2016 presso l'Hotel Tre Galletti di Sasso Marconi, già descritta nel par. [III.2.2.2.1]<sup>365</sup>.

**210.** Tra giugno e luglio si è poi svolto un ciclo di riunioni regionali, inaugurato da una prima riunione del tavolo Veneto, che ha avuto luogo in data 5 luglio 2016<sup>366</sup>. A tal proposito, presso Cartonstrong è stato rinvenuto un *file excel*, denominato "2016\_07\_05 VENETO"<sup>367</sup> che, secondo le dinamiche già descritte, è stato preparato in vista della partecipazione del rappresentante di Cartonstrong ad una riunione regionale del tavolo Veneto in data 5 luglio 2016. Nella stessa sede è stata rinvenuta copia di quella tabella compilata a mano e poi scansata in pdf (il *file pdf* è denominato come la tabella *excel* di cui sopra, ossia "2016\_07\_05 VENETO"<sup>368</sup>), con l'indicazione degli sconti comunicati dai concorrenti nell'ambito della riunione e del prezzo nuovo in quella sede definito. La tabella viene illustrata in Figura 31.

---

<sup>359</sup> [Sulle riunioni regionali cfr. più nel dettaglio infra. Per i contatti telefonici, in data 14 ottobre 2016, alle ore 15.48, [omissis], *Sales Manager* di Smurfit Kappa, inviava un'email a [omissis], *Direttore dell'Unità Operativa* di Grantorto di Smurfit Kappa, con oggetto "[omissis]": "[omissis], stavo valutando di modificare di [omissis] millesimi lo sconto di [omissis] (attuale 100-110/190-200). Posso farlo o è prima meglio confrontarsi con Cartonstrong? Mi fai sapere x favore". Dopo 1 minuto, alle ore 15.49, [omissis] risponde: "Dammi 5 minuti". Alle 15.56 segue un'email di [omissis] a [omissis]: "Sono tutti fermi", cui [omissis] risponde "Allora stiamo fermi grazie ciao" (ISP30, Smurfit Kappa). In data 8 aprile 2016, il sig. [omissis] di Cartonstrong inviava al sig. [omissis] di DS Smith un'email senza oggetto né testo con allegato un file pdf con l'elenco di una serie di clienti di Cartonstrong e i prezzi (espressi sempre come sconti rispetto al Listino 2004) applicati in quel momento; DOC69.]

<sup>360</sup> [DOC15a, all. 22.]

<sup>361</sup> [Comunicazione di DS Smith del 7 marzo 2019, DOC642.]

<sup>362</sup> [Comunicazione di DS Smith del 7 marzo 2019, DOC642, con riferimento ai fermi di produzione degli stabilimenti di Agugliano e Arcore per DS Smith e degli stabilimenti di Cartonstrong, Cartonificio Fiorentino, Altopascio e Ondulato Trevigiano per il gruppo Pro-Gest, DOC626.]

<sup>363</sup> [Sul punto, cfr. anche par. III.2.2.2..]

<sup>364</sup> [DOC626, all. 39.]

<sup>365</sup> [DOC571ter, all. 1.]

<sup>366</sup> [Sembra in realtà che la riunione del tavolo Veneto fosse inizialmente prevista per un'altra data, verosimilmente alla fine del mese di giugno, come emerge da un'email interna a Scatolificio La Veggia che dà atto dell'avvenuta cancellazione di una riunione regionale del tavolo Veneto: in particolare, in data 20 giugno 2016, [omissis] di Laveggia inviava la seguente email a [omissis] di Laveggia, con oggetto "Info": "Ciao [omissis] x INFO causa problemi con il SERVER entrato del giorno non completo. Riunione Veneto saltata disdettato da DS+Smurfit+Progest"; ISP704 (Laveggia).]

<sup>367</sup> [ISP270.344 (Cartonstrong). Copia della medesima tabella è contenuta nel documento ISP244 ("Sconti Veneto 5 luglio 2016").]

<sup>368</sup> [ISP270.358 (Cartonstrong).]

**Figura 31 – "Listino" manoscritto da [omissis] di Cartonstrong durante la riunione Veneto del 5 luglio 2016 (ISP270.358 e DOC512c, all. 15)**

5-lug-16		+30 da mercoledì 13/7 → venerdì 15/7				9/5 → 660 670		9/9 → 700 710	
		B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS
OMISSIS	65 165					60 160		75 175	
	90 100 180 190 190 200	105		205	215	105 205 215	110 210		
	90 - 180 -	95		190		105 205	110 210		100 Friuli 200
	90 180	110 120		200 210	210 220	100 200	110 210		
	90 180	95 105		180 190	195 205	110 210			100 200
	65 170						75 185 etanaro		
	90 100 180 190 190 200	115 125		205 215	215 225	115 210	115 210	115 210	Friuli 105 205
	-60					-68	-68		
	X								
	65 75 160 170	85 95		175 185	185 195	80 170			
	60 160 160 170	60 70		160 170	170			60 160	
	90 100 190 200 200 210	100		190	200	110 210	110 210	100 110 200 210	110 215
CLIENTE X	80 170					80 180	95 195		
OMISSIS	70 160	80 90		170 180	180 190	85 185			
	70 160					80 190	90 190		
	90 180	110 120		200 210	210 220	110 200			

**211.** Per quanto riguarda le annotazioni inserite a margine della tabella, l'indicazione "+30 da mercoledì 13/7 → venerdì 15/7" indica la misura dell'aumento e la finestra di chiusura degli sconti; l'indicazione "9/5 → 660 670" è il prezzo riferito al cartone BC vulcano KSTSK/96265; l'indicazione "9/9 → 700 710" è il prezzo riferito al cartone BC vulcano KSTSK/96269<sup>369</sup>. Nella tabella compaiono anche una serie di sconti per "Friuli".

**212.** A conferma dell'effettivo svolgimento di una riunione tra concorrenti in quella data, agli atti del procedimento è presente un'email del 1° luglio 2016 con cui, in vista della riunione, il sig. [omissis], Sales Account Sheets dello stabilimento di [omissis] di DS Smith, inviava al sig. [omissis], Sales Manager Sheets dello stabilimento di [omissis] di DS Smith, una tabella con indicati i prezzi dei fogli praticati dallo stabilimento di [omissis] ad alcuni scatolifici del Veneto<sup>370</sup>.

**213.** Agli atti del procedimento vi è anche copia della tabella compilata dal sig. [omissis] di DS Smith nel corso della riunione, che riporta la data in cui essa si è svolta ("05-07-16"), dei partecipanti alla riunione ("[omissis] N.EST [omissis] PROGEST [omissis] SMURFIT [omissis]"), nonché la data di decorrenza dell'aumento definito ("DECORRENZA MERCOLEDÌ 13 LUGLIO"). Il sig. [omissis] ha poi sbarrato la casella "Giusti" (essendo Ondulati Giusti ormai confluita in Pro-Gest) per dare spazio alle informazioni relative a "FRIULI", come già discusso veicolate per il tramite del sig. [omissis] di Ondulati Nordest.

<sup>369</sup> [Cfr., a tal proposito, anche dichiarazione rese da un applicant in [omissis].]

<sup>370</sup> [DOC15a, all. 8.]

**Figura 32 – Tabella compilata da [omissis] di DS Smith nel corso della riunione regionale del tavolo Veneto del 5 luglio 2016 (DOC15a, all. 7)**

N. EST  
PROGEST  
SMURFIT

OMISSIS (Veglia) 05-07-16 FRIULI

NOMINATIVI	SCA/VR	SCA/VI	SMURFIT KAPPA	N. EST	PROGEST	VEGGIA	FRIULI	N. SCONTO
OMISSIS			105-205-215	110-210	105-205-215			90-180-180
			60-160			75-175		65-165
			105-205	110-210	95-190		100-200	90-180
			100-200	110-210	110-200			90-180
			110-210		95-180			90-180
				75-185				65-170
			115-210	115-210	115-205	115-210	105-205	90-180
			-70	-70				-60
			80-170		85-175			65-160
CLIENTE X			110-210	110-210	100-190		100-215	90-180
			90-190	95-195				90-170
			95-175		80-170			70-160
			90-190	90-190				70-160
OMISSIS	60-160				60-160			60-160
			110-200		110-200			90-180
			70-170	70-170				60-160
			110-200		110-200			90-180
			110-205		100-190			90-180
			110-210		100-200			90-180

DECORRENZA MERCOLEDÌ 13 LUGLIO

**214.** La data di decorrenza dell'aumento, nonché la misura degli aumenti pattuiti per i singoli clienti, coincide con quella segnata sulla propria tabella dal sig. [omissis] di Cartonstrong, come illustrato nei riquadri in rosso e in verde inseriti nelle Figure 31 e 32.

**215.** Conferma della riunione è stata rinvenuta anche presso Smurfit Kappa: in particolare, la riunione compare per quella data nell'agenda outlook del direttore generale di Smurfit Kappa, sig. [omissis] (contrassegnata come "Riunione commerciale Veneto"), il quale in sede di ispezione ha confermato di aver partecipato alla riunione<sup>371</sup>. Nel corso del procedimento, il sig. [omissis] ha poi dichiarato che la riunione ha avuto luogo presso l'hotel Viest di Vicenza e che per Cartonstrong e Pro-Gest era presente il sig. [omissis], per Ondulati Nordest " [omissis]" (ossia [omissis]) i quali, come "not[o] a tutti i partecipanti alle riunioni", rappresentavano anche Ondulati ed Imballaggi del Friuli, nonché il sig. [omissis] per Scatolificio La Veggia<sup>372</sup>. La sala riunione presso l'Hotel Viest di Vicenza è stata prenotata dal sig. [omissis], come risulta da un'email dal sig. [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, al sig. [omissis] del 29 giugno 2016 con oggetto "Veneto": "[r]iunione veneto per aumento [omissis] al solito posto il 5 luglio ore 10,30. Provi a sentire il Viest per conferma e mi fai poi sapere", cui omissis, direttore generale di Smurfit Kappa, risponde: "[p]resa"<sup>373</sup>. L'indicazione "aumento [omissis]" coincide con quanto indicato sulla tabella pdf compilata dal sig. [omissis], ad ulteriore conferma che tale documentazione rinvenuta nel computer del sig. [omissis], anche con riferimento ad altre riunioni, è relativa ad incontri con concorrenti. In atti è poi presente copia del telepass dell'auto aziendale del sig. [omissis] di Ondulati Nordest in uscita al casello di Vicenza Est, sito in prossimità dell'hotel Viest, alle ore 10.17 del giorno del 5 luglio 2016<sup>374</sup>.

**216.** Sull'implementazione degli sconti concordati, agli atti del procedimento è presente anche un'email di Ondulati Nordest dell'8 luglio 2016 con oggetto "SCONTO", con la quale Ondulati Nordest comunica il nuovo sconto al [Cliente X]: "BUONGIORNO [omissis], COME ANTICIPATO TELEFONICAMENTE A PARTIRE DAL 18/07 CI SARANNO DEGLI AUMENTI DEL COSTO DI CARTONE. IL NUOVO SCONTO SARÀ 80-90 PER LE SINGOLE 170-180 TRIPLA 180-190 MICROTRIPLA"<sup>375</sup>. Come si vede da un confronto con la misura dello sconto indicata per il [Cliente X] sia nel tabulato del sig. [omissis] (Figura 31) che il quello compilato dal sig. [omissis] (Figura 32, e in particolare nei riquadri in

<sup>371</sup> [ISP26 (Smurfit Kappa), con ulteriori indicazioni in tal senso nella successiva comunicazione di cui al DOC36; cfr. anche ISP35, contenente copia dell'agenda outlook del sig. [omissis] di Smurfit Kappa in cui è segnata la riunione per la data del 5 luglio 2016. ]

<sup>372</sup> [Cfr., sul punto, DOC36, nonché - con riferimento alla delega a favore di Ondulati Nordest da parte di Ondulati del Friuli, anche ISP339 (Ondulati Nordest).]

<sup>373</sup> [ISP39 (Smurfit Kappa).]

<sup>374</sup> [DOC571ter, all. 8.]

<sup>375</sup> [ISP422 (Ondulati Nordest).]

verde), la misura dell'aumento comunicata al cliente da Ondulati Nordest coincide con quella definita nell'ambito della riunione (seppur la misura della decorrenza dell'aumento viene posticipata di un paio di giorni rispetto a quella definita nella riunione).

**217.** La riunione del tavolo Lombardia/Piemonte ha luogo il giorno successivo a quella del tavolo Veneto, e dunque in data 6 luglio 2016, anche in questo caso come risulta da ampia documentazione in atti<sup>376</sup>. La riunione del tavolo Toscana/Emilia si è svolta immediatamente a seguire, in data 7 luglio 2016. A tal proposito, in atti sono presenti due tabelle compilate dal sig. [omissis] nel corso della riunione del tavolo Toscana/Emilia svoltasi in data 7 luglio 2016, illustrate in Figura 33.

**Figura 33 – Tabelle compilate da [omissis] di DS Smith nell'ambito della riunione regionale Toscana/Emilia del 7 luglio 2016 (DOC51, all. 4)**

07-07-16

TOSCANA

CLIENTI	desmith	PRO GEST	LA FESSIA	STURLET	Q.H.
	70-170		70-170	70-170	60-160
	70-170				60-160
	60-150	70-160			60-150
	50-150	50-150			50-150
	100-200	100-200	90-190		80-180
			70-170		50-150
	60-150	70-170	70-170		70-170
	60-160				60-160
					50-150
	80-180				70-170
	80-180	80-180			70-170
	60-160	50-150			-170
	60-160		60		60-160
	70-160	75-175	90-190		70-170
	60-150	80-180	60-150		60-160
	60-160			-180	60-160
	70-170				70-170
	90-180	100-200			80-180
	50-150			50-150	50-150
	60-160		-170		60-160
	40-140	50-150			50-150
	80-180	80-170	90-190		80-180
	60-160			60-160	60-160
	60-160				60-160
	90-180	100-200	100-200		80-180
		60-160		-170	60-160
	60-160	80-180		80-180	60-160
	100-200	100-200			90-180
	50-150	75-175	70-170		60-160
	60-150		60-150	60-150	60-150
	50-150	75			
	70-170	80-180			60-160
	70-170	80-180	80-180		60-160
	100-190			100-200	90-180

OMISSIS

LUNEDI 18-07-16

<sup>376</sup> [Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un file excel, denominato "2016\_07\_06 LOMBARDIA" (ISP270.345 e ISP242, Cartonstrong). Agli atti del procedimento è presente anche copia del tabulato compilato dal rappresentante di Cartonstrong nel corso di quella riunione, rinvenuto sempre nella medesima cartella acquisita in sede ispettiva denominata "Sconti 2009-2016" (il file pdf, in particolare, ha lo stesso nome del file excel preparato in vista della riunione, ossia "2016\_07\_06 LOMBARDIA" - cfr. ISP270.359, Cartonstrong). Ad ulteriore conferma, sia della riunione relativa al tavolo Veneto in data 5 luglio, che di quella relativa al tavolo Lombardia/Piemonte il giorno successivo, agli atti del procedimento è presente una prima email del 6 luglio 2016 da [omissis] di Cartonstrong a [omissis] di Ondulato Trevigiano con la quale il primo annuncia "[c]i sentiamo poi tel. per quanto in oggetto e allegato (partenza mercoledì 13 luglio, per chiudere entro venerdì 15)" ed una seconda email del 7 luglio 2016 con la quale il primo trasmette "[i]n allegato ... la tabella con gli sconti Veneto/Lombardia/Piemonte". L'email contiene, nel testo ed in una serie di pdf allegati (denominati "Sconti Veneto OTV", "Sconti Veneto Lombardia e Piemonte - Lug 16"), una serie di sconti per clienti di Ondulato Trevigiano, società per conto della quale il sig. [omissis] ha partecipato alle due riunioni del 5 e 6 luglio (ISP677, Pro-Gest). ]

07-07-16

EMILIA

CLIENTI	DSSHITH	PROGEST	LA VEGGIA	STURATI	C.STRATI	P.H.
	70-170	95-190				70-170
	70-170					115-190
	-130	135				80-
	80					115-180
	120-200	135-	130-200	110-210		115-190
	135-	135				80-180
	90-200	100-200	90-200			80-180
	80-170				125-200	90-180
	80-170			105-195	225	90-190
	80-175	110-205	110-210			90-170
	70-170		80-180		95-195	80-180
	70-170				95-195	75-175
	70-170					90-180
	80-170	100-195	100-195			80-180
	80-170			105-200		80-160
OMISSIS	70-160		80-180			80-180
	70-180	100-200	90-190	100-200		80-180
	120-200	135-		-220		115-180
	80-190	105-200			105-200	80-180
	100-200	110-210	100-200			80-190
	90-190	100-200		110-200		80-180
	100-200		100-200			80-180
	90-200	100-195	-205			80-180
	90-200	100-200	95-195			80-180
			105-200		105-200	80-180
						80-
	100-190	135-210	225-200			115-190-2
			80-			70-170
	90-190	100-200				80-180
	70-170	100-195			100-190	80-180
		90-190			90-180	70-170
		90-190			90-180	70-170
	90-180	90-180		90-190		70-170
	60-160		60-160		70-170	80-160
	100-180	130	125-			110-170
			95-185	70-160	95-195	80-180

LUNEDI 18-07-16

218. In atti sono poi presenti anche copie delle tabelle utilizzate dal rappresentante di Pro-Gest nell'ambito della medesima riunione (Figura 34):

Figura 34 – Tabelle compilate da [omissis] di Pro-Gest nell'ambito della riunione regionale Toscana/Emilia del 7 luglio 2016 (DOC512c, all. 9 e 10)

LUN 18 LUGLIO

TOSCANA							
07/07/2016	SCONTI			DS	VEGGIA	KAPPA	P.N.
CLIENTE	B/C	BC	EB				
				70-170	70-170	70-170	60-160
				70-170			60-160
70	180	180					60-160
50	150			50-150			60-160
100	190	200		100-200	80-180		60-160
70	170	180			70-170		60-160
				60-160	70-170		60-160
80	180	190		70-170			60-160
50	150	170		60-160			60-160
75	175			60-160	70-170		60-160
80	170	180		60-150	60-150		60-160
				70-170		80-180	60-160
100	190	200					60-160
70	170			50-150			60-160
50	150			65-165	65-165	165	60-160
80	170	190		80-180	80-180		60-160
100	200			60-160	100-200		60-160
80	180			60-160		80-180	60-160
100	200	210		100-200			60-160
75	175	185			70-170	60-150	60-160
80	180			70-170			60-160
70	180			70-170	80-180		60-160
50	150	160				100-200	60-160
70	185				70-165		60-160
60	180			70-170			60-160
				70-170			60-160
90	190			60-160		120	60-160
50	150			60-160	50-150		60-160
50	140			50-140			60-160
30	130			60-160	50-150		60-160
100	200			100-200			60-160
40	140				70-170	70-170	60-160
40	140	170					60-160
70	160	170					60-160
80	180	190				80-180	60-160
75	175			70-170			60-160
70	170	180		70-170	70-170		60-160
50	140	150		50-140	60-160		60-160
90	190			70-170	70-170	50-150	60-160
				70-170	70-170		60-160

OMISSIS

LUN 18

EMILIA							
7/07/2016	SCONTI			DS	VEGGIA	KAPPA	P.N.
CLIENTI	B/C	BC	EB			IMOLESE	
95-105	190-200	200-210			x		70-170
135	180			120			115-120-125
135	205	215		120			115-120-125
135	195	205		170-200	120		115-120-125
105-115	200-210	210-220				105-105-2	80-180
80	180						80-180
110-120	205-215	215-225		x	100-200		80-180
100	200-210	210		80-200	100-200		80-180
95-105	190-200	200					80-180
95	195	205			x	x	75-175
100	200						80-180
100-110	195-205	210-220			x		80-180
105-115	200-210	210-220			x		80-180
85-95	175-185	185-195			x		80-180
100-110	200-210	200-210				100-200	80-180
135	210-220	225		100-200	r	220	115-120-125
105-115	200-210	210-220			x		80-180
100-110	200-210	210-220		80-180		110-200-200	80-180
130	190					125	100-100-60
110-120	210-220	220-230		100-200	100-200		80-180
95	195	215		100-200	85-185		80-180
				100-200	105-205		80-180
100	195			80-200	105-205		80-180
100	200			80-200	85-185		80-180
105-115	200-210	210-220			105-200		80-180
135	210-220	225			80		115-120-125
70	170						80
100-110	200-210	210-220		80-180			80-180
100-110	190-200	200-210			85-180		80-180
90-100	190-200	190-200			80-180		80-180
80	180				80-180		80-180
90-100	180-190	190-200		80-180		60-160	80-180
70	170				60-160	60-160	80-180
					80-180		80-180

OMISSIS

219. Come emerge da un confronto tra le tabelle compilate dal sig [omissis] di Pro-Gest e dal sig. [omissis] di DS Smith (Figure 33 e 34), oltre ad essere le tabelle molto simili in termini di struttura e formato, le informazioni ivi riportate sono del tutto coincidenti, a conferma - ancora una volta - che si tratta di informazioni raccolte e condivise nell'ambito di riunioni tra concorrenti.

220. Per il 2017, la documentazione in atti offre la prova di una riunione di vertice in data 31 gennaio 2017 e a seguire, a partire dalla settimana successiva, delle riunioni regionali. A tal proposito, con particolare riferimento alla

riunione di vertice del 31 gennaio 2017, agli atti del procedimento è presente un'email del 24 gennaio 2017, inviata da [omissis] di Pro-Gest al suo amministratore delegato, sig. [omissis]: "[g]entile sig. omissis] La presente per informare che i rapporti commerciali con DS sono praticamente perfetti. [omissis nome del General Manager di DS Smith] ha pieno controllo della situazione delle sue aziende e, per quanto concerne sia il cartone convenzionale che il 3 onde, tra noi e loro c'è trasparenza assoluta anche perchè, ai miei, ho dato indicazioni di questo tipo che vengono rispettate alla lettera. Diversa purtroppo è la situazione con Smurfit. Il nuovo responsabile commerciale del leggero e del pesante è [omissis] e, a mio avviso, non ha per nulla il controllo dei suoi. Oltre a questo ho la sensazione che non sia intimamente convinto di dover mantenere un rapporto di trasparenza con noi. Per questa ragione, come già le avevo accennato mi pare a novembre, sarebbe molto importante che [omissis nome dell'amministratore delegato di Smurfit Kappa], [omissis nome del General Manager di DS Smith] e Lei vi rivedeste per ribadire il messaggio di collaborazione tra le nostre realtà, soprattutto ora che, per quel che riguarda il 3 onde, andiamo incontro al rinnovo dei contratti annuali. Subito dopo il vostro incontro provvederò io ad incontrare i responsabili commerciali di tutti gli stabilimenti per definire le linee da tenere ma prima, a mio avviso, vi è la necessità che vi vediate voi, anche in relazione ai prossimi aumenti della carta." A quest'email, in data 24 gennaio 2017, il sig. [omissis] risponde: "martedì prossimo [ossia il 31 gennaio 2017, ndr] li vedo e ti so dire grazie" <sup>377</sup>. A conferma dell'effettivo svolgimento della riunione, in atti è presente copia della ricevuta a nome di Pro-Gest di un pranzo per 14 persone presso il ristorante Montana, sito in provincia di Modena, svoltosi in quella data <sup>378</sup>.

**221.** Nella settimana successiva, si sono svolte le riunioni regionali, con una prima in data 6 febbraio 2017 (tavolo Veneto); l'effettivo svolgimento della riunione risulta dal file excel preparatorio rispetto alla riunione (come di consueto denominato "2017\_02\_06 VENETO"), rinvenuto nel computer del sig. [omissis] <sup>379</sup>, nonché da copia della tabella da quest'ultimo compilata nel corso della riunione, rinvenuta in ispezione (Figura 35).

**Figura 35 – Tabella compilata da [omissis] di Cartonstrong nel corso della riunione del tavolo Veneto del 6 febbraio 2017 (ISP678, Cartonstrong)** <sup>380</sup>

6-feb-17		B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS
OMISSIS	60 160					60 160		75 (115) 175	
	85 95 185 195	105		205	215	110 210	110 210		
	85- 185-	95		190		105 205	115 215		
	85 95 185 195	110 120		205 215	215 225	110 120 205 215	110 210		
	80 90 180 190	110 120		180 190	210 220	115 210			? ROSA
	60 160						75 175	P ANA 90 180	
	90 100 190 200 <del>185 195</del>	120 130		215 225	225 235	115 210	120 215	* 115 215	
	- 68					85 FF	-68		
	60 70 160 170	85 95		175 185	185 195	80 170			
	60 160	80 70		160 170	170				?
90 100 180 200	<del>100</del>		190	200	115 215	110 210		? 115 Fenuh 220	
CLIENTE X	80 170	90		190		80 190	105 205		
OMISSIS	70 80 160 170	80 90		170 180	180 190	100 190			
	70 160					90 180	90 190		
	90 100 180 190	115 125		200 210	215 225	110 120 200 210			

<sup>377</sup> [ISP333 e ISP316 (Pro-Gest).]

<sup>378</sup> [DOC626, all. 37 e 38 (in cui l'appuntamento presso il ristorante Montana è segnato nell'agenda del sig. [omissis] di Pro-Gest).]

<sup>379</sup> [ISP270.362 (Cartonstrong). Sul punto, cfr. anche ISP244, ISP258 e ISP282 (Cartonstrong).]

<sup>380</sup> [Nella propria domanda di clemenza, l'applicant ha confermato che la tabella di cui in Figura 35 è stata compilata dal proprio rappresentante (sig. [omissis]) nel corso della citata riunione regionale, che ha avuto luogo in data 6 febbraio 2017 con la partecipazione del sig. [omissis] (per Scatolificio La Veggia), del sig. [omissis] (per Ondulati Nordest e Ondulati del Friuli), e del sig. [omissis] (per Smurfit Kappa); [omissis]. Il sig. [omissis] di DS Smith, non presente, aveva dichiarato di non poter partecipare per motivi di salute. Cfr. tuttavia DOC15a, all. 21, con cui internamente a DS Smith si stavano raccogliendo le informazioni in vista della partecipazione alla riunione.]

222. Agli atti del procedimento sono presenti anche copie dei tabulati compilati, nel corso della riunione, dal sig. [omissis] di Ondulati Nordest e dal sig. [omissis] di Smurfit Kappa, che vengono illustrati nelle prossime Figure 36 e 37.

Figura 36 – Tabulato Ondulati Nordest (DOC478, all. 3)

\*\*\* VENETO \*\*\*

6/02/17 DA 13/02/17

DAL 13/2

CLIENTE	NORDEST	SMURFIT	VEGGIA	PROGEST	SCA-DS	FRIULI	PREZZO
	/	60-160	75-75	/			60-160
	110-210	110-210		105-205			85-185
	112-210	110-205		110-205			85-185
	115-215	105-205		95-190			85-185
	/	115-210		110-180	(M)		80-180
	120-215	115-210	115-215	120-215			90-190
OMISSIS	75-175	90-180					60-160
	-68	85					68
	110-210	115-215	/	/		115-220	90-190
	/	80-170		85-175			60-160
	112-210	115-215					
CLIENTE X	105-205	90-190					80-170
	/	100-190		80-170			70-160
	90-180	90-190					70-160
OMISSIS	/	110-200	/	115-200			90-180
	/	110-210	/	110-210			90-180
	80-180	75-175					60-160
	100-215	115-215		100-200	(M)	110-210	90-185
	110-205	110-210		100-195	(M)		90-185

Figura 37 – Tabulato Smurfit Kappa (ISP40, Smurfit Kappa)

data: 06/02/17

CLIENTE	SITUAZIONE							
	NUOVO SCONTO	NOI	NORD EST	PRO-GEST	DS SMITH	FRIULI	VEGGIA	NOTE
	60 160	70 170					75 175	
	85 185	110 210	110 210	105 205				
	85 185	110 210	110 210	110 205				
	85 185	115 205	115 215	115 190				
OMISSIS	80 180	115 205		110 190				
	90 190	115 210	120 215	120 215				
	60 160	75 190	75 175				115 215	
	68	85	-88					
	60 160	80 170		85 175				
	90 180	115 215	110 210					
	60 160	115 215				115 220		
CLIENTE X	80 170	105 195	105 205	90 160				
	70 160	100 190	90 190	80 170				
	70 160	90 190	90 190					
	90 180	110 200		115 200				
OMISSIS	90 180	110 200		110 200				
	60 160	75 175	80 180					
	90 185	110 210	110 205	100 195				
	90 185	115 215	120 215	100 200				
	80 170	105 190		80 170		110 210		
	80 170	105 195		105 195				
	75 180	115 210	120 210					
	85 175	105 205					115 210	
	90 175	115 215	115 215					
	90 175	110 210		110 210				
	90 180	110 210	110 210				115 210	
							115 210	

**223.** Anche in questo caso, le informazioni riportate nelle tabelle sono pienamente in linea (cfr. riquadri in rosso nelle Figure 35, 36 e 37); in tutte e tre le tabelle sono poi presenti indicazioni, se non un'apposita colonna, anche per Ondulati del Friuli. La sala riunioni presso l'hotel Viest è stata pagata da Ondulati Nordest, come da ricevuta agli atti del procedimento<sup>381</sup>. Sia in sede ispettiva che successivamente nel corso del procedimento istruttorio, il sig. [omissis] di Smurfit Kappa ha confermato di aver partecipato a questa riunione, che si è svolta appunto in data 6 febbraio 2017 presso l'hotel Viest di Vicenza, e ha dato conto della presenza degli ulteriori partecipanti identificati anche da Cartonstrong, come indicato in precedenza in nota<sup>382</sup>. Con riferimento all'implementazione degli aumenti concordati, agli atti del procedimento è presente anche un'email del 7 febbraio 2017 con la quale Ondulati Nordest ha chiesto l'aumento definito nell'ambito della riunione ad alcuni clienti, tra cui [Cliente X]<sup>383</sup>.

**224.** Dalla documentazione in atti emerge poi che le riunioni del tavolo Toscana/Emilia e Lombardia/Piemonte hanno avuto luogo, rispettivamente, in data 7 e 8 febbraio 2017. Con riferimento alla prima, presso la sede di Cartonstrong è stato rinvenuto il file excel preparato internamente da Cartonstrong in vista della riunione (contenente due tabelle "Toscana" ed "Emilia", in formato analogo a quelle già illustrate, entrambe con l'indicazione della data del "07/02/2017"<sup>384</sup>), nonché copia delle due tabelle compilate dal proprio rappresentante nel corso della riunione, simili a quelle già illustrate nelle precedenti Figure 34<sup>385</sup>. Conferma della data della riunione si trova anche in un'email del 2 febbraio 2017, rinvenuta in ispezione presso Smurfit Kappa, inviata da [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, a [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, con scritto: "Lunedì Veneto, Martedì Emilia, Mercoledì Lombardia"<sup>386</sup>, e dunque appunto della riunione del tavolo Veneto lunedì 6 febbraio 2017, della riunione del tavolo Toscana/Emilia martedì 7 febbraio 2017 e della riunione del tavolo Lombardia mercoledì 8 febbraio 2017 (l'assenza del riferimento alla riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud, che come illustrato in seguito ha avuto luogo immediatamente a seguire, ossia giovedì 9 febbraio 2017, è dovuta al fatto che Smurfit Kappa non partecipa in questo periodo a quel tavolo). La riunione del tavolo Lombardia/Piemonte si è poi effettivamente svolta il giorno 8 febbraio 2017<sup>387</sup>, mentre quella del tavolo Marche/Umbria/Sud, che era stata concordata per la data del 9 febbraio 2017, non ha poi avuto luogo<sup>388</sup>.

### **III.3. L'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato**

#### **III.3.1. Finalità, modalità organizzative e attuazione dell'intesa nel tempo**

**225.** La documentazione in atti fornisce prova dell'esistenza di un'intesa tra i principali produttori di imballaggi in cartone ondulato presenti a livello nazionale, e in particolare tra Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), SCA (poi DS Smith), International Paper, Scatolificio Sandra (poi Sandra), Saica, Toscana Ondulati, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Idealkart, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Alliabox, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Toppazzini, Antonio Sada, ICO, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno, Millestampe Packaging (poi MS Packaging), Mauro Benedetti, Trevikart e Ondulati Maranello, con la partecipazione anche del GIFCO, nel periodo compreso tra il 9 settembre 2005 e il 30 marzo 2017 (data di svolgimento degli accertamenti ispettivi nell'ambito della presente istruttoria). Dalla documentazione in atti emerge altresì, come si vedrà, che al coordinamento in atto nel settore degli imballaggi hanno partecipato, in taluni momenti, anche rappresentanti di Sunion, Adda Ondulati e Imballaggi Piemontesi, seppur per tali operatori si ritiene di non aver raggiunto un sufficiente grado di partecipazione continuata all'intesa negli anni, e in particolare, a fronte di evidenze in atti circa la partecipazione all'intesa nel 2005 non seguite da ulteriori evidenze nel tempo, che sia prescritto il potere sanzionatorio dell'Autorità.

**226.** Più in particolare, l'intesa ha avuto ad oggetto la definizione di aumenti generali dei prezzi delle scatole, espressi in termini percentuali, applicabili a tutti i clienti<sup>389</sup>, nonché la ripartizione dei clienti (non aggressione) e delle

---

<sup>381</sup> [DOC478, all. 2.]

<sup>382</sup> [Comunicazione di Smurfit Kappa in data 13 aprile 2017 (DOC36).]

<sup>383</sup> [ISP421 (Ondulati Nordest).]

<sup>384</sup> [ISP317 (Pro-Gest).]

<sup>385</sup> [DOC512c, all. 11 e 12.]

<sup>386</sup> [ISP34 (Smurfit Kappa).]

<sup>387</sup> [Nella propria domanda di clemenza, un applicant ha dichiarato che era prevista una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte presso la sede di Cartonstrong anche per la data dell'8 febbraio 2017, a cui la società non aveva tuttavia partecipato. Anche un secondo leniency applicant ha dichiarato che la riunione, prevista per quella data presso quella sede, non ha poi avuto luogo in quanto [omissis], [omissis] per motivi familiari. La riunione non ha quindi avuto luogo in quanto anche Laveggia aveva dichiarato di non poter partecipare ([omissis]).]

<sup>388</sup> [Presso la sede di Cartonstrong è stato rinvenuto anche un file excel contenente una tabella "Marche/Umbria/Sud", in formato analogo a quelle già in precedenza illustrate, con l'indicazione della data del "09/02/2017" (ISP317, Pro-Gest; DOC512c, all. 14) ma la riunione, secondo quanto dichiarato da un applicant, non ha poi avuto luogo.]

<sup>389</sup> [Cfr. dichiarazioni rese da DS Smith con riferimento alle riunioni svoltesi negli anni 2000 e alle riunioni centro-sud dal 2015 in poi (DOC141); verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231) con riferimento alle riunioni centro-sud dal 2015 in poi; dichiarazioni rese da un applicant con riferimento alle riunioni Veneto dal 2015 in poi (cfr. infra); ISP112 (International Paper), con riferimento alle riunioni svoltesi nel secondo semestre 2005 (vertice, Lombardia e Piemonte), nonché ISP111 (International Paper), con

forniture a clienti co-forniti (non belligeranza)<sup>390</sup>, prevalentemente di grandi dimensioni<sup>391</sup>, riforniti tradizionalmente da scatolifici di grandi dimensioni che dispongono internamente di capacità di ondulatione, o che hanno consolidati rapporti di fornitura con imprese collegate<sup>392</sup>. Nel contesto delle riunioni, i partecipanti hanno altresì coordinato la propria condotta anche su parametri commerciali diversi dal prezzo<sup>393</sup>. Alle riunioni facevano abitualmente seguito contatti tra le parti, aventi ad oggetto il coordinamento delle proprie strategie di offerta puntuale (considerata anche la variabilità delle diverse tipologie di scatole), nell'ambito di gare o richieste di quotazione formulate da clienti di grandi o piccole dimensioni<sup>394</sup>.

**227.** L'intesa si è articolata, in primo luogo, in "incontri di allineamento sul mercato"<sup>395</sup> di diversa natura: alcuni di carattere più generale, o di indirizzo, tra gli amministratori delegati o individui da essi delegati, altri tra i

---

*riferimento alla percentuale generale di aumento del prezzo delle scatole pari al 10%, stabilita nel contesto di una riunione voltasi a Milano in data 26 febbraio 2013.]*

<sup>390</sup> *[Sulla spartizione delle forniture ai clienti co-forniti, cfr., e.g., oltre alle dichiarazioni rese da un applicant (cfr. infra), ISP112 (International Paper, in cui si fa riferimento alla necessità di implementare un patto di non aggressione quantomeno fino al mese di dicembre 2005; "[l]a non aggressione fino a dicembre è il minimo"); ISP1001 (Saica, "LIC pratica prezzi molto più bassi dei rimanenti fornitori. Mi starebbe bene se non ci fosse l'accordo di non aggressione tra di noi (quello di non quotare insieme credo oramai sia stato annullato). Perdere fatturato per la guerra sui prezzi portata da Lic [omissis], era l'ultima cosa che mi sarei aspettato"); ISP1045 (Grimaldi, "[t]u hai il patto di nn concorrenza??? I vincoli sono scritti li..."), come meglio illustrati nei prossimi paragrafi. Cfr. anche ISP46 (International Paper), contenente un'email del 7 marzo 2017 da [omissis] ad altri dipendenti di International Paper con la quale, nel dare la direttiva circa l'aumento dei prezzi nella misura minima del [omissis] per i "clienti nuovi o codici nuovi", chiarisce che "con clienti condivisi con concorrenti dovranno essere da me autorizzati", a fronte dunque della verosimile esigenza (considerato quanto emerge dalla documentazione in atti) di coordinarsi con gli altri player del mercato per i clienti condivisi (patto di non belligeranza per i clienti co-forniti).]*

<sup>391</sup> *[Cfr. sul punto, oltre alle dichiarazioni rese da due applicant (cfr. infra), ad esempio anche ISP112 (International Paper), in cui si fa riferimento alla necessità di focalizzarsi sui grandi clienti (" [omissis]). Sul punto cfr. anche ISP908 (ICO), contenente un'email interna ad ICO del 18 ottobre 2015 di commento alla riunione del centro-sud svoltasi a Frosinone il 15 ottobre 2015 nella quale, nell'interrogarsi perché ICO non sia "stat[a] tirat[a] in ballo nelle frecciate che si sono scambiate fra loro IP-Smarfit-DS Smit-Grimaldi sulla gestione dei tender o dei prezzi", si considera che "[l]e risposte sono due a) la prima è perché noi non potendoci permettere grandi "porcate" abbiamo "mantenuto" la barra b) la seconda è perché il mix dei ns volumi è spostato prevalentemente su clienti medi/piccoli che sono lontani dalle logiche dei tender e dall'interesse delle multinazionali". A tal proposito, si è già dato atto che un applicant ha ad esempio dichiarato che, a fronte della progressiva crescita delle dimensioni dell'azienda, quest'ultima ha assunto la capacità di formulare offerte ai clienti grandi tradizionalmente serviti dagli operatori di maggiori dimensioni.]*

<sup>392</sup> *[Sul coordinamento tra operatori verticalmente integrati, cfr., e.g., oltre alle dichiarazioni rese due applicant (cfr. infra), ISP901 (ICO; "dopo l'aumento dei fogli, si necessita maggiore compattezza degli integrati per l'aumento delle scatole"); verbale di audizione di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018 (DOC464); verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617). Cfr., e.g., anche dichiarazioni rese da Mauro Benedetti in sede di audizione in data 25 gennaio 2018 (DOC244) circa la diversa tipologia di clienti servita tradizionalmente dagli operatori integrati, sia in ragione delle forniture richieste, sia per quanto concerne la capacità di offrire prodotti più sofisticati/personalizzati, circostanze per cui sembra altresì importante la facoltà di disporre di capacità di ondulatione interna o attraverso rapporti di fornitura stabili. Anche un già citato applicant ha considerato che tradizionalmente vi è stata una netta separazione tra la base clienti servita dagli scatolifici verticalmente integrati e quelli puri, in considerazione del fatto che solo i primi erano in grado di fornire i clienti più importanti, che solitamente chiedevano forniture di lungo periodo (anche annuali) a prezzi bloccati, cosa che potevano assicurare solo gli operatori verticalmente integrati, o che potevano disporre di capacità di ondulatione per via di rapporti di fornitura consolidati. In tal senso, tra le parti dell'intesa scatole vi sono Idealkart e COB (poi Innova Group - Stabilimento di Caino) che, pur non disponendo internamente di capacità di ondulatione, sono collegate ad altre società in virtù di legami societari o personali tra i loro titolari (rispettivamente: Ondulati Nordest e IBO (poi anch'essa fusa per incorporazione nell'unica entità Innova Group - Stabilimento di Caino), in forza dei quali hanno la possibilità di instaurare rapporti di fornitura di foglio stabili nel tempo. Cfr., a tal proposito, dichiarazioni rese da Ondulati Nordest in data 6 ottobre 2017 (DOC132) circa i rapporti di fornitura con Idealkart, e in particolare con riferimento al fatto che [omissis]; sul rapporto di fornitura IBO-COB, cfr. risposta del 20 novembre 2017 (DOC178), nonché ISP172 (Innova). Cfr. anche dichiarazioni rese da Sunion in sede di audizione in data 5 febbraio 2019 (DOC619), circa l'acquisto di foglio in via sostanzialmente esclusiva presso Laveggia in passato, sebbene a fronte della situazione di concordato di quest'ultima la quantità di fogli acquistata da Sunion presso il gruppo Laveggia, rispetto al fabbisogno totale di Sunion, è andata progressivamente diminuendo, fino ad arrivare a circa il [omissis] di fogli acquistati da terzi registrata nel 2017 (rispetto ad un [omissis] acquistato dal gruppo Laveggia). La documentazione in atti, e in particolare il documento ISP112 (International Paper), contiene gli appunti di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, di una serie di riunioni svoltesi nel secondo semestre 2005, che dà peraltro atto che le parti hanno considerato, almeno in taluni periodi dell'intesa, di coinvolgere nel coordinamento anche taluni scatolifici puri di maggiori dimensioni, circostanza che sembra tuttavia, stando alla documentazione in atti e alle dichiarazioni rese in audizione (cfr. verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, del 30 gennaio 2019, DOC617), non essersi poi verificata per gli incontri regionali, mentre sembra che ciò sia avvenuto, ad esempio, per taluni incontri settoriali relativi al settore delle ceramiche e dell'ortofrutta, secondo quanto dichiarato da un applicant (cfr. anche infra). In ogni caso, la circostanza che il coordinamento abbia avuto un focus sui clienti di grandi dimensioni, tradizionalmente serviti dagli operatori integrati, non implica in alcun modo che esso non abbia avuto ad oggetto anche le politiche commerciali da questi implementati ai propri clienti di minori dimensioni, sui quali evidentemente competono con gli scatolifici puri (sul punto, cfr. infra).]*

<sup>393</sup> *[ISP111 (International Paper), contenente gli appunti di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, di una riunione svoltasi in data 26 febbraio 2013 in cui si conviene di definire linee di condotta comune per ridurre i termini di pagamento applicati a tutti i propri clienti.]*

<sup>394</sup> *[Sul coordinamento anche con riferimento alle forniture a piccoli clienti cfr., e.g., email del 20-22 giugno 2016 che testimonia l'esistenza di un coordinamento tra International Paper e Ondulati Maranello con riferimento a taluni clienti medio piccoli: in particolare, nell'email si legge "come da accordi ti giro i prezzi che Maranello sta facendo a tutti i nostri clienti medio piccoli. (...) I clienti che mi stanno chiamando sono [omissis] e me ne aspetto altri ... Sono tutti clienti medio piccoli ma che per noi rappresentano circa 200/250.000 pezzi annui che non possiamo permetterci di perdere ne per noi ne per i nostri jobber" (ISP632, Pro-Gest). ]*

<sup>395</sup> *[ISP18 (Antonio Sada), contenente un'email del 15 novembre 2016 inviata dal sig. [omissis], amministratore delegato di ICO, ad [omissis], direttore generale di Antonio Sada e presidente del GIFCO, con oggetto "contatto": "[d]alla riunione di Torino [assemblea annuale del GIFCO svoltasi a Torino il 9-10 settembre 2016, ndr] non abbiamo avuto modo di risentirci, si sono interrotti anche gli incontri di allineamento sul mercato e ahimè i risultati (negativi) si vedono: ripassando le cose che ci riguardano volevo chiederti: -*

rappresentanti commerciali delle aziende/direttori commerciali degli stabilimenti territorialmente interessati (cd. riunioni "regionali"<sup>396</sup>), altri ancora di attuazione ulteriore di quanto definito nelle riunioni regionali con particolare riguardo a specifici clienti condivisi (cd. "triangolazioni"<sup>397</sup>, anche per via telefonica, al fine di coordinare il proprio comportamento commerciale a fronte di tali clienti condivisi). Da ultimo, altri incontri avevano carattere settoriale, ossia erano dedicati a specifiche aree merceologiche; ad esempio, le dichiarazioni di un *applicant* danno conto di una serie di incontri specifici per il settore delle ceramiche e dell'ortofrutta.

**228.** Gli incontri non avevano una cadenza prestabilita ma si svolgevano principalmente in presenza di forti aumenti del costo della carta che, considerata la sua incidenza sul prezzo dei fogli in prima battuta e in seconda battuta delle scatole, rendevano necessario ottenere anche un aumento del prezzo degli imballaggi<sup>398</sup>: in tal senso, sia due *leniency applicant* che i rappresentanti di altre parti del procedimento sentiti in audizione hanno dichiarato che "si decideva di riunirsi prevalentemente in occasione di aumenti importanti dei costi delle materie prime (in primis della carta). Questi aumenti non si potevano prevedere ma si sapeva che, laddove vi fossero, si sarebbe seguita la via degli incontri per cercare di fronteggiare insieme le criticità derivanti da queste situazioni"<sup>399</sup>.

**229.** Più in particolare, dalle evidenze disponibili risulta chiaramente che, pur a fronte della diversa natura, struttura e funzionamento delle due concertazioni, l'intesa nel settore degli imballaggi in cartone ondulato aveva anche, in parte, una funzione di sostegno alla collusione in atto al livello superiore della catena produttiva: in tal senso, taluni degli appunti delle riunioni svoltisi nel 2005, presenti in atti, riportano considerazioni, pronunciate dai partecipanti alle riunioni, quali "[omissis]"<sup>400</sup>, oppure "[omissis]"<sup>401</sup>, e tra le altre cose si considera anche la possibilità di fare "[omissis]"<sup>402</sup>. Negli appunti di una riunione tra i vertici del settore svoltasi presso l'hotel San Marco di Parma nel 2005, si rappresenta a tal proposito la necessità di implementare in maniera decisa un aumento del prezzo delle scatole per favorire l'implementazione dell'aumento del prezzo del foglio ([omissis])<sup>403</sup>.

**230.** D'altra parte, l'incremento del prezzo del foglio comportava necessariamente anche un effetto a valle nelle condizioni di commercializzazione degli imballaggi: in tal senso, gli appunti di una riunione di dieci anni successiva, svoltasi a Frosinone in data 15 ottobre 2015, riportano una serie di commenti formulati dai partecipanti sul fatto che i prezzi del cartone ondulato avevano più che inglobato gli aumenti del prezzo della carta e che, per riassorbire il conseguente aumento dei costi di produzione, per le scatole l'obiettivo sarebbe stato un aumento dei prezzi dell'8/9%<sup>404</sup>. In un'email interna ad ICO, di resoconto circa quanto discusso nell'ambito di quella riunione, si

---

"supporto" sulle carte di cui ho preso la gestione degli acquisti, ti rinnovo la richiesta in questo senso. - sui prezzi, in alcuni clienti dove siamo presenti ambedue i tuoi applicano prezzi "non adeguati". - in considerazione anche della posizione che ricopriamo sul mercato e della mia disponibilità e volontà di avere un ruolo attivo in GIFCO, ti chiederei di supportarmi per entrare nel direttivo dell'associazione". All'email risponde, il 16 novembre 2016, il sig. [omissis], direttore generale di Antonio Sada e presidente del GIFCO, risponde come segue: "[p]er il punto uno ne parliamo senza problemi. Punto due NO poi ti spiego i motivi. Punto tre grazie ti farò sapere le modalità".]

<sup>396</sup> [Oltre che nelle dichiarazioni dei *leniency applicant*, il riferimento alle riunioni "regionali" compare anche nell'ISP112 (International Paper), che come già più volte indicato contiene gli appunti di una serie di riunioni svoltisi nell'area nord-ovest nella seconda metà del 2005; sul punto si è soffermato anche il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008 e partecipante ad alcune di quelle riunioni, che ha confermato come il termine "regionali" fosse utilizzato per identificare tali riunioni, in particolare quelle di carattere più locale, da parte dei partecipanti (verbale di audizione del 30 gennaio 2019, DOC617; cfr. anche infra).]

<sup>397</sup> [Cfr., e.g., oltre alle dichiarazioni dei *leniency applicant*, verbale di audizione di [omissis], in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018 (DOC464); verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617). Il termine "triangolazioni" compare più volte anche nel citato ISP112 (International Paper), nonché anche negli appunti della riunione del 26 febbraio 2013 presso il Doria Grand Hotel di Milano; ISP111 (International Paper).]

<sup>398</sup> [Cfr., in particolare, le dichiarazioni rese da due *applicant* (cfr. infra), che hanno, ad esempio, a tal proposito dichiarato che nel contesto delle riunioni le discussioni procedevano dal generale al particolare, ossia da considerazioni circa l'aumento dei prezzi della carta fino alla definizione di aumenti congiunti dei prezzi delle scatole. Conferma delle dichiarazioni degli *applicant*, circa la progressione delle riunioni da discussioni di carattere generale, cfr. verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231), nonché anche ISP902 (ICO), sul quale si sofferma ICO in sede di audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158), confermando che l'annotazione "per le scatole si era detto +5% non si è preso - contenti su stabilità prezzi" era nel senso della necessità di un ribaltamento sui prezzi delle scatole dell'incremento del costo della carta.]

<sup>399</sup> [Verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617). Sul punto si è soffermata anche ICO in sede di audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158): nel commentare talune indicazioni che compaiono negli appunti presi dal sig. [omissis], responsabile commerciale di ICO, nel corso di riunioni del 2015 relative all'area centro-sud, ICO ha considerato che "in quel periodo vi era stato un aumento del prezzo delle carte ed era quindi necessario recuperare sui prezzi di vendita degli imballaggi". Cfr. anche verbale di audizione di Sandra in data 8 novembre 2017, DOC165. A tal proposito un *applicant* ha identificato, quali stagioni delle riunioni, legate appunti ad incrementi del prezzo delle carte sul mercato, in particolare per gli anni più risalenti dell'intesa, il giugno 2000, il giugno 2002, il secondo semestre del 2005 e il secondo semestre del 2007 ([omissis]). Tra un periodo di riunioni e l'altro, come si vedrà anche nel seguito, erano comunque in atto contatti tra i concorrenti di natura più informale, in particolare tesi al coordinamento delle proprie politiche commerciali a fronte di clienti comuni (cfr. infra).]

<sup>400</sup> [ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 7 settembre 2005. ]

<sup>401</sup> [ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 16 settembre 2005. ]

<sup>402</sup> [ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 6 dicembre 2015 (enfasi nell'originale).]

<sup>403</sup> [ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 3 ottobre 2005. ]

<sup>404</sup> [Cfr. verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158), con riferimento agli appunti del sig. [omissis], responsabile commerciale di ICO, della riunione del 15 ottobre 2015 (ISP908, ICO).]

considera infatti che *"il sistema dei fogliati ha già recuperato tutti gli aumenti e gli scatolifici di conseguenza sono stati costretti a farlo anche loro"*<sup>405</sup>.

**231.** Al fine di illustrare tale legame tra intesa nel settore del foglio e nel settore delle scatole, un partecipante alle riunioni ha dichiarato in sede di audizione che il collegamento tra le due intese è legato alla circostanza che, *"da un lato, i produttori verticalmente integrati, quando aumentano il prezzo del foglio, applicano un costo superiore anche internamente ai propri stabilimenti che producono scatole, ed è dunque necessario aumentare anche il prezzo delle scatole per mantenere una marginalità a valle; dall'altro, gli scatolifici puri, che comprano il foglio dagli operatori integrati, non avrebbero potuto sostenere l'aumento del prezzo foglio, senza un contestuale aumento del prezzo delle scatole. Il coordinamento tra gli operatori integrati nel mercato a valle consente dunque agli stessi di avere una marginalità nel settore delle scatole ma anche di "dare fiato" agli scatolifici puri, i quali potranno così sostenere i maggiori costi richiesti per comprare il foglio in cartone ondulato. Il sistema funziona quindi utilizzando le scatole anche come una sorta di valvola di sfogo"*<sup>406</sup>.

**232.** Sotto il profilo organizzativo, dalle evidenze in atti emerge come le parti abbiano utilizzato un'estrema cautela nella gestione delle proprie relazioni a fini collusivi. Secondo quanto dichiarato dagli *applicant*, numerosi contatti tra le parti, in particolare quelli relativi a triangolazioni su specifici clienti, sono stati telefonici, e anche le riunioni successive venivano convocate in chiusura di quelle precedenti, così riducendo al minimo i contatti (in tal senso, nel contesto di una riunione *[omissis]*, amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, si premura di interloquire esclusivamente per via telefonica; *[omissis]*)<sup>407</sup>.

### III.3.1.1. Le riunioni di vertice

**233.** Del primo livello di coordinamento, definito appunto di vertice o di indirizzo, riferisce in particolare un *applicant* nell'ambito della propria domanda di clemenza, riportando che a tali riunioni partecipavano prevalentemente gli amministratori delegati delle varie imprese, oppure individui da essi delegati<sup>408</sup>. A conferma delle dichiarazioni rese, il riferimento ai due livelli del coordinamento, *"uno di impostazioni e dopo uno più operativo"*, è ben illustrato in un'email del 13 ottobre 2015 di *[omissis]*, al tempo Presidente del GIFCO e direttore generale di Antonio Sada, con la quale questi si fa promotore di una nuova stagione di riunioni al centro-sud espressione di una *"strategia comune o di settore ... sperimentat[a] in altre aree con soddisfazione"*, e in particolare di incontri su *"due livelli .. uno di impostazioni e dopo uno più operativo mirato a specifici obiettivi coordinato dal primo livello e variabile (coinvolgendo di volta in volta anche altri attori)"*<sup>409</sup>. In sede di audizione anche *[omissis]*, dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, che ha dichiarato di aver partecipato ad incontri relativi al settore delle scatole quando era in forze presso gli stabilimenti di Smurfit Sisa nel centro e nel nord d'Italia, ha rappresentato che *"[v]i erano ... riunioni un pò più generali, nelle quali venivano definiti gli indirizzi generali e a cui partecipavano persone che avevano una visione d'insieme, e riunioni territoriali specifiche, nelle quali si discuteva appunto di questioni più locali"*<sup>410</sup>.

<sup>405</sup> *[ISP908 (ICO).]*

<sup>406</sup> *[Verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617), in cui prosegue considerando che "[s]i tratta di una relazione biunivoca, e in questo senso è dunque fedele la frase del sig. [omissis] nome dell'amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi], di cui danno atto gli appunti del sig. [omissis] nome dell'estensore degli appunti di cui all'ISP112], secondo il quale l'aumento del prezzo delle scatole è funzionale a dare supporto all'aumento del prezzo del foglio".]*

<sup>407</sup> *[Gli applicant hanno dichiarato che i contatti tra le parti avvenivano prevalentemente per via telefonica, così come pure le convocazioni alle riunioni venivano fatte nell'ambito della riunione precedente, o per via telefonica: cfr., sul punto, anche i numerosi appunti manoscritti delle riunioni presenti in atti, tra cui in ISP112 International Paper (riunioni Lombardia), DOC477, all. 1 (riunioni Veneto), nonché ISP908 ICO (riunioni centro-sud), in cui la data della riunione successiva compare in calce agli appunti. Cfr. anche le numerose dichiarazioni rese dai diversi partecipanti alle riunioni del centro-sud nel 2015-2016, circa le convocazioni avvenute per via telefonica da parte del sig. [omissis], direttore generale di Antonio Sada e Presidente del GIFCO, tra cui le dichiarazioni rese da ICO in sede di audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158); ISP112, International Paper, da cui emerge sia la pratica di convocazione delle riunioni successive in chiusura di quelle precedenti sia la consapevolezza delle parti di non dover lasciare traccia dei contatti tra di loro, e in tal senso ad esempio gli appunti del sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, riportano la frase, citata nel testo, pronunciata dal sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, circa l'allargamento del giro dei contatti ma al contempo circa la necessità di non utilizzare per tali contatti mezzi diversi da quelli telefonici, evidentemente per non lasciarne alcuna traccia [omissis]); cfr. anche ISP776, Smurfit Kappa, contenente un'email del 21 novembre 2014 da [omissis], corrispondente commerciale casse dello stabilimento di Susegana di Smurfit Kappa, ad [omissis], direttore dello stabilimento, con oggetto: "ONDULATI DEL FRIULI": "Salve, la cerca il sig. [omissis] nome del rappresentante di Ondulati del Friuli], se può chiamarlo quando è libero"; a questa email ne segue un'altra in data 24 novembre 2014, con stesso oggetto "ondulati del friuli", tra gli stessi soggetti: "Salve, C'è [omissis] nome del rappresentante di Ondulati del Friuli] che la cerca .... pare, disperatamente!!".]*

<sup>408</sup> *[In tal senso, a titolo esemplificativo, nell'ambito della domanda di clemenza di [omissis] il sig. [omissis] ha dichiarato di aver partecipato a una riunione di vertice in data 26 febbraio 2013 in rappresentanza di Mauro Benedetti (al tempo era infatti direttore commerciale dello stabilimento di Carnate) su richiesta dell'allora amministratore delegato [omissis], e in qualità di suo delegato; analogamente, nell'ambito della medesima domanda di clemenza, il sig. [omissis], al tempo agente di Toscana Ondulati, ha rappresentato di aver partecipato alla riunione di vertice svoltasi in data 3 ottobre 2005 su delega dell'allora amministratore delegato della società [omissis] [omissis].]*

<sup>409</sup> *[ISP19 (Antonio Sada). In altre parole, il sig. [omissis], da anni attivo nel settore (prima in SCA, poi nel gruppo Laveggia e, in quel momento, appena entrato in Antonio Sada), illustra in tal modo la struttura dell'intesa, proponendo un nuovo ciclo di riunioni a fronte del suo recente arrivo al centro-sud presso Antonio Sada, nonché anche, come si vedrà, in virtù della posizione di Presidente del GIFCO.]*

<sup>410</sup> *[Verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, del 30 gennaio 2019 (DOC617).]*

**234.** Nel corso di tali riunioni “*di impostazioni*” si procedeva con un giro di tavolo in cui ciascun partecipante riportava la propria percezione circa la situazione del mercato e condivideva le future strategie commerciali. La riunione generalmente si concludeva con la fissazione di obiettivi di aumento di prezzo definiti in termini percentuali<sup>411</sup>. Un esempio di riunione di indirizzo è quella svoltasi presso l’hotel San Marco di Parma in data 3 ottobre 2005, documentata da una serie di appunti di [omissis], al tempo *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, rinvenuti in ispezione<sup>412</sup>; secondo quanto annotato negli appunti, alla riunione hanno partecipato rappresentanti di Adda Ondulati, International Paper, Toscana Ondulati, SCA (poi DS Smith), Sunion, Ondulati Maranello, Kappa Packaging e Smurfit Sisa (poi entrambe confluite in Smurfit Kappa), Scatolificio Sandra (poi Sandra), nonché Imballaggi Piemontesi. Nell’ambito della domanda di clemenza presentata da DS Smith, anche per conto di Toscana Ondulati, il sig. [omissis], al tempo agente di Toscana Ondulati, ha confermato di aver partecipato alla riunione del 3 ottobre 2005 su delega dell’allora amministratore delegato della società [omissis], e di aver partecipato ad almeno altre 4/5 riunioni simili nel periodo 2005-2007, presso l’hotel San Marco di Parma<sup>413</sup>, e anche presso la vecchia sede del GIFCO, a suo tempo ubicata in Piazza della Conciliazione a Milano<sup>414</sup>.

**235.** In tal senso, appare ad esempio avere natura generale, con la partecipazione di esponenti di International Paper, Kappa Packaging e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), Sunion, Adda Ondulati, Imballaggi Piemontesi, Mauro Benedetti e Ondulati Maranello, la riunione che si è svolta presso l’hotel San Marco di Parma in data 6 dicembre 2005, descritta in maniera puntuale dai citati appunti di [omissis] rinvenuti in ispezione presso la sede di International Paper<sup>415</sup>: infatti, nel corso della riunione si discute del fatto che vi era stata una parallela riunione a Modena (ossia anch’essa di vertice) nel corso della quale era stato deciso un aumento del prezzo del foglio a decorrere dal 12 dicembre 2005, nonché del disappunto espresso da [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, circa l’assenza di taluni amministratori delegati alla riunione, considerata una mancanza di interesse verso i temi in quella sede trattati [omissis]), i quali dunque erano evidentemente stati convocati e in quella sede attesi (ad esempio, alla riunione non partecipano i rappresentanti di SCA, poi DS Smith). In linea con quanto rappresentato circa la tipologia dei temi in quella sede di regola trattati, nella riunione si parla di questioni di carattere generale, quali la possibilità di svolgere riunioni congiunte per il foglio e per le scatole (in tal senso, il sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, chiede di [omissis], così come in senso analogo si è espresso [omissis], responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro di International Paper ([omissis])<sup>416</sup>,. In chiusura degli appunti si dà poi atto della convocazione di una successiva riunione di vertice per il giorno 10 gennaio 2016.

**236.** Agli atti del procedimento è inoltre presente una ricevuta rinvenuta nell’archivio storico di [omissis], al tempo amministratore delegato di SCA (poi DS Smith), di un pranzo – sembra per 5 persone – in data 22 gennaio 2010 presso l’hotel San Marco di Parma, sulla quale il sig. [omissis] ha annotato “*Riunione commerciale SCAT. Emilia*” [omissis]<sup>417</sup>. È verosimile che si trattasse di una riunione di vertice, considerata la *location*, il novero dei partecipanti (tra cui appunto l’amministratore delegato di SCA), nonché l’annotazione da parte del sig. [omissis] circa l’oggetto della riunione.

**237.** Altra riunione avente carattere di vertice, considerata dai partecipanti una riunione “*informale*” del GIFCO, è quella svoltasi presso l’hotel Doria Grand Hotel di Milano in data 26 febbraio 2013, anch’essa documentata dai citati appunti di [omissis] di International Paper. Stando al contenuto degli appunti, alla riunione hanno partecipato rappresentanti di Adda Ondulati, International Paper, DS Smith, Smurfit Kappa, Scatolificio Sandra (poi Sandra), Imballaggi Piemontesi, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Antonio Sada, nonché Mauro Benedetti<sup>418</sup>. Oltre a dare atto della circostanza del parallelo aumento del prezzo del cartone in fogli ([omissis]), nel contesto di quella riunione

---

<sup>411</sup> [A conferma della circostanza che si procedeva con un giro di tavolo, cfr., e.g., appunti della riunione del 3 ottobre 2005, ISP112 (International Paper).]

<sup>412</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>413</sup> [La dichiarazione resa trova riscontro nella documentazione in atti, che offre la prova di almeno un’ulteriore riunione presso l’hotel San Marco di Parma in data 6 dicembre 2005 (ISP112, International Paper), in cui però SCA (poi DS Smith) non compare tra i partecipanti, nonché nelle dichiarazioni rese dal sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617), circa la sua partecipazione “ad alcune riunioni presso l’hotel San Marco di Parma”.]

<sup>414</sup> [Di riunioni presso la vecchia sede del GIFCO parla anche [omissis] in sede di audizione di Saica in data 6 novembre 2018 (DOC536). ]

<sup>415</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>416</sup> [Si veda al riguardo la già citata frase di [omissis], responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro di International Paper, in ISP112 (International Paper). Sul punto, a conferma di quanto dichiarato da un applicant circa il fatto che [omissis] era percepito, in particolare nella prima fase dell’intesa, come l’uomo maggiormente rappresentativo di International Paper, cfr. anche ISP112 (International Paper) in cui, nel contesto delle riunioni regionali Piemonte (in particolare una svolta in data 16 settembre 2005), si considera importante dare atto di quanto considerato da [omissis] nel contesto delle riunioni regionali Veneto, e in particolare che [omissis].]

<sup>417</sup> [DOC569, all. 2.]

<sup>418</sup> [ISP111 (International Paper). Con riferimento a questa specifica riunione, a parziale rettifica di quanto dichiarato da International Paper nel corso del procedimento circa i partecipanti all’incontro, nell’ambito della domanda di clemenza di [omissis] il sig. [omissis] ha dichiarato di aver partecipato alla riunione in rappresentanza di Mauro Benedetti (al tempo era infatti direttore commerciale dello stabilimento di Carnate) su richiesta dell’allora amministratore delegato [omissis], e in qualità di suo delegato ([omissis]). ]

viene definita, a valle di una modifica della normativa di riferimento, una linea di condotta comune al fine di ridurre i termini di pagamento applicati ai propri clienti, oltre che una percentuale generale di aumento del prezzo delle scatole pari al 10%<sup>419</sup>.

**238.** A fronte della pluralità dei partecipanti a tali riunioni nel tempo, alcuni dei quali peraltro non sono presenti sull'intero territorio nazionale, un *applicant* ha dichiarato che le riunioni di vertice erano coordinate da un nucleo forte di imprese rappresentato dalle multinazionali (le uniche ad essere tradizionalmente integrate a monte anche nella produzione di carta e presenti sull'intero territorio nazionale, partecipando, in questo contesto, a tutte le sessioni di riunioni regionali), in una prima fase rappresentate in particolare da *[omissis]* (Nettingsdorfer e Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa), da *[omissis]* (SCA, poi DS Smith), nonché da *[omissis]*e *[omissis]* (International Paper)<sup>420</sup>. Tali riunioni erano promosse dal GIFCO che si coordinava con tale nucleo forte di imprese, in particolare attraverso *[omissis]*, presidente del GIFCO fino al 2013, e in seguito attraverso il suo successore *[omissis]*<sup>421</sup>. Esse sono state infatti percepite da taluni rappresentanti di tale *applicant* come facenti parte delle varie attività associative del GIFCO che, secondo quanto da essi rappresentato, agevolava lo svolgimento di riunioni con i concorrenti al fine di proteggere la marginalità delle imprese associate, in particolare a fronte di aumenti del prezzo della carta<sup>422</sup>: la dichiarazione resa trova ampio riscontro nelle evidenze in atti, e in particolare nelle dichiarazioni rese da taluni altri partecipanti alla riunioni<sup>423</sup>, nonché nella circostanza che molte riunioni fossero da essi contrassegnate, sia nelle agende che negli appunti delle riunioni, come incontri "GIFCO"<sup>424</sup>; numerosi altri partecipanti hanno poi dichiarato di essere stati

---

<sup>419</sup> [ISP111 (International Paper). ]

<sup>420</sup> [Sul punto, *[omissis]* *[omissis]*. Cfr. anche ISP112 (International Paper), in cui compaiono i riferimenti a e (e.g., pp. 5 e 10). Sul ruolo centrale di questi tre operatori, cfr. anche le dichiarazioni di un *applicant* circa il fatto che il coordinamento vedeva in prima linea International Paper, Smurfit Kappa e SCA; le dichiarazioni rese da un altro *applicant* circa l'invito alle riunioni delle 2008-2009 ricevuto da SCA (poi DS Smith) e Nettingsdorfer (poi Smurfit Kappa) e a quelle del 2015-2017 ricevuto da Smurfit Kappa, nonché circa i richiami telefonici ricevuti da SCA (poi DS Smith) e Smurfit Kappa, anche nel periodo 2010-2014 in cui l'*applicant* non ha partecipato alle riunioni regionali, laddove lo stesso *applicant* aveva formulato offerte competitive a clienti da essi tradizionalmente forniti. Cfr. anche ISP908 (ICO), contenente un'email interna ad ICO, da *[omissis]*, amministratore delegato di ICO, a *[omissis]*, responsabile commerciale di ICO, entrambi presenti alla riunione regionale centro-sud del 15 ottobre 2015, e scambiata a valle della riunione in data 18 ottobre 2015, con in copia anche *[omissis]*, presidente di ICO, in cui si considera che "noi NON siamo stati tirati in ballo nelle frecciate che si sono scambiate fra loro IP-Smarfit-DS Smit- Grimaldi sulla gestione dei tendere e dei prezzi e qual la domanda viene spontanea: perché? Le risposte sono due a) la prima è perché noi non potendoci permettere grandi "porcate" abbiamo "mantenuto" la barra b) la seconda è perché il mix dei ns volumi è spostato prevalentemente su clienti medi/medio piccoli che sono lontani dalle logiche dei tender e dall'interesse delle multinazionali".]

<sup>421</sup> [A tal proposito, a conferma delle dichiarazioni rese da un *applicant*, appare rilevante che lo stesso Presidente del GIFCO, *[omissis]*, abbia dichiarato, con riferimento alle riunioni regionali del Veneto e del centro-sud svoltesi a partire dal 2015, che si trattava di riunioni del GIFCO, sia pur se considerate "informali" (cfr. dichiarazioni rese di sede di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017, DOC146; si dà tuttavia atto che in sede di ispezione, i dipendenti di GIFCO hanno dichiarato di non essere a conoscenza di tali riunioni, trattandosi evidentemente di attività non propriamente associative; cfr. ISP186). Sul punto, cfr. peraltro ISP908 (ICO), contenente uno scambio di email tra *[omissis]*, direttore generale di Antonio Sada e Presidente del GIFCO, e *[omissis]*, amministratore delegato di ICO, con riferimento alla successiva riunione regionale centro-sud svoltesi in data 15 ottobre 2015, e in particolare l'email del 13 ottobre 2015, per la quale il sig. *[omissis]* nome del direttore generale di Antonio Sada] sceglie di modificare il titolo, utilizzato dal sig. *[omissis]* nome amministratore delegato di ICO] nella sua prima email precedente ("Contatto"), in "GIFCO Commissione Ambientale". Cfr., peraltro sul punto, verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130), nonché documentazione trasmessa dal GIFCO nel corso del procedimento (DOC139), in cui non si dà atto dell'esistenza in GIFCO di una pratica così articolata di riunioni territoriali né di una Commissione ambientale.]

<sup>422</sup> [Cfr. copia dello scontrino del pranzo del sig. *[omissis]*, che ha partecipato a quella riunione per conto di *[omissis]*, sulla quale compare l'indicazione "[omissis] [illegibile] GIFCO" (cfr. infra). Sul punto, cfr. dichiarazioni rese da *[omissis]*, in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper ed estensore dei citati appunti di cui all'ISP111, in sede di audizione in data 13 luglio 2018 (DOC464), circa il fatto che la riunione era stata organizzata dal GIFCO, nonché verbale di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146), e in particolare in quel contesto le dichiarazioni rese da *[omissis]*, al tempo direttore generale di Laveggia (poi Scatolificio Laveggia), il quale, seppur ha dichiarato di non ricordare di aver preso parte alla riunione, ha considerato che "quella non era una riunione associativa "ufficiale", tuttavia, accadeva che si svolgessero riunioni locali informali in quanto le riunioni organizzate da GIFCO erano talora scomode come date o luoghi per molti degli associati". ]

<sup>423</sup> [Cfr., e.g., verbale di audizione di *[omissis]*, in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018 (DOC464); dichiarazioni rese da Scatolificio Sandra (poi Sandra) in sede di audizione in data 8 novembre 2017 (DOC165), e in particolare dall'amministratore delegato *[omissis]* il quale ha dichiarato che "[i]n generale a sua memoria gli incontri erano organizzati o mediante telefonate o nell'ambito di occasioni istituzionali da parte del GIFCO"; dichiarazioni rese in sede di audizione di Imballaggi Piemontesi in data 14 marzo 2018 (DOC284), e in particolare dall'amministratore delegato *[omissis]* il quale ha dichiarato di essere stato invitato alle riunioni svoltesi nel 2005, documentate dai citati appunti di *[omissis]*, da *[omissis]*, che al tempo era responsabile commerciale di Adda Ondulati e anche membro del Consiglio direttivo del GIFCO, e che "la partecipazione è stata indotta dal fatto di essere appena entrati nel GIFCO"; dichiarazioni rese da *[omissis]*, amministratore delegato di Smurfit Kappa, in sede di audizione di Smurfit Kappa in data 21 novembre 2018 (DOC181), in cui ha dichiarato che " *[omissis]*, da poco nominato presidente di GIFCO, organizzava riunioni territoriali informali alle quali erano presenti gli associati dell'area geografica in questione".]

<sup>424</sup> [In tal senso, l'indicazione GIFCO appare, ad esempio, negli appunti della riunione Piemonte del 16 settembre 2005 (*[omissis]*"); ISP112, International Paper), nell'agenda di Trevikart con riferimento alle riunioni Veneto del 23 settembre 2015 e del 27 gennaio 2016 ("riunione Vicenza GIFCO", "GIFCO Vicenza" e "RIUNIONE GIFCO VI"; ISP601 e ISP602), nell'agenda del sig. *[omissis]*, responsabile vendite di Saica, per la riunione Piemonte del 23 gennaio 2015 ("GIFCO - Hotel Al Mulino"; ISP997, Saica), nonché nell'agenda di *[omissis]*, al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, inserita dal sig. *[omissis]*, North Complex Sales Manager di International Paper, con riferimento ad una riunione Piemonte prevista per la data del 7 aprile 2017 ("GIFCO Piemonte"; ISP64, International Paper). ]

invitati alle riunioni dai Presidenti [omissis] e più recentemente da [omissis], il quale ha fatto a tal proposito anche leva, per coinvolgere nuovi operatori nell'intesa, sulla sua qualifica di Presidente del GIFCO<sup>425</sup>.

### III.3.1.2. Le riunioni regionali

**239.** Agli incontri cd. "regionali"<sup>426</sup> partecipavano prevalentemente i direttori commerciali degli stabilimenti territorialmente interessati/rappresentanti commerciali delle aziende, su richiesta dei vertici aziendali<sup>427</sup>, oppure gli esponenti apicali degli operatori di minori dimensioni, alcuni dei quali non partecipavano alle riunioni di vertice<sup>428</sup>. Gli incontri si articolavano in riunioni distinte per diverse aree territoriali, sostanzialmente coincidenti con la zona della Lombardia, con quella del Piemonte, con l'area del Veneto e del centro-sud: il criterio di partecipazione ai diversi tavoli era dato dalla collocazione geografica dei diversi stabilimenti delle parti dell'intesa (da qui, infatti, la partecipazione di regola dei direttori degli stabilimenti di zona), e dunque evidentemente dalla collocazione geografica dei clienti serviti da quello stabilimento<sup>429</sup>.

---

<sup>425</sup> [Cfr., più nel dettaglio, supra e par. III.3.1.4. Cfr., a tal proposito, quanto dichiarato da [omissis] circa il fatto che il sig. [omissis], amministratore delegato di Cartonbox (poi Saica) nel periodo 1999-2010, ha dato atto di ricordare che era il sig. [omissis], in qualità di Presidente del GIFCO, a contattarlo per la partecipazione alle riunioni. L'attività di coordinamento svolta dal GIFCO sembra comunque essere stata operata soprattutto a livello di vertice (di tale percezione danno infatti anche atto principalmente [omissis], [omissis] e [omissis], amministratori delegati rispettivamente di Imballaggi Piemontesi, Smurfit Kappa e Sandra, nonché [omissis], tutti soggetti che risultano aver partecipato a riunioni di vertice - per [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, e.g., ISP111, in questo caso su delega del suo superiore [omissis], come dichiarato in audizione, DOC464). ]

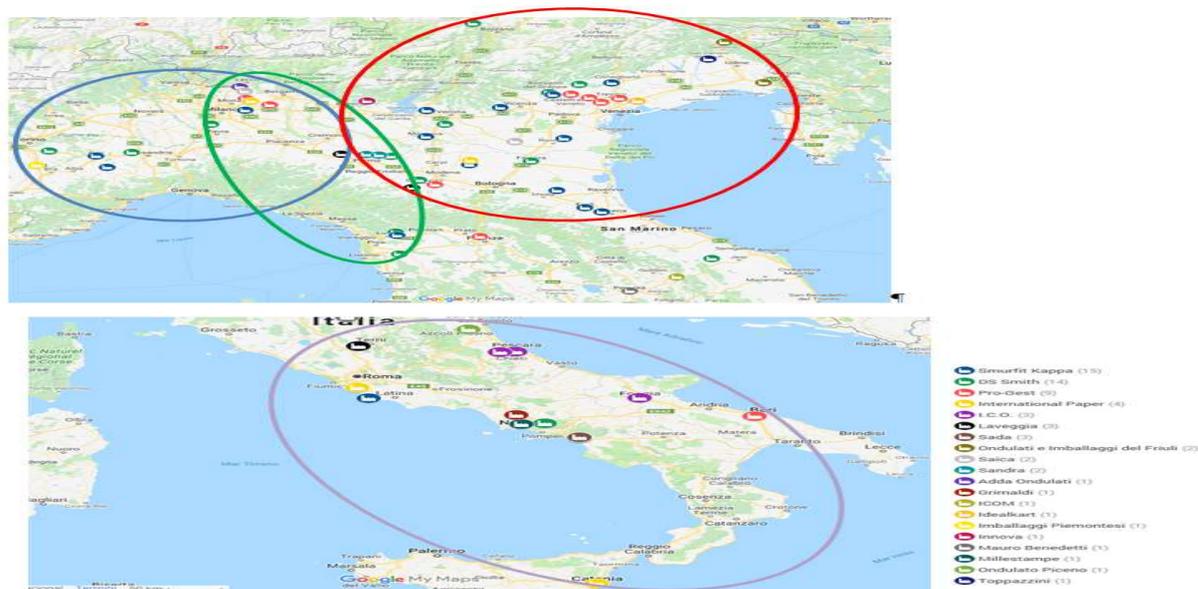
<sup>426</sup> [Sul riferimento alle riunioni "regionali", cfr., dichiarazioni dei leniency applicant, nonché ISP112 (International Paper); verbale di audizione di [omissis], in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, del 13 luglio 2018 (DOC464); verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617).]

<sup>427</sup> [Sulla circostanza che i direttori di stabilimento partecipavano su indicazione dei vertici aziendali, nell'ambito della domanda di clemenza di [omissis] il sig. [omissis] ha dichiarato di ricordare che nel periodo in cui lavorava presso International Paper era il sig. [omissis], nella sua qualità di direttore generale, che gli chiedeva di partecipare alle riunioni regionali Lombardia, e talvolta lo stesso [omissis] vi prendeva parte. Successivamente, una volta passato in SCA (poi DS Smith), era il sig. che gli chiedeva di partecipare. A sua volta il sig. [omissis] era informato dell'esistenza delle riunioni e veniva richiesto di parteciparvi dal sig. [omissis], allora amministratore delegato di SCA ([omissis]). Sul punto, cfr. anche verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617), in cui questi ha dichiarato di aver partecipato ad incontri con i concorrenti per conto di Smurfit Sisa "dopo essersi confrontato con la direzione generale dello stabilimento e fa osservare come, per Smurfit, agli incontri di cui danno atto gli appunti del sig. [omissis] nome dell'estensore degli appunti di cui all'ISP112 fosse presente anche, al tempo responsabile dei clienti pan-europei di Smurfit. Il sig [omissis] nome del soggetto audito] aveva percezione che anche gli altri soggetti presenti a questi tavoli fossero autorizzati dai vertici aziendali; nel caso di aziende di minori dimensioni, come ad esempio Adda Ondulati o Imballaggi Piemontesi, erano poi gli stessi vertici aziendali a partecipare alle riunioni". ]

<sup>428</sup> [Dalle evidenze in atti non risultano aver partecipato alle riunioni di vertice Idealkart, COB (poi Innova Group - Stabilimento di Caino), Ondulati e Imballaggi del Friuli, Ondulato Piceno, ICOM, ICO, Pro-Gest, Trevikart, Grimaldi e Toppazzini (cfr., più nel dettaglio, anche supra e par. III.3.1.1). ]

<sup>429</sup> [Sul tendenziale raggio di commercializzazione delle scatole, cfr. supra par. III.1.3.]

**Figura 38 – la distribuzione degli stabilimenti (scatole) delle parti sul territorio italiano e l'indicazione su mappa della tendenziale copertura delle riunioni regionali<sup>430</sup>**



**240.** La Figura 38 mostra, rispetto alla collocazione geografica dei diversi siti produttivi delle parti, in rosso la tendenziale area di interesse delle riunioni regionali Veneto, in blu quella delle riunioni Lombardia (che coprivano anche parti delle Regioni Emilia Romagna e Toscana), in verde quella delle riunioni Piemonte e in viola quella delle riunioni centro-sud<sup>431</sup>.

**241.** In particolare, dalle dichiarazioni degli *applicant* e dalle informazioni in atti, risulta che le seguenti società hanno partecipato alle riunioni regionali, seppur talune di esse con una partecipazione variabile nel tempo, o di carattere residuale, come meglio illustrato nel seguito: (i) *riunioni Lombardia*: Kappa Packaging e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), SCA (poi DS Smith), International Paper, Scatolificio Sandra (poi Sandra), Cartonbox (poi Saica), Toscana Ondulati, Ondulati Maranello, Adda Ondulati, Sunion e Mauro Benedetti; (ii) *riunioni Piemonte*: Kappa Packaging e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), SCA (poi DS Smith), International Paper, Imballaggi Piemontesi, Adda Ondulati, Sunion e Saica; (iii) *riunioni Veneto*: Nettingsdorfer (poi Smurfit Kappa), SCA (poi DS Smith), International Paper, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Idealkart, Trevikart, Badi-pack (poi Saica), Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Toppazzini, Scatolificio Sandra (poi Sandra) e Mauro Benedetti; (iv) *riunioni centro-sud*: Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), DS Smith, International Paper, Antonio Sada, ICO, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno, Millestampe Packaging (poi MS Packaging), Trevikart, Mauro Benedetti e Cartiera Ondulato Umbro (poi Alliabox)<sup>432</sup>.

<sup>430</sup> [La Figura 38 mostra i diversi stabilimenti (scatole) delle parti alla data di apertura del procedimento, ma si è già rappresentato che talune parti hanno fatto ingresso in determinate aree geografiche acquistando nel tempo altre società o rami di azienda (questo è, ad esempio, il caso di Trevikart e MS Packaging), e dunque non sono state presenti in alcune aree geografiche per l'intero periodo di interesse (2005-2017). Per una descrizione puntuale circa la partecipazione dei diversi operatori all'intesa nel tempo si rinvia a quanto rappresentato più in dettaglio, anche nel par. IV.1.3.3..]

<sup>431</sup> [È possibile, quantomeno nella prima fase dell'intesa, che vi siano state anche riunioni relative all'area Toscana/Emilia, come ad esempio dichiarato dal sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in sede di audizione (DOC617), dichiarazione che sembra trovare riscontro nella documentazione in atti e in particolare negli appunti di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, di cui all'ISP112 che, nell'ambito della riunione Lombardia del 7 settembre 2005, riportano indicazioni quali [omissis], e dunque anche di una riunione Toscana/Emilia prevista per la data del 19 settembre 2005. Tanto premesso, si consideri comunque che, come meglio illustrato nel prosieguo, gli stabilimenti delle parti collocati in tali aree geografiche (in particolare quelli dell'Emilia Romagna) risultano partecipare, attraverso propri rappresentanti, alle altre riunioni regionali. Più in generale, la conformazione e le dinamiche che caratterizzano le riunioni regionali relative al settore delle scatole, anche considerata la minore costanza nel tempo, appaiono meno strutturate rispetto a quelle in corso, nello stesso arco temporale, nel settore del foglio, ragion per cui anche ad esempio la partecipazione ad un dato tavolo in un dato arco temporale poteva essere legata a fattori variabili, quali l'inizio di nuovi rapporti di fornitura nella zona di riferimento, di particolare interesse per i tradizionali partecipanti a quel tavolo (questo è, ad esempio, il caso di un applicant, nonché, stando alle dichiarazioni degli applicant, ad esempio anche di COB, poi Innova Group – Stabilimento di Caino, che non partecipa a tali riunioni prima del 2015).]

<sup>432</sup> [Si è già dato atto del fatto che per alcune di queste società, a fronte dell'assenza di ulteriori elementi in atti circa la partecipazione continuata nel tempo, si ritiene tuttavia prescritto, in tutto o in parte, il potere sanzionatorio dell'Autorità; sul punto si rinvia, più nel dettaglio al capitolo dedicato alle valutazioni.]

**242.** Le riunioni regionali avevano spesso, per ciascun ambito geografico, luogo nello stesso albergo<sup>433</sup>; rispetto a quanto accadeva nelle riunioni di vertice, nelle riunioni regionali i partecipanti discutevano anche di questioni più locali, come ad esempio al centro-sud la necessità di arginare la politica di crescita di Millestamp Packaging (poi MS Packaging), oppure definivano, oltre ad aumenti generali dei prezzi delle scatole<sup>434</sup>, anche specifici “accordi di non belligeranza” con riguardo a determinati clienti di quella data zona, tali per cui ci si impegnava ad astenersi dal fare offerte a clienti mai forniti in precedenza (non aggressione) e a coordinarsi con riferimento ai clienti serviti in comune tra più concorrenti (non belligeranza), con l’obiettivo di mantenere tendenzialmente stabili i volumi forniti da ciascun operatore ai propri clienti<sup>435</sup>.

**243.** In tal senso, i numerosi appunti di queste riunioni rinvenuti in ispezione danno compiutamente atto degli argomenti in quelle sedi trattati e della ricorrenza di tali argomenti nel tempo (a conferma dell’unicità del fenomeno nell’intero periodo considerato), e in particolare della definizione concordata di percentuali di aumento dei prezzi delle scatole ([omissis], in una riunione del 7 settembre 2005<sup>436</sup>, e “scatole 8-9% goal → realizzato 4-5%” in una riunione del 15 ottobre 2015<sup>437</sup>), e della definizione di accordi di non belligeranza sui clienti co-forniti, in termini di mantenimento dei volumi di fornitura presso tali clienti ([omissis], nell’ambito di una riunione del 3 ottobre 2005<sup>438</sup>; “mi starebbe bene se non ci fosse l’accordo di non aggressione tra di noi”, come si dichiara in un’email del 16 settembre del 2015<sup>439</sup>).

### III.3.1.3. Tavoli di incontro per clienti o aree di attività

**244.** Vista la varietà degli imballaggi, e la difficoltà di declinare puntualmente la misura generale di aumento definita in sede di riunione sugli specifici clienti condivisi, in modo tale da cercare di assicurare la stabilità delle diverse forniture nel tempo, a valle della riunione taluni partecipanti si vedevano anche separatamente, in riunioni più ristrette, o si sentivano telefonicamente per coordinare il proprio comportamento commerciale in vista della formulazione delle successive offerte al cliente comune (c.d. “triangolazioni”).

**245.** Tale ulteriore livello di concertazione si articolava, stando alla terminologia utilizzata nella documentazione ispettiva, in incontri relativi a clienti o ambiti di attività ([omissis])<sup>440</sup>. I primi ([omissis]) avevano ad oggetto, come anticipato, il coordinamento delle proprie strategie di offerta a fronte di richieste di fornitura, aste o tender indetti dai

---

<sup>433</sup> [In particolare, secondo quanto dichiarato da due applicant, le riunioni relative all’area Veneto si sono tradizionalmente svolte presso l’hotel Viest di Vicenza, salvo un paio di riunioni presso l’hotel Sheraton di Padova; in atti sono presenti copie degli estratti telepass dell’auto aziendale di [omissis] di Ondulati Nordest in uscita al casello di Padova Est, in prossimità dell’hotel Sheraton di Padova, in data 8 gennaio 2015, e in uscita al casello di Vicenza Est, in prossimità dell’hotel Viest di Vicenza, in data 6 maggio 2015, 18 novembre 2015 e 27 gennaio 2016, all. 1, 2, 3 e 4; cfr. anche le indicazioni riferite al Viest rinvenute nelle agende dei partecipanti alle riunioni, come meglio illustrate nel seguito, nonché corrispondenza email di prenotazione della sala riunioni del Viest da parte di Idealkart per la riunione del 6 maggio 2015 (DOC477, all. 2). Le riunioni relative alla Lombardia si sono svolte tradizionalmente presso l’Holiday Inn di Assago: cfr., in tal senso, in particolare dichiarazioni rese da [omissis] nell’ambito della domanda di clemenza di [omissis], che vi ha partecipato per conto di International Paper (1998-2003) e SCA (2004-2011), e da [omissis] che vi ha partecipato nel periodo 1999-2010 per conto di Cartonbox (poi Saica) e poi per conto di Mauro Benedetti nel periodo 2010-2013 ([omissis]); cfr. anche ISP112 (International Paper), contenente gli appunti presi dal sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, di una riunione ad Assago in data 7 settembre 2005, presi su carta intestata dell’hotel Holiday Inn. Le riunioni relative al Piemonte si sono svolte tradizionalmente presso l’hotel Al Mulino di Alessandria, sito in prossimità dell’uscita autostradale di Alessandria Ovest: sul punto, cfr. dichiarazioni rese in sede di audizione dal sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, con riferimento al periodo 2015-2017, nel corso della quale ha dichiarato di aver “participa[to] nella città di Alessandria (nel medesimo albergo dei meeting del 2005, all’uscita di Alessandria Ovest) ad alcuni incontri (certamente 2) con alcuni concorrenti”. Tale dichiarazione risulta avvalorata, da un lato, dagli stessi appunti presi dal sig. [omissis] con riferimento alle riunioni svoltesi nel 2005 (ISP112, International Paper), in cui si fa riferimento a due riunioni ad Alessandria ([omissis]) in data 16 settembre 2005 e 10 novembre 2015 (in questo senso va interpretata l’indicazione “nel medesimo albergo dei meeting del 2005”; dall’altro, nell’agenda del sig. [omissis], responsabile vendite di Saica, compare l’annotazione “GIFCO – Hotel Al Mulino” per una riunione del 23 gennaio 2015 (ISP997, Saica). Le riunioni relative al centro-sud si sono svolte tradizionalmente presso l’hotel Cesari di Frosinone (cfr., sul punto, anche le dichiarazioni rese dal sig. [omissis] in sede di audizione in data 30 gennaio 2019, [omissis]; cfr. anche le indicazioni “Frosinone” rinvenute nelle agende dei partecipanti alle riunioni, come meglio illustrate nel par. III.3.1.4, seppur almeno un paio riunioni, come meglio illustrato nel seguito, si sono svolte in altri alberghi. ]

<sup>434</sup> [Cfr., con riferimento alle riunioni centro-sud svoltesi dal 2015, anche verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231); con riferimento alle riunioni Veneto dal 2015 in poi, cfr. in particolare dichiarazioni rese da un applicant (cfr. infra); ISP112 (International Paper), con riferimento alle riunioni svoltesi nel secondo semestre 2005 (Lombardia e Piemonte).]

<sup>435</sup> [La definizione di accordi di non belligeranza compare anche negli appunti del sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, relativi alle riunioni regionali del nord-ovest svoltesi nel 2005 (ISP112, International Paper). Come anticipato, nell’ambito delle riunioni vengono poi spesso trattate anche questioni di interesse locale (sul punto vedi più ampiamente infra). ]

<sup>436</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>437</sup> [ISP908 (ICO).]

<sup>438</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>439</sup> [ISP1001 (Saica).]

<sup>440</sup> [ISP112 (International Paper).]

clienti condivisi (le citate "triangolazioni"<sup>441</sup>), che potevano avere ad oggetto anche parametri diversi dal prezzo di fornitura, come i termini di pagamento<sup>442</sup>.

**246.** In particolare, due *applicant* hanno fornito una serie di nomi di clienti oggetto di queste triangolazioni, attivi in diversi settori merceologici, tra cui figurano [omissis] (condiviso tra SCA, poi DS Smith – Smurfit Kappa – Scatolificio Sandra, poi Sandra), [omissis] (Idealkart – Trevikart), [omissis] (Idealkart – Laveggia, poi Scatolificio La Veggia) e [omissis] (Smurfit Kappa – Ondulati del Friuli – Idealkart)<sup>443</sup>. Le dichiarazioni rese dagli *applicant* trovano riscontro nelle dichiarazioni rese in sede di audizione da taluni partecipanti agli incontri<sup>444</sup> nonché nella documentazione in atti, che fornisce esempi di incontri, a valle delle riunioni, di questa tipologia<sup>445</sup>, così come pure di triangolazioni svolte successivamente che avvenivano per via telefonica<sup>446</sup>. Il coordinamento, e le triangolazioni, avevano ad oggetto principalmente clienti di grandi dimensioni<sup>447</sup>, seppure dalla documentazione in atti emerge che le triangolazioni hanno avuto ad oggetto anche clienti di dimensioni minori<sup>448</sup>.

**247.** Dalla documentazione in atti emerge altresì che taluni partecipanti ai contatti non sempre rispettavano gli impegni assunti; essi venivano in questo caso contattati dai co-fornitori che, resisi conto della deviazione da quanto pattuito, li invitavano a rispettare gli accordi presi<sup>449</sup>. In questo contesto, ad esempio, nella propria domanda di clemenza un *applicant* ha dato anche atto di aver dovuto, sostenendo che fosse viziata da un errore, rettificare un'offerta presentata nell'ambito di una gara indetta da [omissis] dopo essere stato "richiamata all'ordine" da Smurfit Kappa, fornitore storico di [omissis]<sup>450</sup>.

---

<sup>441</sup> [Il termine "triangolazioni", oltre che nelle dichiarazioni degli *applicant*, compare più volte nella documentazione ispettiva, e in particolare negli appunti manoscritti del sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, presi sia in riunioni svoltesi nel secondo semestre del 2005 (ISP112, International Paper) che in una riunione presso il Doria Grand Hotel di Milano in data 26 febbraio 2013 (ISP111, International Paper); in quest'ultimo caso il termine compare con riferimento alla decisione di procedere con triangolazioni allo scopo di ridurre i termini di pagamento per i clienti esistenti di 30 giorni (sul punto, cfr. più ampiamente par. III.3.1). In sede di audizione, a fronte di ripetute domande degli Uffici, il sig. [omissis] ha dichiarato che l'espressione triangolazione si riferisce a contatti tra concorrenti riguardanti un cliente o la clientela specifica di un mercato o di un'area geografica. Per quanto riguarda il riferimento alle triangolazioni in materia di termini di pagamento, il sig. [omissis] ha confermato la ricostruzione degli Uffici, e ossia che essa si riferisce "a prassi di contatti fra concorrenti per fissare omogeneamente le condizioni di pagamento di uno specifico cliente nel caso questo si rivolgesse ad entrambe le aziende" (verbale di audizione del sig. [omissis], in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018, DOC464). In sede di audizione il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, ha descritto in maniera ancora più chiara il concetto di triangolazioni, dichiarando che "[n]el caso di clienti condivisi, immediatamente a valle delle riunioni o anche in seguito si organizzavano incontri o contatti bilaterali o multilaterali, chiamati anche triangolazioni, al fine di coordinare il proprio comportamento commerciale in maniera mirata su quello specifico cliente, a fronte della molteplicità e varietà di scatole (tematiche che non potevano essere trattate puntualmente nell'ambito delle riunioni diciamo plenarie, in cui si definivano i criteri generali del coordinamento in termini di percentuale di aumento generale del prezzo delle scatole, ma venivano appunto rinviate a questo secondo livello di triangolazioni)". Il sig. [omissis] ha altresì dichiarato che gli appunti presi dal sig. [omissis] delle riunioni del secondo semestre 2005 (di cui all'ISP112, International Paper) offrono la prova di alcune di queste triangolazioni a valle delle riunioni, come ad esempio una serie di annotazioni successive agli appunti della riunione Parma del 6 dicembre 2005. Il sig. [omissis] ha poi spiegato che le triangolazioni potevano avvenire nel contesto delle aste, termine che peraltro viene utilizzato in modo informale (e in tal senso compare anche nei citati appunti di cui all'ISP112, ad esempio con l'annotazione [omissis]), per indicare che il cliente è in procinto di rinegoziare i contratti in scadenza: "oggi le aste avvengono anche elettronicamente ma in passato il cliente ricontattava i propri fornitori attuali in prossimità della scadenza chiedendo nuove quotazioni, ed eventualmente coinvolgendo qualche nuovo operatore mirato. In questo contesto potevano dunque avvenire le triangolazioni, nel senso appunto di concordare insieme una divisione di volumi per la prossima asta" (verbale di audizione del sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019, DOC617). Sul punto, cfr. anche quanto dichiarato da un *applicant* con riferimento all'oggetto del coordinamento, da cui emerge che con il termine aste si fa di fatto riferimento alle forniture di lungo periodo (anche annuali) e a prezzi bloccati, che sono state tradizionalmente appannaggio degli operatori integrati.]

<sup>442</sup> [ISP111 (International Paper), in cui si parla di triangolazioni per ridurre i termini di pagamento.]

<sup>443</sup> [Cfr., in particolare, [omissis].]

<sup>444</sup> [Cfr. verbale di audizione del sig. [omissis], in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018, DOC464; verbale di audizione del sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019, DOC617.]

<sup>445</sup> [Cfr., e.g., ISP112 (International Paper).]

<sup>446</sup> [Cfr., e.g., ISP108 e ISP109 (International Paper).]

<sup>447</sup> [Cfr. sul punto, oltre alle dichiarazioni rese da due *applicant* (cfr. infra), anche, ad esempio, ISP112 (International Paper), in cui si fa riferimento alla necessità di concentrarsi sui clienti di maggior dimensioni ([omissis]). Sul punto cfr. anche il già citato ISP908 (ICO), contenente un'email interna ad ICO del 18 ottobre 2015 di commento alla riunione del centro-sud svoltasi a Frosinone il 15 ottobre 2015 nella quale, nell'interrogarsi perché ICO non sia "stat[a] tirat[a] in ballo nelle frecce che si sono scambiati fra loro IP-Smarfit-DS Smit-Grimaldi sulla gestione dei tender o dei prezzi", si considera che "[l]e risposte sono due a) la prima è perché noi non potendoci permettere grandi "porcate" abbiamo "mantenuto" la barra b) la seconda è perché il mix dei ns volumi è spostato prevalentemente su clienti medi/piccoli che sono lontani dalle logiche dei tender e dall'interesse delle multinazionali".]

<sup>448</sup> [Cfr., e.g., DOC15a, all. 24 e 34.]

<sup>449</sup> [Cfr., e.g., ISP905 (ICO) e DOC15a, all. 29.]

<sup>450</sup> [Cfr. [omissis]. Con riferimento al periodo 2010-2014, e dunque nel corso del quale non ha partecipato alle riunioni regionali, tale *applicant* ha dato altresì conto di una serie di altri episodi in cui è stato contattato dai concorrenti (in particolare, si tratta dei clienti [omissis], con contatto di SCA, poi DS Smith; [omissis], con contatto di Smurfit Kappa). Con riferimento all'episodio relativo alla gara [omissis], nella propria memoria difensiva (DOC804) Smurfit Kappa ha rappresentato di non aver mantenuto la fornitura a quel cliente a valle della gara (seppur evidentemente, ai fini del presente procedimento, si anticipa che rileva l'esistenza di contatti tra concorrenti tesi al coordinamento della propria strategia di offerta sul mercato, indipendentemente dagli esiti di tali contatti).]

**248.** Oltre che dalle dichiarazioni degli *applicant*, anche dalla documentazione in atti risulta che le triangolazioni, sia pur a fronte della varietà degli imballaggi, consentivano di ottenere l'effetto sperato, ossia la stabilità delle forniture nel tempo, ed erano dunque in tal senso efficaci. A tal proposito, Unilever ha trasmesso i risultati di una gara indetta per l'approvvigionamento di scatole dal proprio stabilimento di Caivano nel 2015, cui hanno partecipato Smurfit Kappa, Antonio Sada e DS Smith: dai dati trasmessi risulta che le differenze nelle quotazioni di offerta delle tre imprese concorrenti sono state così ridotte che, anche a fronte dei costi legati all'eventuale cambio di fornitore, Unilever ha deciso di mantenere i due fornitori precedenti<sup>451</sup>. [omissis]<sup>452</sup>.

**249.** Un'ulteriore tipologia di incontri ha avuto ad oggetto, come anticipato, specifici ambiti di attività ([omissis]). In tal senso, le informazioni in atti offrono la prova di taluni incontri specifici per il settore degli imballaggi in ceramica e per l'ortofrutta. Nella propria domanda di clemenza, un *applicant* ha dichiarato di aver partecipato a due incontri tra produttori attivi nel settore degli imballaggi per ceramiche, tenutisi nel 2012 in un albergo a Maranello o a Sassuolo, cui hanno partecipato anche rappresentanti di Smurfit Kappa, DS Smith e altri scatolifici di minori dimensioni<sup>453</sup>. Un *applicant* ha altresì dichiarato di aver partecipato ad incontri dedicati agli imballaggi per il settore ortofrutticolo nel 2011, nel 2013 e nel 2016, dei quali si è sempre fatta promotrice International Paper, da ultimo nella persona di [omissis], nel corso dei quali venivano definiti i prezzi degli imballaggi e assegnati clienti (al fine di assicurare la commessa all'assegnatario, secondo dinamiche analoghe a quelle definite nel corso delle riunioni regionali, si conveniva a tal proposito che gli altri concorrenti, laddove interpellati dal cliente, avrebbero presentato un'offerta meno competitiva)<sup>454</sup>. Le dichiarazioni rese trovano riscontro nella documentazione in atti, e in particolare in talune *email* che offrono la prova di contatti telefonici tra [omissis] di Pro-Gest e [omissis] di International Paper in data 6 dicembre 2016 (l'*email* reca come oggetto "Telefonata con IP - CONFIDENZIALE") al verosimile fine di fare il punto sulla strategia di offerta a fronte di un cliente comune rappresentato dalla [omissis]<sup>455</sup>.

#### *III.3.1.4. Descrizione delle evidenze in atti sulla cronologia dell'intesa nel tempo*

**250.** Agli atti del procedimento sono presenti numerose evidenze che provano lo svolgimento continuativo dell'intesa nel tempo, in particolare con riferimento a riunioni di indirizzo e riunioni regionali relative alle diverse aree geografiche a partire dal secondo semestre del 2005 in poi, nonché a numerose triangolazioni tra le parti con riferimento a specifici clienti co-forniti, così come anche di documentazione che dà atto della consapevole non aggressione ai clienti di altri concorrenti.

**251.** Secondo quanto rappresentato da [omissis] nell'ambito della propria domanda di clemenza, in realtà l'intesa risultava essere in corso già nel 1998: in tal senso, il sig. [omissis], dipendente di International Paper nel periodo 1998-2003, e di SCA (poi DS Smith) fino al 2011, ha dato atto di aver partecipato, per tale intero arco temporale (1998-2011), seppur con frequenza variabile nel tempo, a riunioni regionali relative all'area Lombardia. A tali riunioni relative alla Lombardia ha partecipato, a partire dal 1999, anche il sig. [omissis], in qualità di amministratore delegato di Cartonbox (poi Saica) nel periodo 1999-2010 e in seguito, per il periodo 2010-2013, in veste di direttore commerciale dello stabilimento di Carnate di Mauro Benedetti, nonché infine in qualità di direttore commerciale dello stabilimento di Rosà di DS Smith dal 2013 in poi. In questo contesto, l'*applicant* ha dichiarato che a tali riunioni relative all'area Lombardia, nel corso del tempo, hanno partecipato rappresentanti di Kappa Packaging e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), SCA (poi DS Smith), International Paper, Scatolificio Sandra (poi Sandra), Cartonbox (poi Saica), Toscana Ondulati, Ondulati Maranello, Adda Ondulati, Sunion e Mauro Benedetti<sup>456</sup>.

**252.** Nell'ambito della medesima domanda di clemenza, il sig. [omissis] ha poi dichiarato di aver partecipato, nel periodo 1998-2003 nel quale era dipendente di International Paper, a qualche riunione del Veneto unitamente a [omissis] di International Paper. In sede di audizione, il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, ha altresì dato atto del fatto che l'intesa era in corso ben prima del 2005, e in tal senso ha dichiarato di aver partecipato ad incontri relativi all'area centro-sud presso l'hotel Cesari di Frosinone tra il 1977 e il 1998, quando

---

<sup>451</sup> [DOC650.]

<sup>452</sup> [DOC15c, all. 3. (DOC805). [omissis].]

<sup>453</sup> [omissis]. Cfr. anche ISP112 (International Paper), e in particolare gli appunti della riunione del 3 ottobre 2005, in cui si considera anche la possibilità di definire delle riunioni su specifici settori merceologici, quali le patate o il latte ([omissis]), o di una riunione del 14 dicembre 2005, possibilmente di triangolazione, in cui si considera che [omissis], ossia con particolare riferimento al settore della frutta e verdura. In sede di audizione il sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, ha dichiarato che questi ultimi appunti riguardano probabilmente un contatto bilaterale tra [omissis], al tempo responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro di International Paper, e [omissis] di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), confermando anche che l'espressione F&V si riferisce a frutta e verdura (verbale di audizione di [omissis] in data 13 luglio 2018, DOC464).

<sup>454</sup> [omissis].

<sup>455</sup> [ISP642 (Pro-Gest).]

<sup>456</sup> [omissis]. A tal proposito, un *applicant* ha rinviato alla lista predisposta da International Paper nel corso del procedimento istruttorio con riferimento all'identificazione dei partecipanti che figurano negli appunti manoscritti di [omissis] (DOC86), aggiungendo i seguenti ulteriori rappresentanti incontrati nel tempo nel corso di altre riunioni: rappresentanti di Kappa Packaging e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa, e in particolare i sig.ri [omissis], nonché anche sig.ri [omissis]), SCA (poi DS Smith, e in particolare i sig.ri [omissis]), International Paper (sig.ri [omissis], [omissis], Scatolificio Sandra (poi Sandra, sig.ri [omissis]), Cartonbox (poi Saica, in particolare sig.), Toscana Ondulati (sig. [omissis]), Ondulati Maranello (Sig.), Adda Ondulati (sig. [omissis]), Sunion (sig. [omissis]) e Mauro Benedetti (sig. [omissis]).

era in forze presso lo stabilimento di Anzio di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), e di aver poi partecipato anche ad incontri relativi all'area Lombardia a partire dal 1998 e fino quantomeno al 2005<sup>457</sup>. A tali incontri, secondo quanto da questi dichiarato, hanno partecipato rappresentanti del gruppo Sada, di International Paper, di Cartiera Ondulato Umbro (poi Alliabox), nonché saltuariamente rappresentanti di Mauro Benedetti, ICOM e ICO. Il sig. [omissis] ha poi dichiarato di aver partecipato ad incontri tra concorrenti a partire dal 1998, quando era in forze presso gli stabilimenti del nord di Smurfit Sisa, alcuni dei quali sono descritti dal sig. [omissis] di International Paper nei dettagliati appunti rinvenuti in ispezione, cui ricorda hanno partecipato anche rappresentanti di Adda Ondulati, Ondulati Maranello, Sunion, Scatolificio Sandra (poi Sandra), SCA (poi DS Smith) e, seppur meno frequentemente, Mauro Benedetti, nonché anche rappresentanti di Smurfit Sisa (tra cui il sig. omissis], al tempo responsabile dei clienti pan-europei).

**253.** Le dichiarazioni rese dal sig. [omissis] e dal sig. [omissis], per conto di un *applicant*, nonché dal sig. [omissis], con riferimento al periodo in cui era in forze presso Smurfit Sisa, trovano riscontro nella documentazione in atti, seppur le prime evidenze documentali disponibili sono, come già anticipato, relative all'anno 2005. A tali evidenze si farà dunque riferimento per identificare il *dies a quo* dell'accertamento. Le citate evidenze documentali sono relative ad alcune riunioni di vertice e regionali relative all'area Lombardia e Piemonte (in particolare svoltesi in data 7 settembre 2005, 16 settembre 2005, 3 ottobre 2005, 10 novembre 2005 e 6 dicembre 2005), e consistono in una dettagliata serie di appunti manoscritti presi dal sig. [omissis], al tempo *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, nel contesto di quelle riunioni, oltre che con riferimento a triangolazioni svoltesi a valle di quelle riunioni<sup>458</sup>. A conferma delle dichiarazioni rese, gli appunti forniscono prova della partecipazione agli incontri da parte di rappresentanti di SCA (poi DS Smith), Smurfit Sisa e Kappa Packaging (società poi confluite in Smurfit Kappa), International Paper, Ondulati Maranello, Sunion, Adda Ondulati, Imballaggi Piemontesi, Scatolificio Sandra (poi Sandra) e International Paper. Anche dalla documentazione relativa ad alcune triangolazioni a valle di quelle riunioni emerge poi, come si vedrà, il coinvolgimento di Mauro Benedetti.

**254.** Più in particolare, gli appunti offrono la prova di una prima riunione regionale relativa all'area Lombardia svoltasi in data 7 settembre 2005. Gli appunti, su carta intestata dell'Hotel Holiday Inn, presi dal sig. [omissis], al tempo (e fino al 2017) *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, descrivono una riunione svoltasi ad Assago in data 7 settembre 2005 ([omissis]), a cui hanno partecipato: "[omissis] [Ondulati Maranello], [omissis] [Adda Ondulati], [omissis] [Scatolificio Sandra, poi Sandra], [omissis] [SCA, poi DS Smith], ..., [omissis] [Sunion], [omissis] [Smurfit Kappa], i[omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa], ... , [omissis] [Kappa Packaging, poi Smurfit Kappa], [omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa]", oltre che evidentemente l'estensore [omissis], per International Paper<sup>459</sup>. Gli appunti danno altresì atto che erano "[a]ssenti" i rappresentanti di "Cartonbox" (poi Saica), "Toscana Ondulati" e "Benedetti", ossia Mauro Benedetti, trovando dunque in tal senso riscontro le dichiarazioni rese circa la partecipazione di tali operatori alle riunioni della Lombardia in corso in quel periodo, seppur risultati assenti in questa specifica riunione<sup>460</sup>. DS Smith ha dichiarato che le riunioni regionali dell'area Lombardia avevano tradizionalmente luogo presso l'hotel Holiday Inn di Assago, circostanza che trova anch'essa conferma nella carta

---

<sup>457</sup> [Verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617).]

<sup>458</sup> [Il sig. [omissis], interpellato in sede di audizione con riferimento al periodo in cui ha svolto la funzione di *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, non ha fornito particolari chiarimenti ulteriori con riferimento al contenuto e al contesto di questi incontri (documentati nel documento ISP112, International Paper), confermando tuttavia che si trattava "presumibilmente" di scatolifici verticalmente integrati attivi nell'area nord-ovest (verbale di audizione di [omissis] in data 13 luglio 2018, DOC464). Il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, ha confermato che si tratta appunto di riunioni tra scatolifici concorrenti attivi nell'area nord-ovest e ha offerto una descrizione più attenta del loro contenuto nell'ambito dell'audizione dinnanzi agli Uffici (verbale di audizione di [omissis] in data 30 gennaio 2019, DOC617).]

<sup>459</sup> [Le indicazioni tra parentesi quadre sono state inserite sulla base di quanto comunicato, nel corso del procedimento istruttorio, da International Paper, che ha indicato le società per le quali le persone fisiche che compaiono negli appunti presi da [omissis] (ISP112, International Paper) prestavano al tempo la propria attività lavorativa (DOC86); sulla base di tali indicazioni, sono state inviate a talune parti apposite richieste di informazioni, in particolare quelle investite da più passaggi societari nel tempo (cfr., in particolare, risposta di Smurfit Kappa in data 17 dicembre 2018, DOC578, nella quale non viene tuttavia fornita alcuna specifica indicazione circa l'appartenenza societaria del sig. "[omissis]", identificato da International Paper come rappresentante di "Smurfit Kappa" e da quest'ultima come "Area Manager Nord Ovest", pur non essendo stata indicata la persona giuridica da questi rappresentata, poi confluita in Smurfit Kappa nel 2008); cfr. anche risposta di Adda Ondulati (DOC604 e 630) e gruppo Laveggia (DOC582, 606 e 625). Cfr. anche le dichiarazioni rese, con riferimento a taluni di tali partecipanti, nel verbale di audizione di [omissis] in data 30 gennaio 2019 (DOC617), nonché in [omissis]. ]

<sup>460</sup> [Si tratta, a ben vedere, di una riunione regionale relativa all'area Lombardia; come già anticipato, l'estensore degli appunti, ossia [omissis] di International Paper, interpellato in sede di audizione, non ha fornito particolari chiarimenti ulteriori con riferimento al contenuto e al contesto di questi incontri, confermando tuttavia che si tratta di incontri tra scatolifici verticalmente integrati attivi nell'area nord-ovest (verbale di audizione del 13 luglio 2018; DOC464). [omissis], al tempo in forze presso Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), ha dichiarato che tali riunioni sono relative all'intesa tra i principali scatolifici verticalmente integrati; con riferimento ai clienti in comune, a valle delle riunioni gli operatori interessati da quella fornitura coordinavano i propri comportamenti commerciali nell'ambito di quelle che venivano definite "triangolazioni", a margine delle riunioni stesse nell'ambito di gruppi ristretti oppure in successivi incontri o per via telefonica. [omissis] ha dato atto di aver partecipato ad incontri di varia natura, alcuni dei quali aventi natura più generale di altri, invece dedicati a tematiche più prettamente locali. In questo contesto, il sig. [omissis] ha confermato di aver partecipato all'incontro svoltosi in data 7 settembre 2005 ad Assago, cui egli dichiara di aver partecipato in quanto responsabile commerciale dello stabilimento di Vercelli di Smurfit Sisa (verbale del 30 gennaio 2019; DOC617).]

intestata utilizzata dal sig. [omissis] per prendere gli appunti della riunione; non a caso, negli appunti del successivo incontro regionale del Piemonte, questa riunione viene qualificata come "regionale di Milano"<sup>461</sup>.

**255.** I dettagliati appunti del sig. [omissis] riportano quanto segue: [omissis], annotazione seguita da due frecce che indicano l'aumento del 5% per le carte [omissis] e l'8% per il [omissis]. [omissis]. Negli appunti [omissis], di Adda Ondulati, viene indicato come il [omissis], e si riportano, tra le altre, le seguenti ulteriori considerazioni formulate dai partecipanti alla riunione: " [omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa] [omissis]; [omissis] [SCA, poi DS Smith]: [omissis]; [omissis] [Ondulati Maranello]: [omissis] [Adda Ondulati]: [omissis]"<sup>462</sup>.

**256.** In sede di audizione in data 13 luglio 2018, con riferimento al contenuto dei suoi appunti, [omissis] ha dichiarato che probabilmente la persona che si era occupata delle convocazioni era stata [omissis], al tempo responsabile commerciale di Adda Ondulati<sup>463</sup>. In termini analoghi si è espresso [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, che in sede di audizione ha dichiarato di essere stato invitato da [omissis], che al tempo era anche membro del Consiglio direttivo del GIFCO e "molto attivo", e che la partecipazione alla riunione da parte di Imballaggi Piemontesi è stata indotta dal fatto di essersi appena associati al GIFCO<sup>464</sup>. È dunque possibile che [omissis] fosse il "coordinatore" delle riunioni Lombardia anche per conto del GIFCO.

**257.** In data 16 settembre 2005 ( [omissis] ) si è svolta un'ulteriore riunione di cui il sig. [omissis], Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, offre testimonianza nei propri appunti, classificata come riunione [omissis], e dunque relativa all'area Piemonte ed espressamente riferita al GIFCO. Alla riunione hanno partecipato: [omissis] [SCA, poi DS Smith], [omissis] [SCA, poi DS Smith], [omissis] [Kappa Packaging, poi Smurfit Kappa], [omissis] [Smurfit Kappa], ... , [omissis] [Imballaggi Piemontesi], [omissis] [Adda Ondulati], [omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa], [omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa], ... , [omissis] [ossia [omissis], International Paper], [omissis] [Ondulati Maranello]". La riunione si è svolta presso l'hotel Al Mulino di Alessandria, sito in prossimità del casello autostradale di Alessandria Ovest<sup>465</sup>.

**258.** Gli appunti riportano quanto segue: [omissis]. A questo punto [omissis] scrive, forse a titolo di riflessioni personali a valle della riunione: [omissis], con l'annotazione poi della data dell'incontro successivo [omissis]<sup>466</sup>.

**259.** Lo stesso set di appunti di questa riunione offre la prova di un incontro, svolto al margine di quella riunione<sup>467</sup>, che appare teso a definire alcune triangolazioni tra International Paper, rappresentata da [omissis], e Adda Ondulati, nella persona di [omissis], con riferimento ai clienti [omissis] e, possibilmente, [omissis].

**260.** Presso la sede di International Paper sono stati rinvenuti appunti manoscritti del [omissis], su carta intestata dell'Hotel San Marco di Parma, di una riunione svoltasi a Parma in data 3 ottobre 2005 ( [omissis] ), cui hanno partecipato: " [omissis] [SCA, poi DS Smith], [omissis] [SCA, poi DS Smith], [omissis] [SCA, poi DS Smith], [omissis] [Sunion], ..., [omissis] [Toscana Ondulati], [omissis] [Ondulati Maranello], [omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa], ..., [omissis] [Adda Ondulati], [omissis] [Imballaggi Piemontesi], [omissis] [Kappa Packaging, poi Smurfit Kappa], [omissis] [Scatolificio Sandra, poi Sandra], [omissis] [ossia [omissis], International Paper]"<sup>468</sup>. Nella propria domanda

---

<sup>461</sup> [ISP112 (International Paper), nonché verbale di audizione di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, del 13 luglio 2018 (DOC464), in cui il sig. [omissis] ha confermato che il riferimento alla regionale di Milano sta ad indicare la riunione svoltasi ad Assago in data 7 settembre 2005.]

<sup>462</sup> [ISP122 (International Paper), enfasi nell'originale.]

<sup>463</sup> [Verbale di audizione di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, del 13 luglio 2018 (DOC464).]

<sup>464</sup> [Verbale di audizione di Imballaggi Piemontesi del 14 marzo 2018 (DOC284); cfr. anche informazioni trasmesse dal GIFCO in data 6 luglio 2018 (DOC462) circa l'adesione di Imballaggi Piemontesi al GIFCO nel 2005, nonché le informazioni trasmesse in data 16 ottobre 2017 (DOC139) circa la partecipazione di [omissis], al tempo responsabile commerciale di Adda Ondulati, al Comitato direttivo del GIFCO nel periodo 2005-2013.]

<sup>465</sup> [Le riunioni relative al Piemonte si sono svolte tradizionalmente presso l'hotel Al Mulino di Alessandria, sito in prossimità dell'uscita autostradale di Alessandria Ovest: sul punto, cfr. dichiarazioni rese in sede di audizione dal sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, con riferimento al periodo 2015-2017, nel corso della quale ha dichiarato di aver "partecipa[to] nella città di Alessandria (nel medesimo albergo dei meeting del 2005, all'uscita di Alessandria Ovest) ad alcuni incontri (certamente 2) con alcuni concorrenti". Tale dichiarazione risulta avvalorata, da un lato, dagli stessi appunti presi da [omissis] con riferimento alle riunioni svoltesi nel 2005 (ISP112, International Paper), in cui si descrivono due riunioni ad [omissis]" in data 16 settembre 2005 e 10 novembre 2015 (in questo senso sta l'indicazione [omissis]" di cui al verbale di audizione del sig. [omissis]; dall'altro, nell'agenda del sig. [omissis] di Saica compare l'annotazione "GIFCO - Hotel Al Mulino" per una riunione del 23 gennaio 2015 - ISP997, Saica).]

<sup>466</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>467</sup> [ISP112 (International Paper). Si tratta, a tutta evidenza, di triangolazioni svolte a margine della riunione in quanto gli appunti ad essa relativi sono presi su una tipologia di carta a quadretti grossi analoga a quella utilizzata per prendere gli appunti nel corso della riunione regionale, e sugli appunti è segnata la medesima data del 16 settembre 2005 (per errore l'appunto sembra fare riferimento al "16/9/06").]

<sup>468</sup> [ISP112 (International Paper). Per l'identificazione dell'appartenza societaria dei diversi partecipanti alle riunioni, cfr., in termini generali, quanto considerato supra. Con particolare riferimento alle persone fisiche annotate da [omissis] come partecipanti alla riunione del 3 ottobre 2010, ad integrazione di quanto dichiarato da International Paper nel corso del procedimento istruttorio (DOC86), [omissis] ha dichiarato che il sig. [omissis] al tempo era agente di Toscana Ondulati e ha partecipato alla riunione su delega di [omissis], al tempo amministratore delegato di Toscana Ondulati ( ) [omissis]. Alla riunione risultava presente anche [omissis]", identificato da International Paper come rappresentate di società poi confluite in Smurfit Kappa non meglio identificate; per Smurfit Sisa e Kappa Packaging risultano tuttavia presenti anche altri rappresentanti, e in particolare il sig. [omissis] e il sig. [omissis].]

di clemenza, DS Smith ha presentato tale riunione quale esempio di riunione di indirizzo, confermando che ad essa ha partecipato [omissis], al tempo agente di Toscana Ondulati, su delega dell'allora amministratore delegato della società [omissis]; [omissis] ha altresì rappresentato di aver partecipato ad almeno altre 4/5 riunioni analoghe presso il medesimo albergo, e anche ad altre presso la vecchia sede del GIFCO, al tempo sita a Milano in Piazza della Conciliazione 1.

**261.** Da una lettura degli appunti si osserva che la riunione si apre con un giro di tavolo tra i partecipanti, i quali esprimono in particolare le seguenti considerazioni: " [omissis]<sup>469</sup>. A questo punto, un altro partecipante considera: [omissis]. A seguire, [omissis] di Adda Ondulati considera: [omissis]. Gli appunti si concludono con l'indicazione relativo al luogo del successivo incontro ad Alessandria Ovest.

**262.** Gli stessi appunti di [omissis] di International Paper danno poi atto di una successiva riunione ad Alessandria il giorno 10 novembre 2005<sup>470</sup>. Anche da un confronto con ulteriore documentazione ispettiva in atti, nonché dalle dichiarazioni rese in sede di audizione dall'estensore degli appunti, l'incontro appare aver avuto luogo presso l'Hotel Al Mulino di Alessandria, ed è dunque relativa all'area Piemonte<sup>471</sup>. Alla riunione risultano aver partecipato: [omissis] [Kappa Packaging, poi Smurfit Kappa], [omissis] [SCA, poi DS Smith], [omissis] [Imballaggi Piemontesi], [omissis] [Adda Ondulati], [omissis] [Sunion], [omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa], [omissis] [ossia [omissis] di International Paper]". Gli appunti riportano, tra l'altro, quanto segue: " [omissis]. Gli appunti si concludono come segue: [omissis]<sup>472</sup>.

**263.** Da ultimo, sempre presso la sede di International Paper, sono stati rinvenuti alcuni appunti di [omissis], su carta intestata dell'Hotel San Marco di Parma, di una riunione svoltasi a Parma in data 6 dicembre 2005 [omissis]), cui hanno partecipato " [omissis] [Sunion], [omissis] [Kappa Packaging, poi Smurfit Kappa], [omissis] [Adda Ondulati], [omissis] [Imballaggi Piemontesi], [omissis] [International Paper], [omissis] [Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa], [omissis] [Mauro Benedetti], [omissis] [Ondulati Maranello], [omissis]", ossia [omissis] di International Paper, estensore degli appunti<sup>473</sup>. Tale riunione appare avere natura generale, e ciò emerge non solo da un'osservazione del luogo dell'incontro (essendo l'hotel San Marco identificato come sede di varie riunioni di vertice), nonché dei suoi partecipanti (tutti esponenti di vertice delle aziende considerate), ma in particolare dalla natura degli argomenti in quella sede trattati: infatti, nel corso della riunione si richiama il fatto che vi era stata una parallela riunione a Modena (ossia anch'essa di vertice, per il settore del foglio), nel corso della quale era stato deciso un aumento del prezzo del foglio a decorrere dal 12 dicembre 2005, nonché del disappunto espresso da [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, circa l'assenza di taluni amministratori delegati alla riunione, considerata una mancanza di interesse verso i temi trattati ([omissis]). Altri amministratori delegati erano dunque evidentemente stati convocati e in quella sede attesi, ma non si sono presentati (ad esempio, alla riunione non risultano aver partecipato i rappresentanti di Toscana Ondulati e SCA, poi DS Smith, né di Scatolificio Sandra, poi Sandra, che avevano ad esempio partecipato alla precedente riunione di vertice del 3 ottobre 2005).

**264.** Nella riunione si è parlato, in linea con quanto rappresentato da un *applicant* circa la tipologia dei temi in quelle sedi di regola trattati, di questioni di carattere generale, quali la possibilità di svolgere riunioni congiunte per il foglio e per le scatole (in tal senso [omissis] di Imballaggi Piemontesi chiede di [omissis], così come [omissis] di International Paper ([omissis])<sup>474</sup>, il quale considera che [omissis]). In chiusura degli appunti si fa riferimento alla convocazione di una successiva riunione per il giorno 10 gennaio 2016<sup>475</sup>.

**265.** A valle della riunione, taluni partecipanti si sono trattenuti per instaurare una serie di triangolazioni con riferimento a clienti co-forniti, stando a quanto indicato su un *set* di appunti presi da [omissis], in cui compaiono ad esempio indicazioni relative ai clienti [omissis], seguite da annotazioni riferite ai relativi fornitori e talora

---

<sup>469</sup> [Cfr. ISP112 (International Paper). Sulla frase pronunciata da [omissis] di Sunion, cfr. anche verbale di audizione di Sunion del 5 febbraio 2019 (DOC619), in cui il sig. [omissis] ha considerato di aver pronunciato quella frase per dare atto del fatto che, se non suonavano i telefoni, si trattava evidentemente di un periodo di poco lavoro. Più in generale, il sig. [omissis] ha confermato di aver partecipato a talune di queste riunioni presso l'hotel San Marco di Parma nel 2005 ma con il solo intento di instaurare contatti con i principali fornitori di fogli in cartone ondulado, per non restare isolato nel mercato in un periodo di forte crisi per Sunion, a fronte della situazione di concordato preventivo in cui versava il gruppo Lavaggio.]

<sup>470</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>471</sup> [Cfr., sul punto, le dichiarazioni rese dal sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in sede di audizione dinanzi agli Uffici in data 13 luglio 2018 (DOC464), nonché anche ISP997 (Saica), che dà atto di un incontro, per la data del 23 gennaio 2015, sempre ad Alessandria Ovest (ma in questo caso con specifica indicazione "GIFCO - Hotel Al Mulino"), segnato sull'agenda di [omissis] di Saica.]

<sup>472</sup> [Cfr. ISP112 (International Paper).]

<sup>473</sup> [Per l'identificazione dell'appartenza societaria dei diversi partecipanti alle riunioni, cfr., in termini generali, quanto considerato supra. Con particolare riferimento alle persone fisiche annotate da [omissis] come partecipanti alla riunione del 3 ottobre 2010, ad integrazione di quanto dichiarato da International Paper nel corso del procedimento istruttorio (DOC86), in sede di audizione [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, ha dichiarato che al tempo il sig. [omissis] partecipava per conto di Mauro Benedetti (verbale di audizione del 30 gennaio 2019, DOC617).]

<sup>474</sup> [Nella propria domanda di clemenza, [omissis] ha dichiarato che [omissis] era percepito, in particolare nella prima fase dell'intesa, come l'uomo maggiormente rappresentativo di International Paper ([omissis]).]

<sup>475</sup> [Cfr. ISP112 (International Paper), sulla prassi di convocare le riunioni successive in chiusura di quelle precedenti si è soffermato anche un applicant (cfr. supra).]

dall'indicazione della data di scadenza del contratto o dal riferimento ad una procedura di selezione dei fornitori in corso ([omissis])<sup>476</sup>. Sembra tuttavia che a tale tavolo di discussione successivo non abbia preso parte Mauro Benedetti, per la quale compare l'annotazione "[omissis]", ossia dall'indicazione che la società Mauro Benedetti sarebbe poi stata contattata dal rappresentante di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) presente alla riunione.

**266.** Il set di appunti di [omissis] rinvenuto in ispezione dà poi conto di contatti, eventualmente intercorsi in data 14 dicembre 2005 per via telefonica, tra [omissis] ([omissis]), entrambi in International Paper (al tempo rispettivamente *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco e responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro), e [omissis], al tempo responsabile dei clienti paneuropei di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa)<sup>477</sup>. Gli appunti riportano le seguenti considerazioni, sembrerebbe espresse da [omissis] di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa): [omissis], ossia International Paper. Ci sono poi una serie di altre considerazioni, verosimilmente formulate dai rappresentanti di International Paper ([omissis]) in risposta a: [omissis]<sup>478</sup>. Gli appunti di [omissis] sembrano poi dare conto di alcuni contatti intercorsi tra International Paper e Adda Ondulati ([omissis]) il giorno successivo, in data [omissis], nella misura in cui riportano una serie di quotazioni praticate ad un cliente comune nel mese di gennaio 2005, e si concludono con l'indicazione di [omissis]<sup>479</sup>.

**267.** Si è già illustrato come le riunioni relative al settore delle scatole non si siano svolte con cadenza predefinita e costante nel tempo, ma abbiano avuto luogo principalmente a valle di forti aumenti del costo della carta: a tal proposito, nell'ambito della domanda di clemenza presentata da un *applicant*, il sig. [omissis] (partecipante a quelle riunioni sia per conto di International Paper, nel periodo 1998-2003, che di SCA, poi DS Smith, nel periodo 2004-2011) ha ricordato quale momento di forte rialzo dei prezzi della carta anche il mese di settembre 2007; ciò aveva condotto, secondo quanto da questi dichiarato, alla convocazione di una fitta serie di riunioni regionali Lombardia nei mesi a seguire, a distanza di qualche mese l'una dall'altra<sup>480</sup>. Tale dichiarazione risulta in linea con quanto rappresentato da un secondo *applicant* nella propria domanda di clemenza, circa il fatto che nel 2008, a fronte di una forte contrazione della domanda di imballaggi, è stata contattata dal sig. [omissis] (amministratore delegato prima di Nettingsdorfer e poi di Smurfit Kappa) e dal sig. [omissis] (SCA, poi DS Smith) per partecipare a riunioni regionali relative all'area Veneto. A tali riunioni, che per quanto l'*applicant* ricorda si sono svolte presso l'hotel Viesti di Vicenza tra il 2008 e il 2009, hanno partecipato rappresentanti di SCA (poi DS Smith), Nettingsdorfer (poi Smurfit Kappa) e International Paper. L'*applicant* ha dichiarato di aver appreso in quella sede che Nettingsdorfer (poi Smurfit Kappa), International Paper, SCA (poi DS Smith) e Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) erano soliti incontrarsi anche in precedenza<sup>481</sup>.

**268.** Anche il sig. [omissis], *General Manager* degli stabilimenti di Vigasio e Brescello di SCA (poi DS Smith), ha dichiarato di aver partecipato a riunioni relative all'area Veneto anche prima del 2015 (periodo, come si vedrà, minuziosamente documentato dalla documentazione in atti), con la partecipazione di rappresentanti di Nettingsdorfer (tra cui il sig. [omissis]), Idealkart (sig. [omissis]), International Paper (tra cui il sig. [omissis]), Laveggia (poi Scatolificio La Veggia, tra cui il sig. [omissis]), Badi-pack (poi Saica, tra cui il sig. [omissis]), Ondulati e Imballaggi del Friuli (tra cui i sig.ri [omissis] e [omissis]). Considerata la composizione soggettiva delle riunioni, la dichiarazione resa da [omissis], conferma la ricostruzione offerta dall'altro *applicant* circa lo svolgimento di riunioni regionali Veneto anche precedentemente al 2008<sup>482</sup>. A conferma delle dichiarazioni dei due *applicant*, e anche della dichiarazione di [omissis] circa la partecipazione a tali riunioni regionali da parte di [omissis] di International Paper, si consideri che lo stesso set di appunti di [omissis] fornisce la prova dello svolgimento di riunioni regionali Veneto in parallelo a quelle di Lombardia e Piemonte, ampiamente documentate da quegli appunti: negli appunti della riunione regionale Piemonte

---

<sup>476</sup> [ISP112 (International Paper). Si tratta di appunti che appaiono dar conto di una riunione di triangolazione a valle della riunione regionale in quanto sono presi sulla medesima carta intestata dell'hotel San Marco di Parma utilizzata per prendere gli appunti della riunione regionale, e con numerazione di pagina progressiva. In sede di audizione, il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, ha altresì dichiarato che gli appunti presi dal sig. [omissis] delle riunioni del secondo semestre 2005 (di cui all'ISP112, International Paper) testimoniano alcune di queste triangolazioni a valle delle riunioni, e ha fornito come esempio proprio quello delle annotazioni sviluppate in allegato agli appunti della riunione di Parma del 6 dicembre 2005 (verbale di audizione del 30 gennaio 2019, DOC617).]

<sup>477</sup> [ISP112 (International Paper), nonché dichiarazioni rese a tal proposito da [omissis], al tempo *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in sede di audizione in data 13 luglio 2018 (DOC464). Cfr. anche, con particolare riferimento alla funzione svolta da [omissis] per conto di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), oltre che le indicazioni trasmesse da Smurfit Kappa in data 17 dicembre 2018 (DOC578), anche le dichiarazioni rese da [omissis] in sede di audizione in data 30 gennaio 2019 (DOC617), in cui lo ha identificato come responsabile dei clienti paneuropei di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa). Tale dichiarazione appare altresì compatibile con la tipologia di argomenti trattati negli appunti presi dal sig. [omissis] (ossia anche clienti paneuropei), riportati nel testo (ISP112, International Paper).]

<sup>478</sup> [Cfr. ISP112 (International Paper).]

<sup>479</sup> [Cfr. ISP112 (International Paper).]

<sup>480</sup> [omissis].

<sup>481</sup> [omissis].

<sup>482</sup> [omissis]. Nella misura in cui dà atto della partecipazione anche di persone fisiche che hanno prestato la propria attività lavorativa per determinate società solo in determinati periodi temporali, è possibile collocare nel tempo, sulla base di tali riscontri oggettivi, la dichiarazione resa da [omissis]: se da un lato infatti [omissis] di International Paper muore nell'agosto del 2011, dall'altro [omissis] è stato in forze presso Ondulati e Imballaggi del Friuli dal 1997 al 2007, e dunque la dichiarazione resa da [omissis] non può che riferirsi anche a questo periodo temporale più risalente nel tempo.

del 16 settembre 2005, si riporta il fatto che in sede di riunioni regionali Veneto [omissis], al tempo responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro, aveva dichiarato che si sarebbe dovuto trasferire ai propri clienti il messaggio di aumento dei costi in maniera decisa ([omissis])<sup>483</sup>.

**269.** Proseguendo con la disamina cronologica delle evidenze in atti, nel fascicolo è poi presente una ricevuta del 22 gennaio 2010 di una "Riunione commerciale SCAT. Emilia [omissis] [omissis]" svoltasi in pari data presso l'hotel San Marco di Parma. Si è già dato atto del fatto che, considerata la *location*<sup>484</sup>, la partecipazione del sig. [omissis] (al tempo amministratore delegato di SCA), nonché l'annotazione da parte del [omissis] circa l'oggetto della riunione, si è a tutta evidenza trattato di una riunione di vertice, o di un pranzo svoltosi prima o dopo una di tali riunioni<sup>485</sup>.

**270.** La continuità dell'intesa negli anni, anche in termini di contatti tra i concorrenti tra una stagione di riunioni ed un'altra, è testimoniata poi da alcune *email* dell'agosto-settembre 2011 che danno conto di triangolazioni tra ICOM e Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) con riferimento al cliente comune [omissis]. In particolare, in data 24 agosto 2011 [omissis], amministratore delegato di ICOM, inviava ad [omissis], al tempo direttore generale di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), le quotazioni praticate da ICOM al cliente [omissis] (stabilimenti di Treviso e Firenze), condiviso con Laveggia. In particolare, il sig. [omissis] chiede conto del fatto che, secondo quanto comunicato dal cliente, "un altro fornitore"<sup>486</sup> pratica loro prezzi inferiori a quelli proposti da ICOM, e che tali prezzi sono stati dichiarati dal cliente come fermi fino alla fine dell'anno. "[A] fine di evitare ogni possibile equivoco", a fronte evidentemente di un accordo teso a coordinare la propria strategia di offerta al cliente comune [omissis], il sig. [omissis] di ICOM trasmette al sig. [omissis] di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) il dettaglio delle quotazioni di ICOM per le diverse composizioni richieste dal cliente comune, indicando altresì la data di decorrenza dei nuovi prezzi. In data 13 settembre 2011, [omissis] di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) trasmette al sig. [omissis] di ICOM e ad [omissis], "come da accordi", il listino dei prezzi offerti in pari data da Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) al cliente [omissis]<sup>487</sup>.

**271.** Di triangolazioni intorno al 2010, sempre con Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), dà atto anche un *applicant*, dichiarando di aver avuto in quel periodo contatti telefonici con il già citato sig. [omissis] di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) per concordare i prezzi da offrire al cliente [omissis]. Pur non avendo partecipato alle riunioni regionali nel periodo 2010-2014, l'*applicant* ha dichiarato di aver avuto percezione che il coordinamento era a quel tempo in corso nella misura in cui la società veniva contattata laddove formulava offerte competitive a clienti tradizionalmente serviti da propri concorrenti<sup>488</sup>.

**272.** Una nuova serie di riunioni regionali, quantomeno stando alla documentazione in atti, ha poi avuto luogo tra il 2011 e il 2013, anni in cui un ulteriore *applicant* ha dichiarato di aver partecipato ad incontri o contatti relativi al settore degli imballaggi per ceramiche e per l'ortofrutta<sup>489</sup>; a riprova della dichiarazione dell'*applicant* circa la continuità dell'intesa, nell'agenda del sig. [omissis], al tempo responsabile dello stabilimento di Anzio di Smurfit Kappa, compaiono due riunioni che appaiono essere relative all'area centro-sud, e in particolare una prima riunione a "Frosinone", luogo tradizionale degli incontri delle riunioni del centro-sud, segnata per le ore 10 del 3 dicembre 2012, e una seconda "riunione casse" segnata per le ore 11 del 3 giugno 2013<sup>490</sup>.

---

<sup>483</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>484</sup> [DOC569, all. 2. L'Hotel San Marco di Parma compare infatti come sede di alcune riunioni che hanno avuto luogo nel 2005, in particolare in data 3 ottobre 2005 e 6 dicembre 2005 (cfr. ISP112 International Paper); anche il sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in sede di audizione ha dichiarato di aver partecipato ad alcune riunioni presso l'hotel San Marco di Parma (e si tratta a tutta evidenza di riunioni ulteriori rispetto alle due citate riunioni documentate negli appunti nell'ISP112, in quanto per quelle due riunioni il sig. [omissis] non compare tra i partecipanti).]

<sup>485</sup> [Sulla circostanza che taluni di tali incontri si sono svolti a pranzo, tra alcuni o tutti i partecipanti alla riunione di vertice, si è soffermato ad esempio un *applicant* nella propria domanda di clemenza, nella quale si richiama anche un episodio che ha visto coinvolto il sig. [omissis], al tempo in cui era amministratore delegato di Cartonbox (poi Saica): in particolare, arrivando in anticipo ad una riunione tra aziende concorrenti, che ricorda essere dedicata a discutere le strategie commerciali dirette a [omissis], il sig. [omissis] ha dichiarato di aver visto gli amministratori delegati delle tre multinazionali pranzare assieme ( [omissis]).]

<sup>486</sup> [In altre parole, il cliente [omissis] non comunica a ICOM che l'altro fornitore è Laveggia, poi Scatolificio La Veggia. Non è dunque verosimile quanto dichiarato da ICOM nell'ambito del procedimento (comunicazione del 27 aprile 2018, DOC359), circa il fatto che era stato il cliente a creare il contatto, in quanto appunto nella propria email [omissis] non aveva identificato il fornitore quale Laveggia (poi Scatolificio La Veggia); in ogni caso, i concorrenti sono andati ben oltre dal constatare un divario nella loro condotta commerciale passata, ma hanno coordinato per il futuro tale strategia di offerta a fronte del cliente comune.]

<sup>487</sup> [ISP1006 e ISP1007 (ICOM).]

<sup>488</sup> [omissis].

<sup>489</sup> [omissis].

<sup>490</sup> [Dalla documentazione in atti (ISP754 e ISP756, Smurfit Kappa), risulta che anche il sig. [omissis] partecipava, per conto di Smurfit Kappa (nel periodo in cui era in forze presso lo stabilimento di Susegana), alle riunioni regionali dell'area Veneto, e sono stati appunto rinvenuti suoi appunti presi nel contesto di quelle riunioni nel 2015 (i già citati ISP754 e ISP756, Smurfit Kappa). Presso la sede di Smurfit Kappa sono stati rinvenuti anche gli appuntamenti nella sua agenda outlook per alcune di quelle riunioni, contrassegnate sempre come riunioni "casse" (ISP751, ISP752 e ISP753, Smurfit Kappa). È dunque pertanto verosimile che anche l'appuntamento contrassegnato per il giorno 3 giugno 2013, contrassegnato come "[g]iovedì ore 11 riunioni casse" (ISP750, Smurfit Kappa, di cui nel testo) fosse relativo ad una riunione regionale, e fosse in particolare relativo all'area centro-sud (in quanto il sig. [omissis] era al tempo in forze presso lo stabilimento di Anzio), non trovando invece ulteriori riscontri la tesi di Smurfit Kappa circa il fatto che si trattava di una riunione commerciale interna ad Anzio (verbale di audizione di Smurfit Kappa del 21 novembre 2017, DOC181). Al contrario, come meglio illustrato nel seguito, tutte le riunioni del centro-sud documentate agli atti (e in particolare quelle svoltesi in data 15 ottobre

**273.** Sempre nel 2013, e in particolare in data 26 febbraio, ha avuto poi luogo una riunione di vertice, ampiamente documentata da appunti del sig. [omissis] rinvenuti in ispezione presso International Paper. In particolare, la riunione si è svolta in data 26 febbraio 2013 presso il Doria Grand Hotel di Milano, come risulta dalla carta intestata utilizzata dal sig. [omissis] per prendere gli appunti<sup>491</sup>. Tra i partecipanti alla riunione compaiono: [omissis] e [omissis] di Adda Ondulati, [omissis] di Smurfit Kappa, [omissis] [omissis] di Laveggia/Santerno (Laveggia, poi Scatolificio La Veggia), [omissis] di International Paper, lo stesso [omissis] di International Paper, [omissis] di DS Smith, [omissis] di Imballaggi Piemontesi, [omissis] di Mauro Benedetti, [omissis] e [omissis] di Antonio Sada, [omissis] di Scatolificio Sandra, poi Sandra<sup>492</sup>. Dopo una serie di considerazioni introduttive circa l'andamento del mercato<sup>493</sup>, la discussione è proseguita al fine di definire linee di condotta comuni per ridurre i termini di pagamento applicati ai propri clienti, stabilendo altresì una percentuale generale di aumento del prezzo delle scatole pari al 10%. Gli appunti riportano, tra l'altro, quanto segue: omissis<sup>494</sup>.

**274.** Secondo quanto rappresentato da un *applicant*, sulla base delle dichiarazioni rese dai sig.ri [omissis] (entrambi partecipanti alla riunione), si trattava di una riunione di vertice, promossa dal GIFCO<sup>495</sup>. Tale dichiarazione risulta confermata da un'osservazione dei partecipanti alla riunione, ossia rappresentanti di vertice delle aziende o loro delegati<sup>496</sup>, e dalle dichiarazioni rese in audizione da taluni altri partecipanti alla riunione, circa il fatto che si è trattato di una riunione organizzata dal GIFCO, seppur non di natura "ufficiale"<sup>497</sup>. Il coordinamento, a livello di

---

2015, 4 febbraio 2016, 25 febbraio 2016 e 24 marzo 2016, con la sola eccezione di quella del 15 novembre 2015), si sono tenute tradizionalmente proprio di giovedì, così come quella del 3 giugno 2013. Per quanto riguarda la riunione di "Frosinone" (ISP757, Smurfit Kappa), in sede di audizione Smurfit Kappa ha dichiarato che a Frosinone ha sede un cliente di Smurfit Kappa; tuttavia, considerato che Frosinone è stato indicato come sede privilegiata delle riunioni dell'area centro-sud, come anche risulta documentato dalle informazioni in atti, è altresì verosimile, in assenza di ulteriori riscontri a conferma della tesi rappresentata da Smurfit Kappa, che tale annotazione si riferisca ad una riunione tra scatolifici concorrenti. A conferma di tale ultima ricostruzione, negli appunti della riunione del 15 ottobre 2015 presi dal sig. [omissis] di ICO (ISP 908, ICO), che ha aperto una nuova stagione di riunioni nell'area centro-sud, compare l'annotazione di apertura "3 anni last meeting", a conferma dunque dell'esistenza di incontri nell'area centro-sud a fine del 2012. Non a caso il successore di [omissis] nella direzione dello stabilimento di Anzio di Smurfit Kappa, [omissis], risulta partecipare alle riunioni centro-sud che si svolgono a partire dal 2015, per cui vi è ampia documentazione in atti (cfr. infra.)

<sup>491</sup> [ISP111 (International Paper).]

<sup>492</sup> [Per l'identificazione dell'appartenza societaria dei diversi partecipanti alle riunioni, cfr., in termini generali, quanto considerato supra. Con particolare riferimento alle persone fisiche annotate da [omissis] come partecipanti alla riunione del 26 febbraio 2013, ad integrazione di quanto dichiarato da International Paper nel corso del procedimento istruttorio (DOC86), nell'ambito della domanda di clemenza di un *applicant*, il sig. [omissis] ha dichiarato di aver partecipato a quella riunione per conto di Mauro Benedetti, su richiesta dell'allora amministratore delegato [omissis] ([omissis]). In atti è poi presente copia dello scontrino del pranzo del sig. [omissis], che ha partecipato a quella riunione per conto di DS Smith, sulla quale compare l'indicazione "[omissis] [illegibile] GIFCO" (DOC629bis, all. 1). In sede di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146), [omissis], responsabile commerciale di Antonio Sada, ha confermato di aver partecipato alla riunione, ma ha dichiarato di avervi presenziato insieme ad [omissis] (e non insieme a [omissis], come da indicazione resa da International Paper nel corso del procedimento (DOC86) con riferimento agli appunti di cui all'ISP111 che in effetti, a conferma della loro piena attendibilità, fanno riferimento solo a "[omissis]"). Nella memoria di Antonio Sada, la società ha anche depositato copia della ricevuta del pernottamento dei due rappresentanti il giorno della riunione presso un hotel di Parma (DOC805, all. 3). Si ritiene pertanto ampiamente provata la circostanza che tale riunione ha avuto luogo in data 26 febbraio 2013, e a tal fine non dirimente quanto sostenuto dal GIFCO nella propria memoria difensiva (DOC779) trasmettendo copia della circa di asserito avvenuto spostamento della riunione al successivo 5 marzo 2013, che anzi al contrario conferma che tale riunione del 26 febbraio 2016 era stata promossa dal GIFCO, a conferma delle dichiarazioni a tal proposito rese dal più volte citato leniency *applicant* circa il coinvolgimento del GIFCO nell'ntesa. La circolare di spostamento della riunione trasmessa in allegato alla memoria difensiva del GIFCO (all. 3), è infatti del 27 febbraio 2013 (e dunque di data successiva al 26 febbraio 2013, non potendo dunque in alcun modo provare che la riunione prevista per quella data sia stata anticipatamente disdetta, ma solo eventualmente che – ad esempio – nella riunione svoltasi il consulente esterno incaricato di illustrare la nuova normativa sui termini di pagamento potrebbe per qualsiasi motivo non aver partecipato alla riunione, ragion per cui tale sessione informativa è stata spostata a data successiva).]

<sup>493</sup> [Secondo quanto rappresentato in audizione dal sig. [omissis], in un primo momento ha avuto luogo una presentazione da parte di un consulente al fine di illustrare le modifiche normative introdotte dal D.Lgs. 9 novembre 2012, n. 192, relativo al recepimento nella normativa nazionale della direttiva comunitaria 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, nonché, per il settore agroalimentare, dal D.L. 24 gennaio 2012, n. 1, convertito con modificazioni dalla L. 24 marzo 2012, n. 27 (cfr., sul punto, verbale di audizione di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018, DOC464). Cfr., sul punto anche dichiarazioni rese da Sandra in sede di ispezione (ISP957). In realtà, come indicato nella nota precedente, appare verosimile che tale presentazione del consulente non abbia avuto effettivamente luogo nel corso della riunione del 26 febbraio 2016 (ma sia stata rinviata a data successiva per impossibilità del consulente esterno di parteciparvi, alla quale pure alcuni rappresentanti delle parti potrebbero aver partecipato, appunto in tale data successiva), e tale circostanza risulta in effetti comprovata dal fatto che i dettagliati appunti della riunione presi da [omissis] non fanno alcun riferimento a tale presentazione del consulente esterno.]

<sup>494</sup> [ISP111 (International Paper), enfasi nell'originale; sul punto, cfr. anche le dichiarazioni rese da [omissis] in sede di audizione in data 13 luglio 2018 (DOC464) con riferimento al contenuto degli appunti da lui presi nel corso della riunione.]

<sup>495</sup> [omissis].

<sup>496</sup> [Cfr., sul punto, ad esempio quanto indicato dal sig., nell'ambito della domanda di clemenza di un *applicant*, circa la delega ricevuta da amministratore delegato di Mauro Benedetti ([omissis]). Cfr. anche quanto dichiarato da [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in sede di audizione in data 13 luglio 2018 (DOC464), circa il fatto di essere stato invitato a partecipare alla riunione dal suo superiore [omissis], in questo caso anch'egli presente alla riunione.]

<sup>497</sup> [Sul punto, cfr. dichiarazioni rese da [omissis] in sede di audizione in data 13 luglio 2018 (DOC464), circa il fatto che la riunione era stata organizzata dal GIFCO, nonché verbale di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146), e in particolare in quel contesto le dichiarazioni rese da [omissis], al tempo direttore generale di Laveggia (poi Scatolificio Laveggia), il quale, seppur ha dichiarato di non ricordare di aver preso parte alla riunione, ha considerato che "quella non era una riunione associativa "ufficiale", tuttavia, accadeva che si svolgessero riunioni locali informali in quanto le riunioni organizzate da GIFCO erano talora scomode come date o luoghi per molti degli associati". Nell'ambito dello stesso verbale, [omissis], responsabile commerciale di Antonio Sada, ha

vertice, poteva dunque riguardare anche questioni diverse dal prezzo delle scatole o dal coordinamento circa le politiche commerciali/forniture a clienti condivisi, ma anche ulteriori parametri commerciali, quali appunto i termini di pagamento da applicare ai propri clienti a valle dell'intervenuta modifica normativa.

**275.** Nella propria domanda di clemenza, un ulteriore *applicant* ha dato altresì conto di essere stato contattato, nel periodo 2010-2014, sia da SCA (poi DS Smith) che da Smurfit Kappa, laddove formulava offerte competitive a clienti da essi tradizionalmente forniti; ad esempio, nei primi mesi del 2014, l'*applicant* ha dichiarato di essere stato contattato da Smurfit Kappa con riferimento ad un'offerta molto competitiva formulata al cliente [omissis], tradizionalmente fornito da Smurfit Kappa<sup>498</sup>. A conferma di tale dichiarazione circa la concertazione in atto, numerose evidenze in atti testimoniano triangolazioni tra le parti del procedimento nel biennio 2013-2014, in diverse zone geografiche. A tal proposito, in atti è presente un'email dell'11 dicembre 2013 con la quale [omissis], *General Manager* dello stabilimento di Nola di DS Smith, a fronte della richiesta di rivedere urgentemente la bozza di un contratto di fornitura da sottoscrivere con il cliente [omissis], formulata da [omissis], *Sales Manager* dello stabilimento di Nola di DS Smith, dichiara di aver "sentito gli altri: IP: [omissis] [al tempo direttore dello stabilimento di International Paper di Pomezia] dice di non aver ricevuto nulla. SADA: [omissis] [amministratore delegato di Antonio Sada] dice di averlo ricevuto la settimana scorsa ma non l'ha ancora letto. Per il capitolato si dice d'accordo per dividerlo"<sup>499</sup>. In atti è presente anche un'altra email del 28 dicembre 2013, interna a DS Smith, che offre la prova di contatti tra DS Smith (in particolare attraverso [omissis], dell'ufficio vendite dello stabilimento di Brescello di DS Smith) e Smurfit Kappa (in particolare nella persona del sig. [omissis], al tempo responsabile commerciale dello stabilimento di Panaro di Smurfit Kappa), con riferimento ai prezzi più bassi ("hanno fatto un 22% in meno rispetto ai ns prezzi") praticati da Smurfit Kappa al cliente comune [omissis]. Nell'email si dà altresì conto del fatto che Smurfit Kappa ha praticato tali prezzi "aven[do] ricevuto attacchi dal ns. gruppo in questi ultimi mesi. Quindi sono passati al contrattacco, mi ha però detto che sono aperti al dialogo". A tali contatti ha preso parte anche International Paper, nella misura in cui [omissis] di DS Smith dichiara di aver in precedenza già saputo di tali prezzi bassi praticati da Smurfit Kappa per mezzo di [omissis] di International Paper ("mi ha confermato che sono sotto 0.20 che poi mi aveva già detto [omissis] di International Paper")<sup>500</sup>.

**276.** Agli atti del procedimento sono poi presenti alcune email che testimoniano un primo contatto, in data 14 luglio 2014, tra International Paper e Toscana Ondulati con riferimento alle quotazioni da formulare al cliente comune [omissis] ([omissis]), anche nel contesto di una conversazione telefonica a tal proposito intervenuta tra [omissis] di Toscana Ondulati e [omissis], al tempo *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, documentata da appunti di quest'ultimo ("commenti alla telefonata di [omissis]", ossia appunto [omissis]), nei quali si riporta, tra l'altro, quanto segue: "I ns uomini DS in Francia, grazie agli ottimi rapporti sembra abbiano evitato il tender facendo uno sconto e in più hanno aggiunto nel discorso anche l'Italia - [omissis] conferma di essere il responsabile per l'Italia - Se non vuole dare una quota DS è disponibile facendo un prezzo che non si discosta di più del 3-5% da quello che gli diamo noi - L'unico problema può essere l'effetto di uno sconto [illegibile, forse contrastante]". A seguire, in data 16 luglio 2014, [omissis] trasmette a [omissis] una serie di quotazioni per " [omissis]", ossia [omissis]<sup>501</sup>. Agli atti del procedimento è presente anche un'email del 21 novembre 2014 che dà atto di contatti telefonici tra Smurfit Kappa e Ondulati del Friuli<sup>502</sup>.

**277.** La documentazione in atti fornisce poi testimonianza di una fitta serie di riunioni regionali a partire dal 2015, ampiamente documentate da appunti presi dai partecipanti alle riunioni e rinvenuti in ispezione, circostanza quest'ultima senza dubbio facilitata dalla prossimità di tali incontri con la data di apertura del presente procedimento. Nel prosieguo si darà atto nel dettaglio di ciascuna di tali riunioni, seguendo una descrizione per ambito geografico, che appare facilitare la lettura unitaria della documentazione. In via di estrema sintesi, la documentazione agli atti offre una descrizione accurata di una serie di riunioni regionali relative all'area Veneto, che si sono svolte in particolare in data 8 gennaio 2015, 19 febbraio 2015, 26 marzo 2015, 6 maggio 2015, 23 settembre 2015, 18 novembre 2015, 27 gennaio 2016 e 27 aprile 2016. Secondo quanto dichiarato da un *applicant*, tali riunioni sono peraltro proseguite, a

---

*confermato di aver partecipato alla riunione, ma ha dichiarato di avervi presenziato insieme ad [omissis] (e non insieme a [omissis], come da indicazione resa da International Paper nel corso del procedimento (DOC86) con riferimento agli appunti di cui all'ISP111, che in effetti, come già indicato e a conferma della loro piena attendibilità, fanno riferimento solo a "A. Sada").]*

<sup>498</sup> [omissis]. Il cliente [omissis] compare infatti in un'appunto di [omissis] di Smurfit Kappa, cfr. infra.

<sup>499</sup> [DOC15a, all. 28. Nella propria memoria difensiva, Antonio Sada ha dato atto di essere stata a tal proposito contattata da DS Smith, seppur ritiene che il coordinamento tra i due fornitori abbia avuto ad oggetto solo profili di natura contrattuale.]

<sup>500</sup> [DOC15a, all. 29. Nella propria memoria difensiva (DOC810), International Paper si è soffermata sulla documentazione sopra citata, in particolare sostenendo di essere stata esclusa dalla gara. A tal proposito, si anticipa che ciò che rileva ai fini della prova della concertazione in corso non è tanto l'esito del contatto tra gli operatori, quanto il contatto stesso, a fronte della necessità di definire in piena autonomia la propria condotta commerciale. ]

<sup>501</sup> [ISP108 e ISP109 (International Paper); a conferma che si tratta di appunti di [omissis], cfr. anche la calligrafia degli con quella di cui ai più volte citati ISP111 e ISP112, pacificamente riconducibili a [omissis] (International Paper).]

<sup>502</sup> [In particolare, si tratta di un'email con oggetto "ONDULATI DEL FRIULI", con la quale [omissis], corrispondente commerciale casse dello stabilimento di Susegana di Smurfit Kappa, scrive al sig. [omissis], al Direttore dello stabilimento di Susegana di Smurfit Kappa: "[s]alve, la cerca il signor [omissis] nome del rappresentante di Ondulati del Friuli, se può chiamarlo quando è libero". In data 24 novembre 2014 segue un'altra email, con pari oggetto e tra i medesimi destinatari: "[s]alve, c'è [omissis] nome del rappresentante di Ondulati del Friuli] che la cerca ... pare, disperatamente !!" (ISP775 e ISP776, Smurfit Kappa).]

valle di un'interruzione nel 2016, sino ad un'ultima che ha avuto luogo a febbraio/marzo 2017<sup>503</sup>. La documentazione offre poi prova dello svolgimento di una serie di riunioni regionali relative all'area centro-sud, promosse dal Presidente del GIFCO [omissis], al tempo in cui questi era anche direttore generale di Antonio Sada, in particolare in data 15 ottobre 2015, 18 novembre 2015, 4 febbraio 2016, 25 febbraio 2016 e 24 marzo 2016.

**278.** Per quanto riguarda il Piemonte, con riferimento al periodo 2015-2017, in sede di audizione [omissis], al tempo *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, ha dichiarato di aver "partecipa[to] nella città di Alessandria (nel medesimo albergo dei meeting del 2005, all'uscita di Alessandria Ovest) ad alcuni incontri (certamente 2) con alcuni concorrenti, aventi caratteristiche e argomenti di discussione simili a quelli delle riunioni di Vicenza", ossia alle riunioni regionali dell'area Veneto<sup>504</sup>. Tra i partecipanti a questi incontri, che hanno avuto luogo presso l'hotel Al Mulino di Alessandria (sito, appunto, in prossimità dell'uscita autostradale di Alessandria Ovest), [omissis] ricorda il responsabile di Imballaggi Piemontesi ([omissis]), nonché rappresentanti di Smurfit Kappa, DS Smith e Adda Ondulati. A riprova delle dichiarazioni rese circa l'esistenza di incontri anche relativi all'area Piemonte nel periodo 2015-2017, agli atti del procedimento sono presenti due appuntamenti *outlook*, il primo per la data del 23 gennaio 2015 alle ore 10.30 (con oggetto "GIFCO – Hotel Al Mulino", luogo "Uscita Alessandria Ovest") e il secondo per la data del 7 aprile 2017 (con oggetto "GIFCO Piemonte", luogo "Alessandria"), rispettivamente segnate sull'agenda di [omissis], responsabile vendite di Saica, e di [omissis] di International Paper<sup>505</sup>. In quest'ultimo caso, si tratta di un appuntamento inserito nell'agenda di [omissis] da [omissis], *North Complex Sales Manager* di International Paper, che ha contrassegnato il sig. [omissis] come partecipante necessario alla riunione, sia pur se essa non ha poi evidentemente avuto luogo visto lo svolgimento delle ispezioni nel contesto del presente procedimento in data 30 marzo 2017.

**279.** Con specifico riferimento al Piemonte, agli atti del procedimento è presente un'email con la quale, in data 25 marzo 2017, [omissis], come visto dall'appuntamento *outlook* di cui sopra coinvolto nel coordinamento in atto (che come si vedrà partecipa anche alle riunioni Veneto), richiama una collega a fronte di iniziative individuali prese nella definizione di taluni aumenti di prezzo richiesti al cliente [omissis], con sede ad Alessandria: "se non impari a giocare di squadra, non credo avremo mai successo nelle nostre attività"<sup>506</sup>. In atti sono poi presenti alcune email, che sembrano più specificamente dare conto della continuità del coordinamento, anche con riferimento ai clienti della Lombardia, e in particolare testimoniano contatti tra Ondulati Maranello e International Paper con riferimento a taluni clienti condivisi, e tra Pro-Gest e International Paper con specifico riferimento al cliente del settore ortofrutticolo [omissis]<sup>507</sup>.

**280.** Nel prosieguo verranno richiamate più puntualmente le diverse evidenze in atti circa le riunioni regionali Veneto e centro-sud, fornendo altresì riscontri circa paralleli contatti tra le parti al fine di coordinare la propria strategia commerciale a fronte di clienti comuni.

**281.** Per iniziare con le riunioni del Veneto, in data 8 gennaio 2015 ha avuto luogo una riunione presso l'hotel Sheraton di Padova alla quale, secondo quanto dichiarato da due *applicant* (per cui erano presenti rispettivamente [omissis], nonché, per [omissis], [omissis]), hanno partecipato anche rappresentanti di Smurfit Kappa (in particolare [omissis] e [omissis]<sup>508</sup>), International Paper ([omissis] e [omissis]<sup>509</sup>), Laveggia (poi Scatolificio La Veggia, nelle

---

<sup>503</sup> [omissis].

<sup>504</sup> [Verbale di audizione di [omissis] del 13 luglio 2018 (DOC464).]

<sup>505</sup> [ISP64 (International Paper) e ISP997 (Saica). ]

<sup>506</sup> [ISP66 (International Paper).]

<sup>507</sup> [ISP632 (Pro-Gest), contenente in particolare una corrispondenza email tra [omissis] di International Paper e [omissis] di Pro-Gest, in questo caso con riferimento ai prezzi bassi che Ondulati Maranello stava praticando ad una serie di clienti, condivisi con International Paper, "medio piccoli ma che per noi rappresentano circa 200/250.000 pezzi annui che non possiamo permetterci di perdere". Al coordinamento in atto sembra anche riferirsi un'email del 7 marzo 2017 da [omissis] ad altri dipendenti di International Paper con la quale, nel dare la direttiva circa l'aumento dei prezzi nella misura minima del [omissis] per i "clienti nuovi o codici nuovi", chiarisce che "con clienti condivisi con concorrenti dovranno essere da me autorizzati", a fronte dunque della verosimile esigenza (considerato quanto emerge dalla documentazione in atti) di coordinarsi con gli altri player del mercato per i clienti condivisi (patto di non belligeranza per i clienti co-forniti); ISP46 (International Paper). [omissis] di International Paper compare anche in talune email, interne al gruppo Pro-Gest, in cui si dà tuttavia conto di contatti telefonici tra [omissis] di Pro-Gest e [omissis] di International Paper in data 6 dicembre 2016 (l'email reca come oggetto "Telefonata con IP – CONFIDENZIALE") al fine di coordinare la propria strategia di offerta a fronte del cliente [omissis] (ISP642, Pro-Gest).]

<sup>508</sup> [Per quanto riguarda Smurfit Kappa, sulla partecipazione di [omissis] alla riunione dell'8 gennaio, un *applicant* ha dichiarato di ricordare [omissis] per le prime tre riunioni, e i sig.ri [omissis], [omissis] e [omissis], solo alle successive cinque riunioni ([omissis]); un secondo *applicant* ricorda a questa prima riunione in data 8 gennaio 2015 anche [omissis] [omissis], e alle successive riunioni anche il sig. [omissis] ([omissis]); verbale di audizione di Toppazzini del 16 marzo 2018 (DOC288), e informazioni successivamente trasmesse in data 14 febbraio 2019 (DOC621), che fa riferimento alla partecipazione anche del sig [omissis] alla riunione dell'8 gennaio 2015. In sede di ispezione e di audizione di Smurfit Kappa, il sig. i [omissis] ha ammesso di aver partecipato a questa riunione, pur dichiarando di aver partecipato solo a questa riunione e non a riunioni successive (ISP749 e DOC181).]

<sup>509</sup> [Per quanto riguarda International Paper, un *applicant* considera che il sig. [omissis] ha partecipato alla riunione svoltasi in data 8 gennaio 2015 e a tutte quelle svoltesi successivamente, mentre il sig. [omissis] ha partecipato solo alle prime riunioni ([omissis]); un secondo *applicant* fa riferimento alla partecipazione dei sig.ri [omissis] e [omissis], alla prima riunione, e considera che il sig. [omissis] ha partecipato anche ad alcune riunioni successive ([omissis]). Sulla partecipazione di rappresentanti di International Paper, cfr. anche dichiarazioni rese da [omissis] in sede di ispezione (ISP749). In sede di audizione, il sig. [omissis] ha ammesso di aver partecipato ad

persone di [omissis] o [omissis]<sup>510</sup>), Trevikart (nella persona di [omissis]<sup>511</sup>), Ondulati e Imballaggi del Friuli ([omissis]<sup>512</sup>), Saica ([omissis]<sup>513</sup>), Toppazzini ([omissis]<sup>514</sup>), e COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino, nella persona di [omissis])<sup>515</sup>. Secondo quanto riportato da un *applicant*, che ha dichiarato di essere stato contattato telefonicamente da [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, alla riunione erano presenti anche rappresentanti di Scatolificio Sandra (poi Sandra, in particolare [omissis]) e Mauro Benedetti (a mezzo di un rappresentante di cui l'*applicant* non ricorda il nome), che poi non hanno partecipato alle successive riunioni Veneto<sup>516</sup>.

**282.** Le dichiarazioni degli *applicant* trovano riscontro nella documentazione in atti e in particolare, per la data dell'8 gennaio 2015, nelle agende *outlook* di [omissis] e [omissis] di DS Smith (in cui, in particolare in quest'ultimo caso, la riunione viene segnata come "Padova/Sheraton")<sup>517</sup>, di [omissis] di Smurfit Kappa (in cui la riunione è contrassegnata come "Ore 10.30. Padova riunione casse Sheraton"<sup>518</sup>, nonché nell'agenda di Trevikart in cui è segnata, alle ore 10.30, una riunione "Hotel Sheraton PD (D)", laddove quest'ultima indicazione sta per [omissis]<sup>519</sup>. In atti è presente anche copia del *telepass* dell'auto aziendale in uso a [omissis] di Idealkart in uscita, in pari data/ora, al casello autostradale sito in prossimità dell'hotel Sheraton di Padova<sup>520</sup>. Un *applicant* ha dichiarato, oltre di aver pagato la sala riunioni, di essere stato invitato alla riunione da [omissis], al tempo Presidente del GIFCO (e direttore generale di Laveggia, poi Scatolificio La Veggia)<sup>521</sup>; altri hanno sostenuto che si trattava di una delle riunioni "informali" del GIFCO<sup>522</sup>.

---

*alcune riunioni regionali Veneto nel 2015 (audizione del 13 luglio 2018, DOC464, e in particolare la parte finale del verbale circa la sua ammissione di aver partecipato a più riunioni, e non solo ad una come dichiarato in apertura dell'audizione).]*

<sup>510</sup> *[Per Laveggia, cfr. dichiarazioni rese da un applicant ([omissis]), che ricorda la partecipazione di [omissis] alle prime tre riunioni e poi di altro rappresentante di cui non ricorda il nome per le rimanenti cinque riunioni (ma, da un confronto con la dichiarazione resa da un secondo applicant, sembra trattarsi del sig. [omissis], che lo ricorda alla riunione dell'8 gennaio 2015 e alle successive riunioni regionali; [omissis]). Sul punto, cfr. anche dichiarazioni rese da [omissis] in sede di ispezione (ISP749), che ricorda che alla riunione hanno partecipato anche rappresentanti di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia). In sede di audizione, il sig. [omissis] ha dichiarato di non ricordare di aver partecipato a questa specifica riunione (verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017, DOC146).]*

<sup>511</sup> *[Per quanto riguarda Pro-Gest, un primo applicant fa riferimento alla partecipazione solo di [omissis], e della partecipazione di [omissis] alle successive riunioni del 19 febbraio 2015 e 26 marzo 2015 ([omissis]); verbale di audizione di Toppazzini del 16 marzo 2018 (DOC288), e informazioni successivamente integrate in data 14 febbraio 2019 (DOC621), che fa riferimento solo alla partecipazione di [omissis] in data 8 gennaio 2015; un secondo applicant fa riferimento alla partecipazione di [omissis] e [omissis], e solo di [omissis] alle riunioni successive ([omissis]). Sul punto, cfr. anche dichiarazioni rese da [omissis] in sede di ispezione (ISP749), che ricorda che alla riunione hanno partecipato anche rappresentanti di Pro-Gest (nel caso di specie, Trevikart).]*

<sup>512</sup> *[Per quanto riguarda Ondulati e Imballaggi del Friuli, due applicant hanno considerato il [omissis] come presente a tutte le riunioni Veneto, in particolare a quelle svoltesi dal 2015 in poi ([omissis]); verbale di audizione di Toppazzini del 16 marzo 2018 (DOC288), e informazioni successivamente integrate in data 14 febbraio 2019 (DOC621), che lo ricorda in particolare alla prima riunione dell'8 gennaio 2015.]*

<sup>513</sup> *[Per quanto riguarda Saica, un primo applicant fa riferimento alla partecipazione di [omissis] a due, forse tre riunioni, dando atto che Saica cessò poi di partecipare alle riunioni a seguito del coinvolgimento del gruppo in un procedimento concluso dall'autorità antitrust spagnola ([omissis]); secondo un secondo applicant, [omissis] ha partecipato alla prima riunione e in quella sede ha dichiarato di non poter più partecipare ad incontri con i concorrenti a fronte delle direttive ricevute dai vertici aziendali a valle del caso spagnolo (.). Sul punto, cfr. anche dichiarazioni rese da [omissis] in sede di ispezione (ISP749), che ricorda che alla riunione hanno partecipato anche rappresentanti di Saica. Sulla partecipazione di Saica ad alcune riunioni, senza precisa collocazione geografica, cfr. dichiarazioni di [omissis] in sede di ispezione (ISP995), nonché in sede di audizione di Saica dinanzi agli Uffici in data 6 novembre 2018 (DOC536), come meglio illustrate supra. Si precisa tuttavia che, se da un lato Saica non risulta aver poi partecipato alle successive riunioni Veneto, dalla documentazione in atti emerge come essa fosse parte del coordinamento in atto nel settore anche in periodi successivi alla riunione dell'8 gennaio 2015; cfr. in tal senso l'appuntamento outlook segnato sull'agenda di [omissis], responsabile vendite di Saica, per la data del 23 gennaio 2015 alle ore 10.30 (con oggetto "GIFCO – Hotel Al Mulino", luogo "Uscita Alessandria Ovest"), ISP997, nonché ISP1001.]*

<sup>514</sup> *[Per quanto riguarda Toppazzini, due applicant hanno dichiarato di ricordare il sig. [omissis] solo alla riunione dell'8 gennaio 2015 ([omissis]); verbale di audizione di Toppazzini del 16 marzo 2018 (DOC288), nel corso della quale [omissis] ha dato atto di aver partecipato anche alla riunione del 19 febbraio 2015.]*

<sup>515</sup> *[Per quanto riguarda Innova Group – Stabilimento di Caino, due applicant hanno dichiarato che il sig. [omissis] ha partecipato a tutte le riunioni [omissis]; uno di essi ha precisato che nel periodo precedente al 2015 egli non vi aveva partecipato.]*

<sup>516</sup> *[A conferma della partecipazione a questa riunione dei rappresentanti di Scatolificio Sandra (poi Sandra) e Mauro Benedetti, si consideri che i nomi delle società compaiono anche nell'appunto di [omissis] relativo a questa riunione (DOC477, all. 1, di cui in Figura 39). Mauro Benedetti ha tuttavia partecipato ad una successiva riunione dell'area centro-sud, cfr. infra.]*

<sup>517</sup> *[DOC15a, all. 25.]*

<sup>518</sup> *[ISP751 (Smurfit Kappa), nonché ISP752 (Smurfit Kappa), in cui compare l'indicazione "giovedì 8 gennaio ore 10.30 incontro x casse dove non so".]*

<sup>519</sup> *[ISP600 (Pro-Gest), in cui si spiega che l'indicazione "[omissis] viene inserita laddove si tratta di un appuntamento segnato per [omissis].]*

<sup>520</sup> *[DOC624, all. 1.]*

<sup>521</sup> *[omissis].*

<sup>522</sup> *[Verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146), in particolar modo dichiarazioni rese in quel contesto da [omissis] (al tempo in forze presso Laveggia, poi Scatolificio La Veggia). Cfr. anche dichiarazioni rese da [omissis] in sede di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130), circa il fatto che non esistono riunioni ufficiali GIFCO a livello locale ma "talora tuttavia non è escluso che ci siano incontri per gruppi di natura più informale". Tale dichiarazione risulta peraltro in contrasto con quanto*

**283.** Con riferimento al contenuto della riunione, un *applicant* ricorda che, nella fase preliminare dell'incontro, si discusse della situazione critica del mercato delle scatole<sup>523</sup> e, a fronte di tale scenario di difficoltà, fu convenuto di aumentare i prezzi delle scatole; per quanto riguardava i rapporti e volumi di fornitura, si decise che sarebbe stato necessario preservare lo *status quo* (nei termini di un patto di non belligeranza), da un lato evitando che potessero ridursi i volumi venduti da ciascun operatore ai propri clienti esistenti, a causa di offerte formulate dai concorrenti, e dall'altro astendendosi dal fare offerte a clienti non in precedenza serviti (non aggressione). Quantomeno inizialmente furono identificati una serie di clienti comuni, in particolare: *[omissis]*, e per ciascuno di essi furono identificati i produttori che li rifornivano; nei confronti di tali clienti fu decisa l'applicazione del patto di non belligeranza e anche un aumento percentuale dei prezzi<sup>524</sup>.

**284.** Inoltre, per quanto riguarda l'articolazione pratica del meccanismo di ripartizione della clientela, il medesimo *applicant* ha dichiarato che, a fronte di una richiesta di quotazione per un ordine da parte di un cliente comune, fu deciso che i co-fornitori si sarebbero confrontati decidendo di volta in volta a chi sarebbe stata assegnata la fornitura; lo scatolificio prescelto avrebbe così potuto presentare un preventivo più basso, mentre i concorrenti avrebbero presentato quotazioni più alte. Il meccanismo venne poi abbandonato dopo pochi mesi in quanto risultato troppo macchinoso. La dichiarazione resa, circa tale sistema di coordinamento, trova specifico riscontro in documentazione rinvenuta presso Saica, che dà atto della definizione di un accordo di non quotare insieme, poi successivamente annullato e sostituito da un più generale principio di coordinamento (non belligeranza) al fine di preservare lo *status quo*, evitando ossia di assumere atteggiamenti aggressivi a fronte di clienti condivisi. In particolare, presso Saica è stata rinvenuta un'email interna del 16 settembre 2015 che, nel dare atto di prezzi particolarmente bassi praticati dal concorrente Lic al cliente comune *[omissis]*, e della conseguente riduzione dei volumi venduti a tale cliente da Saica, scrive: "*LIC pratica prezzi molto più bassi dei rimanenti fornitori. Mi starebbe bene se non ci fosse l'accordo di non aggressione tra di noi (quello di non quotare insieme credo oramai sia stato annullato). Perdere fatturato per la guerra sui prezzi portata da Lic in [omissis] nelle forniture, era l'ultima cosa che mi sarei aspettato*"<sup>525</sup>.

**285.** In atti è poi presente un set di appunti presi dal sig. *[omissis]* di Idealkart nel corso della riunione in cui compare, in alto, l'indicazione "8-1-15", seguita da una lista di clienti, elencati sulla sinistra, per ciascuno dei quali, sulla destra, viene annotato il nome di uno o più tra i fornitori di scatole presenti alla riunione (ad esempio, per "*[omissis]*", vengono segnati "Smurfit – *[omissis]* – Sandra" e, per "*[omissis]*", "Smurfit/Benedetti/Idk")<sup>526</sup>.

---

dichiarato dal GIFCO in sede di ispezione (in particolare da; ISP186), circa il fatto di non essere a conoscenza di riunioni GIFCO svoltesi a Padova o Vicenza.]

<sup>523</sup> *[omissis]*. In sede di audizione, il sig. *[omissis]* ha considerato che l'incontro ha avuto luogo in particolare a fronte dell'avvenuta acquisizione di Ondulati Giusti da parte di Pro-Gest; a tal proposito, il sig. *[omissis]* ha dichiarato di aver conosciuto il sig. *[omissis]* in quella sede (verbale di audizione di Toppazzini del 16 marzo 2018, DOC288). Sulla discussione, in apertura della riunione, dell'avvenuta acquisizione di Ondulati Giusti da parte di Pro-Gest si è soffermato anche un *applicant* nella propria domanda di clemenza (cfr. supra)..

<sup>524</sup> *[omissis]*.

<sup>525</sup> [ISP1001 (Saica). Si consideri, con riferimento a tale email, anche che *[omissis]* compare negli appunti delle riunioni del 2005, ISP112, International Paper. Per una discussione circa quanto rappresentato da Saica con riferimento a tale email in sede di audizione in data 6 novembre 2018 (DOC536), cfr. supra.]

<sup>526</sup> [DOC477, all. 1 (enfasi nell'originale). ]

**Figura 39 – Appunti presi da [omissis] di Idealkart nel corso della riunione regionale Veneto dell'8 gennaio 2015 (DOC477, all. 1)**

	8-1-15 OMISSIS SMURFIT	OF. SMURFIT. <u>IDK</u> SMURFIT. TUTTI SMURFIT OMISSIS - PAVARA
	SMURFIT	SMURFIT. - <del>AS</del>
OMISSIS	OMISSIS TOPAZZINI	OMISSIS TOPAZZINI ?
	OMISSIS	SMURFIT (Renerpati) <u>IDK</u>
	OMISSIS	ON.F. SMURFIT. <u>IDK</u>
		SMURFIT / ONDUCK
		OMISSIS - SMURFIT.
		SMURFIT - INT. -
	OMISSIS	OMISSIS - INT. -
	luinceo } SMURFIT 26/3 10.30	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">                 H2                  No H2                  100 FOTOLAS                  BOSP. INT. MAR.                  WDK?             </div>
	6/5 10.30	OMISSIS - DP (Mio)
	10.20	OMISSIS VIGGIA
	MORE 10/6 10.30	SMURFIT DP V. BARDI
OMISSIS - Cato - B. WANG	IN TEM	OMISSIS
		OMISSIS - IN TEM OMISSIS

**286.** Presso la sede di Smurfit Kappa sono stati rinvenuti appunti manoscritti di [omissis], direttore dello stabilimento di Susegana di Smurfit Kappa, che appaiono compatibili con quelli presi da [omissis] nel corso della citata riunione dell'8 gennaio 2015, e in particolare con quanto rappresentato da Idealkart circa i clienti oggetto del patto di non

belligeranza<sup>527</sup>. È dunque verosimile che tali appunti siano riferibili a quella riunione anche considerato che, in sede di ispezione e di audizione, [omissis] di Smurfit Kappa ha ammesso di avervi partecipato<sup>528</sup>.

**Figura 40 – Appunti presi da [omissis] di Smurfit Kappa nel corso della riunione regionale Veneto dell'8 gennaio 2015 (ricostruzione AGCM su ISP754, Smurfit Kappa)**

+10% → FRIULI (IP, Idealkart)  
 +10% (FRIULI, OMISSIS, IP)  
 +10% (SUSEGANA)  
 +7/8%  
 +8/10% (SUSEGANA)  
 (OMISSIS - Idealkart)  
 +7/8% (SUSEGANA)  
 (Friuli / DS)  
 +8% (SUSEGANA)  
 (Dada Markt, )

**287.** Lo stesso set di appunti di [omissis] di Smurfit Kappa, nelle pagine successive, sembra dare atto di alcune triangolazioni, in data "14/1/15", nella misura in cui riporta una serie di "Prezzi dati a [omissis]", ossia a tutta evidenza a [omissis] di Pro-Gest, e di "Prezzi dati a Id.KA.", ossia ad Idealkart, e per ciascuno di essi di prezzi in euro per una serie di codici di composizioni di scatole<sup>529</sup>. Si tratta, a tutta evidenza, di triangolazioni svolte a valle della riunione tra tre dei soggetti ad essa partecipanti, ossia [omissis] di Smurfit Kappa, [omissis] di Pro-Gest (in questo caso nell'interesse in particolare di Trevikart) e atto[omissis] di Idealkart

**288.** La documentazione presente nel fascicolo offre poi la prova dell'effettivo coordinamento con specifico riferimento ai clienti oggetto del patto di non belligeranza. Agli atti del procedimento è presente un'email del 21 gennaio 2016 da [omissis] a [omissis], al tempo rispettivamente amministratore delegato e Chief Executive Officer, Europe di Smurfit Kappa, con la quale il primo chiede al secondo: [omissis nome del Chief Executive Officer, Europe di Smurfit Kappa], per caso hai concordato con [omissis nome dell'amministratore delegato di Pro-Gest] l'appoggio sulle AI di [omissis] nel 1 semestre 2016?", laddove "AI" sembra indicare le aste informatiche. A quest'email il sig. [omissis] risponde, dopo pochi minuti, "Non ci parlo da mesi", ma immediatamente dopo il sig. [omissis] gira quell'email al sig. [omissis], direttore commerciale dello stabilimento di Susegana di Smurfit Kappa, scrivendo "Vai..."<sup>530</sup>. Come si è già visto, il sig. [omissis] è uno dei principali referenti in Smurfit Kappa per il coordinamento nel settore delle scatole, in questo periodo nella zona Veneto; ne consegue che, anche vista la già citata documentazione in atti da cui emerge che il coordinamento in corso coinvolgeva anche il cliente [omissis], il sig. [omissis] abbia contattato Pro-Gest (e in particolare Trevikart, che serve il cliente [omissis]) per coordinare il proprio coordinamento commerciale a fronte del cliente condiviso.

**289.** Due applicant hanno dichiarato che, in data 19 febbraio 2015, si è svolta un'ulteriore riunione dell'area Veneto presso l'hotel Sheraton di Padova. Secondo quanto da essi dichiarato, alla riunione erano presenti, oltre a rappresentanti di DS Smith e Idealkart, anche rappresentanti di Trevikart, Ondulati e Imballaggi del Friuli, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Smurfit Kappa e International Paper<sup>531</sup>.

<sup>527</sup> [Vi è infatti una sostanziale coincidenza tra la lista dei clienti illustrata da un applicant nell'ambito della propria domanda di clemenza, in cui ad esempio compare anche il cliente [omissis]; l'unico cliente di cui all'appunto di [omissis] che non compare nella lista definita dall'applicant e nell'appunto della riunione di [omissis] di Idealkart è [omissis], cliente del quale l'applicant parla tuttavia dando atto di uno specifico episodio di contatto a tal proposito con Smurfit Kappa collocabile nei primi mesi del 2014.]

<sup>528</sup> [ISP749 (Smurfit Kappa), nonché verbale di audizione di Smurfit Kappa del 21 novembre 2017 (DOC181). Sulla collocazione temporale dell'appunto, in particolare alla data dell'8 gennaio 2015, si consideri che l'appunto ad essa successivo riporta la data del 14 gennaio 2015.]

<sup>529</sup> [ISP755 (Smurfit Kappa).]

<sup>530</sup> [ISP770 (Smurfit Kappa).]

<sup>531</sup> [Per tutti i riferimenti dei partecipanti a questa riunione, e alle riunioni Veneto successive, cfr. quanto osservato in nota con riferimento alla partecipazione di tali rappresentanti alla riunione dell'8 gennaio 2018, in cui si è fatto il punto sulle dichiarazioni rese

In sede di audizione, Toppazzini ha confermato di aver partecipato a questa riunione<sup>532</sup>. Rispetto alla prima riunione, a questo incontro non risultano aver partecipato i rappresentanti di Scatolificio Sandra (poi Sandra), Mauro Benedetti e, stando alle dichiarazioni di uno dei due *applicant*, Saica.

**290.** Le dichiarazioni rese dai *leniency applicant* trovano riscontro nelle indicazioni contenute, per la data del 19 febbraio 2015, nelle copie delle agende dei partecipanti alla riunione agli atti del procedimento, e in particolare nell'agenda *outlook* di [omissis] di DS Smith (segnata come "Padova/She")<sup>533</sup>, nell'agenda *outlook* di [omissis] di Smurfit Kappa ("ore 10.30 padova riunione casse sheraton")<sup>534</sup>, nell'agenda di [omissis], al tempo direttore generale di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), contrassegnata come "Padova Ovest Sheraton 10,30"<sup>535</sup>, nonché nell'agenda di Trevikart, con l'indicazione, per le ore 10.30, "Sheraton PD ( [omissis])"<sup>536</sup>.

**291.** A tal proposito, con riferimento a tale annotazione sulla propria agenda, [omissis], Presidente del GIFCO (e, come anticipato, al tempo anche direttore generale di Laveggia, poi Scatolificio La Veggia) ha dichiarato che si trattava di una riunione GIFCO con gli associati del Veneto<sup>537</sup>. Analoga dichiarazione è stata resa da [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa<sup>538</sup>. Gli argomenti trattati non hanno avuto, tuttavia, natura associativa, non solo in virtù di quanto rappresentato dai *leniency applicant* circa quanto oggetto di discussione nell'ambito della riunione, ma anche dall'osservazione degli appunti rinvenuti nell'agenda di [omissis] di Smurfit Kappa, contrassegnati alla data del "19/2/15", nei quali compaiono i nomi dei clienti oggetto del citato patto di non concorrenza.

#### **Figura 41 – Appunti presi da [omissis] di Smurfit Kappa nel corso della riunione regionale Veneto del 19 febbraio 2015 (ricostruzione AGCM su ISP756, Smurfit Kappa)**

##### **[OMISSIS]**

**292.** Due *applicant* hanno dichiarato che, in data 26 marzo 2015, ha avuto luogo un'altra riunione relativa all'area Veneto<sup>539</sup>. La riunione ha avuto luogo presso l'hotel Sheraton di Padova, come risulta dalla documentazione in atti, e in particolare dalla ricevuta di pagamento da parte di DS Smith della sala utilizzata per l'incontro, presso l'hotel Sheraton<sup>540</sup>.

**293.** Secondo entrambi gli *applicant*, alla riunione hanno partecipato rappresentanti di Ondulati ed Imballaggi del Friuli, Trevikart, Idealkart, DS Smith, Smurfit Kappa, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino) e International Paper. Un *applicant* ha dichiarato di ricordare, pur non essendone certo, che a questa riunione ha partecipato anche [omissis], Presidente del GIFCO e al tempo direttore generale Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), il quale ha poi smesso di partecipare alle riunioni Veneto una volta trasferitosi in Antonio Sada; l'appuntamento risulta in effetti segnato sulla sua agenda (con l'indicazione "PADOVA EST 10,30"), seppur sbarrato<sup>541</sup>.

**294.** A riprova delle dichiarazioni dei *leniency applicant*, la riunione è stata segnata, per la data del 26 marzo 2015, sull'agenda *outlook* di [omissis] di DS Smith (con l'indicazione "Padova/SHE")<sup>542</sup>, sull'agenda di [omissis] (come già

---

*nel corso del procedimento dagli applicant e dalle altre parti circa la partecipazione delle parti dell'intesa alle diverse riunioni regionali Veneto successive al 2015.]*

<sup>532</sup> *[Verbale di audizione di Toppazzini in data 16 marzo 2018 (DOC288), sia pur in quella sede sostenendo, anche con riferimento alla precedente riunione dell'8 gennaio 2015, di avervi partecipato in qualità di acquirente di fogli.]*

<sup>533</sup> *[DOC15a, all. 25.]*

<sup>534</sup> *[ISP753 (Smurfit Kappa). In sede di audizione di Smurfit Kappa in data 21 novembre 2017 (DOC181), il sig. [omissis] ha sostenuto di non aver partecipato alla riunione del 19 febbraio 2015; tale dichiarazione non risulta tuttavia compatibile, da un lato, con l'indicazione di tale riunione nella sua agenda, e dall'altro con le dichiarazioni circa la sua partecipazione alla riunione resa dagli altri partecipanti (per tutti i riferimenti, cfr. in nota supra), nonché con gli appunti rinvenuti nella sua agenda che appaiono compatibili con quanto discusso nell'ambito della riunione (cfr. infra).]*

<sup>535</sup> *[ISP11 (Antonio Sada). ]*

<sup>536</sup> *[ISP601 (Pro-Gest).]*

<sup>537</sup> *[Verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146).]*

<sup>538</sup> *[Verbale di audizione di Smurfit Kappa del 21 novembre 2017 (DOC181), nel corso della quale [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, ha considerato che tale riunione "avrebbe potuto essere una riunione sotto l'egida del GIFCO. (...) [omissis], da poco nominato presidente di GIFCO, organizzava riunioni territoriali informali alle quali erano presenti gli associati dell'area geografica in questione al fine di capire le necessità degli iscritti anche in vista della costituzione delle Commissione Tecnica e Marketing, che dovevano lavorare proprio per risolvere le problematiche emerse tra gli associati".]*

<sup>539</sup> *[La data del "26/3 10:30" compare infatti anche nel set di appunti relativi a tali riunioni regionali presi dal sig. [omissis] di Idealkart.]*

<sup>540</sup> *[DOC15a, all. 26.]*

<sup>541</sup> *[ISP11 (Antonio Sada). In sede di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146), [omissis] ha tuttavia rappresentato di non ricordare di aver partecipato a questa specifica riunione.]*

<sup>542</sup> *[DOC15a, all. 25.]*

visto, con l'annotazione, "PADOVA EST 10,30", poi sbarrata), nonché sull'agenda societaria di Trevikart con l'indicazione, per le 10.30, "Sheraton PD ([omissis])", e dunque per la partecipazione da parte di [omissis]<sup>543</sup>.

**295.** Ulteriori riunioni tra produttori di scatole in cartone ondulato relative all'area Veneto, sempre presso l'hotel Viest di Vicenza, hanno avuto luogo in data 6 maggio 2015<sup>544</sup>, 23 settembre 2015<sup>545</sup>, 18 novembre 2015<sup>546</sup>, 27 gennaio 2016<sup>547</sup> e 27 aprile 2016<sup>548</sup>, come risulta da copiose informazioni in atti richiamate in nota.

**296.** Un terzo *applicant* ha poi dato conto di essere stato invitato ad una riunione presso l'hotel Maracaibo di Jesolo in data 21 giugno 2016, alla quale tuttavia non ha partecipato<sup>549</sup>. Di tale incontro, pur non ricordandone espressamente la data (ma collocandolo purtuttavia nel giugno 2016), ha dato conto anche un altro *applicant* nella propria domanda di clemenza, dichiarando che ad esso hanno partecipato i soli rappresentanti di DS Smith (sig.ri [omissis]) e di Smurfit

---

<sup>543</sup> [ISP601 (Pro-Gest).]

<sup>544</sup> [omissis]. La data del "10/06 10:30" compare anche nel set di appunti relativi a tali riunioni regionali presi dal sig. [omissis] di Idealkart (DOC477, all. 1). Secondo quanto dichiarato da due *applicant*, alla riunione hanno partecipato rappresentanti di Ondulati e Imballaggi del Friuli, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Trevikart, Idealkart, DS Smith, Smurfit Kappa, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino) e International Paper. In questo caso, e da qui in avanti, le riunioni hanno avuto luogo presso l'hotel Viest di Vicenza, secondo quanto dichiarato da uno di tali *applicant* in quanto l'hotel Sheraton di Padova, presso il quale ci si era riuniti in precedenza in alcune occasioni, era stato reputato dai partecipanti non adatto per la presenza di telecamere all'ingresso della struttura. A conferma dell'effettivo svolgimento della riunione, in atti è presente corrispondenza email con l'hotel Viest di Vicenza nella quale si conferma "la disponibilità della sala da 60 mq, allestita a ferro di cavallo per 12 persone, dalle ore 10:00 alle ore 13:00 circa del 6 maggio" (DOC477, all. 2), nonché copia del telepass dell'auto aziendale del rappresentante di Idealkart in uscita al casello di Vicenza Est, sito in prossimità dell'hotel Viest (DOC624, all. 2). Agli atti del procedimento sono poi presenti copie delle agende outlook di [omissis], al tempo direttore generale di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), nella quale in data 6 maggio 2015 è segnata la riunione "Veneto scatole 10,30 Viest" (ISP11, Antonio Sada). In sede di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146), [omissis] ha tuttavia rappresentato di non ricordare di aver partecipato a questa specifica riunione; dell'agenda outlook di [omissis] di DS Smith (con l'indicazione "GIFCO Meeting"); l'appuntamento risulta anche nell'agenda outlook di i [omissis] di DS Smith (con l'indicazione "10.30 attenzione viest", evidentemente per segnalare il cambio di albergo dallo Sheraton di Padova, presso il quale si era svolta la riunione precedente, al Viest di Vicenza; DOC15a, all. 25); nonché, sull'agenda di Trevikart con l'indicazione "Veneto scatole 10,30 VIEST" (ISP601, Pro-Gest), risultando tuttavia l'annotazione sbarrata con l'indicazione "[omissis] Milano", e dunque è possibile che il rappresentante della parte designato non vi abbia poi effettivamente partecipato. Infine, la riunione è segnata anche sull'agenda di [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, di International Paper ("Riunione Nord Est", luogo "Vicenza Est – Viest", per le ore 10:30). In sede di ispezione, il sig. [omissis] ha ammesso di aver partecipato alla riunione (ISP89, International Paper). Il sig. [omissis], in sede di audizione in data 13 luglio 2018 (DOC464), ha inizialmente dichiarato di aver partecipato solo a questa singola riunione regionale presso il Viest di Vicenza (sostanzialmente da uditore, dichiarando peraltro di essere arrivato in ritardo), ma in chiusura di audizione ha poi dato atto di aver partecipato a talune riunioni dell'area Piemonte nel periodo 2015-2017 in cui si discuteva di argomenti analoghi alle riunioni di Vicenza che si svolgevano in parallelo in tale arco temporale, facendo dunque intendere di aver partecipato a più riunioni relative a tale area. Questa seconda ricostruzione è compatibile con quanto rappresentato dai leniency *applicant* circa la sua partecipazioni a più riunioni di area (cfr. supra).

<sup>545</sup> [Secondo quanto rappresentato da un *applicant* [omissis], alla riunione hanno partecipato rappresentanti di Idealkart, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Trevikart, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), DS Smith, Smurfit Kappa e International Paper. Il secondo *applicant* che si è soffermato più puntualmente sulle riunioni del Veneto non ha identificato questa specifica riunione ma ha dichiarato che, tra il 2015 e il 2017, le riunioni relative all'area Veneto si sono svolte circa ogni 3-4 mesi, e tale indicazione è dunque compatibile con quanto dichiarato dall'altro dichiarante, considerato che la precedente riunione si era svolta appunto il 6 maggio 2015. A conferma della data della riunione, il dichiarante ha prodotto copia delle agende outlook di [omissis] e [omissis], in cui compaiono, segnate per il giorno 23 settembre 2015, rispettivamente le indicazioni "Viest 10.30" e "Viest" (DOC15a, all. 25). L'appuntamento compare anche nell'agenda di Trevikart, con l'annotazione "riunione Vicenza GIFCO ([omissis])" (ISP601 (Pro-Gest)), risultando tuttavia l'annotazione sbarrata, e dunque è possibile che il rappresentante di parte non vi abbia poi effettivamente partecipato, nonché nell'agenda di [omissis] con l'indicazione "Veneto Vicenza Est", il quale era tuttavia in procinto di trasferirsi in Antonio Sada a far data dal 1° ottobre 2015. Cfr. dichiarazioni rese da [omissis] in sede di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146), in cui si fa, per un mero refuso, riferimento alla riunione del 23 maggio 2015 invece che del 23 settembre 2015), nonché verbale di audizione di [omissis] in data 28 gennaio 2019 (DOC614), in cui si fa riferimento al suo passaggio in Antonio Sada a far data dal 1° ottobre 2015.]

<sup>546</sup> [Secondo quanto rappresentato da due dichiaranti ([omissis]), alla riunione hanno partecipato rappresentanti di Ondulati e Imballaggi del Friuli, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Idealkart, DS Smith, Trevikart, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Smurfit Kappa e International Paper. In atti è presente copia dell'agenda outlook di [omissis] in cui, per quella data, compare l'indicazione "Viest" (DOC15a, all. 25). La riunione compare anche nell'agenda di [omissis], per il giorno 18 novembre 2015, con l'indicazione "VICENZA EST 10,30", ma essa è poi stata sbarrata verosimilmente in quanto, anche secondo quanto dichiarato da [omissis] in audizione, nel frattempo egli si era spostato in Antonio Sada e, peraltro, in pari data si è svolta la riunione regionale dell'area centro-sud, cui il sig. [omissis] risulta aver partecipato (ISP11, Sada), nonché dichiarazioni rese da [omissis] in sede di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146). La riunione è segnata anche sull'agenda di Trevikart, per le ore 10.30, con l'indicazione "GIFCO Vicenza ([omissis])" (ISP601, Pro-Gest). In atti è infine presente il riscontro del telepass dell'auto aziendale in uso a [omissis] di Idealkart in uscita al casello autostradale di Vicenza Est, sito in prossimità dell'hotel Viest (DOC624, all. 3).]

<sup>547</sup> [Due dichiaranti ([omissis]) hanno rappresentato che alla riunione hanno partecipato rappresentanti di Ondulati e Imballaggi del Friuli, DS Smith, Idealkart, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Trevikart, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Smurfit Kappa e International Paper. In atti è presente copia dell'agenda outlook di [omissis] in cui, per il 27 gennaio 2016, compare l'indicazione "Riu Viest 10.30" (DOC15a, all. 25). La riunione compare anche nell'agenda di Trevikart per le ore 10.30, con l'annotazione "GIFCO Vicenza ([omissis])" (ISP602, Pro-Gest) che ha poi, nell'ambito del programma di clemenza cui ha aderito Trevikart, dato conto della sua effettiva partecipazione a mezzo di [omissis]. In atti è infine presente il riscontro del telepass dell'auto aziendale in uso a [omissis] di Idealkart in uscita al casello autostradale di Vicenza Est, sito in prossimità dell'hotel Viest (DOC624, all. 4).]

<sup>548</sup> [Un *applicant* ha dichiarato che, in data 27 aprile 2016, ha avuto luogo un'altra riunione regionale Veneto, con la partecipazione di rappresentanti di Idealkart, Ondulati e Imballaggi del Friuli, DS Smith, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Trevikart, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Smurfit Kappa e International Paper ([omissis]). Di una riunione relativa all'area Veneto in data 27 aprile 2016 parla anche un secondo dichiarante, che ha rappresentato di avervi partecipato nella persona di [omissis]. La dichiarazione dei due *applicant* trova riscontro nell'agenda di Trevikart, nella quale per le ore 10.30 del 27 aprile 2016 è segnata una "RIUNIONE GIFCO VI ([omissis])" (ISP602, Pro-Gest). Il terzo *applicant* non ha identificato specificamente questa riunione, ma ha dichiarato che l'ultima riunione regionale Veneto cui ha preso parte si è poi svolta nel febbraio/marzo 2017 (.)]

<sup>549</sup> [omissis].

Kappa (sig. [omissis]), oltre ai sig.ri [omissis] per Idealkart<sup>550</sup>, dichiarando che i concorrenti hanno discusso, per circa un'ora e mezza nel corso di un pranzo, di clienti e prezzi, sia pur se meno analiticamente di quanto avveniva solitamente nell'ambito delle riunioni regionali Veneto.

**297.** Per quanto riguarda invece le riunioni dell'area centro-sud, dalla documentazione in atti emerge che, in data 15 ottobre 2015, ha avuto luogo una riunione regionale presso l'hotel Cesari di Frosinone. La riunione risulta segnata, con l'indicazione "Frosinone ore 10,00", sull'agenda di [omissis], diventato *medio tempore* (a far data dal 1° ottobre 2015) direttore generale di Antonio Sada e al contempo anche Presidente del GIFCO<sup>551</sup>. Agli atti del procedimento è presente anche copia dell'email con la quale [omissis] ha chiesto all'hotel Cesari di "prenotare una saletta per 10 persone (circa) dalle ore 10,00 alle ore 13,00 di giovedì prossimo 15 ottobre 2015. Gradita conferma prenotazione a nome SADA SpA"<sup>552</sup>. Una riunione a "Frosinone", per il medesimo giorno, è segnata anche sulle agende di [omissis] e [omissis] di Grimaldi<sup>553</sup>.

**298.** In sede di audizione di Antonio Sada, [omissis] ha dichiarato che si trattava di una riunione del GIFCO<sup>554</sup>; stessa dichiarazione è stata resa da ICOM e Grimaldi<sup>555</sup>. Un *applicant* ha dichiarato che la riunione è stata convocata da [omissis], il quale ha fatto a tal fine perno anche sulla sua qualifica di Presidente del GIFCO, presentando questa e le successive riunioni come riunioni del GIFCO<sup>556</sup>.

**299.** A tale incontro ha partecipato, per conto di DS Smith, [omissis], *General Manager* dello stabilimento di Nola di DS Smith, nonché, secondo quanto indicato da DS Smith, anche rappresentanti di Antonio Sada (oltre ad [omissis] anche [omissis]), di ICOM ([omissis]), di Grimaldi ([omissis]), e di ICO ([omissis] e [omissis])<sup>557</sup>. Nel corso del procedimento, sia i rappresentanti di ICOM che di Grimaldi hanno confermato l'effettiva partecipazione a questa riunione<sup>558</sup>; anche [omissis], in sede di audizione di Antonio Sada, ha dichiarato di aver partecipato a questa riunione<sup>559</sup>, e altrettanto hanno fatto i rappresentanti di ICO<sup>560</sup>. Secondo quanto dichiarato da un *applicant*, e altresì da ICO, ICOM e Grimaldi, alla riunione erano presenti anche [omissis] di International Paper e [omissis] di Smurfit Kappa<sup>561</sup>.

---

<sup>550</sup> [omissis], in cui si dà altresì conto del fatto che [omissis] di Trevikart era stata invitata ma, avendo sbagliato la data dell'incontro ed essendosi recata a Jesolo inutilmente la settimana precedente, decise poi di non partecipare alla riunione.

<sup>551</sup> [ISP11 (Antonio Sada); verbale di audizione di [omissis] del 28 gennaio 2019 (DOC614), circa il passaggio in Antonio Sada con effetto dal 1° ottobre 2015.]

<sup>552</sup> [ISP20 (Antonio Sada).]

<sup>553</sup> [ISP1046 e ISP1053 (Grimaldi).]

<sup>554</sup> [Verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146).]

<sup>555</sup> [DOC359 e 361, in cui si considera che si trattava di incontri tesi a "definire il nuovo assetto organizzativo dell'Associazione a seguito della nomina del nuovo Presidente (sig. [omissis]). Gli incontri, anche successivi a quello del 15 ottobre 2015, erano animati dall'intento di istituire delle commissioni interne all'Associazione (tecnica, marketing ed ambientale), nonché promuovere GIFCO a livello locale. Vi era inoltre l'esigenza di approfondire altre tematiche rilevanti per le aziende del settore, quali il rinnovo del CCNL", ossia del contratto collettivo nazionale di lavoro.]

<sup>556</sup> [omissis].

<sup>557</sup> [Cfr., sul punto dichiarazioni rese da un *applicant* ([omissis]), il quale ha dichiarato di ricordare, più in generale con riferimento alla partecipazione anche alle successive riunioni, che alle riunioni regionali relative all'area centro-sud che hanno avuto luogo a partire dal 2015 hanno partecipato anche rappresentanti di Millestamp Packaging, poi MS Packaging (ad almeno due riunioni, nelle persone dei sig.ri [omissis]), Smurfit Kappa (ad almeno due riunioni, nella persona di [omissis]), International Paper (ad almeno due riunioni, non fornendo tuttavia i nomi del rappresentante presente), Trevikart (ad almeno una riunione, nelle persone di [omissis] e [omissis]), Mauro Benedetti (ad almeno una riunione, nelle persone di [omissis]), e Alliabox (almeno una riunione, nella persona di [omissis]). È verosimile che Ondulato Piceno, sia pur elencato da un *applicant* tra i soggetti che hanno regolarmente partecipato a queste riunioni dopo il 2015, non fosse presente a questa riunione del 15 ottobre 2015, stando alle annotazioni che compaiono negli appunti della riunione presi dal sig. [omissis] di ICO ("No [omissis]", ISP908) e dalle indicazioni da questi rese in sede di audizione in data 3 novembre 2018 (DOC158), nonché da ICOM e Grimaldi nel corso del procedimento istruttorio (DOC359 e DOC361), che con riguardo ai partecipanti alla riunione non fanno riferimento alla presenza di rappresentanti di Ondulato Piceno. Sull'assenza di Ondulato Piceno, cfr. anche email interna ad ICO, da [omissis] a [omissis], entrambi presenti alla riunione del 15 ottobre 2015 (ISP908), da cui emerge che lo stesso era tuttavia in quella sede atteso. Sull'assenza di Trevikart, Mauro Benedetti e Millestamp Packaging (poi MS Packaging), cfr. anche verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158), sul contenuto degli appunti di cui all'ISP908, in cui il rappresentante di ICO ha dichiarato che a quell'incontro verosimilmente non erano presenti, oltre ad Ondulato Piceno, anche i rappresentati degli stabilimenti ex-Benedetti di Modugno e Arzano e Alliabox ("Ex Benedetti Modugno Ex Benedetti Arzano Alliabox"). Per una ricognizione dei partecipanti alle diverse riunioni, cfr. anche risposte alle richieste di informazioni di ICOM e Grimaldi (DOC359 e DOC361). Non è stato possibile collocare con esattezza la partecipazione di Alliabox alle riunioni di area svoltesi a partire dal 2015 (come già rappresentato, secondo quanto indicato dall'*applicant*, Alliabox ha partecipato ad almeno una di tali riunioni nella persona di [omissis]). Il coinvolgimento di Alliabox nel coordinamento in corso, a conferma della dichiarazione resa, risulta comunque dalla documentazione in atti, e in particolare dal documento ISP707 (Scatolificio La Veggia), meglio illustrato nel seguito.]

<sup>558</sup> [Risposte alle richieste di informazioni di ICOM e Grimaldi in data 11 aprile 2018 (DOC359 e DOC361).]

<sup>559</sup> [Verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146).]

<sup>560</sup> [Verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158).]

<sup>561</sup> [Cfr. dichiarazioni rese nel corso del procedimento da ICOM e Grimaldi, in cui si fa riferimento alla partecipazione di Smurfit Kappa e di International Paper (in particolare del sig. [omissis]), DOC359 e DOC361; verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158), che ricorda [omissis] per Smurfit Kappa e un rappresentante per International Paper. Come anticipato, un *applicant* ha dichiarato che ad alcune di queste riunioni regionali centro-sud successive al 2015, hanno partecipato anche rappresentanti di Smurfit

**300.** L'applicant ha rappresentato che l'oggetto delle discussioni includeva l'andamento dei prezzi del macero e della carta e come tali aumenti si sarebbero potuti trasferire sugli acquirenti di scatole; tali obiettivi di aumento venivano espressi in valore percentuale<sup>562</sup>. Con riferimento all'oggetto della specifica riunione del 15 ottobre 2015, è di particolare ausilio uno scambio di email del 12-13 ottobre 2015 tra [omissis], direttore generale di Antonio Sada e Presidente del GIFCO, e [omissis], amministratore delegato di ICO. In una prima email del 12 ottobre 2015, con oggetto "Contatto", [omissis] di ICO scrive ad [omissis] di Antonio Sada: " [omissis] In primis mi congratulo con te per l'incarico recentemente assunto nella nuova società, ben venuto al centro sud! Sull'iniziativa Fr, ti confermo che ICO è pienamente d'accordo sulla necessità che i responsabili del conto economico delle aziende si coordinino e si impegnino a implementare le decisioni che verranno prese, ma non sarà disposta a girare films che siano la riedizione di sceneggiature già viste e che non hanno portato al raggiungimento degli obiettivi prefissati. A mio giudizio, sul tema, debbono esistere due livelli: uno di vertice a livelli di AD o di proprietà e uno di competenza tattica che implementerà le linee strategiche condivise dal primo, da parte delle dir. Vendite/ commerciali; la prima DOVRÀ poter GARANTIRE il max della riservatezza nei contenuti e luoghi degli incontri, la seconda sarà caratterizzata dalle opportunità che la conoscenza specifica delle singole situazioni consiglierà agli interessati. In linea con quanto sopra, ti sarei grato se volessi farmi conoscere la composizione del gruppo da te coinvolto per il 15 e magari le motivazioni che eventualmente avessero dato gli attori che mancheranno". A quest'email, in data 13 ottobre 2015, il sig. [omissis] risponde, modificando il titolo dell'email da "Contatto" a "GIFCO Commissione Ambientale": "Caro [omissis] Grazie degli Auguri dei quali c'è sempre bisogno. Credo che non siamo di fronte a vecchie sceneggiate od inutili prese in giro ma alla consapevolezza che occorre una strategia comune o di settore. In effetti si parla di due livelli come dici tu uno di impostazioni e dopo uno più operativo mirato a specifici obiettivi coordinato dal primo livello e variabile (coinvolgendo di volta in volta anche altri attori). Illustrerò per le vie brevi quanto sperimentato in altre aree con soddisfazione ma solo come canovaccio di qualcosa tutto da costruire su queste esigenze e problematiche in quanto ogni mercato ha le sue particolarità. Gli invitati hanno accettato tutti di buon grado intravedendo una buona opportunità. Per riservatezza consentimi di dirti solo i NON invitati a questa prima verifica in quanto bisogna parlarne insieme: - Alliabox. - Benedetti Napoli [ossia lo stabilimento di Mauro Benedetti ceduto a Millestampe Packaging, poi MS Packaging, ndr]. Rimanendo a tua completa disposizione conto di vederti giovedì prox Hotel Cesari via Refice Frosinone alle ore 10,00 (uscita autostradale)", ossia il giorno 15 ottobre 2015<sup>563</sup>. L'email dà dunque in primo luogo atto, come anche considerato in audizione da [omissis] (che ha partecipato in passato ad incontri regionali del centro-sud per conto di Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa), del fatto che si tratta sostanzialmente di una nuova stagione di riunioni regionali centro-sud, in continuità per tipologia e contenuti a quelle che avevano avuto luogo nel passato<sup>564</sup>.

**301.** Ad ulteriore conferma dell'oggetto della riunione, in sede di ispezione presso ICO sono stati rinvenuti una serie di appunti manoscritti di [omissis], responsabile commerciale di ICO, di una riunione di "Frosinone 15/10", che offrono testimonianza della tipologia di argomenti discussi in quella sede. Il testo degli appunti viene riprodotto nella seguente Figura 42.

---

Kappa ([omissis], ad almeno due riunioni) e International Paper (ad almeno due riunioni). Il riferimento a "[omissis]/SK" compare anche negli appunti del sig. [omissis] di ICO presi nel corso della riunione regionale (ISP908, ICO).]

<sup>562</sup> [omissis]. A conferma delle dichiarazioni dell'applicant, circa la progressione delle riunioni da discussioni di carattere generale circa l'aumento dei prezzi della carta fino alla definizione di aumenti congiunti del prezzo delle scatole, cfr. verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231), nonché anche ISP902 (ICO), sul quale si sofferma ICO in sede di audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158), confermando che l'annotazione "per le scatole si era detto +5% non si è preso - contenti su stabilità prezzi" era nel senso della necessità di un ribaltamento sui prezzi delle scatole dell'incremento del costo della carta.

<sup>563</sup> [ISP908 (ICO), enfasi nell'originale. Cfr. peraltro, sul punto, verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130), nonché documentazione trasmessa dal GIFCO nel corso del procedimento, in cui non si fa riferimento all'esistenza in GIFCO di una Commissione ambientale.]

<sup>564</sup> [Verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, del 30 gennaio 2019 (DOC617).]

**Figura 42 – Appunti di [omissis] di ICO della riunione regionale centro-sud del 15 ottobre 2015 (ISP908, ICO)**

0) 3 anni last meeting  
 1) Fogli oltre la carta  
 2) <sup>Fogli</sup> [omissis] 1/4 volume ↓ / oggi il foglio remunerativo / foglio = carta + Δp  
 3) oggi clienti a prezzi vecchi / No  
 4) <sup>scatole</sup> 8-9% goal → realizzato 4-5%  
 5) Nel Triveneto anche scatolifici  
 6) A settembre calo di lavoro nelle scatole + Fogli  
 7) [omissis] → 2 fluri in corso integrazione  
 8) No [omissis]   
     - Ex Benedetto Madugno  
     - Ex Benedetto Arzano  
     - Alza Box  
 9) M.P. stabili  
 10) obiettivo 8% - 30/40 €/mq  
 Next: 18 Nov Mercoledì 10

Frosinone 15/10  
 • OMISSIS / SK  
 • OMISSIS / OMISSIS /  
 Ex Arzano  
 OMISSIS

**302.** In sede di audizione di ICO, [omissis] ha confermato che si tratta di appunti da lui presi in occasione di quella riunione e ha offerto una lettura del contenuto degli appunti presi<sup>565</sup>. In particolare, la prima annotazione richiama il fatto che l'incontro del 15 ottobre 2015 avveniva dopo 3 anni dal precedente ("3 anni last meeting"); le due annotazioni successive si riferiscono a commenti formulati dai partecipanti circa il fatto che, grazie anche all'azione di Pro-Gest sul mercato, i prezzi del cartone ondulato hanno più che inglobato gli aumenti del prezzo della carta ("foglio = carta + Δp", "fogli oltre la carta", "oggi il foglio remunerativo", "[omissis] 1/4 fogli volume ↓", ossia i volumi di foglio prodotti e venduti sono scesi di un quarto). A seguire vi sono commenti sul fatto che non possono essere contrattualizzati clienti a prezzi vecchi e che, per riassorbire l'aumento del costo della carta, per le scatole l'obiettivo sarebbe stato un aumento dei prezzi dell'8/9%, a fronte di un aumento realizzato del 4/5%. Infine, prosegue il sig. [omissis], gli appunti fanno riferimento alla definizione di un obiettivo di incremento dell'8% del prezzo delle scatole, pari a 30/40 €/mq, e della data del 18 novembre 2015, ore 10.00, per un successivo incontro<sup>566</sup>.

**303.** Del contenuto della riunione dà anche conto un'email interna ad ICO, da [omissis] a [omissis], entrambi presenti alla riunione del 15 ottobre 2015 a Frosinone, e scambiata a valle della riunione in data 18 ottobre 2015, con in copia anche [omissis], presidente di ICO, con oggetto "[c]onsiderazioni sull'incontro di FR": "[omissis] Stavo riflettendo sull'incontro di FR, alla fine, dopo aver ripassato le 2-3 h trascorse ad ascoltare e ad interagire con gli intervenuti, mi sono convinto più di prima che da queste occasioni ICO ha più da perdere che guadagnare, vanno invece "migliorate"

<sup>565</sup> [Verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158), in cui si fa tuttavia erroneamente riferimento all'ISP913 invece che ISP908; ICO). Per la collocazione temporale dell'appunto, cfr. ISP908 (ICO); che dà atto come gli appunti siano allegati all'email di convocazione della riunione e seguiti da un'email del successivo 18 ottobre 2015 di commento al contenuto di quella riunione (cfr. infra).]

<sup>566</sup> [Verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158); ISP908 (ICO). Nel verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146), il sig. [omissis] ha dichiarato di non ritrovarsi nel contenuto degli appunti, dichiarando che in quella riunione si parlò molto dell'acquisizione dello stabilimento di Arzano di Mauro Benedetti da parte di Millestampe Packaging (poi MS Packaging); in realtà, in sede di audizione, ICO ha dato atto anche di tali ultime discussioni nel contesto di quella riunione, essendo tuttavia poi l'incontro proseguito sulle altre tematiche.]

le relazioni dei ns capo area con i loro colleghi dei ns VERI competitors di area. In primis la delusione di aver registrato la mancanza di [omissis] e di [omissis nome dei rappresentanti di Pro-Gest e Ondulato Piceno], successivamente per aver dovuto prendere atto che ICO non ha il riconoscimento di far parte del "gota" del cartone, i veri discorsi quelli che potrebbero influenzare VERAMENTE le strategie del sistema o si fanno in altre parti e noi non siamo mai stati coinvolti, lavoreremo per recuperare su questo tema, o ahimè non si fanno proprio. Premesso quanto sopra però alcune positività per aver partecipato vanno riconosciute: - tutti hanno confermato che il sistema ha bisogno di recuperare altri 30€/1000mq per recuperare gli aumenti delle carte che abbiamo già pagato; - che il recupero va fatto SUBITO altrimenti c'è il grande rischio di trovarsi con delle inversioni di tendenza che farebbero perdere il "momento magico" che si è per la prima volta registrato nella storia (ondulato Giusti, vendita di Benedetti ecc.); - il sistema dei fogliati ha già recuperato tutti gli aumenti e gli scatolifici di conseguenza sono stati costretti a farlo anche; - noi NON siamo stati tirati in ballo nelle frecciate che si sono scambiati fra loro IP-Smarfit-DS Smit- Grimaldi sulla gestione dei tender e dei prezzi e qua la domanda viene spontanea: perché? Le risposte sono due a) la prima è perché noi non potendoci permettere grandi "porcate" abbiamo "mantenuto" la barra b) la seconda è perché il mix dei ns volumi è spostato prevalentemente su clienti medi/medio piccoli che sono lontani dalle logiche dei tender e dall'interesse delle multinazionali. Allora quale indirizzo dobbiamo trarre dall'incontro? IMMEDIATAMENTE farsi estrarre, dal sistema, se serve coinvolgeremo anche [omissis], tutti i clienti NO Tender con a fianco l'indicazione dei volumi venduti da gennaio ad oggi con il loro margine di contribuzione medio del periodo e la data dell'ultima revisione effettuata con suo attuale valore. Questi dati vanno fatti aggregare per area commerciale. Con il quadro di cui sopra ci riuniremo tutti e quattro per decidere, se sarà il caso, quali richieste di adeguamento condividere per ogni cliente; successivamente e non prima, faremo una riunione con i ns capo area per coinvolgerli nella dinamica di recupero necessaria. Nel ns incontro ovviamente terremo conto della peculiarità della situazione competitiva che caratterizza ognuno dei ns clienti (con quali competitors condividiamo le forniture) e le tempistiche degli interventi di recupero che riterremo utili. Sono certo che l'analisi che faremo ci mostrerà come migliorare la gestione del ns mercato in particolare quello in cui ci confrontiamo con gli scatolifici che hanno già pagato gli aumenti ai fogliati (60€/1000 mq). Domani approfondiremo l'ipotesi di lavoro ipotizzata, grazie e buona serata"<sup>567</sup>.

**304.** Come preannunciato negli appunti della precedente riunione del 15 ottobre 2015 ("next 18 nov merc/ore 10"<sup>568</sup>), in data 18 novembre 2015, presso l'hotel Cesari di Frosinone<sup>569</sup>, si è svolta una riunione regionale relativa all'area centro-sud. Tale riunione risulta segnata sull'agenda di [omissis] di Antonio Sada ("Frosinone 10,30"), sull'agenda di [omissis] di Grimaldi ("Riunione Fr")<sup>570</sup>, nonché nell'agenda e nel quaderno di [omissis] di Grimaldi (in quest'ultimo caso con l'indicazione "Frosinone - 18-NOV-2015")<sup>571</sup>.

**305.** A tale incontro hanno partecipato, per conto di DS Smith, [omissis], Sales Manager dello stabilimento di Nola, nonché anche rappresentanti di Antonio Sada, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno e ICO. Trevikart ha dichiarato di aver partecipato a questa riunione, in particolare per lo stabilimento di Modugno da poco acquistato da Mauro Benedetti, nelle persone dei sig.ri [omissis], su invito telefonico di [omissis], Presidente del GIFCO e direttore generale di Antonio Sada, dichiarando che ad essa erano presenti gli stessi partecipanti identificati da DS Smith<sup>572</sup>. Trevikart ha altresì dichiarato di aver appreso nel corso della riunione che erano stati invitati, pur non essendo poi risultati presenti, anche [omissis] di Millestamp Packaging (poi MS Packaging) e [omissis] di Mauro Benedetti<sup>573</sup>.

**306.** Secondo quanto indicato da ICOM e Grimaldi in risposta ad una richiesta di informazioni formulata dagli Uffici, alla riunione hanno partecipato anche rappresentanti di Smurfit Kappa e International Paper (ricordando in particolare per International Paper la presenza di [omissis]<sup>574</sup>). Analoga dichiarazione, circa la partecipazione a questa riunione anche di rappresentanti di Smurfit Kappa e International Paper, è stata resa dai rappresentanti di ICO in sede di audizione<sup>575</sup>. Tale dichiarazione appare compatibile con quanto rappresentato da un applicant circa il fatto che

---

<sup>567</sup> [ISP908 (ICO), email che si presentava in allegato agli appunti della riunione del 15 ottobre 2015.]

<sup>568</sup> [ISP908 (ICO).]

<sup>569</sup> [omissis].

<sup>570</sup> [ISP1053 (Grimaldi).]

<sup>571</sup> [ISP1046 e ISP1048 (Grimaldi).]

<sup>572</sup> [omissis]. Non a caso, l'indicazione "[omissis] Trevi Modugno" compare negli appunti della riunione (ISP907, ICO), a conferma della loro attendibilità.

<sup>573</sup> [omissis], in cui l'applicant ha dichiarato che, per quanto ricorda il sig. [omissis], il conto della sala è stato pagato dal sig. [omissis] di ICOM, o da quest'ultimo insieme ad un altro partecipante.

<sup>574</sup> [DOC359 e DOC361, i quali non danno invece atto della partecipazione di rappresentanti di Ondulato Piceno, la cui partecipazione viene indicata per le sole riunioni del 25 febbraio 2016 e 24 marzo 2016. Della partecipazione di Ondulato Piceno danno tuttavia conto, come anticipato, due applicant, nonché l'indicazione "[omissis] - [omissis]" (ossia [omissis] [omissis], poi Ondulato Piceno) compare negli appunti della riunione presi dal sig. [omissis] di ICO (ISP907, ICO), e sul punto lo stesso si sofferma in sede di audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158).]

<sup>575</sup> [Verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158).]

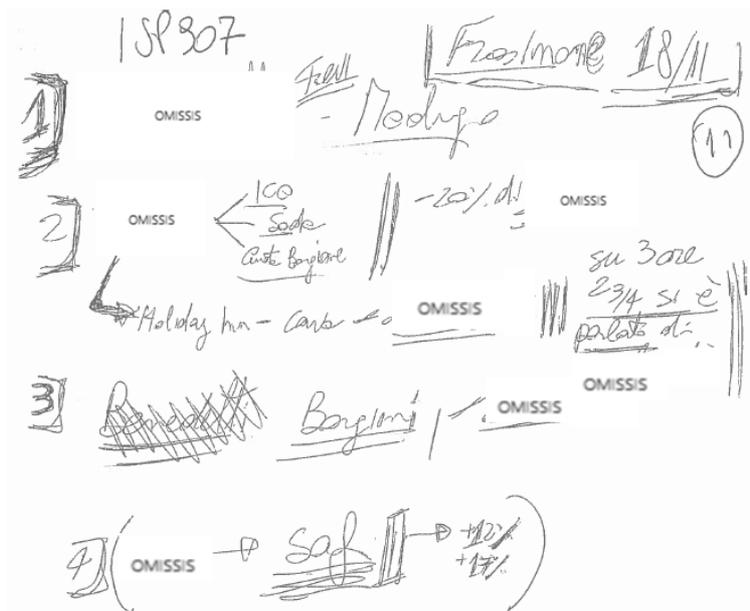
International Paper e Smurfit Kappa ( [omissis] ) hanno partecipato ad almeno due riunioni dell'area centro-sud in questo arco temporale<sup>576</sup>.

**307.** In sede di audizione di Antonio Sada, anche [omissis] ha confermato la propria partecipazione alla riunione, dichiarando che si è trattato di "un'altra riunione GIFCO, continuazione della precedente. Dopo quella si fecero altre 2 o 3 riunioni GIFCO"<sup>577</sup>. Nella propria domanda di clemenza, come già indicato, un *applicant* ha dichiarato che le riunioni erano organizzate da [omissis], direttore generale di Antonio Sada e Presidente del GIFCO, e presentate anche come riunioni del GIFCO.

**308.** Nel corso del procedimento, ICOM e Grimaldi, in due risposte a richieste di informazioni di contenuto sostanzialmente analogo, hanno dichiarato che l'obiettivo principale della riunione, così come di quelle altre svoltesi nel periodo, era quello di aggiornare gli associati GIFCO in merito alle attività in corso e che, in particolare, nel corso dell'incontro venne analizzato l'andamento delle attività delle Commissioni GIFCO. Tali discussioni circa l'andamento dei prezzi del macero e della carta saranno anche state svolte nel corso degli incontri ma, secondo quanto dichiarato da un *applicant*, e come risulta anche dalla documentazione in atti, nel corso delle riunioni si discuteva anche di come tali aumenti si sarebbero potuti trasferire sui clienti finali, definendo obiettivi di aumenti dei prezzi espressi in valore percentuale<sup>578</sup>. Nell'ambito della propria domanda di clemenza, anche un secondo *applicant*, con specifico riguardo a questa riunione, ha dichiarato che nel corso dell'incontro si è discusso anche della necessità di aumentare i prezzi di vendita<sup>579</sup>.

**309.** La ricostruzione offerta dai *leniency applicant* è compatibile con alcuni appunti di [omissis], responsabile commerciale di ICO, rinvenuti presso la sede di ICO, illustrati in Figura 43.

**Figura 43 – Appunti di [omissis] di ICO della riunione regionale centro-sud del 15 ottobre 2015 (ISP907, ICO)**



**310.** In sede di audizione, [omissis] ha dichiarato che si tratta di appunti da lui presi nel corso dell'incontro (contrassegnato appunto come "Frosinone 18/11") i quali, seppur sintetici, danno atto della presenza del sig. [omissis] per lo stabilimento di Modugno di Trevikart (" [omissis] Trevi - Modugno"), di [omissis] (per Borgioni, poi Ondulato Piceno, "Borgioni - [omissis]") nonché del fatto che, come lui anche ricorda, nel corso dell'incontro si parlò a lungo di [omissis], e ciò è testimoniato dall'annotazione "su 3 ore 2/3 si è parlato di [omissis]". Come illustra [omissis], di " [omissis]" si parlò in quanto questi, divenuto proprietario dello stabilimento di Arzano di Mauro Benedetti nell'ottobre

<sup>576</sup> [A conferma della piena credibilità delle dichiarazioni rese dall'*applicant* ( [omissis] ), si consideri anche che l'*applicant* aveva infatti anche dato conto della partecipazione ad almeno una di tali riunioni dei signori [omissis] per conto di Trevikart, circostanza confermata da Trevikart che ha dichiarato di aver partecipato a questa riunione ( [omissis] ).]

<sup>577</sup> [Verbale di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146).]

<sup>578</sup> [omissis].

<sup>579</sup> [omissis].

del 2015 (attraverso la società Millestampe Packaging, poi MS Packaging), aveva iniziato a porre in essere azioni di disturbo, con uno specifico attacco sul cliente [omissis], che era un cliente di ICO di una certa rilevanza. In tal senso, gli appunti di [omissis] riportano a fianco al nome del cliente [omissis] le annotazioni “- ICO - Sada - Quota Borgione” e “- 20% di [omissis]” a significare che [omissis] era riuscito a prendere una quota della fornitura a [omissis], tradizionalmente rifornito in condivisione solo da quei tre operatori<sup>580</sup>. Tali indicazioni sono peraltro del tutto compatibili con quanto dichiarato da un *applicant* nella propria domanda di clemenza circa il fatto che nel corso delle prime riunioni si era altresì discusso di come arginare l’aggressiva politica commerciale di MS Packaging, che aveva acquistato lo stabilimento della Mauro Benedetti ubicato ad Arzano e poi potenziato la propria capacità produttiva<sup>581</sup>.

**311.** In data 4 febbraio 2016, sempre presso l’hotel Cesari di Frosinone, ha avuto luogo un’ulteriore riunione relativa all’area centro-sud<sup>582</sup>. A tale incontro hanno partecipato, per conto di DS Smith, [omissis], *Sales Manager* dello stabilimento di Nola di DS Smith, nonché, secondo quanto indicato da DS Smith, anche rappresentanti di Antonio Sada, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno e ICO, ed è possibile che fossero presenti anche rappresentanti di International Paper e Smurfit Kappa<sup>583</sup>. Presso ICO sono stati rinvenuti gli appunti manoscritti del sig. [omissis] della prima parte di questa riunione, essendo questi – come da lui dichiarato in sede di audizione – allontanatosi nel corso della riunione a fronte di un altro impegno pregresso. Gli appunti riportano, in apertura, l’indicazione circa la convocazione di una prossima riunione in data 25 febbraio 2016, alle ore 10.30, presso il Fashion Hotel di Valmontone<sup>584</sup>.

**312.** Come annotato nel corso della precedente riunione dal sig. [omissis] di ICO, in data 25 febbraio 2016 alle ore 10.30, presso l’hotel Fashion di Valmontone, si è svolta un’ulteriore riunione regionale relativa all’area centro-sud. La riunione risulta segnata sull’agenda di [omissis] di Grimaldi (“Valmontone Fashion Hotel”)<sup>585</sup>. A tale incontro hanno partecipato, per conto di DS Smith, [omissis], *Sales Manager* dello stabilimento di Nola di DS Smith, nonché anche rappresentanti di Antonio Sada, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno e ICO<sup>586</sup>. Alla riunione hanno partecipato anche [omissis] per Millestampe Packaging (poi MS Packaging) e [omissis] per Mauro Benedetti<sup>587</sup>. È possibile che alla riunione abbia partecipato anche International Paper<sup>588</sup>.

**313.** Anche in questo caso, l’incontro è stato organizzato da [omissis], anche sotto l’egida del GIFCO<sup>589</sup>. Sull’oggetto specifico della riunione si è soffermato, in particolare, [omissis] di Millestampe Packaging (poi MS Packaging) in sede di audizione, dichiarando di essere stato invitato da [omissis], il quale disse di voler organizzare un incontro per

---

<sup>580</sup> [Verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158), [omissis]. ]

<sup>581</sup> [omissis].

<sup>582</sup> [Tale riunione risulta segnata nel quaderno di [omissis] di Grimaldi (in quest’ultimo caso con l’indicazione “Frosinone 04-02-16”; ISP1048, Grimaldi), nonché sulle agende di [omissis], e [omissis] di Grimaldi (in entrambi i casi con l’indicazione “Frosinone”). Sulla partecipazione dei rappresentanti di Grimaldi alla riunione, cfr. ISP1044, ISP1047, ISP1052 (Grimaldi), nonché dichiarazioni rese nel corso del procedimento istruttorio (DOC361).]

<sup>583</sup> [omissis]. È possibile che alla riunione abbiano partecipato anche International Paper ([omissis],) e Smurfit Kappa ([omissis]) nella misura in cui Grimaldi e ICOM li hanno indicati, “seppur non con sicurezza”, come partecipanti alla riunione, e anche un *applicant* li ricorda ad almeno due riunioni tra quelle svoltesi in questo periodo nell’area centro-sud (comunicazioni di ICOM e Grimaldi dell’11 aprile 2018 (DOC359 e DOC361). L’incontro è stato organizzato da [omissis], come i precedenti, anche sotto l’egida del GIFCO: cfr. verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158); verbale di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146). Sulla circostanza che si tratta di incontri in qualche modo anche legati al GIFCO, cfr. anche DOC359 e DOC361, seppur le dichiarazioni rese da ICOM e Grimaldi circa l’oggetto delle discussioni, di carattere generale e prettamente associativo, non trovano riscontro nelle dichiarazioni rese dagli *applicant* e dagli altri partecipanti alle riunioni (cfr. *infra*).

<sup>584</sup> [ISP903 (prima parte dedicata alla riunione del 4 febbraio 2016; seconda parte dedicata alla successiva riunione del 25 febbraio 2016).]

<sup>585</sup> [ISP1047 (Grimaldi); cfr. anche conferma della partecipazione alla riunione in sede di ispezione (ISP1044, Grimaldi).]

<sup>586</sup> [omissis].

<sup>587</sup> [Cfr., sul punto, le dichiarazioni rese da [omissis] e [omissis] in sede di audizione (verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018, DOC231; verbale di audizione di Mauro Benedetti in data 25 gennaio 2018, DOC244). Tali dichiarazioni sono dunque in linea con quanto rappresentato da Grimaldi e ICOM che li ricordavano, “seppur non con sicurezza”, come possibili partecipanti alla riunione, e con quanto dichiarato dal citato *applicant* che ricorda i rappresentanti di Millestampe Packaging (poi MS Packaging) ad almeno due riunioni e quelli di Mauro Benedetti ad almeno una riunione sul totale di quelle che hanno avuto luogo nel centro sud dopo il 2015 ([omissis]). ]

<sup>588</sup> [A tal proposito, sia Grimaldi che ICOM hanno indicato [omissis], “seppur non con sicurezza”, come partecipante alla riunione, e anche il più volte citato *applicant* ha dichiarato di aver incontrato rappresentanti di International Paper in alcune riunioni (come più volte indicato, ad almeno due riunioni sul totale di quelle che hanno avuto luogo nel centro-sud dopo il 2015; omissis]). Cfr. anche comunicazioni di ICOM e Grimaldi dell’11 aprile 2018 (DOC359 e DOC361), che in questo caso danno anche atto della partecipazione di Ondulato Piceno ([omissis]).]

<sup>589</sup> [Verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158); verbale di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146); verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231). La medesima dichiarazione è stata resa in sede di audizione da [omissis] di Mauro Benedetti, il quale ha dichiarato appunto che l’incontro – cui hanno partecipato, a sua memoria, una ventina di persone – era stato organizzato da [omissis], al tempo anche Presidente del GIFCO, per presentare ai concorrenti [omissis]; verbale di audizione di Mauro Benedetti in data 25 gennaio 2018 (DOC244).]

presentare il sig. [omissis], nuovo proprietario dello stabilimento di Arzano (ex Mauro Benedetti) agli altri operatori del settore<sup>590</sup>.

**314.** Secondo quanto indicato da [omissis], la riunione è stata gestita da [omissis], Presidente del GIFCO e direttore generale di Antonio Sada, e da [omissis] di ICOM<sup>591</sup>, "che erano in sintonia tra loro e orientati a condurre la discussione. Gli argomenti erano inizialmente di tipo generale – andamento del mercato, tendenza dei prezzi della carta – poi si passò a parlare dei prezzi di vendita delle scatole e i concorrenti espressero un esplicito auspicio affinché l'ingresso di MP [Millestampe Packaging (poi MS Packaging), ndr] nel settore fosse accompagnato da soluzioni condivise nella politica commerciale verso la clientela. Il dott. [omissis nome del rappresentante di MS Packaging] sostiene di aver ribattuto che l'obiettivo del suo gruppo era quello di riportare in pareggio il bilancio di MP, e che pertanto non si potevano condividere altri obiettivi commerciali con i concorrenti"<sup>592</sup>. La ricostruzione offerta da Millestampe Packaging (poi MS Packaging) è compatibile con quanto dichiarato da ICO circa il fatto che Millestampe Packaging (poi MS Packaging) era percepito come un concorrente aggressivo, e pertanto vi era intenzione di coinvolgerlo nell'intesa in corso, nonché negli appunti della riunione rinvenuti presso la sede di ICO, che danno tra l'altro conto della presenza di " [omissis]" alla riunione nonché della circostanza che in quella sede, a valle di alcune indicazioni sull'andamento del mercato, si sia discusso della necessità di completare gli aumenti di prezzo al sud ("pazzi ad andare indietro")<sup>593</sup>.

**315.** In data 24 marzo 2016, presso l'hotel Holiday Inn di Cava de' Tirreni (di proprietà [omissis]), ha avuto luogo un'ulteriore riunione regionale relativa all'area centro-sud. La riunione risulta segnata sull'agenda di [omissis] di Grimaldi ("Cava")<sup>594</sup>. Secondo quanto rappresentato da un *applicant*, a tale incontro hanno partecipato rappresentanti di Antonio Sada, DS Smith, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno, ICO e Millestampe Packaging (poi MS Packaging)<sup>595</sup>. È possibile che alla riunione abbiano partecipato anche rappresentanti di International Paper e Smurfit Kappa<sup>596</sup>.

**316.** In sede di audizione di Millestampe Packaging (poi MS Packaging), [omissis] ha confermato di aver partecipato alla riunione e si è soffermato sul suo contenuto, dichiarando in particolare che "successivamente alla riunione di Valmontone, il sig [omissis] [omissis nome del Presidente del GIFCO e direttore generale di Antonio Sada] chiamò per organizzare un'altra riunione e [lui] propose, a quel punto, di vedersi all'Hotel Holiday Inn di Cava de' Tirreni, che essendo di proprietà [omissis], poteva offrire ospitalità gratuitamente e, peraltro, era logisticamente più confacente alle esigenze dei rappresentanti di MP [Millestampe Packaging (poi MS Packaging), ndr]. La riunione di Cava del 24 marzo 2016, si svolse sulla stessa falsariga di quella precedente; tuttavia, i concorrenti iniziarono ben presto a lamentarsi in maniera diretta e frontale con MP per i ribassi che la stessa società aveva proposto ai loro clienti, sottraendo loro volumi importanti da clienti di rilievo dell'area Centro-Sud. La risposta di MP fu che l'azienda aveva necessità di essere competitiva e di aumentare i volumi venduti e il fatturato per ottenere un pareggio di bilancio". A tal proposito, [omissis] ha altresì dichiarato che, nel corso della riunione, i rappresentanti di Antonio Sada, ICO e Ondulato Piceno avevano lamentato che l'offerta fatta da Millestampe Packaging (poi MS Packaging) ad un loro importante cliente [omissis], aveva comportato una sostanziale riduzione degli ordini per i relativi stabilimenti, avendo

---

<sup>590</sup> [Verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231), nel quale il sig. [omissis] ha altresì dichiarato in prima battuta di essere stato contattato a tal fine da [omissis], che conosceva personalmente [omissis]. Del coinvolgimento di Sabox nelle successive riunioni non danno tuttavia conto né MS Packaging, né i leniency applicant, né i numerosi altri partecipanti alle riunioni che pure hanno dato conto dei soggetti di volta in volta incontrati; è dunque verosimile, anche in virtù dell'esistenza di un riparto nella gestione di Sabox, esclusivamente affidata al sig. [omissis], rispetto alle altre società del gruppo Sada (cfr. sul punto verbale di audizione di Sabox in data 17 dicembre 2018, DOC578bis), che il sig. [omissis], che ha poi contattato a sua volta il sig. [omissis], avesse chiesto al sig. [omissis] di Sabox di anticipare la sua successiva telefonata visti i legami personali tra i due. Non risulta coinvolta nell'intesa neppure Sada Packaging che, secondo quanto dichiarato dalla parte (DOC318bis e DOC472), è attiva solo nel settore cartotecnico.]

<sup>591</sup> [Verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231).]

<sup>592</sup> [Verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231) e verbale di audizione di Mauro Benedetti in data 25 gennaio 2018 (DOC244), in cui l'amministratore delegato di Mauro Benedetti che non si sofferma in particolare sul contenuto della riunione, se non per dare atto della presentazione del sig. [omissis] ai concorrenti di zona, dichiarando di essersi poi allontanato a causa di altri impegni.]

<sup>593</sup> [ISP903 (ICO). Nella documentazione acquisita presso ICO compaiono poi alcuni appunti, che il sig. [omissis] di ICO ha collocato probabilmente negli anni 2015-2016 (verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017, DOC158), in cui si fa riferimento ad un contatto telefonico tra il sig. [omissis] di ICO e [omissis] di Grimaldi (stante l'indicazione, nell'intestazione degli appunti, "telef. [omissis]"), in cui si parla del cliente [omissis] (ISP899, ICO). Analogamente, presso ICO sono stati rinvenuti gli appunti di possibili contatti tra ICO e Millestampe Packaging (poi MS Packaging) con riferimento ad una serie di clienti, tra cui compare [omissis], con anche l'indicazione "meeting [omissis] al 8/2/2016" ([omissis] è un dipendente di ICO, cfr. in tal senso ISP923; [omissis] è invece un dipendente di MS Packaging); ISP904 (ICO).]

<sup>594</sup> [ISP1047 (Grimaldi); cfr. anche conferma della partecipazione alla riunione in sede di ispezione (ISP1044, Grimaldi).]

<sup>595</sup> [omissis]; verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231).

<sup>596</sup> [In tal senso, cfr. le dichiarazioni di ICOM e Grimaldi che li ricordano, seppur non con sicurezza, come presenti alle riunioni (comunicazioni di ICOM e Grimaldi in data 11 aprile 2018, DOC359 e DOC361, i quali ricordano a questa riunione anche i rappresentanti di Ondulato Piceno); si è già dato atto del fatto che anche un applicant li ricorda ad almeno due riunioni regionali centro-sud svoltesi dopo il 2015.]

Millestampe Packaging (poi MS Packaging) offerto un prezzo del 10% inferiore a quello praticato dai concorrenti, così diventando il principale fornitore di [omissis]<sup>597</sup>.

**317.** In ispezione presso ICO sono stati rinvenuti gli appunti di quella riunione presi su carta intestata dell'hotel Holiday Inn da [omissis], responsabile commerciale di ICO, i quali contengono una serie di indicazioni circa discussioni sull'andamento del settore ma anche circa il coordinamento sull'aumento dei prezzi delle scatole ("x le scatole si era detto + 5%") e altre azioni da porre in essere che compaiono in chiusura degli appunti, quale sorta di piano di azione da implementare a valle della riunione ("1) Mappature clienti 2) identificazione leader 3) prezzi di settore"). In chiusura degli appunti compare anche l'indicazione "Valmontone Data Merc 13/4/2016 ore 10,30", in convocazione di una possibile prossima riunione<sup>598</sup>.

**318.** La documentazione in atti fornisce poi prova di paralleli contatti tra i partecipanti a queste riunioni nel corso del 2015, al fine di coordinare più puntualmente la strategia di offerta a fronte di clienti condivisi, e in particolare dà conto di: contatti tra DS Smith e Antonio Sada nel settembre 2015 con riferimento ai clienti comuni [omissis] (settore ortofrutticolo) e [omissis] (settore manifatturiero), nonché in merito " [omissis]"<sup>599</sup>; contatti tra DS Smith e Antonio Sada nell'ottobre 2005 con riferimento al cliente [omissis]<sup>600</sup>; contatti tra ICO e ICOM nel novembre 2005 che danno atto dello scambio delle quotazioni offerte ad un cliente comune<sup>601</sup>; contatti tra ICO e Antonio Sada nel dicembre 2015 e in particolare un'email del 24 dicembre 2015, rinvenuta presso ICO, che descrive le dinamiche del patto di non aggressione e dei "richiami all'ordine" a fronte di violazioni di quanto pattuito<sup>602</sup>. Di "richiami all'ordine" a fronte di

---

<sup>597</sup> [Verbale di audizione di MS Packaging del 25 gennaio 2018 (DOC244), in cui si fa erroneamente riferimento a ICOM, piuttosto che a ICO, come co-fornitore di [omissis] (sul punto, cfr. anche supra); in sede di audizione, MS Packaging ha altresì dichiarato che "[a]nche nel caso di altri grandi gruppi del Centro-Sud - quali [omissis] - MP aveva ottenuto importanti commesse in virtù dei ribassi proposti e questo aveva infastidito non poco i principali concorrenti dell'area. Alla domanda su cosa abbia spinto MP a partecipare al secondo incontro con i concorrenti visto l'esito del primo, il dott. [omissis] risponde che, in primo luogo gli incontri erano organizzati direttamente dal Presidente del GIFCO, [omissis], con il quale si cercava di mantenere buoni rapporti, e che, in secondo luogo, la famiglia aveva anche interesse a sostenere le vendite della cartiera, per la quale gli operatori del cartone ondulato dell'area Centro-Sud rappresentavano clienti importanti. E, infatti, a causa della scarsa collaborazione di MP in occasione degli incontri, gli ondulatori hanno fortemente ridotto il proprio approvvigionamento dalla cartiera [omissis]". Se da un lato Millestampe Packaging (poi MS Packaging) stava diventando un operatore aggressivo in termini di concorrenza esercitata e prezzi offerti, dalla documentazione in atti emerge tuttavia che, a fronte della proposta formulata dai partecipanti all'intesa di aderire alla concertazione in corso, MS Packaging non si sia rifiutata di assumere un atteggiamento cooperativo: cfr., infra, DOC15c, all. 4 (contatti DS Smith - MS Packaging), nonché ISP904 (ICO; contatti ICO - MS Packaging). Sui contatti tra DS Smith e MS Packaging, cfr. anche DOC15a, all. 34, contenente un'email che testimonia un possibile coordinamento avvenuto nell'aprile del 2016 con riferimento al cliente [omissis].]

<sup>598</sup> [ISP902 (ICO). Con riferimento a tali annotazioni negli appunti, di cui nel testo, in sede di audizione ICO ha dichiarato di non sapere se il successivo incontro abbia effettivamente avuto luogo e che allo stesso comunque la società non ha partecipato. Anche secondo ICOM e Grimaldi tale successiva riunione non ha avuto luogo, o comunque ad essa non hanno partecipato rappresentanti aziendali (DOC359 e DOC361), né di essa fa menzione l'applicant che ha descritto più puntualmente gli incontri del centro-sud nell'ambito della propria domanda di clemenza.]

<sup>599</sup> [Agli atti del procedimento sono presenti alcune email del 16 settembre 2015 da [omissis], Sales Manager dello stabilimento di Nola di DS Smith, al suo diretto superiore [omissis], General Manager dello stabilimento di Nola di DS Smith, con la quale la prima chiede al secondo che atteggiamento assumere a fronte della possibilità di incrementare i volumi offerti al cliente [omissis], al momento fornito prevalentemente da Antonio Sada: "[i]n questo momento ho bisogno di sapere che tipo di atteggiamento vogliamo assumere (più o meno aggressivo) e quindi se chiamare per confronto o fare la nostra strada". In una delle email, [omissis] di DS Smith dà anche atto di contatti telefonici con [omissis], responsabile commerciale di Antonio Sada, con riferimento ai clienti comuni [omissis] ("[c]on l'occasione ti comunico che [omissis] mi ha chiamato in questi ultimi giorni sia in merito alla [omissis] (aveva una cc ieri pomeriggio alle 16.00) sia in riferimento alle quotazioni [omissis]"); DOC15c, all. 3.]

<sup>600</sup> [La documentazione in atti offre la prova di un coordinamento tra DS Smith e Antonio Sada con riferimento al cliente [omissis]; in particolare, ciò emerge da un'email del 29 ottobre 2015, nella quale il sig. [omissis], General Manager dello stabilimento di Nola di DS Smith: "[o]ggi Sada ci ha detto che i nostri prezzi sono più bassi del 13% e cosa avevamo intenzione di fare con il cliente". A fronte di quest'email viene allora "[c]onfermato il prezzo con l'aumento" (DOC15a, all. 27).]

<sup>601</sup> [Agli atti del procedimento è presente uno scambio di email del 2-4 novembre 2015 tra [omissis], responsabile commerciale di ICO, e [omissis], rispettivamente amministratore delegato e responsabile commerciale di ICOM, con la quale il primo invia ai secondi le quotazioni offerte da ICO per tre prodotti (non indicato di quale cliente) con il confronto con i prezzi praticati da ICOM, e l'indicazione del differenziale di prezzo tra le quotazioni offerte dai due produttori per ciascun prodotto (- 26%, - 15%, - 15%); ISP898 (ICO) e ISP1010 (ICOM). In altre parole, [omissis] di ICO sta facendo presente ai rappresentanti di ICO che essi applicano per questi tre prodotti prezzi più bassi di ICOM, in un caso con un ribasso del 26% e in due casi del 15%. A quest'email [omissis] di ICOM, con in copia [omissis] di ICOM, risponde dando atto di aver fatto presente a quest'ultimo, responsabile commerciale della società, quanto comunicato da ICO, dichiarando altresì che avrebbe chiamato ICO più tardi. A seguire, poi, [omissis] di ICOM comunica a [omissis] di ICO i nuovi prezzi, definiti al rialzo rispetto a quelli in precedenza praticati da ICO di cui si dava atto nella precedente email.]

<sup>602</sup> [Del coordinamento in corso, e di possibili richiami all'ordine formulati da ICO ad Antonio Sada dà atto un'email del 24 dicembre 2015 inviata da [omissis], responsabile vendite di ICO, a [omissis], responsabile commerciale di ICO, con oggetto: "CONCORRENTE SADA PROMEMORIA" (e sulla quale è annotata a mano l'indicazione "SADA in Puglia"): "[c]iao [omissis], come ho avuto modo di anticiparti telefonicamente, occorre intervenire su Sada che ci ha scippato il cliente [omissis]. Sada è entrato di prepotenza praticando prezzi più bassi e facendo saltare letteralmente una trattativa di lavoro patinato a marchio CA BIANCA ([omissis]). Tieni conto che probabilmente ti diranno che noi li abbiamo fatti fuori da [omissis]). Ma da [omissis] noi siamo entrati un anno fa e non erano unici fornitori noi invece lo eravamo in [omissis]. A dicembre ha fatto forniture a [omissis] dove abbiamo fatto l'ultima fornitura ad ottobre al prezzo di € [omissis] e stavo trattando per l'ordine di dicembre al prezzo di € [omissis] ma loro hanno acquisito la commessa al prezzo di € [omissis] praticamente a margini negativi. Se a gennaio non faranno pressioni su [omissis] per chiedere aumenti noi andremo da [omissis], posizioni che tanto gli stanno a cuore! Ma potrei anche aggredire [omissis] dove stanno facendo un ottimo lavoro con il patinato!"; ISP905 (ICO). L'email conferma dunque che, se da un lato alcuni clienti di Antonio Sada non venivano volontariamente "aggrediti" da ICO sul presupposto dell'intesa in corso (in particolare, [omissis]), a fronte di violazioni di quanto pattuito in termini di spartizione dei clienti i trasgressori venivano "richiamati all'ordine" da parte dei fornitori interessati. In tal senso, non appare dunque condivisibile quanto sostenuto da ICO in audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158), circa il fatto che, al contrario, l'email offre la

prezzi "non adeguati" praticati a clienti co-forniti, dà atto anche documentazione relativa all'anno 2016, dalla quale emerge anche che talune di queste discussioni sono avvenute anche in seno all'assemblea annuale GIFCO da parte di alcuni dei suoi partecipanti<sup>603</sup>.

**319.** Proseguendo con il 2016, agli atti del procedimento sono presenti alcune email con cui, agente di Allibox, aggiorna [omissis], direttore commerciale di Allibox, circa la definizione del nuovo assetto di forniture per il cliente [omissis], per cui stavano presentando quotazioni Grimaldi, Saica, Antonio Sada e Allibox. In un'email del 4 maggio 2016 al direttore commerciale di Allibox, l'agente dà in particolare atto che Grimaldi ha dovuto rinunciare alla fornitura, non avendo considerato alcuni costi per i pallet in plastica e non avendo il cliente accettato l'aumento richiesto, e che a quel punto è subentrata la società Antonio Sada offrendo lo stesso prezzo di Grimaldi senza costi supplementari. Dopo pochi minuti [omissis], direttore commerciale di Allibox, gira l'email a [omissis] di Scatolificio La Veggia, aggiungendo le seguenti osservazioni: "Salve [omissis], ecco un'interessante notizia... Ovviamente dietro c'è lo zampino di [ [omissis] di Antonio Sada, ndr] perché con la [omissis] [di Antonio Sada, ndr] eravamo rimasti chiari e fermi sul prezzo che non doveva essere inferiore al nostro .. È chiaro che volevano rientrare a tutti i costi ..."604. In altre parole, l'email offre la prova di un coordinamento quantomeno tra Allibox e Antonio Sada circa i prezzi da formulare al cliente comune [omissis] ("eravamo rimasti chiari e fermi sul prezzo che non doveva essere inferiore al nostro"), pur avendo poi Antonio Sada deciso di praticare un prezzo inferiore per aggiudicarsi la fornitura<sup>605</sup>. Sulla partecipazione alla concertazione in atto da parte di Allibox si consideri che, nell'ambito della propria domanda di clemenza, un applicant ha dichiarato che Allibox, nella persona del sig. [omissis], ha partecipato ad almeno una riunione relativa all'area centro-sud nel periodo 2015-2016<sup>606</sup>. Quest'email conferma dunque, anche considerate le dichiarazioni rese dall'applicant, che Allibox era parte del coordinamento in corso con gli altri operatori del settore<sup>607</sup>.

**320.** La documentazione in atti testimonia contatti telefonici avvenuti nel secondo semestre del 2016 tra [omissis], General Manager dello stabilimento di Nola di DS Smith, e [omissis], direttore commerciale di Millestampe Packaging (poi MS Packaging), con riferimento ai clienti [omissis] e [omissis]. In entrambi i casi, il contatto è avvenuto su impulso di DS Smith a fronte di prezzi particolarmente bassi praticati da Millestampe Packaging (poi MS Packaging) a questi clienti storici di DS Smith, che li avevano portati a ridurre significativamente i volumi di scatole acquistati da DS Smith<sup>608</sup>.

---

*prova di concorrenza nel mercato, in quanto appunto fornisce al contempo la prova dei "richiami all'ordine" operati a fronte di deviazioni dagli accordi e della consapevole non aggressione di clienti tradizionalmente forniti dai propri concorrenti. ]*

<sup>603</sup> [In atti è presente un'email dell'8 settembre 2016 da [omissis], General Manager dello stabilimento di Nola di DS Smith, a [omissis], Regional Managing Director della Divisione Packaging di DS Smith, con oggetto "Grimaldi", nella quale il primo scriveva: "[c]iao [omissis], visto che a Torino ti troverai sicuramente a parlare con [omissis] e [omissis] e sicuramente ti diranno che stiamo andando in tutti i sottoscala a rubare i clienti alla concorrenza con un atteggiamento di Tina monopolista, in allegato trovi un ordine mandato a noi per sbaglio da un nostro cliente [omissis] ad un rivenditore (...) al quale Grimaldi vende i fogli. In sostanza i prezzi che vedi scritti a mano sono i nostri, mentre quelli segnati sono del rivenditore al quale Grimaldi ha venduto sicuramente ad un prezzo inferiore". L'email termina poi con la seguente considerazione: "[a]nche [omissis], avrebbe dovuto NON vendere o al limite dare prezzi superiori ai nostri, invece vende allo stesso nostro cliente ([omissis]) e a prezzi inferiori" (DOC15a, all. 23). A Torino, in data 9-10 settembre 2016, si è svolta l'assemblea annuale del GIFCO; l'email dà dunque atto della trattazione di tematiche commercialmente sensibili in seno all'assemblea annuale GIFCO da parte dei suoi partecipanti, in particolare dell'esistenza di accordi presi da Grimaldi, Antonio Sada e DS Smith con riferimento al cliente comune [omissis], poi non rispettati da alcuni, con conseguenti "richiami all'ordine". Agli atti del procedimento è poi presente un'email del 15 novembre 2016 inviata dal sig. [omissis], amministratore delegato di ICO, ad [omissis], direttore generale di Antonio Sada e presidente del GIFCO, con oggetto "contatto": "[d]alla riunione di Torino non abbiamo avuto modo di risentirci, si sono interrotti anche gli incontri di allineamento sul mercato e ahimè i risultati (negativi) si vedono: ripassando le cose che ci riguardano volevo chiederti: - "supporto" sulle carte di cui ho preso la gestione degli acquisti, ti rinnovo la richiesta in questo senso. - sui prezzi, in alcuni clienti dove siamo presenti ambedue i tuoi applicano prezzi "non adeguati". - in considerazione anche della posizione che ricopriamo sul mercato e della mia disponibilità e volontà di avere un ruolo attivo in GIFCO, ti chiederei di supportarmi per entrare nel direttivo dell'associazione". All'email risponde, il 16 novembre 2016, [omissis] come segue: "[p]er il punto uno ne parliamo senza problemi. Punto due NO poi ti spiego i motivi. Punto tre grazie ti farò sapere le modalità" (ISP18 (Antonio Sada) e ISP912 (ICO)). Se da un lato Antonio Sada sembra respingere la richiesta del sig. [omissis] di discutere delle situazioni di co-fornitura sulle quali Antonio Sada appare praticare prezzi non adeguati, dall'altro l'email conferma che i due rappresentanti di ICO e Antonio Sada erano soliti sentirsi, per i citati richiami all'ordine nel caso di forniture a prezzi "non adeguati" praticati a clienti co-forniti.]

<sup>604</sup> [ISP707 (Scatolificio La Veggia); sul rapporto tra il gruppo Laveggia e Allibox, cfr. supra par. I.4.]

<sup>605</sup> [Tale ricostruzione circa l'esistenza di un contatto tra i due concorrenti trova peraltro riscontro nella memoria di Antonio Sada, in cui quest'ultima società dichiara di essere stata contattata da Allibox con la richiesta di rimanere fuori dal cliente (DOC805).]

<sup>606</sup> [omissis]. Sulla partecipazione di Cartiera Ondulato Umbrò (poi Allibox) all'intesa, cfr. anche dichiarazioni rese dal sig. [omissis] in sede di audizione in data 30 gennaio 2019 (DOC464 [omissis]).

<sup>607</sup> [Cfr., sul punto, anche verbale di audizione di Allibox in data 5 febbraio 2019 (DOC619). ]

<sup>608</sup> [In particolare, in un'email dell'8 novembre 2016 da [omissis], Sales Manager dello stabilimento di Nola di DS Smith, a [omissis], General Manager dello stabilimento, a valle di uno scambio di email relativo a tali clienti (e in particolare [omissis]) e in cui ci si chiedeva anche se dovesse essere la prima a contattare il referente commerciale di Millestampe Packaging (poi MS Packaging), sig. i [omissis], o il secondo a sentire il suo pari grado, sig. [omissis], la prima suggerisce al secondo: "[v]isto che per l'altro [ossia il cliente [omissis], ndr] lo hai chiamato tu [omissis] forse è il caso che lo richiami ancora tu?". In data 17 novembre 2016, dopo alcuni solleciti di [omissis] di DS Smith in cui quest'ultima dava atto di offerte molto competitive da parte di Millestampe Packaging (poi MS Packaging) all'ulteriore cliente [omissis], [omissis] di DS Smith risponde, sembra con riferimento alle prime richieste relative alle quotazioni di Millestampe Packaging (poi MS Packaging) al cliente [omissis]: "[omissis] dice di servirli su altre referenze da mesi e non gli risulta di avere fatto ribassi. Deve parlare con [omissis] e mi richiama. Mi dai referenza e prezzo?" (DOC15c, all. 4). Agli atti del procedimento sono poi presenti altre email, di cui in particolare una del 18 novembre 2016, con cui il sig. [omissis] aggiorna la sig.ra [omissis] circa

**321.** In sede di ispezione è stato infine acquisito l'estratto di una *chat WhatsApp* tra [omissis], responsabile commerciale di Grimaldi, e [omissis], responsabile commerciale di Antonio Sada, la quale testimonia l'esistenza di contatti periodici tra gli stessi a cui, a discussioni di carattere personale tra i due, si affiancano considerazioni di natura commercialmente sensibile, anche con riferimento ad aumenti da richiedere ad una serie di clienti comuni, tra cui compaiono [omissis]. Nella *chat* compaiono indicazioni quali: "[b]uongiorno [omissis], se il Sig. [omissis] è sotto la tua giurisdizione puoi gentilmente riferirgli di nn fare il fenomeno da [omissis]?"; "[c]iao [omissis] mi dai notizie su [omissis] ..."; "[b]uongiorno [omissis] x [omissis] che prezzo stai cavalcando? Buongiorno... mi hai letto nel pensiero. 300 e 310. Tu invece? Mi raccomando ... non scendiamo sotto a 300. (...) Non darla vinta a [omissis] che mi incazzo. Bravo!!! Il tuo era 250. Quindi??? Che facciamo ??? Io le dico 300. Mi fido?? Scatenò l'arma [omissis]???", ossia [omissis]; "[j]a invitami a pranzo e decidiamo qualche aumento"; "[t]u hai il patto di nn concorrenza??? I vincoli sono scritti lì..."; "[f]ai l'aumento ad [omissis]. Se mi sostieni passa. (...) Per favore mi supporti e fai arrivare la voce a Nola [ossia lo stabilimento di Nola di DS Smith, ndr]. (...) [omissis] comunichiamo + 6%"<sup>609</sup>.

### **III.4. Il ruolo di GIFCO**

#### **III.4.1. Il GIFCO: struttura e funzioni associative**

**322.** Il GIFCO è un'associazione non riconosciuta che raggruppa i principali produttori nazionali di cartone ondulato (i quali rappresentano circa il 90% dell'intera produzione nazionale di cartone ondulato, c.d. "soci ordinari"<sup>610</sup>. Al GIFCO aderiscono anche circa 300 scatolifici puri (c.d. "soci trasformatori", ossia soggetti non verticalmente integrati nella produzione di cartone ondulato), nonché circa 60 imprese che producono macchinari e vendono materie prime e servizi accessori alla produzione di cartone ondulato e imballaggi in cartone ondulato (c.d. "soci simpatizzanti")<sup>611</sup>.

**323.** Il GIFCO è un gruppo nazionale di categoria nato in seno all'Associazione Nazionale Italiana Industrie Grafiche Cartotecniche e Trasformatrici (Assografici), la quale fornisce al GIFCO servizi e supporto operativo (essenzialmente in termini di sede, personale e gestione amministrativa). La struttura operativa del GIFCO è attualmente composta da un Presidente, tre Vice Presidenti esecutivi, un Responsabile della Segreteria e un Consiglio Direttivo composto da 20 membri. Il Presidente viene eletto dall'Assemblea dei soci e resta in carica 4 anni, eventualmente per più mandati; la carica di Presidente è stata rivestita dal sig. [omissis] fino al 2013 e a seguire, dal gennaio 2015, dal sig. [omissis]. Il Consiglio Direttivo viene eletto dall'Assemblea dei soci, dura in carica 4 anni ed è l'organo amministrativo dell'associazione<sup>612</sup>.

**324.** Per quanto riguarda le attività svolte dall'associazione, il GIFCO organizza annualmente un convegno riservato a tutti i soci, al fine di discutere tematiche di maggiore interesse per il settore<sup>613</sup>. L'associazione svolge poi una serie di ulteriori attività di supporto all'attività degli associati, tra cui quella di promuovere azioni collettive per diffondere l'utilizzo degli imballaggi in cartone ondulato, quella di studiare argomenti di interesse per la categoria (tra cui la definizione di *standard* unificati per la fabbricazione del cartone ondulato e degli imballaggi con esso prodotti), nonché quella di raccogliere ed elaborare dati statistici riguardanti il settore, attività cui è dedicato il prossimo paragrafo.

#### **III.4.2. La raccolta e la trasmissione di dati relativi alla produzione di cartone ondulato e di imballaggi in cartone ondulato**

**325.** I produttori di fogli e scatole in cartone ondulato che aderiscono al GIFCO hanno tradizionalmente trasmesso dati relativi alla propria produzione mensile (fogli e scatole, in termini di peso e di superficie) entro il 15° giorno del mese successivo a quello di riferimento. Dal 1991 al 19 maggio 2017<sup>614</sup>, tali dati sono stati elaborati e diffusi dal GIFCO nelle seguenti forme:

(i) su base mensile (entro la fine del mese successivo a quello di riferimento), il GIFCO era solito trasmettere dati relativi alla produzione mensile aggregata di fogli e scatole in cartone ondulato (quantità prodotte in mq e tonn.)

---

*l'interlocuzione avuta con Millestamp Packaging (poi MS Packaging) riguardo i prezzi da quest'ultima praticati al cliente comune I [omissis] (DOC15a, all. 24).*

<sup>609</sup> [ISP1045 (Grimaldi); sul punto cfr. comunicazione di Grimaldi dell'11 aprile 2018 (DOC361), contenente talune considerazioni di Grimaldi con riferimento a tale documento, riconducendolo sostanzialmente al rapporto personale tra i due trattandosi, secondo Grimaldi, di considerazioni generiche sul mercato.]

<sup>610</sup> [Cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, all. 1.]

<sup>611</sup> [Cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, all. 1. Agli atti del procedimento è presente l'elenco completo di tutti i soci del GIFCO dal 1° gennaio 2003 al 6 luglio 2018 (DOC462). A tal proposito, si precisa che Ondulati del Savio non aderisce al GIFCO e che Sunion, che aderisce al GIFCO dal 1993, ha tuttavia dichiarato di non aver mai trasmesso dati all'associazione (DOC654).]

<sup>612</sup> [Agli atti è presente l'elenco completo dei membri del Consiglio direttivo GIFCO dal 2005 ad oggi (DOC139).]

<sup>613</sup> [Cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, all. 1. L'all. 1 al verbale di audizione si sofferma anche sulle due Commissioni presenti all'interno di GIFCO, la Commissione Tecnica e la Commissione Marketing: la prima si occupa dell'aggiornamento del Regolamento Tecnico GIFCO, ossia le linee guida che descrivono le caratteristiche tecniche dei prodotti del settore; la seconda ha invece il compito di sviluppare progetti tesi a valorizzare il prodotto cartone ondulato sia all'interno che all'esterno del settore. Come già rilevato, non esiste invece alcuna Commissione Ambientale; cfr. supra par. [IV.3].]

<sup>614</sup> [Cfr. verbale di accertamenti ispettivi presso la sede GIFCO, ISP186 (GIFCO), all. 1 (e in particolare le dichiarazioni della sig.ra [omissis], Segretaria di GIFCO, la quale considera che tale sistema di raccolta e di elaborazione avviene "in maniera sistematica, almeno dal 1991". La distribuzione dei dati statistici GIFCO è stata oggetto di modifica in data 19 maggio 2017, e in particolare è stata sospesa in via temporanea, in attesa della conclusione del presente procedimento, la distribuzione dei dati di produzione disaggregati (cfr. circolare GIFCO del 5 giugno 2017, agli atti del procedimento, DOC462). ]

realizzata dai propri soci a livello nazionale<sup>615</sup>, nonché una scomposizione di tali dati in sette aree geografiche (cd. macro-aree, alcune coincidenti con il territorio di una sola regione, altre raggruppate in più regioni<sup>616</sup>). Questi dati venivano trasmessi a tutte le categorie di soci;

(ii) su base semestrale (entro la fine del mese successivo al semestre di riferimento), il GIFCO ha inoltre trasmesso dati relativi alla produzione semestrale disaggregata di fogli e scatole in cartone ondulato (quantità prodotte in mq e tonn.) per ciascun produttore associato, con il dettaglio delle singole unità produttive laddove un unico associato disponeva di più impianti<sup>617</sup>. Le statistiche disaggregate venivano inviate ai soli soci ordinari e simpatizzanti; quanto ai soci trasformatori (gli scatolifici), le statistiche venivano inviate esclusivamente ai c.d. delegati, ossia ad una serie di rappresentanti di area degli scatolifici che venivano eletti ogni 4 anni dagli scatolifici associati. Le statistiche sono in realtà state trasmesse su base trimestrale fino al 2004 quando la distribuzione è stata invece riorganizzata su base semestrale [omissis]<sup>618</sup>;

(iii) annualmente (in occasione del convegno annuale GIFCO, che si svolge tradizionalmente nel mese di maggio), il GIFCO diffonde inoltre a tutti i soci GIFCO, ivi inclusi i soci trasformatori, dati annuali di produzione riferiti all'anno precedente, disaggregati per ogni stabilimento associato.

### **III.4.3. L'utilizzo dei dati GIFCO nel contesto delle intese in corso nei mercati della produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato**

**326.** Dalla documentazione in atti risulta che il GIFCO ha svolto un ruolo distinto nel contesto delle intese oggetto di contestazione, in primo luogo attraverso la trasmissione di informazioni suscettibili di assicurare ai loro partecipanti, destinatari delle statistiche disaggregate su base semestrale e mensili per macro-area, la possibilità di monitorare la tenuta del coordinamento e, in questo contesto, l'andamento della propria quota di mercato rispetto alle altre imprese concorrenti presenti nella zona di riferimento, nonché di identificare eventuali *performance* anomale, sintomatiche di comportamenti non in linea con la strategia condivisa, o una minor crescita dell'azienda rispetto al mercato, e dunque espressione di movimenti nel mercato.

**327.** In tal senso, si è già rappresentato che un *applicant* ha dichiarato che le parti delle intese hanno avuto la possibilità di esercitare un certo grado di monitoraggio circa le attività e politiche commerciali dei propri concorrenti anche attraverso il controllo dei dati di produzione, in particolare quelli disaggregati per singolo stabilimento, che sono stati per anni diffusi dal GIFCO con frequenza semestrale, i quali consentono di identificare eventuali condotte commerciali aggressive, di deviazione dai cartelli in corso, sia nel settore del foglio che in quello delle scatole<sup>619</sup>. Si tratta infatti di dati dettagliati che, nella misura in cui consentono di identificare la condotta dei singoli operatori del mercato nelle diverse aree territoriali in cui essi operano, e di fare ciò in maniera tempestiva essendo distribuiti due volte l'anno immediatamente in chiusura del semestre di riferimento, sono suscettibili di facilitare l'attuazione del coordinamento in corso. L'effettivo utilizzo dei dati disaggregati semestrali, da parte di alcuni operatori, e dunque l'utilità delle informazioni disaggregate ivi riportate, emerge ad esempio da un'email del 1° agosto 2016 con la quale [omissis], Sales and Marketing Director di Smurfit Kappa, chiede ad [omissis], Segretaria del GIFCO, alcuni chiarimenti circa i dati di produzione semestrale di scatole trasmessi dai due stabilimenti di Saica per il primo trimestre 2016, reputandoli errati<sup>620</sup>.

**328.** Dalla documentazione in atti risulta che analoga utilità avevano i dati mensili per macro-area, che venivano utilizzati per posizionare la propria società nel contesto di crescita degli operatori integrati, e dunque per avere un'idea circa la stabilità della propria posizione nel mercato su base mensile, o di maggiore crescita dei propri concorrenti, ad evidenziare dunque la presenza di comportamenti aggressivi sul mercato. In tal senso, in sede di ispezione presso Smurfit Kappa è stata acquisita un'email del 30 giugno 2016 con la quale [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, fa notare al suo *team*, commentando i dati mensili relativi alla macro-area Veneto del maggio 2016, che Smurfit Kappa non "riesc[e] ad agganciare la crescita che gli integrati stanno avendo nelle casse"<sup>621</sup>.

**329.** Dalla documentazione in atti risulta che il monitoraggio delle intese veniva in realtà effettuato attraverso una varietà di strumenti, tra cui il controllo delle fatture, la verifica *in loco* dei fermi produttivi degli stabilimenti, nonché

---

<sup>615</sup> [I dati raccolti e trasmessi dal GIFCO si riferiscono alla produzione di fogli e casse (scatole) in cartone ondulato, e non al venduto, seppure produzione e vendita sostanzialmente coincidono in quanto in questi mercati le forniture sono prevalentemente su commessa; sul punto, cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, in cui si considera anche che le scorte non sono significative (circa 5-6% della produzione per tutti gli operatori), nonché supra par. IV.1.]

<sup>616</sup> [Le sette macro-aree in cui viene scomposto il dato nazionale sono: Piemonte, Liguria e Val D'Aosta; Lombardia; Triveneto; Emilia Romagna e Marche; Toscana; Lazio, Umbria, Abruzzo e Molise; Sud (cfr., e.g., ISP215, GIFCO). In data 16 ottobre 2017, il GIFCO ha poi fornito un dettaglio dei diversi stabilimenti produttivi dei soci che sono riconducibili a tali diverse aree geografiche (DOC139).]

<sup>617</sup> [Cfr., e.g., ISP215 (GIFCO).]

<sup>618</sup> [Cfr., sul punto, verbale di audizione del GIFCO del 28 settembre 2017, DOC130. [omissis].]

<sup>619</sup> [omissis].

<sup>620</sup> [ISP233 (Smurfit Kappa), dati relativi al primo semestre 2015.]

<sup>621</sup> [ISP774, Smurfit Kappa. Presso Scatolificio La Veggia è stata ad esempio rinvenuta un'email con la quale [omissis], Presidente di Laveggia, fa notare ai rappresentanti di varie società del gruppo, a commento delle statistiche relative al mese di maggio 2016, che "cavolo che crescita il mercato non cresciamo solo noi ecco perché c'è calma sul mercato"; ISP734 (Scatolificio La Veggia).]

anche attraverso le informazioni ricevute dagli acquirenti di fogli e scatole<sup>622</sup>; il controllo dei dati GIFCO rappresentava dunque un possibile strumento di monitoraggio che si è affiancato ad altri, più o meno utilizzati possibilmente anche a seconda del periodo di riferimento, e in questo contesto è stato suscettibile di facilitare l'attuazione delle intese in corso<sup>623</sup>. Tanto premesso, la portata anticoncorrenziale della circolazione di tali dati va apprezzata anche in uno scenario controfattuale di ripristino della condizioni di concorrenza nel mercato a valle della cessazione delle intese, nella misura in cui sarà dunque tanto più idoneo a generare una trasparenza artificiale nel mercato, facilitando la formazione di equilibri collusivi.

#### **III.4.4. L'attività di promozione, da parte del GIFCO, dell'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato**

**330.** Come già rappresentato, nell'ambito della propria domanda di clemenza un *applicant* ha dichiarato che le riunioni svoltesi nel settore delle scatole sono state promosse dal GIFCO, in particolare attraverso [omissis], presidente del GIFCO nel periodo 2005-2013, e in seguito attraverso il suo successore [omissis]<sup>624</sup>. Secondo l'*applicant*, l'allora Presidente del GIFCO [omissis], in precedenza direttore generale dello stabilimento di Bellusco di International Paper, esercitava un ruolo propulsivo convocando e agevolando lo svolgimento di riunioni la cui finalità era di proteggere la marginalità delle imprese associate in momenti particolari, tipicamente coincidenti con aumenti del prezzo della materia prima (la carta). Tale ruolo sarebbe stato poi esercitato dal successivo Presidente del GIFCO, [omissis]. Alcune di tali riunioni si sono svolte anche presso la vecchia sede del GIFCO, sita in Piazza della Conciliazione 1 a Milano<sup>625</sup>.

**331.** Le riunioni di cui si è dato atto nel par. [III.3], proprio in quanto percepite come facenti parte delle varie attività associative, si affiancavano ad altre riunioni GIFCO in cui venivano trattati argomenti tradizionalmente di carattere associativo, come ad esempio la promozione del cartone come materiale da imballaggio alternativo alla plastica o l'elaborazione di *standard* tecnici. Il citato *applicant* ha tuttavia considerato come, anche nel contesto di tali ultime riunioni tipicamente associative, e in particolare prima o dopo le riunioni del Comitato Direttivo del GIFCO, così come anche nel corso di altre riunioni GIFCO, si sono talora svolte ulteriori discussioni aventi ad oggetto il coordinamento delle politiche commerciali dei partecipanti<sup>626</sup>.

**332.** Le dichiarazioni rese trovano ampio riscontro nella documentazione in atti, di cui si è già dato conto nel descrivere l'intesa nel settore delle scatole (in particolare, par. [III.3])<sup>627</sup>.

---

<sup>622</sup> [Cfr. *supra* parr. III.2.2.2.1.]

<sup>623</sup> [Nel corso del procedimento, numerose parti intervistate hanno dichiarato di non utilizzare tali dati ai fini del monitoraggio delle intese in corso, non considerando tali dati utili. Tanto premesso, per quanto qui di rilievo, è considerata rilevante la potenzialità di tali dati di generare trasparenza circa gli esiti del mercato e facilitare il monitoraggio delle intese in corso (aumentando la stabilità interna o esterna di un esito collusivo del mercato), indipendentemente dal fatto che taluni partecipanti alle intese abbiano di volta in volta ritenuto più efficace fare ricorso ad altri strumenti di monitoraggio, quali ad esempio i clienti.]

<sup>624</sup> [omissis]. A tal proposito, appare rilevante che lo stesso Presidente del GIFCO, [omissis], abbia dichiarato, con riferimento alle riunioni regionali del Veneto e del centro-sud svoltesi a partire dal 2015, che si trattava di riunioni del GIFCO, sia pur se considerate "informali" (cfr. dichiarazioni rese di sede di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017, DOC146; si dà tuttavia atto che in sede di ispezione, i dipendenti di GIFCO hanno dichiarato di non essere a conoscenza di tali riunioni, trattandosi evidentemente di attività non propriamente associative; cfr. ISP186). Sul punto, cfr. peraltro ISP908 (ICO), contenente uno scambio di email tra [omissis], Presidente del GIFCO e direttore generale di Antonio Sada, e [omissis], amministratore delegato di ICO, con riferimento alla successiva riunione regionale centro-sud svoltasi in data 15 ottobre 2015, e in particolare l'email del 13 ottobre 2015, per la quale il sig. [omissis] sceglie di modificare il titolo, utilizzato dall'amministratore delegato di ICO nella sua prima email precedente ("Contatto"), in "GIFCO Commissione Ambientale". Cfr., sul punto, anche verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130), nonché documentazione trasmessa dal GIFCO nel corso del procedimento, in cui non si fa riferimento all'esistenza in GIFCO di riunioni territoriali informali né di una Commissione ambientale.

<sup>625</sup> [Sul punto, si è già dato atto del fatto che il sig. [omissis], al tempo agente di Toscana Ondulati, ha confermato di aver partecipato, su delega dell'allora amministratore delegato della società [omissis], ad almeno altre 4/5 riunioni tra concorrenti nel periodo 2005-2007, alcune delle quali hanno avuto luogo presso la sede del GIFCO ([omissis]). Di riunioni presso la vecchia sede del GIFCO parla anche [omissis] in sede di audizione di Saica in data 6 novembre 2018 (DOC536).]

<sup>626</sup> [In tal senso, cfr. ad esempio un'email del 15 maggio 2015 con la quale [omissis], responsabile commerciale di ICO, aggiorna [omissis] e [omissis], rispettivamente amministratore delegato e presidente di ICO, circa quanto discusso in sede di Convegno annuale del GIFCO, in quel caso svoltosi a Brindisi in data 8 maggio 2015, in cui tra l'altro si considera: "a livello di commenti informali è emersa una diffusa insoddisfazione per il livello delle marginalità in flessione nel 2015, con commenti in tal senso da parte di A. Sada, [omissis] (Icom), [omissis] (Sandra), [omissis] (LIC), [omissis] (S. Kappa). Dopo l'aumento dei fogli si necessita maggiore compattezza degli integrati per l'aumento delle scatole" (ISP901, ICO). Cfr., sul punto di discussioni commercialmente sensibili nel contesto di riunioni formali o eventi del GIFCO, anche DOC15a, all. 23, contenente un'email dell'8 settembre 2016 con la quale, [omissis] General Manager dello stabilimento di Nola di DS Smith, ha scritto al Regional Managing Director della Packaging Division di DS Smith, sig. [omissis] quanto segue: "Ciao [omissis], visto che a Torino ti troverai sicuramente a parla con [omissis] [direttore generale di Antonio Sada e Presidente del GIFCO] e [omissis] [amministratore delegato di ICOM] e sicuramente ti diranno che stiamo andando in tutti i sottoscala a rubare i clienti alla concorrenza con un atteggiamento di Tina monopolista, in allegato trovi un ordine mandato a noi per sbaglio da un nostro cliente (...) ad un rivenditore (...) al quale Grimaldi vende i fogli. In sostanza i prezzi che vedi scritti a mano sono i nostri, mentre quelli segnati sono del rivenditore al quale Grimaldi ha venduto sicuramente ad un prezzo inferiore". L'email termina poi con la seguente considerazione: "Anche [omissis] [direttore generale di Antonio Sada e Presidente del GIFCO], avrebbe dovuto non vendere o al limite dare prezzi superiori ai nostri, invece vende allo stesso nostro cliente (...) e a prezzi inferiori". A Torino in data 9-10 settembre 2016 si è svolta un'assemblea annuale GIFCO.]

<sup>627</sup> [Si è già dato atto del fatto che, il sig. [omissis], amministratore delegato di Cartonbox (poi Saica) nel periodo 1999-2010, ha dato atto di ricordare che era il sig. [omissis], in qualità di presidente del GIFCO, a contattarlo per la partecipazione alle riunioni, nonché appare rilevante che il suo successore nella guida del GIFCO, [omissis], abbia dichiarato, con riferimento alle riunioni regionali del Veneto e del centro-sud svoltesi a partire dal 2015, che si trattava di riunioni del GIFCO, sia pur se considerate "informali" (cfr.

#### IV. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

**333.** Tutte le parti coinvolte hanno rappresentato la loro posizione con riguardo alle contestazioni mosse nella CRI, in parte riprendendo alcune argomentazioni già espresse nel corso del procedimento istruttorio. Di seguito vengono esposte in via di sintesi le principali argomentazioni delle parti, partendo da quelle inerenti tematiche di carattere generale, quali la definizione dei mercati rilevanti, la qualificazione delle fattispecie, nonché in merito all'attuazione e agli effetti delle intese contestate. Le considerazioni di natura più soggettiva, quali ad esempio quelle relative alla partecipazione individuale di una società all'intesa nel tempo, o al fatturato rilevante da considerare per tale singola società, verranno invece richiamate via via in sede di valutazioni nel par. [V].

##### **IV.1. Sulla presunta erronea definizione del mercato degli imballaggi sotto il profilo merceologico e geografico**

**334.** Alcune parti contestano la definizione del mercato geografico degli imballaggi operata dagli Uffici in CRI, ritenendo che essa non sia coerente con la prassi della Commissione europea nel settore di riferimento, e in particolare con alcune recenti decisioni in materia di controllo delle operazioni di concentrazione<sup>628</sup>.

**335.** Più in generale, le parti ritengono che, essendo l'ambito di commercializzazione degli imballaggi in cartone ondulato di dimensione locale, non possano essere considerati in concorrenza tra loro soggetti che operano in ambiti territoriali distinti a causa della differente localizzazione geografica dei propri impianti produttivi. La posizione assunta in CRI circa l'unitarietà dell'intesa a livello nazionale non è dunque condivisibile, in quanto la maggioranza degli operatori coinvolti nel procedimento si confronta solo con una concorrenza di carattere locale.

**336.** Alcune parti non condividono neppure la conclusione raggiunta in CRI circa l'unitarietà del mercato degli imballaggi sotto il profilo merceologico, a fronte dell'ampia differenziazione tra gli imballaggi destinati a settori diversi (industria, ceramica, ortofrutta, ecc.); secondo alcune parti, le condotte poste in essere vanno valutate separatamente con riferimento a tali specifiche aree merceologiche, così come le eventuali sanzioni dovranno riferirsi esclusivamente ai ricavi generati nel relativo ambito merceologico rilevante<sup>629</sup>.

##### **IV.2. Sulla presunta unicità dei comportamenti contestati**

**337.** Alcune parti a cui è stata contestata la partecipazione tanto all'intesa nel mercato del foglio quanto a quella nel mercato degli imballaggi hanno sostenuto che la posizione assunta in CRI circa l'esistenza di due intese distinte non è condivisibile, essendo le condotte oggetto del procedimento eventualmente riconducibili ad un'unica intesa sotto il profilo soggettivo, temporale, strutturale, ed essendo tali condotte legate da un unico obiettivo comune<sup>630</sup>. In particolare, *"l'Intesa sui fogli e l'Intesa sugli imballaggi sono, al più, due livelli di implementazione di un unico obiettivo, perseguito nello stesso arco temporale, avente contenuto e modalità convergenti, tra persone (giuridiche e fisiche) largamente coincidenti, in mercati strettamente collegati tra loro"*<sup>631</sup>. In tal senso, l'obiettivo unico si sostanzia nella *"volontà (e necessità) di traslare il più a valle possibile gli aumenti del prezzo della carta"*, essendo irrazionale per gli operatori presenti su entrambi i mercati la scelta di limitarsi all'intesa sul mercato del foglio, senza sfruttare contestualmente la propria posizione sul mercato a valle degli imballaggi, e così massimizzando i propri vantaggi<sup>632</sup>. Le condotte sui due mercati sarebbero dunque legate da un inequivocabile legame funzionale, e tale

---

*dichiarazioni rese di sede di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017, DOC146; si è tuttavia già dato atto che in sede di ispezione, i dipendenti di GIFCO hanno dichiarato di non essere a conoscenza di tali riunioni, trattandosi evidentemente di attività non propriamente associative; cfr. ISP186). Cfr., anche, verbale di audizione di [omissis], in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018 (DOC464); dichiarazioni rese da Sandra in sede di audizione in data 8 novembre 2017 (DOC165), e in particolare dall'amministratore delegato [omissis] il quale ha dichiarato che "[i]n generale a sua memoria gli incontri erano organizzati o mediante telefonate o nell'ambito di occasioni istituzionali da parte del GIFCO"; dichiarazioni rese in sede di audizione di Imballaggi Piemontesi in data 13 marzo 2018 da [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi (DOC284), il quale ha dichiarato di essere stato invitato alle riunioni svoltesi nel 2005, documentate dagli appunti di [omissis], da [omissis], che al tempo era anche membro del Consiglio direttivo del GIFCO, e che "la partecipazione è stata indotta dal fatto di essere appena entrati nel GIFCO"; dichiarazioni rese da [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, in sede di audizione di Smurfit Kappa in data 21 novembre 2017 (DOC 181), in cui ha dichiarato che "[omissis], da poco nominato presidente di GIFCO, organizzava riunioni territoriali informali alle quali erano presenti gli associati dell'area geografica in questione". In tal senso, si rinvia anche alle indicazioni GIFCO che compaiono, ad esempio, negli appunti della riunione Piemonte del 16 settembre 2005 (" [omissis]; ISP112, International Paper), nell'agenda di Trevikart con riferimento alle riunioni Veneto del 23 settembre 2015, del 27 gennaio 2016 ("riunione Vicenza GIFCO", "GIFCO Vicenza" e "RIUNIONE GIFCO VI"; ISP601 e ISP602), nell'agenda del sig. [omissis], responsabile commerciale di Saica per la riunione Piemonte del 23 gennaio 2015 ("GIFCO - Hotel Al Mulino"; ISP997, Saica), nonché nell'agenda di [omissis], inserita dal sig. [omissis] di International Paper, con riferimento a una riunione Piemonte prevista per la data del 7 aprile 2017 ("GIFCO Piemonte"; ISP64, International Paper).]*

<sup>628</sup> [Cfr. memoria finale di Adda Ondulati (DOC789); memoria finale di ICO (DOC813); memoria finale di Sandra (DOC811); memoria finale del gruppo Sada (DOC805), in cui si fa in particolare riferimento alla decisione della Commissione del 14 novembre 2018, caso M.8915 - DS Smith/Europac. ]

<sup>629</sup> [Cfr. memoria finale di Sandra (DOC811); memoria finale di International Paper (DOC810).]

<sup>630</sup> [Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804); memoria finale del gruppo Innova (DOC803); memoria finale di Laveggia (DOC809); memoria finale di ICOM (DOC796).]

<sup>631</sup> [Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804).]

<sup>632</sup> [Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804).]

affermazione – secondo le parti – sembrerebbe emergere anche dalle dichiarazioni rese da due *leniency applicant*<sup>633</sup>. Inoltre, proseguono le parti, le due presunte intese mostrano una quasi perfetta sovrapposizione temporale, in quanto la prima risulterebbe iniziare il 2 febbraio 2004 e la seconda il 7 settembre 2005, ed entrambe terminerebbero il 30 marzo 2017, data di svolgimento dei primi accertamenti ispettivi nell’ambito della presente istruttoria<sup>634</sup>.

**338.** Altrettanto simile sarebbe il metodo di coordinamento utilizzato per i diversi comportamenti: sebbene infatti per gli imballaggi non sia ipotizzabile la definizione di un listino comune (neppure nella forma di matrice dei costi), e non si possano concordare fermi di produzione, essendo le lavorazioni attivate solo a fronte di ordini, per entrambe le condotte emergerebbe la volontà delle parti di uniformare il proprio comportamento nei confronti dei clienti comuni. Da un punto di vista strutturale, poi, entrambe le intese sono articolate in riunioni di vertice, riunioni regionali, ulteriori contatti bilaterali o multilaterali più specifici, con la partecipazione del GIFCO nella circolazione delle statistiche di produzione<sup>635</sup>.

**339.** Vi è inoltre ampia coincidenza soggettiva tra le società che hanno preso parte all’intesa sul mercato del foglio e quelle che hanno preso parte all’intesa sul mercato delle scatole, ancor più marcata laddove tale confronto venga operato guardando ai gruppi societari che hanno partecipato a tali intese, e il nesso soggettivo sussiste anche nella misura in cui medesimi rappresentanti di tali entità giuridiche partecipavano alle riunioni di vertice di entrambe le intese, tutte circostanze che depongono nel senso della sostanziale unicità delle condotte contestate<sup>636</sup>.

#### **IV.3. Sulla partecipazione alle riunioni con i concorrenti**

##### **IV.3.1. Sulla partecipazione alle riunioni con produttori di fogli concorrenti**

**340.** Con particolare riguardo alla documentazione rinvenuta presso Cartonstrong, e in particolare ai numerosi *file excel* contenenti i nomi di diversi concorrenti e i riferimenti a riunioni e clienti delle aree Lombardia/Piemonte, Veneto e Toscana/Emilia (di cui alla cartella ISP270), alcune parti del procedimento hanno dichiarato che tale documentazione potrebbe essere il frutto di un’attività di *market intelligence* svolta da singole società individualmente e che tali documenti si limiterebbero a riportare informazioni raccolte presso i propri clienti. Talune società hanno, a tal proposito, considerato che sia i nominativi dei clienti riportati nei tabulati sia gli sconti ivi indicati non corrispondono alla clientela da essi servita o agli sconti poi effettivamente praticati dalla società a tali clienti a valle dell’asserita riunione<sup>637</sup>. Analoga considerazione, circa la natura di documenti di *market intelligence*, è stata espressa da alcune società con riferimento ad analoghi tabulati rinvenuti presso le proprie sedi<sup>638</sup>.

**341.** Alcune parti si sono poi dichiarate estranee all’intesa nella misura in cui alle riunioni risultano aver partecipato propri agenti<sup>639</sup>, in alcuni casi anche sostenendo che si è trattato di un’autonoma iniziativa degli stessi agenti, presumibilmente finalizzata al mantenimento di un buon clima nel settore senza che, tuttavia, ciò potesse implicare qualsiasi coinvolgimento da parte delle rispettive società. Nello specifico le parti hanno sottolineato come, nel caso di partecipazioni alle riunioni di un agente commerciale, ancorché monomandatario, la società rappresentata non possa essere ritenuta responsabile di un’intesa se non ricorre almeno una delle seguenti condizioni: *i)* l’agente operava sotto la direzione o il controllo dell’impresa stessa; *ii)* l’impresa era a conoscenza degli obiettivi anticoncorrenziali perseguiti dallo stesso agente e dai concorrenti e intendeva contribuirvi con i propri comportamenti; *iii)* l’impresa poteva ragionevolmente prevedere l’operato anticoncorrenziale dei concorrenti e dell’agente, richiamando in tal senso la medesima giurisprudenza già richiamata dagli Uffici in sede di CRI<sup>640</sup>.

**342.** Una parte ha poi sostenuto di essere estranea all’intesa nella misura in cui alle riunioni ha partecipato un proprio responsabile commerciale in virtù di una verosimile iniziativa individuale o al più in qualità di rappresentante del GIFCO, trattandosi di un soggetto privo di poteri di firma<sup>641</sup>.

##### **IV.3.2. Sulla partecipazione alle riunioni con produttori di imballaggi concorrenti**

**343.** Se da un lato alcune società hanno ammesso di aver partecipato ad incontri cui hanno preso parte anche produttori di imballaggi concorrenti, alcune di esse hanno invece sostenuto che la partecipazione a tali incontri era prevalentemente legata a specifici eventi di mercato, come ad esempio la necessità di capire come gestire l’improvviso

---

<sup>633</sup> [Cfr. memoria finale di Laveggia (DOC809).]

<sup>634</sup> [Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804); memoria finale del gruppo Innova (DOC803).]

<sup>635</sup> [Cfr. Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804); memoria finale del gruppo Innova (DOC803); memoria finale di Laveggia (DOC809).]

<sup>636</sup> [Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804).]

<sup>637</sup> [Cfr. DOC175 (Adda Ondulati); DOC156 (Innova Group); DOC284 e DOC419 (Imballaggi Piemontesi).]

<sup>638</sup> [Cfr. DOC180 (Laveggia); DOC181 (Smurfit Kappa); DOC175bis (Ondulato Piceno); DOC156 (Innova Group); DOC181 (Smurfit Kappa), DOC174 e DOC359 (ICOM), DOC809; DOC804; memoria finale di Ondulato Piceno (DOC801).]

<sup>639</sup> [Cfr. memoria finale di Adda Ondulati (DOC789), memoria finale di Imballaggi Piemontesi (DOC806), DOC284 (Imballaggi Piemontesi), DOC803,]

<sup>640</sup> [Cfr. DOC803 (Innova Group), DOC806 (Imballaggi Piemontesi) in particolare in merito ai principi della Corte di Giustizia UE, causa C-542/14, VM/Remonts c. Konkurences Padome, richiamata anche nella CRI.]

<sup>641</sup> [Cfr. DOC789 (Adda Ondulati).]

sbilanciamento tra domanda e offerta determinato dal collasso di Ondulati Giusti<sup>642</sup>, o tale partecipazione avveniva in qualità di acquirente di fogli<sup>643</sup>, o al fine di sedersi ad un medesimo tavolo con i propri acquirenti di carta<sup>644</sup>; in quel contesto, come rappresentato da alcune società, la sopravvivenza di molti produttori di scatole dipendeva poi dalla possibilità di ribaltare l'aumento dei costi di produzione sui clienti finali<sup>645</sup>. Con particolare riferimento alle riunioni del Veneto di cui si ha evidenza in atti, alcune parti hanno sostenuto di avervi partecipato, a fronte del ruolo del tutto marginale nel mercato degli imballaggi, al solo fine di comprendere l'andamento del mercato<sup>646</sup>.

**344.** Analoghe considerazioni sono state espresse da alcuni partecipanti alle riunioni svoltesi nel centro-sud a partire dal 2015, sostenendo che tali riunioni avevano comunque carattere generale, ossia in esse si discuteva dell'andamento del mercato, oppure avevano natura associativa, e in quelle sedi di assumevano decisioni non rilevanti dal punto di vista concorrenziali, quali ad esempio la costituzione di gruppi di lavoro all'interno del GIFCO o l'adesione all'associazione da parte di nuovi operatori<sup>647</sup>. Alcune parti hanno poi dichiarato di aver partecipato solo ad alcune prime riunioni, non essendo consapevoli della natura anticoncorrenziale degli incontri, e di aver interrotto la partecipazione immediatamente dopo tali prime riunioni<sup>648</sup>. Altri operatori hanno ammesso di aver partecipato alle riunioni anche in quanto invitati dal Presidente del GIFCO, in particolare al tempo *[omissis]*, e a tal proposito Antonio Sada ha peraltro più volte rappresentato la sua totale estraneità rispetto alla condotta tenuta dal sig. *[omissis]*, sostenendo che questi ha partecipato a tali incontri esclusivamente in qualità di Presidente del GIFCO e non anche in qualità di direttore generale di Antonio Sada<sup>649</sup>. Dal canto suo, l'associazione ha invece negato un ruolo formale del GIFCO nell'organizzazione di tali riunioni<sup>650</sup>.

**345.** Alcuni operatori hanno infine ammesso di aver partecipato ad un numero limitato di riunioni, sia pur sostenendo che le proprie politiche commerciali sono state difformi da quelle tipicamente adottate da soggetti aderenti ad un cartello<sup>651</sup>, e alcuni hanno in tal senso anche evidenziato di non risultare coinvolti in alcuna delle "triangolazioni" di cui si ha evidenza in atti<sup>652</sup>. Alcune altre parti, da ultimo, hanno invece dichiarato di non aver partecipato alle riunioni con i produttori di imballaggi concorrenti di cui si ha evidenza in atti, in alcuni casi anche disconoscendo il contenuto degli appunti di quelle riunioni presi da altri partecipanti e acquisiti nel corso degli accertamenti ispettivi<sup>653</sup>.

#### **IV.4. Sull'asserita mancata attuazione delle intese**

##### **IV.4.1. Sul mancato utilizzo del Listino 2004 nell'ambito dell'intesa sul mercato del foglio e sulla mancata attuazione dell'intesa sul mercato del foglio**

**346.** Con riferimento all'attuazione dell'intesa sul mercato del foglio, talune parti hanno dichiarato che tale circostanza è esclusa a fronte del fatto che esse non utilizzano il Listino 2004 quanto piuttosto specifici listini aziendali; tale listino risulterebbe, infatti, al più un termine di confronto nelle trattative con quella parte di clientela che lo richiede, che lo ha utilizzato per anni per comprare cartone dal proprio fornitore storico Ondulati Giusti e si è dunque abituata a negoziare il prezzo su tale base<sup>654</sup>. Alcuni produttori di fogli hanno dichiarato che in alcuni di tali casi è stato comunque necessario offrire anche quotazioni basate sulla differenza rispetto al prezzo lordo derivante dal Listino 2004, su richiesta dello scatolificio-cliente<sup>655</sup>.

---

<sup>642</sup> [Cfr. DOC181 (Smurfit Kappa).]

<sup>643</sup> [Cfr. DOC288 (Toppazzini).]

<sup>644</sup> [Cfr. DOC231 (MS Packaging).]

<sup>645</sup> [Cfr. DOC165 (Sandra); DOC284 (Imballaggi Piemontesi).]

<sup>646</sup> [Cfr., DOC794 (Saica), DOC795 (Idealkart), DOC802 (Toppazzini), DOC803 (Innova Group), DOC811 (Sandra).]

<sup>647</sup> [Cfr. DOC359 (ICOM); DOC361 (Grimaldi), DOC796 (ICOM), DO797 (Grimaldi), DOC801 (Ondulato Piceno), DOC805 (Sada), DOC813 (ICO).]

<sup>648</sup> [Cfr. DOC791 (Mauro Benedetti).]

<sup>649</sup> [Cfr. DOC146 e DOC472 (Antonio Sada).]

<sup>650</sup> [Cfr. DOC130 e DOC139 (GIFCO); ISP186 (GIFCO).]

<sup>651</sup> [Cfr. DOC580 (Toppazzini); DOC244 (Mauro Benedetti); DOC233 (MS Packaging); DOC645 (Sandra).]

<sup>652</sup> [Cfr. DOC802 (Toppazzini), DOC803 (Innova Group), DOC811 (Sandra).]

<sup>653</sup> [Cfr. DOC168 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC180 (Laveggia); DOC175 (Adda Ondulati); DOC175bis (Ondulato Piceno); DOC159 (International Paper); DOC181 (Smurfit Kappa).]

<sup>654</sup> [Cfr. DOC168 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli), DOC424 (Adda), DOC444 (Ondulato Piceno), DOC168 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC789 (Adda Ondulati), DOC796 (ICOM), DOC799 (Ondulati del Savio), DOC803 (Innova Group), DOC806 (Imballaggi Piemontesi), DOC811 (Sandra); risposte delle parti alle richieste di informazioni degli Uffici del 23 marzo 2018, tra cui DOC324 (Ondulati del Savio), DOC334 (Innova Group), DOC343 (Ondulato Piceno), ]

<sup>655</sup> [Cfr. DOC175bis (Ondulato Piceno); DOC423 (Sifa); DOC359 (ICOM); DOC424 (Adda Ondulati).]

**347.** Altre parti hanno dichiarato di utilizzare il Listino 2004 solo per una parte ridotta delle proprie vendite, in particolare per le forniture destinate ai clienti di minori dimensioni, avendo invece optato per una contrattazione più personalizzata basata su listini individuali per gli ordinativi più importanti<sup>656</sup>.

**348.** In termini più ampi, alcune parti hanno sostenuto che il Listino 2004 rappresenta in ogni caso un mero punto di partenza nell'ambito delle trattative individuali con i propri clienti, in quanto il prezzo finale di vendita viene normalmente definito in base alle quantità richieste da ciascun cliente e al luogo di consegna del prodotto. In altre parole, se da un lato è vero che il Listino è divenuto lo *standard* per la formulazione dei prezzi del cartone ondulato per buona parte del mercato nazionale, dall'altro ciò non implica che i prezzi poi effettivamente praticati ai clienti siano uniformi, essendo essi al contrario molto differenziati in virtù degli sconti applicati. Nelle proprie memorie di risposta alla CRI, talune parti hanno prodotto listini propri e/o fatture e ordini relativi ai periodi successivi alle riunioni fogli documentate nella CRI, da cui emergerebbe l'applicazione di prezzi e/o sconti differenziati<sup>657</sup>.

#### **IV.4.2. Sulla mancata attuazione dell'intesa sul mercato degli imballaggi**

**349.** Anche con riferimento alla seconda intesa posta in essere sul mercato degli imballaggi, alcune parti hanno rappresentato di aver tenuto comportamenti commerciali nettamente divergenti dalle indicazioni definite nell'ambito delle riunioni tra concorrenti. Tali operatori hanno ad esempio anche evidenziato come, nel periodo oggetto di istruttoria, i prezzi medi da essi applicati siano aumentati in misura inferiore ai costi della materia prima cartacea, e la propria quota di mercato sia aumentata in modo rilevante, sottraendo importanti clienti ai propri concorrenti, tutto ciò a riprova di un atteggiamento particolarmente aggressivo sul mercato<sup>658</sup>.

**350.** Smurfit Kappa ha poi specificato che circa il [20-50%] delle proprie vendite di imballaggi sono relative a contratti pluriennali negoziati a livello europeo e indicizzati all'andamento dei costi della materia prima cartacea, e che i valori relativi a tali vendite non dovrebbero quindi confluire nel calcolo del valore delle vendite a fini sanzionatori<sup>659</sup>.

#### **IV.5. Sull'assenza di rilievo concorrenziale dei dati diffusi dal GIFCO e sul ruolo svolto dal GIFCO nell'intesa sul mercato degli imballaggi**

**351.** Nel corso dell'istruttoria il GIFCO ha sostenuto che i dati distribuiti dall'associazione ai propri soci sono del tutto privi di valenza strategica a fini competitivi come confermato, secondo il GIFCO, da un apposito parere *antitrust* richiesto dal GIFCO ad un primario studio legale nel 2004. Nella propria memoria difensiva l'associazione ha ribadito che la distribuzione dei dati si prefigge esclusivamente la finalità di consentire ai propri soci di controllare l'andamento del comparto nel suo complesso, e che i dati vengono distribuiti ad alcuni rappresentanti selezionati tra i c.d. soci trasformatori (ossia scatolifici puri), nonché ai soci simpatizzanti (imprese attive in mercati a monte o a valle del settore interessato<sup>660</sup>), con la conseguenza che tali dati non possono considerarsi sensibili da un punto di vista concorrenziale.

**352.** Alcune parti hanno poi sostenuto che i dati semestrali sulla produzione disaggregata degli stabilimenti sono anch'essi ininfluenti ai fini di un potenziale monitoraggio delle intese in corso, in quanto hanno carattere storico e ciò esclude *in nuce* la possibilità di utilizzarli per un tempestivo monitoraggio sull'osservanza di quanto concordato. Allo stesso tempo, i dati sulla produzione nelle macro-aree, distribuiti con frequenza mensile, non sarebbero idonei a monitorare i comportamenti tenuti individualmente dai concorrenti, in quanto appunto aggregati<sup>661</sup>.

**353.** Alcune parti hanno considerato a tal proposito che al massimo i dati distribuiti dall'associazione "consentivano di avere un'idea di come si muoveva il mercato da un punto di vista quantitativo (tonnellate e mq) per area geografica", o tutt'al più l'andamento dei volumi di una determinata area consentiva un confronto con la *performance* dei concorrenti attivi nella medesima area<sup>662</sup>. Nel caso degli imballaggi, i dati GIFCO non sono poi reputati utili per verificare l'attività dei concorrenti in quanto si tratta di informazioni che non consentono di dare conto delle diverse

---

<sup>656</sup> [Cfr. DOC356 (Smurfit Kappa); DOC355 (DS Smith); DOC343 (Ondulato Piceno), DOC804 (Smurfit Kappa). In tal senso, alcuni hanno sostenuto che il Listino 2004 viene utilizzato per la vendita del foglio prevalentemente a scatolifici di piccole dimensioni, anche considerato che taluni di essi utilizzano sistemi informatici di gestione ordini, quali il PackWay e l'RTS, ossia un software gestionale order to cash creato dalla società RTS di Forlì intorno al 1988, strutturato sulla base di versioni precedenti del listino (cfr. DOC356, Smurfit Kappa). Per questo motivo, tale clientela si sarebbe sempre rivelata piuttosto restia ad accettare la formulazione di prezzi che non fossero agganciati al Listino 2004, e ciò avrebbe evidentemente generato per gli ondulatori il rischio di perdere l'ordine; ragion per cui essi hanno proseguito con l'impiego del Listino 2004 negli anni; cfr. DOC343 (Ondulato Piceno) e DOC324 (Ondulati del Savio).]

<sup>657</sup> [Cfr. DOC792 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli), DOC789 (Adda Ondulati), DOC799 (Ondulati del Savio), DOC801 (Ondulato Piceno), DOC803 (Innova Group), DOC806 (Imballaggi Piemontesi), DOC804 (Smurfit Kappa).]

<sup>658</sup> [Cfr. DOC802 (Toppazzini), DOC813 (ICO), DOC798 (MS Packaging), DOC791 (Mauro Benedetti), DOC810 (International Paper), DOC792 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli), DOC811 (Sandra).]

<sup>659</sup> [DOC804 (Smurfit Kappa).]

<sup>660</sup> [Cfr. DOC333 e DOC344 (statistiche GIFCO 2004-2017); DOC779 (GIFCO).]

<sup>661</sup> [Cfr. DOC809 (Laveggia); DOC801 (Ondulato Piceno); DOC175 (Adda Ondulati); DOC423 (Sifa).]

<sup>662</sup> [Cfr. DOC181 (Smurfit Kappa); DOC159 (International Paper); DOC175bis (Ondulato Piceno).]

tipologie di imballaggi vendute, che sono molto eterogenee tra di loro, con la conseguenza che il dato di produzione in volume complessivo non rappresenta un utile indicatore di competitività<sup>663</sup>.

**354.** Con specifico riferimento ai dati sulla produzione di fogli, alcune parti hanno fatto presente di non essere state associate al GIFCO negli anni oggetto di contestazione e di non aver, di conseguenza, inviato né ricevuto i dati di produzione distribuiti dall'associazione<sup>664</sup>.

**355.** Con riguardo al ruolo dell'associazione nell'organizzazione delle riunioni tra i produttori di imballaggi, il GIFCO ha fatto presente che il sig. [omissis] è Presidente del GIFCO solo dall'inizio del 2015, e che questi ha organizzato incontri con le società del settore al solo fine di allargare la partecipazione all'associazione<sup>665</sup>.

#### **IV.6. Sull'assenza di effetti delle intese**

##### **IV.6.1. Sull'assenza di effetti dell'intesa sul mercato dei fogli**

**356.** Per quanto concerne in particolare la contestata intesa sul mercato dei fogli, le parti ritengono che la CRI si limiti ad evidenziare uno scostamento tra la crescita dei ricavi medi e l'indice dei prezzi della carta per cartone ondulato, peraltro per un arco di tempo limitato (2013-2017) rispetto all'intera durata della presunta intesa, mancando un'analisi controfattuale che consenta di isolare l'effetto della presunta intesa sui prezzi dei fogli da quello di altri fattori.

**357.** In tal senso, nella memoria economica di Smurfit Kappa viene presentata un'analisi differenziale basata sui dati di vendita dello stabilimento di Grantorto (specializzato nella produzione e vendita di fogli in cartone ondulato), nel periodo 2011-2017. L'esercizio svolto mostrerebbe che "il divario tra ricavi e costi discusso nella CRI si verifica in concomitanza con il fallimento di Ondulati Giusti, ex-leader nel mercato del foglio"<sup>666</sup>, avvenuto appunto nel 2014, a seguito del quale gli stabilimenti di Ondulati Giusti (di Altopascio e Sesto Fiorentino) sono stati prima affittati e poi acquistati da Pro-Gest, la quale ha fortemente ridotto i volumi prodotti. La medesima memoria economica si sofferma poi sulla circostanza che i prezzi dei fogli praticati da Smurfit Kappa in Italia siano nettamente inferiori a quelli praticati dalle società del medesimo gruppo che operano in altri paesi europei<sup>667</sup>.

**358.** Le parti sottolineano a tal proposito l'importanza di un'analisi degli effetti, quantomeno sotto il profilo della valutazione della gravità dell'intesa nell'ambito del processo di quantificazione della sanzione<sup>668</sup>.

##### **IV.6.2. Sull'assenza di effetti dell'intesa sul mercato degli imballaggi**

**359.** Analoghe considerazioni vengono svolte con riferimento alla carenza di qualsivoglia analisi in CRI circa gli effetti dell'intesa sul mercato degli imballaggi<sup>669</sup>, nella misura in cui i dati sull'andamento dei ricavi medi delle parti nella vendita di imballaggi sono, da un lato, riferiti ad un periodo di tempo limitato e, dall'altro, da essi non è possibile isolare gli effetti della presunta intesa<sup>670</sup>. Per quanto riguarda il periodo 2015-2016, per il quale la CRI ritiene di offrire ampia prova delle riunioni tra i concorrenti, l'incremento dei ricavi medi delle parti è stato al contrario particolarmente contenuto, e pari all'1,9%. Anche in questo caso, le parti considerano che l'assenza di una compiuta analisi degli effetti in CRI debba quantomeno essere presa in considerazione in sede di calcolo della sanzione<sup>671</sup>.

#### **IV.7 Le argomentazioni di ACIS**

**360.** ACIS ha sostenuto che la creazione e l'utilizzo diffuso del Listino 2004 sia stato il frutto di una comune volontà degli ondulatori, finalizzata alla spartizione del mercato e all'allineamento dei prezzi del foglio venduto agli operatori terzi. Di conseguenza, l'intesa in corso tra i principali produttori nazionali di fogli in cartone ondulato ha danneggiato in modo particolare gli scatolifici associati in ACIS, ossia gli scatolifici puri, avendo prodotto una compressione netta del loro margine di profitto, nonché la costante perdita di quote di mercato, come risulta anche da un'osservazione delle statistiche GIFCO, dalle quali emerge una riduzione della quota di mercato degli scatolifici puri di oltre 3 punti percentuali nel solo periodo 2015-2016<sup>672</sup>.

**361.** In sede di replica alla CRI e di audizione dinanzi al Collegio, l'associazione ACIS ha lamentato l'asserita eccessiva riservatezza opposta alla stessa associazione in qualità di segnalante (e parte lesa dai comportamenti posti in essere

<sup>663</sup> [Cfr. DOC794 (Saica); DOC811 (Sandra).]

<sup>664</sup> [Cfr. DOC799 (Ondulati del Savio); DOC803 (Innova Group).]

<sup>665</sup> [Cfr. DOC779 (GIFCO)]

<sup>666</sup> [Cfr. DOC820 (Smurfit Kappa).]

<sup>667</sup> [Cfr. DOC804 (Smurfit Kappa).]

<sup>668</sup> [Cfr. DOC806 (Imballaggi Piemontesi); DOC804 (Smurfit Kappa); DOC809 (Laveggia).]

<sup>669</sup> [Alcune parti hanno osservato che i dati economici analizzati nella CRI non sarebbero idonei a dimostrare che le presunte intese abbiano effettivamente causato effetti pregiudizievoli della concorrenza nei mercati considerati. In generale, tali parti osservano che i dati di ricavo considerati nella CRI si riferiscono a un periodo limitato di tempo (2013-2017) rispetto all'effettiva durata delle presunte intese e che non vengano tenuti in adeguata considerazione gli elementi di contesto caratteristici del mercato rilevante; cfr. DOC804 (Smurfit Kappa); DOC791 (Mauro Benedetti), DOC803 (Innova Group); DOC809 (Laveggia); DOC810 (International Paper).]

<sup>670</sup> [Cfr. DOC804 (Smurfit Kappa); DOC810 (International Paper).]

<sup>671</sup> [Cfr. DOC806 (Imballaggi Piemontesi); DOC804 (Smurfit Kappa); DOC809 (Laveggia).]

<sup>672</sup> [Cfr. memoria infraprocedimentale di ACIS, DOC483]

dai produttori di fogli), che si è spintafino a celare l'identità dei *leniency applicant* e il numero delle riunioni regionali contestate, rendendo la versione della CRI resa accessibile ad ACIS talmente lacunosa da essere difficilmente interpretabile. ACIS ha quindi auspicato che l'Autorità, in sede di delibera, voglia bilanciare le esigenze di riservatezza dei segreti commerciali delle parti con la tutela dei diritti dei soggetti danneggiati dai lamentati comportamenti anticoncorrenziali<sup>673</sup>.

**362.** Con specifico riferimento all'intesa nel mercato dei fogli, ACIS ha sottolineato la natura segreta della stessa in quanto, pur consapevoli dell'uso generalizzato del Listino 2004 da parte dei produttori di fogli, gli scatolifici clienti non avevano alcuna contezza della sequenza di riunioni regionali nell'ambito delle quali venivano concordati gli sconti da applicare a ciascun scatolificio. Secondo ACIS, peraltro, i comportamenti illeciti delle parti non sono del tutto cessati con l'avvio del procedimento, in quanto molti produttori di fogli continuano a utilizzare il Listino 2004 nella quotazione degli ordini inoltrati dagli scatolifici.

## V. VALUTAZIONI

### V.1. Premessa

**363.** Il presente provvedimento accerta lo svolgimento di due intese segrete, restrittive della concorrenza, poste in essere nei mercati della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato e della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato. Entrambe le intese in esame coinvolgono un elevato numero di imprese, fra le quali sono ricomprese le principali imprese attive a livello nazionale su ciascuno di tali mercati.

**364.** Le risultanze istruttorie si basano su un'ampia mole documentale, in parte tramessa da quattro diversi *leniency applicant* (tre *applicant* per l'intesa sul foglio, e vale a dire gruppo DS Smith, Ondulati Nordest e gruppo Pro-Gest, e tre *applicant* per l'intesa sugli imballaggi, vale a dire gruppo DS Smith, Idealkart e gruppo Pro-Gest), e in parte rinvenuta nell'ambito di accertamenti ispettivi, nonché su di un intenso contraddittorio con i rappresentanti delle parti del procedimento coinvolte nei fatti oggetto di accertamento. La completezza dell'attività istruttoria e degli elementi probatori raccolti consegue dunque non solo dalle dichiarazioni rese dai rappresentanti dei *leniency applicant* che hanno partecipato ai fatti accertati, ma anche dalle copiose informazioni raccolte in ispezione (tra cui anche dettagliati appunti delle riunioni tra i concorrenti) e dalla scelta istruttoria di audire numerosi soggetti che hanno partecipato alle intese per conto di parti diverse da tali *applicant*, alcuni dei quali hanno compiutamente dato conto della partecipazione alle condotte accertate. Le testimonianze offerte dai partecipanti alle condotte oggetto del procedimento sono state reputate utili al fine di ottenere una descrizione compiuta e accurata dei fatti, nel più ampio contraddittorio con le parti, alla luce dell'evidente difficoltà di documentare infrazioni che hanno avuto inizio ben oltre dieci anni fa, e dunque ben oltre il termine legale di conservazione al quale sono soggetti alcuni documenti di potenziale interesse<sup>674</sup>.

**365.** L'attività istruttoria svolta ha inoltre dimostrato la piena attendibilità dei *leniency applicant* le cui dichiarazioni trovano pieno riscontro sia nella documentazione in atti sia nelle dichiarazioni rese dagli altri *applicant*. Tali dichiarazioni, come richiesto dalla giurisprudenza in precedenza citata, si supportano e completano vicendevolmente, a costruzione di un impianto probatorio solido e puntuale, che esclude ricostruzioni alternative delle vicende considerate.

**366.** Per quanto riguarda il rapporto tra dichiarazioni dei *leniency applicant* e documentazione in atti, si rappresenta che le risultanze istruttorie danno puntualmente conto della provenienza della documentazione di volta in volta richiamata, indicando presso quale sede ispettiva tale documentazione è stata rinvenuta<sup>675</sup>, proprio nell'ottica di evidenziare la pluralità delle fonti sui cui si basa l'attività di accertamento condotta, ben lungi dall'essere esclusivamente basata su dichiarazioni rese dai dichiaranti.

**367.** Tutto ciò premesso, ferme restando la compiuta attività istruttoria svolta dagli Uffici nonché la dimostrata e piena attendibilità delle dichiarazioni rese dai diversi dichiaranti, si ritiene di estromettere dall'accertamento Sandra e Sifa per l'intesa del foglio. Per tali imprese, infatti, in presenza di dichiarazioni di un unico *applicant* circa il loro coinvolgimento non sufficientemente circostanziate con riferimento alla partecipazione soggettiva di tale singola società unitamente all'assenza di elementi che permettano di accertare una partecipazione puntualmente definita per

---

<sup>673</sup> [Cfr. memoria finale di ACIS (DOC805a).]

<sup>674</sup> [Ciò vale, ad esempio, con riferimento a documentazione fiscale o amministrativa che in parte, come si vedrà, per periodi più recenti, è stata utilizzata per comprovare la veridicità delle dichiarazioni di alcuni *applicant*. Si dà altresì atto che il settore del cartone ondulato è caratterizzato da una sostanziale stabilità e specializzazione della forza lavoro, ossia i dipendenti delle aziende del settore, in particolare i rappresentanti commerciali, trascorrono sostanzialmente la propria intera vita lavorativa nel settore. Una prima immediata conseguenza di tale circostanza è che molte delle persone fisiche audite, o che hanno reso le proprie deposizioni nell'ambito delle domande di clemenza, hanno partecipato ai fatti oggetto di contestazione operando nel tempo per più parti del procedimento, e dunque sono state in condizioni di offrire una testimonianza completa di tali fatti; una seconda conseguenza è tuttavia quella che, seppur talune persone fisiche sono state particolarmente collaborative (e, in tal senso, sia rappresentanti dei *leniency applicant* che di parti terze), altre si sono dimostrate restie a commentare sui fatti oggetto di contestazione, con tutta verosimiglianza a fronte dei forti rapporti che si sono creati a livello personale negli anni con gli altri rappresentanti delle aziende del settore, o per preservare la propria futura attività lavorativa. [omissis].]

<sup>675</sup> [Nel fare riferimento alla documentazione ispettiva nel testo del provvedimento si è, a tal proposito, scelto di indicare espressamente, di volta in volta, la parte presso la quale tale documentazione è stata rinvenuta (ad es. ISP19 presso Antonio Sada, ISP112 presso International Paper, ecc.), di modo di rendere evidente la diversità delle fonti da cui la documentazione proviene e sulla cui base sono state ricostruite le condotte accertate, a conferma della pluralità di tali fonti e della solidità dell'impianto probatorio.]

ciascuna delle diverse fasi del coordinamento, non si riscontrano in atti ulteriori e qualificate evidenze documentali reputate idonee a supportare l'ipotesi accusatoria. Per le società Sunion, Adda Ondulati e Imballaggi Piemontesi, invece, deve ritenersi accertata la partecipazione all'intesa quantomeno nel 2005 ma, in assenza di specifici riscontri documentali circa la partecipazione di tali soggetti all'intesa in periodi successivi e, come detto, di dichiarazioni di *leniency applicant* sufficientemente circostanziate circa la loro partecipazione soggettiva e continuata all'intesa scatole negli anni, l'Autorità ritiene che il proprio potere sanzionatorio sia prescritto.

**368.** Per analoghe motivazioni, ossia in assenza di dichiarazioni di *leniency applicant* sufficientemente circostanziate con riferimento alla partecipazione individuale di tali società, in questo caso per la prima parte dell'infrazione, si ritiene di circoscrivere temporalmente, rispetto alla contestazione originaria, il periodo di partecipazione all'intesa scatole per le società Saica, Sandra e Mauro Benedetti, mentre risulta prescritto il potere sanzionatorio con riferimento alla loro partecipazione all'intesa nel 2005.

**369.** Per tutte le altre parti nei cui confronti viene accertata la partecipazione ad una o ad entrambe le intese, il livello di prova raggiunto è elevato e per ciascuna di tali parti come si vedrà, oltre a plurime evidenze documentali, vi sono in atti dichiarazioni di più *leniency applicant* che danno puntualmente conto della partecipazione all'intesa di tali società in eventuali periodi intermedi rispetto alle evidenze documentali in atti.

## **V.2. I mercati rilevanti**

### **V.2.1. Duplicità delle intese accertate**

**370.** In aderenza al consolidato orientamento giurisprudenziale, negli accertamenti relativi alle intese la definizione del mercato rilevante è successiva all'individuazione dell'intesa, in quanto sono l'ampiezza e l'oggetto dell'intesa a circoscrivere il mercato in cui l'illecito è commesso, sotto il profilo merceologico e territoriale. Tale definizione è dunque funzionale all'individuazione del contesto economico e giuridico nel quale l'intesa può restringere o falsare il meccanismo concorrenziale e alla definizione del suo grado di offensività<sup>676</sup>.

**371.** Tanto ciò premesso, sulla base delle risultanze istruttorie è possibile contestare due intese distinte. La prima ha ad oggetto la definizione dei prezzi di vendita del cartone ondulato agli scatolifici non verticalmente integrati, nonché un coordinamento anche con riferimento al controllo delle quantità prodotte, posta in essere dai principali produttori di foglio in cartone ondulato presenti sul territorio nazionale, e in particolare dalle seguenti parti, con un diverso grado di partecipazione: per il gruppo Pro-Gest, Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), Mondi Cartonstrong (poi Cartonstrong), Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello e Plurionda; per il gruppo Laveggia, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno); SCA (poi DS Smith); Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Adda Ondulati; Imballaggi Piemontesi; Ondulati Nordest; Ondulati ed Imballaggi del Friuli; Ondulato Piceno; ICOM; Ondulati del Savio; nonché anche dall'associazione di categoria GIFCO.

**372.** La seconda intesa ha invece avuto ad oggetto, anche a fronte della differente articolazione del mercato degli imballaggi in termini di pluralità di operatori presenti sui due versanti della domanda e dell'offerta, nonché della più ampia varietà del prodotto, l'aumento generalizzato dei prezzi degli imballaggi in cartone ondulato e la ripartizione dei clienti e delle forniture di scatole ai clienti co-forniti, prevalentemente quelli di grandi dimensioni, coinvolgendo in particolare le seguenti parti: Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); SCA (poi DS Smith); International Paper; Scatolificio Sandra (poi Sandra); Saica; Toscana Ondulati; Mauro Benedetti; Ondulati e Imballaggi del Friuli; Idealkart; per il gruppo Laveggia, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e Allibox; COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Toppazzini; Antonio Sada; ICO; ICOM; Grimaldi; Ondulato Piceno; Millestampe Packaging (poi MS Packaging); per il gruppo Pro-Gest, Trevikart e Ondulati Maranello; nonché anche l'associazione di categoria GIFCO. Alle riunioni facevano abitualmente seguito contatti tra le parti, aventi ad oggetto il coordinamento delle proprie strategie di offerta puntuale, nell'ambito di gare o richieste di quotazione formulate dai clienti comuni.

**373.** Le due intese, poste in essere su mercati del prodotto appartenenti ad una medesima filiera, risultano nettamente distinte da un punto di vista merceologico, soggettivo, strutturale e temporale, nonché dal punto di vista dell'obiettivo finale che esse si prefiggono.

**374.** In primo luogo, si rappresenta che le due intese interessano due mercati del prodotto nettamente distinti, circostanza pacificamente riconosciuta nella prassi decisionale<sup>677</sup>, e tale criterio viene considerato già di per sé di particolare rilievo al fine di definire infrazioni distinte<sup>678</sup>.

**375.** Per verificare tale ipotesi principale, e ossia quella di definire infrazioni distinte a fronte di mercati del prodotto distinti, secondo una metodologia confermata dalla giurisprudenza comunitaria, la Commissione europea è poi solita analizzare la composizione soggettiva, temporale e geografica delle due infrazioni in questione, oltre che l'eventuale esistenza di un piano complessivo che possa definirle in termini di complementarità, nel senso che ciascuno dei comportamenti contestati era destinato a far fronte ad una o più conseguenze del normale gioco della concorrenza e

<sup>676</sup> [Cfr., *ex multis*, Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 27 giugno 2014, n. 3252.]

<sup>677</sup> [Cfr., e.g., decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, DS Smith/SCA Packaging, par. 91.]

<sup>678</sup> [Cfr., e.g., sentenza della Corte di giustizia UE del 6 febbraio 2014, causa T-27/10, AC-Treuhand c. Commissione, ECLI:EU:T:2014:59, par. 254.]

ha contribuito, mediante interazione, alla realizzazione del complesso degli effetti anticoncorrenziali voluti dai suoi autori, nell'ambito di un piano complessivo che perseguiva un unico obiettivo<sup>679</sup>. nel caso di specie, le due intese sono nettamente distinte in quanto poste in essere da parte di soggetti ampiamente diversificati, secondo tempi e modalità del tutto difformi, né è possibile identificare un obiettivo comune o complementarietà delle condotte.

**376.** Innanzitutto, le due intese hanno una composizione soggettiva ampiamente diversificata, in termini di partecipazione di numerosi operatori solo ad una delle due intese: sul totale delle 20 parti che hanno partecipato all'intesa del foglio nel tempo (ossia Ondulati Giusti (poi Pro-Gest); Mondi Cartonstrong (poi Cartonstrong); Ondulato Trevigiano; Ondulati Maranello; Plurionda; Laveggia (poi Scatolificio La Veggia); Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno); SCA (poi DS Smith); Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Adda Ondulati; Imballaggi Piemontesi; Ondulati Nordest; Ondulati ed Imballaggi del Friuli; Ondulato Piceno; ICOM; Ondulati del Savio; nonché l'associazione di categoria GIFCO) e delle 24 parti che hanno partecipato all'intesa delle scatole (Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); SCA (poi DS Smith); International Paper; Scatolificio Sandra (poi Sandra); Saica; Toscana Ondulati; Mauro Benedetti; Ondulati e Imballaggi del Friuli; Idealkart; Laveggia (poi Scatolificio La Veggia); Alliabox; COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Toppazzini; Antonio Sada; ICO; ICOM; Grimaldi; Ondulato Piceno; Millestampe Packaging (poi MS Packaging); Trevikart; Ondulati Maranello; e l'associazione di categoria GIFCO), soltanto nove risultano coinvolte in entrambe le intese<sup>680</sup>. In molti casi che hanno superato il vaglio della Corte di giustizia, per escludere l'esistenza di un'unica intesa la Commissione ha reputato sufficiente un tasso soggettivo di differenziazione minore di quello presente nel caso in esame (9 parti rispetto al totale di 34), che è pertanto senza dubbio sufficiente a ritenere distinte le due intese sotto il profilo soggettivo<sup>681</sup>.

**377.** In secondo luogo, il contenuto dell'intesa sul mercato del foglio e di quella sul mercato degli imballaggi sono anch'essi nettamente distinti. L'intesa sul mercato del foglio ha infatti avuto ad oggetto l'aumento dei prezzi del foglio, anche tramite un controllo dei volumi di fogli immessi sul mercato, principalmente in danno degli scatolifici non integrati, ossia di soggetti che non dispongono di capacità di ondulazione. L'intesa sul mercato degli imballaggi ha invece avuto ad oggetto l'aumento dei prezzi degli imballaggi e la ripartizione della clientela, in danno di tale clientela, e ossia degli acquirenti finali di scatole, quali principalmente gli operatori della GDO, del settore manifatturiero o ortofrutticolo. A tal proposito, appare di particolare rilievo considerare che la Corte di giustizia ha reputato sufficiente, al fine di escludere l'unicità dell'infrazione paventata dalla parte ricorrente, la circostanza *"che taluni partecipanti a una delle due intese in questione si rifornivano presso imprese partecipanti all'altra intesa, il che non è contestato dalla ricorrente"*. A tal proposito, prosegue la Corte di giustizia, *"per imprese partecipanti [ad una prima intesa] ... sarebbe stato assurdo partecipare a un'intesa globale che integrava un'infrazione unica, dal momento che [in tale primo settore] ... esse erano clienti e, di conseguenza, ne subivano gli effetti dannosi, salvo ritenere che dette imprese fossero risparmiate dagli effetti dell'intesa in quest'ultimo settore, circostanza che, tuttavia, non è indicata dalla ricorrente al fine di dimostrare l'esistenza di un piano complessivo e che, in ogni caso, non emerge da nessun documento versato agli atti"*<sup>682</sup>. Nel caso di specie, basti ad esempio fare il caso di Toppazzini, partecipante all'intesa nel mercato delle scatole, che compra fogli dalle società che hanno partecipato all'intesa nel mercato del foglio, come da sua stessa indicazione<sup>683</sup>; la circostanza che non fosse risparmiato dagli effetti dell'intesa risulta peraltro espressamente dalla documentazione in atti nella misura in cui Toppazzini compare regolarmente nei tabulati delle riunioni regionali del Veneto, e pertanto è espressamente annoverato tra gli acquirenti di foglio oggetto di concertazione, non potendo dunque altrettanto evidentemente contribuire con la propria condotta ad un piano comune nei citati termini di complementarietà e interazione. Ed in effetti Toppazzini, nella propria memoria difensiva, si considera – non a caso – parte danneggiata dal cartello nel mercato del foglio<sup>684</sup>.

---

<sup>679</sup> [Cfr. sentenza della Corte di giustizia UE del 6 febbraio 2014, causa T-27/10, AC-Treuhand c. Commissione, ECLI:EU:T:2014:59, par. 256.]

<sup>680</sup> [La composizione soggettiva delle due intese è ampiamente diversificata anche laddove si ragionasse nei termini di gruppo societario, come auspicato da Smurfit Kappa nella propria memoria difensiva (DOC804, nella misura in cui la sovrapposizione riguarda solo 8 gruppi societari, oltre all'associazione di categoria GIFCO, rispetto ad un totale di 12 gruppi che hanno partecipato all'intesa sul foglio e 19 gruppi che hanno partecipato all'intesa sulle scatole. L'Autorità ritiene comunque improprio ragionare nei termini di gruppi societari nella misura in cui numerose entità giuridiche hanno partecipato all'intesa in maniera autonoma e solo nel corso degli anni sono poi confluite in gruppi societari (questo è il caso dei gruppi Smurfit Kappa, Pro-Gest e Laveggia, e ossia di tutti e tre i gruppi per cui esiste tale sovrapposizione).]

<sup>681</sup> [Ad esempio, la Corte di giustizia europea ha ritenuto insufficiente a ricondurre a unità due intese a fronte del fatto che ad entrambe avevano partecipato solo 3 imprese su un totale di 10 nella causa Amann (sentenza della Corte di giustizia UE del 28 aprile 2010, causa T-446/05, Amann & Söhne e Cousin Filterie c. Commissione, ECLI:EU:T:2010:165, par. 99), così come ha reputato insufficiente una sovrapposizione per 6 imprese su 21 che avevano partecipato ad entrambe le intese nella causa Wieland (sentenza della Corte di giustizia UE del 19 maggio 2010, causa T-1/05, Wieland-Werke e altri c. Commissione, ECLI:EU:T:2010:201, par. 89).]

<sup>682</sup> [Cfr. sentenza della Corte di giustizia UE del 6 febbraio 2014, causa T-27/10, AC-Treuhand c. Commissione, ECLI:EU:T:2014:59, par. 258.]

<sup>683</sup> [Cfr. memoria difensiva di Toppazzini (DOC802).]

<sup>684</sup> [Cfr. memoria difensiva di Toppazzini (DOC802).]

**378.** Ciò, di per sé, basterebbe ad escludere l'esistenza di un piano comune alle due intese<sup>685</sup>, senonchè tale circostanza, e l'esistenza di un nesso di complementarità tra le condotte, è esclusa anche sotto un profilo di mera razionalità economica, in quanto ciascuna intesa realizza il suo obiettivo senza necessità dell'altra. Diversamente da quanto sostenuto da Smurfit Kappa, l'intesa sul mercato del foglio è infatti in danno degli acquirenti di fogli, e la maggiore marginalità sul mercato in cui essi operano è assicurata senza necessità di ulteriore collusione sul mercato a valle, in cui gran parte dell'offerta è rappresentata da scatolifici puri – originari denunciati dell'intesa attraverso l'associazione ACIS – la cui domanda, come indicato dalla stessa parte<sup>686</sup>, non è interamente assorbibile dagli operatori integrati.

**379.** In terzo luogo, le modalità di funzionamento di ciascuna delle due intese sono state considerevolmente differenti, non essendovi alcun coordinamento a livello di incontri/riunioni/implementazione degli aumenti, che seguono periodicità del tutto difformi e slegate le une dalle altre, come risulta da copiosa documentazione in atti. Infatti, l'intesa sul mercato del foglio è stata strutturata in maniera particolarmente puntuale (con la definizione anche di una matrice di prezzi comune) e regolare (con incontri 4-5 volte in ciascuno degli anni oggetto di contestazione), declinandosi in incontri che si sono susseguiti con una periodicità stabile nel tempo; l'intesa sul mercato delle scatole è stata organizzata in maniera meno strutturata sotto il profilo delle riunioni, che hanno avuto una frequenza irregolare (talora a distanza di pochi mesi l'una dall'altra talora, stando alle dichiarazioni degli *applicant*, con interruzioni superiori all'anno), ma è risultata più di dettaglio sotto altri profili, quale ad esempio quello delle triangolazioni con riguardo ai clienti co-forniti. In questo contesto, è mancato dunque un coordinamento globale tra le due intese sotto un profilo temporale (non vi è infatti, ad esempio, alcuna coincidenza temporale tra riunioni di vertice nel settore del foglio e nel settore delle scatole), ma ciò è vero anche da un punto di vista dei soggetti che partecipavano a tale coordinamento di vertice (basti, in tal senso, considerare che il GIFCO ha svolto nelle due intese un ruolo profondamente distinto, rendendosi promotore dell'intesa solo nel settore degli imballaggi).

**380.** Non vi è dunque dubbio alcuno circa l'esistenza di due distinte intese, laddove diversamente opinando si giungerebbe al paradosso, riconosciuto pure dalla Corte di giustizia, di consentire alle imprese "di moltiplicare attività collusive ... in mercati distinti o addirittura in mercati contigui, con il mero rischio di esporsi a un'unica sanzione, il che non sarebbe affatto soddisfacente sotto il profilo dell'effettività delle norme sulla concorrenza e delle esigenze dissuasive"<sup>687</sup>. Sotto il profilo sanzionatorio, "la constatazione di una pluralità di infrazioni può comportare l'applicazione di diverse ammende distinte, ciascuna nei limiti stabiliti ... dall'articolo 23, n. 2 del Regolamento n. 1/2003", e ciò anche laddove tali infrazioni distinte siano accertate nell'ambito di un unico provvedimento sanzionatorio<sup>688</sup>. Ne consegue che non possono neppure trovare accoglimento le argomentazioni formulate da alcune parti circa l'invalidità, con riferimento all'importo complessivo dato dalla somma delle due sanzioni che saranno applicate nel caso di specie alle nove parti che hanno partecipato ad entrambe le intese, del limite edittale del 10% contemplato dall'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990, essendo esso chiaramente considerato un limite riferibile alla singola "sanzione", e dunque individualmente a ciascuna delle due sanzioni applicate con il presente provvedimento.

#### **V.2.2. Il mercato italiano della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato**

**381.** Sulla base delle evidenze istruttorie, la prima intesa oggetto del procedimento coinvolge i principali operatori nazionali attivi nella produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato. Malgrado l'esistenza di un certo grado di eterogeneità tra le diverse tipologie di foglio richieste dagli utilizzatori, ad esempio in base al numero e all'altezza delle onde, o a requisiti di legge distinti (ad esempio per i fogli che vengono a contatto con gli alimenti), dalla documentazione in atti risulta che, se da un lato i principali operatori producono di regola tutte le principali tipologie di fogli, dall'altro il coordinamento tra le parti interessava l'intero settore dei fogli in cartone ondulato, e dunque sia le categorie di fogli contemplate dal c.d. Listino 2004, sia le c.d. contrattazioni speciali, ossia caratterizzate

---

<sup>685</sup> [Né nel caso di specie si potrebbe considerare che l'elemento soggettivo comune risiede nel fatto che le infrazioni erano entrambe dirette a falsare la normale evoluzione dei prezzi. Tale argomentazione era stata, ad esempio, sollevata da talune ricorrenti dinnanzi alla Corte di giustizia, che ha a tal proposito considerato che "la nozione di obiettivo unico non può essere determinata riferendosi in generale alla distorsione della concorrenza nel mercato interessato dall'infrazione, dal momento che l'incidenza sulla concorrenza costituisce, come oggetto o effetto, un elemento intrinseco a qualunque comportamento rientrante nell'ambito di applicazione dell'art. 81, n. 1, CE. Una siffatta definizione della nozione di obiettivo unico rischierebbe di privare la nozione di infrazione unica e continuata di una parte del suo significato, in quanto avrebbe per conseguenza che vari comportamenti concernenti un settore economico, vietati dall'art. 81, n. 1, CE, dovrebbero essere sistematicamente qualificati come elementi costitutivi di un'infrazione unica. Pertanto, ai fini della qualificazione di comportamenti diversi come infrazione unica e continuata occorre verificare se essi presentino un nesso di complementarità nel senso che ciascuno di essi è destinato a far fronte ad una o più conseguenze del gioco normale della concorrenza e se essi contribuiscono, interagendo reciprocamente, alla realizzazione di tutti gli effetti anticoncorrenziali voluti dai rispettivi autori nell'ambito di un piano complessivo diretto ad ottenere un unico obiettivo. A tale riguardo, occorre tenere conto di tutte le circostanze che possono provare o mettere in dubbio tale nesso quali il periodo di applicazione, il contenuto (incluso il metodo utilizzato) e, correlativamente, l'obiettivo dei diversi comportamenti in questione" (sentenza della Corte di giustizia UE del 28 aprile 2010, causa T-446/05, Amann & Söhne e Cousin Filterie c. Commissione, ECLI:EU:T:2010:165, par. 92).]

<sup>686</sup> [Cfr. memoria difensiva di Smurfit Kappa (DOC804).]

<sup>687</sup> [Cfr., sul punto, sentenza della Corte di giustizia UE del 6 febbraio 2014, causa T-27/10, AC-Treuhand c. Commissione, ECLI:EU:T:2014:59, par. 266.]

<sup>688</sup> [Cfr. sentenza della Corte di giustizia UE del 28 aprile 2010, causa T-446/05, Amann & Söhne e Cousin Filterie c. Commissione, ECLI:EU:T:2010:165, par. 94.]

da volumi importanti o da formati particolari, come anche pure le tipologie di fogli in cartone ondulato che non compaiono nel Listino 2004, e ad esempio i vulcani, i vulcanelli (foglio pesante, o *heavy duty*) e la c.d. micro-onda per alimenti (cfr. par. [III.1.2]). Contrariamente a quanto sostenuto da talune parti, dal punto di vista merceologico il mercato rilevante in cui valutare la restrittività dell'intesa in esame è dunque individuabile nell'attività di produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato<sup>689</sup>.

**382.** Sotto il profilo geografico, si consideri in primo luogo che l'intesa coinvolge i principali operatori nazionali, con una quota di mercato pari a circa il 90%, che sono dislocati nelle diverse aree del Paese, e che molti di essi dispongono di più stabilimenti produttivi presenti in tutte le principali aree produttive. Se da un lato dunque si realizzano significative sovrapposizioni tra le aree geografiche di prevalente operatività delle diverse imprese parti del coordinamento, dall'altro le medesime imprese costituiscono in ogni caso, reciprocamente, i principali concorrenti potenziali con riguardo ai territori eventualmente non ancora coperti dall'offerta.

**383.** Inoltre, sebbene la produzione e commercializzazione dei fogli in cartone ondulato avvenga in ambiti competitivi di norma di dimensione *sub*-nazionale, dalla documentazione in atti risulta che il coordinamento è stato articolato a livello nazionale, con successivi tavoli di mera implementazione locale con specifico riferimento ai clienti presenti in quell'area di riferimento. A conferma del fatto che nelle riunioni regionali venivano declinate specificamente le stesse indicazioni generali ricevute dai vertici aziendali, si consideri che dalle evidenze in atti risulta che ciascun giro di riunioni regionali dava attuazione ad una medesima indicazione ricevuta dai vertici (cfr. par. III.1.2.2.). L'Autorità ritiene pertanto che il mercato geografico rilevante interessato dall'intesa in esame sia esteso all'intero territorio nazionale.

### **V.2.3. Il mercato italiano della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato**

**384.** La seconda intesa oggetto di accertamento ha invece coinvolto alcuni tra i principali scatolifici nazionali, in particolare quelli che dispongono internamente di capacità di ondulazione o hanno consolidati rapporti di fornitura con imprese collegate, e ha avuto ad oggetto la definizione concertata di aumenti dei prezzi delle scatole alla generalità dei clienti, nonché la ripartizione dei clienti e delle forniture di scatole ai clienti co-forniti, con una particolare attenzione ai clienti di grandi dimensioni. Dalle informazioni raccolte nel corso del procedimento, è emerso che è possibile delineare una certa distinzione tra la base clienti servita da tali operatori e quella servita dagli scatolifici puri, in considerazione del fatto che solo i primi sono di regola in grado di fornire i clienti più importanti che solitamente richiedono, da un lato, ingenti forniture e di lungo periodo (anche annuali), nonché la capacità di offrire prodotti più sofisticati/personalizzati, circostanze per cui sembra importante la facoltà di disporre di capacità di ondulazione interna o attraverso rapporti di fornitura stabili (cfr. par. III.1.2.2). Tale distinzione non appare comunque insuperabile, ed è stata in particolare messa in forse da alcune parti del procedimento nelle proprie memorie difensive.

**385.** Pur essendosi il coordinamento articolato con particolare riferimento ai clienti di maggiori dimensioni che sono, come anticipato, tradizionalmente serviti dai grandi operatori che dispongono di capacità di ondulazione, dalla documentazione in atti risulta che l'intesa ha avuto ad oggetto anche le politiche commerciali da questi messe in atto nei confronti dei propri clienti di minori dimensioni, sui quali essi competono con gli scatolifici puri. Ne consegue che il mercato del prodotto rilevante coincide con quello della produzione e commercializzazione degli imballaggi in cartone ondulato.

**386.** Dalla documentazione in atti risulta poi che il coordinamento ha avuto ad oggetto clienti attivi in diversi comparti merceologici, quali ad esempio le scatole per alimenti (industria dolciaria, pastifici, frutta e verdura), gli imballaggi industriali e per il settore manifatturiero (vetrerie, ceramiche, ecc.), e che l'apparente maggiore difficoltà di concertazione sulle condizioni economiche di vendita, derivante dalla diversità tra tali tipi di imballaggio, era di fatto neutralizzata attraverso le triangolazioni poste in essere tra i co-fornitori di ciascuno specifico cliente, che avevano ad oggetto le singole composizioni di scatole richieste dal cliente (cfr. par. III.3.1.4.). Contrariamente a quanto sostenuto da alcune parti<sup>690</sup>, dal punto di vista del merceologico il mercato rilevante in cui valutare la restrittività dell'intesa in esame è quindi individuabile nell'attività di produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato<sup>691</sup>.

**387.** Sotto il profilo geografico, sebbene la produzione e commercializzazione degli imballaggi in cartone ondulato avvenga in ambiti competitivi di norma di dimensione *sub*-nazionale, si rappresenta come nel caso di specie, relativo ad un'intesa che si è articolata su base nazionale, con successiva implementazione di quanto definito a livello nazionale in riunioni e triangolazioni articolatesi a livello locale, l'ambito competitivo di interesse appare necessariamente qualificabile come di dimensione nazionale. L'attività istruttoria ha dato peraltro anche atto

---

<sup>689</sup> [Sul punto, anche con riferimento alla dimensione geografica del mercato, cfr. decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, DS Smith/SCA Packaging, in particolare parr. 60 ss.]

<sup>690</sup> [Non sono pertanto condivisibile le argomentazioni formulate da talune parti, tra cui International Paper (DOC810), circa la necessità di confinare il perimetro dell'intesa a quello degli imballaggi industriali, a fronte non solo di dichiarazioni dei leniency applicant, che danno atto del coordinamento trasversale a tutte le tipologie di scatole, anche quelle in uso in altri settori merceologici quali gli imballaggi per ceramiche o per il settore ortofruitticolo, ma anche di documentazione in atti che offre la prova di discussioni, nel contesto dell'intesa, relative anche a tali altri settori merceologici (ISP112, International Paper), come pure anche di email da cui emerge lo svolgimento di triangolazioni con riferimento a clienti in tali ambiti, ad es. nel campo ortofruitticolo (e.g., il cliente [omissis] in DOC15c, all. 3) e la [omissis] in ISP642 (Pro-Gest).]

<sup>691</sup> [Sul punto, cfr. anche la già citata decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, DS Smith/SCA Packaging, in particolare parr. 91 ss.]

dell'esistenza di significative sovrapposizioni tra le aree geografiche di prevalente operatività delle diverse imprese parti del procedimento e, dall'altro, del fatto che l'intesa ha avuto ad oggetto anche la ripartizione dei clienti sulla base della presenza storica e prevalente di ciascuna impresa su ciascun territorio/base clienti. Si ritiene pertanto che il mercato geografico rilevante interessato dal comportamento in esame coincida con l'intero territorio nazionale. Non sono pertanto condivisibili le argomentazioni sollevate da alcune parti con riferimento alla natura locale del mercato degli imballaggi, richiamate nel par. IV.1., che si riferiscono peraltro a precedenti in materia di controllo delle concentrazioni, nella misura in cui nel caso di accertamento di intesa è l'intesa stessa che definisce la propria portata geografica, essendo essa pacificamente di dimensione nazionale, anche a fronte di ambiti di commercializzazione locali, laddove il coordinamento è articolato su base nazionale<sup>692</sup>.

### **V.3. Principi generali circa la base giuridica e la natura delle intese contestate**

**388.** Prima di procedere alla qualificazione delle condotte tenute dai soggetti sopra menzionati alla luce dell'articolo 101, par. 1, TFUE, è opportuno ricordare che tale disposizione proibisce in quanto incompatibili con il mercato interno tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati Membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ed, in particolare, quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di offerta, limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti, ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento<sup>693</sup>.

**389.** Il fatto che l'articolo 101, par. 1, TFUE distingua la nozione di pratica concordata da quella di accordi tra imprese e di decisioni di associazioni di imprese è dovuto all'intenzione di comprendere, tra i comportamenti vietati, qualsiasi forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza essere stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisca in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese a danno della concorrenza (appunto una "pratica concordata")<sup>694</sup>. I criteri di coordinamento e cooperazione necessari per constatare l'esistenza di una pratica concordata non richiedono l'elaborazione di un vero e proprio piano, ma vanno intesi alla luce della *ratio* sottesa alle norme del Trattato, che impone ad ogni impresa di determinare autonomamente la condotta che intende seguire sul mercato interno e le condizioni che intende riservare alla clientela<sup>695</sup>. In questo contesto, l'intesa assume poi carattere di segretezza laddove le attività in cui essa si articola si svolgono in modo clandestino, le riunioni sono segrete e la documentazione ad esse relativa è ridotta al minimo<sup>696</sup>.

**390.** Ne consegue che l'articolo 101, par. 1, TFUE preclude qualsiasi contatto diretto o indiretto tra concorrenti avente lo scopo o l'effetto d'influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente reale o potenziale o di rivelare a tale concorrente il comportamento che essi stessi hanno deciso, o prevedono, di tenere sul mercato, facilitando un esito collusivo su tale mercato<sup>697</sup>. In questo contesto, quando un'impresa riceve dati strategici da un concorrente (nel contesto di una riunione, o mediante telefono o posta elettronica), si presuppone che essa abbia accettato tali informazioni ed abbia adattato il proprio comportamento sul mercato di conseguenza<sup>698</sup>.

**391.** Una violazione dell'articolo 101, par. 1, TFUE può poi risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o da un comportamento continuato. Tale interpretazione non può essere contestata sulla base del fatto che uno o più elementi di questa serie di atti o di questo comportamento continuato potrebbero altresì costituire di per sé, e presi isolatamente, una violazione dell'articolo 101, par. 1, TFUE. Ove le diverse azioni facciano parte di un "piano d'insieme", a causa del loro identico oggetto di distorsione del gioco della concorrenza nel mercato interno, è infatti possibile imputare la responsabilità di tali azioni a tutti i partecipanti all'intesa, in funzione della partecipazione

---

<sup>692</sup> [Cfr. da ultimo provvedimento dell'Autorità del 25 luglio 2017, n. 26706, caso I793, Aumento dei prezzi del cemento, in Boll. n. 31/2017, par. 244 ss., come confermato in Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 21 marzo 2019, n. 1900.]

<sup>693</sup> [Occorre anche ricordare che, conformemente alla giurisprudenza della Corte di Giustizia, l'esistenza di un "accordo" è basata sull'espressione della comune volontà di almeno due parti, non essendo di per sé determinante il modo con cui tale comune volontà si manifesta. Si vedano in tal senso, ex multis, sentenza della Corte di giustizia UE del 22 ottobre 2015, causa C-194/14 P, AC-Treuhand c. Commissione, ECLI:EU:C:2015:717, par. 28, nonché sentenza della Corte di Giustizia UE del 13 luglio 2006, causa C-74/04 P, Commissione c. Volkswagen, ECLI:EU:C:2006:460, par. 37. ]

<sup>694</sup> [Cfr., e.g., sentenza della Corte di giustizia UE del 14 luglio 1972, causa C-48/69, Imperial Chemical Industries c. Commissione, ECLI:EU:C:1972:70, par. 64. Come più volte ricordato dal giudice europeo, il Trattato distingue la nozione di pratica concordata da quella di accordo e da quella di decisione di associazione di imprese "al solo scopo di ricomprendere diverse forme di collusione tra imprese che, dal punto di vista soggettivo, hanno la medesima natura e che si distinguono unicamente per la loro intensità e per le forme in cui si manifestano" (cfr. sentenza della Corte di giustizia UE dell' 8 luglio 1999, causa C-49/92 P, Commissione c. Anic Partecipazioni, ECLI:EU:C:1999:356, parr. 112 ss.). In tal senso, in linea con la giurisprudenza della Corte di giustizia europea, il concetto di pratica concordata implica una forma di coordinamento fra imprese che, senza spingersi fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, sostituisce consapevolmente una collaborazione pratica fra le stesse ai rischi della concorrenza (sentenza della Corte di giustizia UE del 4 giugno 2009, causa C-8/08, T-Mobile Netherlands e altri, ECLI:EU:C:2009:343, par. 26).]

<sup>695</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE del 28 maggio 1998, causa C-7/95 P, Deere c. Commissione, ECLI:EU:C:1998:256, par. 86.]

<sup>696</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE del 7 gennaio 2004, cause riunite C-204-205, 211, 213, 217 e 219/00 P, Aalborg Portland e altri c. Commissione, ECLI:EU:C:2004:6, par. 55; TAR Lazio, sez. I, sentenza 26 luglio 2016, n. 10303, CNS.]

<sup>697</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE del 16 dicembre 1975, cause riunite 40-48, 50, 54-56, 111, 113, 114/73, Suiker Unie e altri c. Commissione, ECLI:EU:C:1975:174, parr. 173 ss.]

<sup>698</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE dell'8 luglio 1999, causa C-199/92 P, Hüls c. Commissione, ECLI:EU:C:1999:358, par. 162.]

all'infrazione considerata nel suo insieme<sup>699</sup>. Nell'ambito di un'infrazione di una certa durata, il fatto che le manifestazioni dell'intesa avvengano in periodi differenti, eventualmente separati da intervalli di tempo più o meno lunghi, resta poi ininfluenza ai fini dell'esistenza di tale intesa qualora le diverse azioni che compongono tale infrazione perseguano una sola finalità e si inscrivano nel contesto di un'infrazione a carattere unico e continuato<sup>700</sup>. A fronte della prova di un'intesa unica e continuata nel tempo, con riguardo alla posizione delle singole parti l'intesa risulta contestabile anche nei confronti di chi si limiti a trarne un vantaggio assumendo un ruolo meramente passivo, dovendosi riconoscere l'esonero da responsabilità solo in caso di dissociazione dall'intesa, che sia quantomeno manifestata a tali altri partecipanti all'intesa, e ciò anche quando l'impresa non abbia dato seguito ai risultati di una riunione avente un oggetto anticoncorrenziale<sup>701</sup>. Ai fini dell'imputabilità di un'intesa la giurisprudenza ha reputato infatti sufficiente la partecipazione anche a una sola riunione<sup>702</sup>, e anche se si tratta di riunioni in ambito associativo<sup>703</sup>.

**392.** In questo contesto di coordinamento, lo scambio di informazioni, eventualmente tramite associazioni di categoria, può anche facilitare l'attuazione di un cartello consentendo alle imprese di controllare se i partecipanti rispettano i termini concordati, oppure può permettere alle imprese in collusione tra di loro di controllare dove e quando altre imprese tentano di entrare sul mercato, così aumentando la stabilità interna ed esterna di un esito collusivo sul mercato. Questo tipo di scambi di informazioni verrà valutato come parte del cartello<sup>704</sup>.

**393.** Da ultimo, occorre poi ricordare che, per ricadere nel divieto di cui all'articolo 101, par. 1, TFUE, un accordo, una decisione di associazione di imprese o una pratica concordata devono avere "per oggetto o per effetto" di impedire, restringere o falsare la concorrenza nel mercato interno. A tal proposito, dalla giurisprudenza della Corte di giustizia europea risulta che alcune forme di intese, fra le quali rientrano pacificamente quelle aventi ad oggetto la definizione concertata di prezzi, *output* e di spartizione della clientela, rivelano un grado di dannosità per la concorrenza sufficiente perché si possa ritenere che l'esame dei loro effetti non sia necessario<sup>705</sup>.

---

<sup>699</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE del 7 gennaio 2004, cause riunite C-204-205, C-211, C-213, C-217, e C-219/00 P, *Aalborg Portland e altri c. Commissione*, ECLI:EU:C:2004:6, par. 258. Sull'infrazione continuata, cfr. anche sentenza del Tribunale UE del 17 maggio 2013 nella causa T-154/09, *MRI c. Commissione*, ECLI:EU:T:2013:260, par. 193-196. Secondo la giurisprudenza, per attribuire la responsabilità dell'intera intesa unica e continuata a tutti i suoi partecipanti, anche quando un'impresa ha partecipato personalmente solo a parte della condotta contestata, è sufficiente dimostrare che l'impresa intendeva contribuire, con la propria condotta, agli obiettivi comuni perseguiti dai partecipanti e che essa era consapevole della condotta pianificata o posta in essere dalle altre imprese in attuazione degli stessi obiettivi, o che questa avrebbe potuto ragionevolmente prevedere tale condotta ed era preparata ad assumersene il rischio (sentenza della Corte di giustizia UE dell'8 luglio 1999, causa C-49/92 P, *Commissione c. Anic Partecipazioni*, ECLI:EU:C:1999:356, par. 83 e 87). Non è dunque necessario dimostrare che le parti erano consapevoli di tutti i dettagli riguardanti i contatti bilaterali tra le altre parti; è sufficiente dimostrare che il partecipante al cartello era o avrebbe dovuto essere consapevole della sua funzione generale e delle caratteristiche essenziali del cartello nel suo complesso: cfr. sentenza della Corte di giustizia UE del 14 dicembre 2006, cause riunite T-259-264, 271/02, *Raiffeisen Zentralbank Österreich c. Commissione*, ECLI:EU:T:2006:396, par. 193, in cui si considera a tal proposito che il fatto che un partecipante "non conoscesse nei dettagli le intese raggiunte in seno ai vari gruppi di discussione cui non aveva partecipato, né il fatto che essa ignorasse l'esistenza di alcuni gruppi di discussione come quelli relativi alle operazioni transfrontaliere, anche se fossero dimostrati, non potrebbero invalidare l'affermazione della Commissione secondo cui essa ha partecipato all'intesa complessiva".]

<sup>700</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE del 26 settembre 2018, C-99/17 P, *Infineon Technologies c. Commissione*, ECLI:EU:C:2018:773, par. 53.]

<sup>701</sup> [Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 18 maggio 2015, n. 2513, sentenza 4 settembre 2014, n. 4507, e sentenza 30 giugno 2016, n. 2974. A livello europeo, cfr., e.g., sentenza della Corte di giustizia UE del 28 giugno 2005, cause riunite C-189/02 P, C-202/02 P, C-205-2018/02 e C-213/02 P, *Dansk Rørindustri e altri c. Commissione*, ECLI:EU:C:2005:408, par. 142-144: "secondo una giurisprudenza costante, è sufficiente che la Commissione dimostri che l'impresa interessata ha partecipato a riunioni durante le quali sono stati conclusi accordi di natura anticoncorrenziale, senza esservi manifestamente opposta, affinché sia sufficientemente provata la partecipazione della detta impresa all'intesa. Ove sia stata dimostrata la partecipazione a riunioni del genere, spetta a tale impresa dedurre indizi atti a dimostrare che la sua partecipazione alle dette riunioni era priva di qualunque spirito anticoncorrenziale, dimostrando che essa aveva dichiarato alle sue concorrenti di partecipare alle riunioni in un'ottica diversa dalla loro (...). Al riguardo, il fatto di approvare tacitamente un'iniziativa illecita, senza distanziarsi pubblicamente dal suo contenuto o denunciarla agli organi amministrativi, ha l'effetto di incoraggiare la continuazione dell'infrazione e pregiudica la sua scoperta. Tale complicità rappresenta una modalità passiva di partecipazione all'infrazione, idonea quindi a far sorgere la responsabilità dell'impresa nell'ambito di un unico accordo (...). Inoltre, la circostanza che un'impresa non dia alcun seguito ai risultati di una riunione avente un oggetto anticoncorrenziale non è atta a escludere la responsabilità della medesima per la sua partecipazione a un'intesa, a meno che essa non abbia preso pubblicamente le distanze dal suo contenuto".]

<sup>702</sup> [Cfr. sul punto, sentenza della Corte di giustizia UE del 4 giugno 2009, causa C-8/08, *T-Mobile Netherlands e altri*, ECLI:EU:C:2009:343.]

<sup>703</sup> [Cfr., sul punto, ad esempio Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 18 maggio 2015, n. 2513 ("in caso di intese di carattere orizzontale violative della concorrenza in quanto aventi per oggetto e per effetto il concordamento delle rispettive condotte commerciali, laddove i comportamenti anticoncorrenziali siano stati convenuti nell'ambito di riunioni in ambito associativo, il singolo operatore non potrà invocare a propria discolpa la mancata conoscenza e il mancato apprezzamento del contenuto dell'intesa. E, in particolare, non potrà invocare circostanze esimenti o scriminanti laddove dal complesso delle risultanze in atti risulti comunque "[che ] l'intento anticoncorrenziale sotteso al coordinamento delle condotte stabilito fosse talmente evidente da non consentire ad alcuno dei presenti [alle riunioni] di poter affermare in modo credibile che risultasse poco chiara (...) la finalità di incidere in modo distortivo sul libero esplicarsi delle dinamiche concorrenziali" (sul punto -ex plurimis -: Cons. Stato, VI, 3 giugno 2014, n. 2837)".]

<sup>704</sup> [Commissione europea, *Linee direttrici sull'applicazione dell'art. 101 TFUE agli accordi di cooperazione orizzontale*, G.U.U.E. 2011/C 11/01, par. 59.]

<sup>705</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE del 19 marzo 2015, causa C-286/13 P, *Dole Food and Dole Fresh Fruit Europe c. Commissione*, ECLI:EU:C:2015:184, par. 113. È, in tal senso, pacifico che è talmente alta la probabilità che certi comportamenti collusivi, quali quelli che portano alla fissazione orizzontale dei prezzi ovvero alla ripartizione dei mercati e della clientela abbiano effetti negativi, in

**394.** In presenza di domande di clemenza, il giudice amministrativo ha ritenuto che il dichiarante non è tenuto a fornire un riscontro probatorio su ciascuno degli elementi di cui si compone la propria dichiarazione, né che l'Autorità sia tenuta a raccogliere aliunde riscontri documentali puntuali per ciascuno di tali profili oggetto di dichiarazione, essendo sufficiente che tale attività di raccolta di riscontri esterni venga svolta al fine di dimostrare la veridicità e l'attendibilità delle dichiarazioni del richiedente "nel loro "nucleo forte"<sup>706</sup>. Il giudice amministrativo ha altresì ritenuto che le eventuali "fisiologiche differenze che possono sussistere nel dettaglio della ricostruzione dei fatti tra l'uno e l'altro dichiarante" non incidono in alcun modo sull'attendibilità di tali applicant nella misura in cui essi hanno descritto una medesima intesa nei suoi tratti principali e che, al contrario, in un "contesto caratterizzato da oggettiva difficoltà probatoria", alla domanda di clemenza "deve essere riconosciuto un valore probatorio non trascurabile"<sup>707</sup>, e dunque laddove tali dichiarazioni sono concordanti e vengono suffragate le une dalle altre ben potrà l'Autorità procedente farvi ricorso ai fini della prova dell'infrazione. Sotto quest'ultimo profilo, il Tribunale UE ha infatti considerato che la Commissione può legittimamente fare affidamento, ai fini della prova di taluni aspetti dell'infrazione, anche immediatamente sulle dichiarazioni rese dagli applicant (in assenza di specifica documentazione su taluni profili dell'intesa), e ciò in particolare laddove vi siano "diverse dichiarazioni di imprese concordanti, ... per cui le une vengono suffragate dalle altre"<sup>708</sup>.

#### **V.4. Applicazione nei casi di specie**

##### **V.4.1. L'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato**

###### *V.4.1.1. Le condotte contestate*

**395.** I fatti descritti nel par.III.2.2. testimoniano che Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), Mondi Cartonstrong (poi Cartonstrong), Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello, Plurionda, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno), SCA (poi DS Smith), Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino), Adda Ondulati, Imballaggi Piemontesi, Ondulati Nordest, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, Ondulato Piceno, ICOM, Ondulati del Savio, nonché l'associazione di categoria GIFCO, hanno posto in essere un'intesa segreta, unica e continuata nel tempo, in violazione dell'articolo 101, par. 1, TFUE, consistente nella definizione dei prezzi di vendita del cartone ondulato, in particolare agli scatolifici non verticalmente integrati, e nella definizione di fermi degli stabilimenti produttivi, al fine di ridurre l'output di modo da sostenere l'aumento del prezzo del foglio e preservare la propria marginalità, anche in danno dei concorrenti non integrati.

**396.** Il coordinamento si è articolato, in primo luogo, sotto forma della definizione concordata degli sconti su un listino comune "02.02.2004" definito congiuntamente nel febbraio 2004. Tale matrice di prezzo comune è stata ideata quale strumento teso a facilitare il coordinamento della propria condotta commerciale sul mercato. In atti è presente copia del fax con cui Cartonificio Fiorentino, società concorrente al tempo controllata da Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), ha trasmesso ad Ondulati Nordest il Listino 2004 in data 6 febbraio 2004<sup>709</sup>, a riprova della specifica dichiarazione resa da un applicant circa il fatto che uno dei soggetti che svolgeva l'attività di predisposizione materiale dei listini (Ondulati Giusti e SCA, e dunque nel caso di specie il primo) lo ha trasmesso ad un altro partecipante alle riunioni di vertice (Ondulati Nordest), essendo ciò avvenuto in attuazione di quanto definito in una riunione tra i vertici delle principali aziende del settore che avevano congiuntamente deciso di adottare tale nuovo listino<sup>710</sup>. Agli atti del procedimento sono poi presenti alcuni documenti in cui si dà atto, internamente a SCA (poi DS Smith) e Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), dell'esistenza nel mese di gennaio 2004 di un listino di contenuto analogo a quello poi definito in data

---

*particolare sul prezzo, sulla quantità o sulla qualità dei prodotti e dei servizi che può essere ritenuto inutile, ai fini dell'applicazione dell'art. 101, par. 1, TFUE, dimostrare che tali comportamenti abbiano effetti concreti sul mercato. L'esperienza infatti dimostra che tali comportamenti determinano riduzioni della produzione e aumenti dei prezzi, dando luogo ad una cattiva allocazione delle risorse a detrimento, in particolare, degli utenti finali; sentenza della Corte di giustizia UE del 19 marzo 2015, causa C-286/13 P, Dole Food and Dole Fresh Fruit Europe c. Commissione, ECLI:EU:C:2015:184, par. 115. Secondo la giurisprudenza della Corte di Giustizia, per valutare se un tipo di coordinamento presenti un grado sufficiente di dannosità, per essere considerato come una restrizione della concorrenza per oggetto ai sensi dell'art. 101, par. 1, TFUE, occorre riferirsi agli obiettivi che esso mira a raggiungere, nonché al contesto economico e giuridico nel quale si colloca. Nella valutazione di tale contesto occorre prendere in considerazione anche la natura dei beni o dei servizi coinvolti e le condizioni reali del funzionamento e della struttura del mercato o dei mercati in questione.]*

<sup>706</sup> *[Una questione che è stata sollevata da alcuni co-cartelist nel contenzioso a valle di taluni procedimenti con più applicant riguarda le differenze, ed eventuali incongruenze, riscontrate nelle dichiarazioni di questi ultimi. Nella causa avviata da Sara Lee, sanzionata nell'ambito del provvedimento Vendita al dettaglio di prodotti cosmetici in cui erano presenti tre applicant, a fronte della censura circa l'esistenza di incongruenze nelle ricostruzioni dei vari richiedenti il trattamento favorevole, il giudice ha considerato che, pur in presenza di "fisiologiche differenze che possono sussistere nel dettaglio della ricostruzione dei fatti tra l'uno e l'altro dichiarante, le dichiarazioni, nel loro "nucleo forte", sono tendenzialmente coincidenti, per cui anche eventuali incongruenze non possono incidere sul fatto che tutte e tre le imprese hanno evidenziato la sussistenza di un'intesa riguardante il territorio nazionale tra i principali produttori attivi nel settore dei cosmetici venduti attraverso il canale retail" (TAR Lazio, sez. I, sentenza 17 novembre 2011, n. 8945, par. 4).]*

<sup>707</sup> *[Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 24 ottobre 2014, n. 5274, par. 4.]*

<sup>708</sup> *[Sentenza del Tribunale UE del 13 luglio 2011, causa T-59/07, Polimeri Europa c. Commissione, ECLI:EU:T:2011:361, par. I.A.]*

<sup>709</sup> *[DOC478, all. 2.]*

<sup>710</sup> *[omissis].*

02.02.2004<sup>711</sup>, e dunque dello svolgimento di tale attività preparatoria da parte di tali società, così come poi dell'adozione di tale medesimo listino per altri partecipanti alle riunioni di vertice nel corso del mese successivo (nel caso di specie, oltre ad Ondulati Nordest, anche Cartonstrong)<sup>712</sup>

**397.** Dalla documentazione ispettiva emerge a tal proposito in maniera chiara che, lungi dall'essere una prassi generata da richieste in tal proposito formulate dai clienti, come sostenuto da talune parti nel corso del procedimento, l'utilizzo del listino 02.02.2004 è stato frutto di una scelta iniziale, di natura concertata, di impiego di una matrice comune definita congiuntamente dai principali produttori nazionali, tanto che ad un certo punto nel 2016 si considera, nell'ambito di una riunione tra più concorrenti, di "[r]ipartire dal Listino del 2000", ossia dal listino precedente a quello del 2004<sup>713</sup>. Dalla documentazione ispettiva, risulta più in generale la consapevolezza circa l'importanza del listino al fine della concertazione sui prezzi di vendita del cartone ondulato, fino al punto da considerare la possibilità di introdurre un listino comune anche per le scatole<sup>714</sup>.

**398.** A fronte del fatto che la dichiarazioni resa dall'applicant trova pieno riscontro nella documentazione ispettiva, la definizione del Listino 2004 viene accertata nei confronti di tutte le società che al tempo partecipavano alle riunioni di vertice e dunque, oltre a Ondulati Giusti (poi Pro-Gest) e SCA (poi DS Smith), anche Cartonstrong, Ondulati Maranello, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Ondulati Nordest, Imballaggi Piemontesi, nonché anche Nettingsdorfer, Smurfit Sisa e Kappa Packaging (società poi confluite in Smurfit Kappa)<sup>715</sup>. La definizione concertata del Listino 2004 è stata identificata quale *dies a quo* della contestazione (e in particolare si è a tal proposito fatto convenzionalmente riferimento al 2 febbraio 2004, data di entrata in vigore del Listino). L'intesa è poi proseguita, a listino immutato, fino all'apertura del presente procedimento istruttorio.

**399.** L'intesa si è poi articolata in una fitta serie di riunioni, che hanno avuto luogo con cadenze temporali stabili e secondo dinamiche costanti nel tempo, dal 2004 fino all'apertura del presente procedimento istruttorio: il coordinamento tra i produttori di cartone ondulato avveniva, in primo luogo, nell'ambito di riunioni tra i vertici aziendali, o nel corso di contatti telefonici tra gli stessi, per definire periodicamente una misura generale di aumento dei prezzi del foglio da praticare agli scatolifici terzi, nonché la data di decorrenza di tale aumento, che sarebbe poi stata declinata per i clienti di ciascuna zona nell'ambito di riunioni regionali cui partecipavano, previa indicazione in tal senso da parte dei vertici aziendali, i rappresentanti commerciali delle aziende concorrenti. Di tale circostanza dà anche evidenza la documentazione in atti dalla quale emerge chiaramente che, prima di recarsi alla riunione regionale, i partecipanti già sapevano qual era la misura generale dell'aumento da applicare ("*[r]iunione Veneto per aumento [omissis] al solito posto il 5 luglio ore 10,30. Provi a sentire il Viest per conferma e mi fai poi sapere*"), e ciò era evidentemente possibile in quanto la stessa era già stata precedentemente definita, appunto nelle citate riunioni tra i vertici<sup>716</sup>.

**400.** Dello svolgimento di riunioni tra i vertici aziendali danno conto le dichiarazioni rese da tutti e tre i *leniency applicant*, due dei quali identificano puntualmente i nominativi delle persone fisiche partecipanti a tali riunioni nel tempo, tra cui compaiono i rappresentanti del gruppo Pro-Gest (e prima ancora anche di Ondulati Giusti), Smurfit Kappa, DS Smith, Imballaggi Piemontesi, Ondulati Nordest e del gruppo Laveggia. La documentazione in atti dà poi prova dell'effettivo svolgimento delle riunioni tra i vertici e dei contatti telefonici tra di essi, nell'intero periodo oggetto di contestazione<sup>717</sup>.

---

<sup>711</sup> [Cfr. in tal senso, ISP483 (DS Smith), ISP516 (DS Smith) e ISP527 (Toscana Ondulati); ISP688 (Pro-Gest), che contiene copia di un fax da cui emerge che Ondulati Giusti disponeva del listino già in data 20 gennaio 2004.]

<sup>712</sup> [Cfr. ISP270.237 acquisito presso Cartonstrong, che riporta come data di entrata in vigore del listino il 24 febbraio 2004 ("dal 24/02/2004"). Presso Ondulati Nordest è stato rinvenuto in ispezione un estratto del "Listino 2/2004" con inserimento nel database interno in "Data: 26/02/2004" (ISP340, Ondulati Nordest).]

<sup>713</sup> [ISP903 (ICO).]

<sup>714</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>715</sup> [Non può pertanto essere accolta l'argomentazione a tal proposito sollevata da Smurfit Kappa (DOC804) circa la mancata partecipazione alla predisposizione materiale del listino da parte di Nottoli (Kappa Packaging, poi Smurfit Kappa), menzionata da due *leniency applicant* quale società tradizionalmente coinvolta in tale attività in quanto storico produttore della Toscana, essendo – secondo Smurfit Kappa – questi al tempo un operatore divenuto marginale. A tal proposito, si rappresenta infatti che non rileva tanto il dato formale della predisposizione materiale del listino quanto la decisione, assunta nel contesto di una riunione di vertice, di adottare tale matrice di prezzi comune e, se da un lato tale ricostruzione trova conferma nella documentazione in atti (cfr. supra), dall'altro due *applicant* danno ampio conto della partecipazione alla riunione di vertice non solo di esponenti di Kappa Packaging ma anche di esponenti di Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (società poi tutte confluite in Smurfit Kappa).]

<sup>716</sup> [In tal senso, ISP39 (Smurfit Kappa); cfr., e.g., ISP270.293 (Cartonstrong), contenente una tabella della riunione regionale del tavolo Veneto del 25 giugno 2015 che riporta in alto l'indicazione a mano "+30 S +40 D" che, secondo quanto affermato da un *applicant*, indica la misura tendenziale dell'aumento concordata dai vertici aziendali nell'ambito delle riunioni di vertice, ossia appunto un aumento di circa 30 euro per 1.000 mq per cartoni con onda singola e + 40 euro per 1.000 mq per cartoni con onda doppia. Cfr. anche DOC512c, all. 2A, contenente copia del tabulato della riunione regionale del tavolo Veneto del 13 giugno 2014 compilata a mano dal rappresentante di Cartonstrong, nella quale in altro a sinistra compare la dicitura "+30 dal 23/06/2014", ossia dell'indicazione in tal senso ricevuta dai vertici aziendali a valle delle riunioni di vertice, nonché i numerosi altri tabulati che riportano analoghe indicazioni, come meglio illustrati nel par. III.2.2.3.]

<sup>717</sup> [In tal senso, la documentazione ispettiva offre la prova di una riunione da collocarsi tra il novembre e il dicembre 2005, descritta negli appunti del sig. [omissis], al tempo Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, e in particolare del fatto che nell'ambito di una riunione a Modena era stato previsto un aumento del prezzo del foglio dal 12 dicembre 2005 ("[omissis]");

**401.** Nell'ambito delle riunioni di vertice, o anche talora telefonicamente, soprattutto nella fase antecedente all'affitto degli stabilimenti di Ondulati Giusti e poi alla loro acquisizione da parte di Pro-Gest, che ha portato una significativa riduzione dei volumi di fogli immessi sul mercato, venivano concordati anche i fermi di taluni turni di produzione degli stabilimenti delle parti (c.d. ciminiere spente). La pratica dei fermi produttivi trova specifica menzione nelle dichiarazioni rese da tutti e tre i *leniency applicant*, e la documentazione depositata da DS Smith e da Pro-Gest con riferimento ai fermi di produzione nella giornata del venerdì di alcuni dei propri stabilimenti, in particolare nel biennio 2013-2014, conferma la sovrapposizione di una parte rilevante di tali fermi (cfr. par. III.2.2.2.). Inoltre, agli atti del procedimento è presente un'email del 24 febbraio 2016 da [omissis], direttore dello stabilimento di Arcore di DS Smith, a [omissis], General Manager di DS Smith, con oggetto "Turni Arcore", con la quale il primo comunica al secondo "che questo pomeriggio tolgo un turno e farò lo stesso venerdì notte. [omissis] [Sheets Sales Manager dello stabilimento di Arcore di DS Smith, il quale partecipava al tavolo Lombardia/Piemonte per conto di DS Smith, ndr] ha sentito la Cartonstrong che sta facendo la stessa cosa"<sup>718</sup>.

**402.** Le indicazioni ricevute dai vertici aziendali venivano poi sviluppate nell'ambito di riunioni "regionali", articolate separatamente per le zone/tavoli cd. Lombardia/Piemonte, per la zona del c.d. "Veneto", per la zona "Toscana/Emilia", nonché per la zona "Marche/Umbria/Sud". Le riunioni dei diversi tavoli regionali avevano luogo a pochi giorni di distanza l'uno dall'altro (esemplificativa in tal senso è, ad esempio, un'email inviata in data 2 febbraio 2017 da [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, a [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, nella quale si legge "Lunedì Veneto Martedì Emilia Mercoledì Lombardia"<sup>719</sup>). In particolare, dalle informazioni in atti emerge che le seguenti società hanno partecipato alle riunioni regionali, talune di esse con una partecipazione variabile nel tempo, o di carattere residuale, o attraverso entità giuridiche poi in esse confluite, come meglio illustrato nel par. III.2.2.2.: (i) riunioni tavolo Veneto: DS Smith, Smurfit Kappa, Scatolificio La Veggia, Ondulati Nordest, Ondulati del Friuli e alcune società del gruppo Pro-Gest (Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulati Maranello, Ondulato Trevigiano e Plurionda); (ii) riunioni Lombardia/Piemonte: DS Smith, Adda Ondulati, Imballaggi Piemontesi, Innova Group – Stabilimento di Caino, alcune società del gruppo Pro-Gest (Cartonstrong e Pro-Gest) e alcune società del gruppo Laveggia (Scatolificio La Veggia e Ondulati Santerno); (iii) riunioni Toscana/Emilia: DS Smith, Smurfit Kappa, alcune società del gruppo Pro-Gest (Pro-Gest, Cartonstrong e Ondulati Maranello) e alcune società del gruppo Laveggia (Scatolificio La veggia e Ondulati Santerno); (iv) riunioni tavolo Marche/Umbria/Sud: DS Smith, Scatolificio La Veggia, Ondulato Piceno, Pro-Gest, ICOM e Ondulati del Savio, e possibilmente Kappa Packaging (poi Smurfit Kappa) nel periodo 2005-2008<sup>720</sup>.

**403.** Le riunioni avevano di regola, per ciascun tavolo, luogo nello stesso posto ("al solito posto"<sup>721</sup>) e tendenzialmente alla stessa ora (alle 10.30 la mattina), e in particolare le riunioni Lombardia/Piemonte avevano di regola luogo presso l'hotel Holiday Inn di Assago, quelle del Veneto di regola presso l'hotel Viest di Vicenza, quelle Toscana/Emilia, nell'ultima fase dell'intesa, di regola all'hotel Le Cerbaie di Altopascio, e da ultimo quelle Marche/Umbria/Sud, sempre quantomeno nell'ultima fase dell'intesa, presso l'hotel Mulino Rosso di Imola. Agli atti del procedimento sono presenti numerose ricevute di pagamento delle sale degli alberghi che, secondo quanto rappresentato dai dichiaranti, venivano inizialmente pagate dai soli operatori più grandi mentre poi in un secondo momento si sviluppò la prassi di pagare le sale riunioni a rotazione.

**404.** Nell'ambito delle riunioni regionali, si procedeva a considerare l'aumento definito dai vertici, quale criterio generale di massima, e si procedeva poi a declinare lo sconto (sul prezzo definito in base al Listino 2004) cliente per

---

ISP112, International Paper). Cfr. anche alcune ricevute del ristorante dell'hotel San Marco di Parma e dell'hotel I Tre Galletti di Sasso Marconi rinvenute da DS Smith nell'archivio della documentazione relativa al sig. [omissis], con riferimento al periodo in cui è stato amministratore delegato di SCA (poi appunto DS Smith), in particolare una del 24 novembre 2010 (hotel San Marco di Parma) e una del 25 marzo 2011 (hotel I Tre Galletti), in cui sono annotate le indicazioni "[omissis]- [omissis]" e "[omissis] [omissis]", e ossia dei nomi dei rappresentanti di vertice di SCA (poi DS Smith) e Pro-Gest (DOC569, all. 2 e 3). In atti è presente anche copia dell'estratto dell'agenda del sig. [omissis], amministratore delegato di Pro-Gest, sulla quale è segnata una riunione presso il ristorante Tre Galletti di Sasso Marconi in data 25 marzo 2011 (DOC626, all. 40). Di una riunione "che è stata fatta a Parma", da collocare presumibilmente nell'ottobre del 2014, si parla poi in un'email del 28 ottobre 2014 da [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, a [omissis], amministratore delegato di ICOM, i quali, non partecipando alle riunioni di vertici, sono stati appunto informati dei contenuti della riunione (ISP1009 (ICOM) e ISP887 (Ondulato Piceno)). Un'ulteriore riunione, a pranzo, tra i soli rappresentanti di Pro-Gest e DS Smith, ha avuto luogo in data 7 marzo 2016 (DOC626, all. 39). La documentazione in atti offre poi la prova di altre riunioni analoghe in particolare in data 7 aprile 2016 presso l'hotel Tre Galletti di Sasso Marconi (come risulta anche dagli estratti del telepass delleauto del sig. [omissis] di Pro-Gest e del sig. [omissis] di Ondulati Nordest, in uscita al casello autostradale sito in prossimità dell'hotel in pari data; cfr. rispettivamente DOC580bis, all. 1 e 2 e DOC571ter, all. 1), così come anche di un'ulteriore riunione di vertice in data 31 gennaio 2017, e presso il ristorante Montana, sito in provincia di Modena (cfr. ISP316 (Pro-Gest) e ISP333 (Pro-Gest), nonché ricevuta del pranzo in DOC626, all. 37).]

<sup>718</sup> [DOC15a, all. 22. Dalla documentazione in atti (DOC642) risulta che lo stabilimento di Arcore è stato effettivamente fermato in data 24 febbraio 2016 e anche il successivo venerdì 26 febbraio 2016.]

<sup>719</sup> [ISP34 (Smurfit Kappa).]

<sup>720</sup> [A tal proposito, si è già rappresentato che i tabulati delle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud contengono un'apposita colonna "KAPPA", e in tale colonna sono spesso anche compilati, per cui è possibile che in una prima fase la società abbia partecipato anche a tale tavolo regionale mentre successivamente solo ad altri tavoli.]

<sup>721</sup> [Cfr., e.g., ISP39 (Smurfit Kappa). Del fatto che la riunione sia sempre al solito posto dà anche atto un'email interna a DS Smith del 30 ottobre 2014 da omissis], del Sales Department dello stabilimento di Rosà di DS Smith, ad [omissis], General Manager dello Stabilimento di Rosà con oggetto "[OMISSIS]": "[OMISSIS], APPENA PUOI TELEFONA A [omissis]. MI CHIEDE LA LISTA CON GLI SCONTI... PERCHÉ MARTEDI' 04-11 C'E' LA SOLITA RIUNIONE A VICENZA EST - SOLITO POSTO. FAMMI SAPERE. CIAO" (DOC15a, all. 12, enfasi nell'originale).]

cliente, utilizzando tabelle precompilate che ciascun partecipante aveva con sé, sostanzialmente analoghe per funzionalità e struttura, che riportavano in ciascuna colonna il nome dei fornitori e in ciascuna riga il nome dei clienti. A conferma dell'unicità del fenomeno, e del fatto che nelle riunioni regionali venivano declinate medesime indicazioni ricevute dai vertici aziendali, si consideri che dalle evidenze in atti risulta che ciascun giro di riunioni regionali dava attuazione ad una medesima indicazione ricevuta dai vertici<sup>722</sup>. Nel contesto delle riunioni regionali, o in altre riunioni dedicate, venivano declinati anche i prezzi dei fogli che non compaiono nel Listino 2004 (ad esempio, la c.d. micro-onda per alimenti o il cartone pesante, quest'ultimo oggetto di specifica discussione anche nelle stesse riunioni regionali<sup>723</sup>).

**405.** A tal proposito, come affermato in giurisprudenza, non rileva la circostanza che taluni operatori abbiano partecipato solo alle riunioni di un dato tavolo regionale, e non ad altre, o che non abbiano partecipato al coordinamento con riferimento a determinate specifiche tipologie di prodotti, nella misura in cui risulta che essi avevano piena consapevolezza circa le caratteristiche generali e la funzione dell'intesa in corso, consistente in primo luogo nell'aumento dei prezzi di vendita dei fogli. Né rileva la circostanza che essi abbiano utilizzato listini interni per la formulazione dei prezzi<sup>724</sup>, o poi applicato alla propria clientela sconti diversi da quelli concordati in sede di riunione, come sostenuto da talune parti del procedimento, nella misura in cui emerge, dagli elementi in atti, che questi hanno partecipato alle citate riunioni con i concorrenti, o ricevuto informazioni ad esse relative per il tramite di taluni concorrenti. Come illustrato in giurisprudenza, è infatti possibile presumere che, quando un'impresa riceve dati strategici da un concorrente (nel contesto di una riunione, o mediante telefono o posta elettronica), essa abbia accettato le informazioni ricevute ed abbia adattato il proprio comportamento sul mercato di conseguenza.

**406.** In totale, agli atti sono presenti prove documentali dello svolgimento di circa 75 riunioni regionali. Le evidenze raccolte comprendono oltre 100 tabulati, tra cui sia tabulati preparati internamente in vista delle riunioni regionali (tutti i tavoli), nei quali ciascuna parte segnava gli sconti da essa praticati in quel dato momento e da comunicare agli altri partecipanti alla riunione (come ad esempio le tabelle di cui alle Figure 11 rinvenute in ispezione presso DS Smith, Cartonstrong e Laveggia), sia tabulati compilati che riportano il contenuto e gli esiti delle riunioni regionali (tutti i tavoli), e indicano gli sconti "concordati" da applicare, a valle della riunione, a partire da una determinata data (cfr., e.g., Figure 12, 13 e 14). Numerosi tabulati di questo genere sono stati rinvenuti in ispezione presso la sede di Cartonstrong, e numerosi altri sono stati poi depositati da Cartonstrong nel corso del procedimento. Molti altri tabulati sono stati rinvenuti presso altre parti del procedimento (Smurfit Kappa e Ondulato Piceno), o trasmessi dai *leniency applicant*; da un confronto tra le informazioni ivi contenute, tra di esse precise e concordanti, è possibile escludere che possa trattarsi di strumenti di *market intelligence*, come pure sostenuto da talune parti nel corso del procedimento (cfr. par. IV.3.1.). La documentazione in atti fornisce ampio riscontro della regolarità con cui gli incontri si sono articolati nel tempo, nonché della partecipazione al coordinamento anche del *senior management*, per tutte le parti del procedimento. Sulla base della documentazione in atti e delle dichiarazioni dei *leniency applicant* è stato inoltre possibile ricostruire in maniera puntuale i diversi rappresentanti che, nel corso del tempo, hanno partecipato all'intesa per conto delle parti (cfr., par. III.2.2.4., Tabella 6).

---

<sup>722</sup> [Cfr., in tal senso, ad esempio, le tabelle compilate dai rappresentanti di Cartonstrong per le riunioni svoltesi nel mese di novembre 2013 per i tavoli Veneto, Toscana/Emilia e Lombardia, le quali danno tutte atto della medesima indicazione di aumento ricevuta dai vertici aziendali (+ 40 euro); cfr., in particolare, DOC626, all. 15, 16 e 17.]

<sup>723</sup> [In tal senso, alcune tabelle compilate dai rappresentanti di Cartonstrong nel corso delle riunioni, danno espressamente atto del coordinamento sugli sconti per i vulcani e i vulcanelli (per i cd. vulcanelli; cfr., e.g., ISP270.358 (Cartonstrong), e in particolare l'indicazione inserita a mano a margine della tabella compilata nel corso della riunione regionale Veneto del 5 luglio 2016 "9/5→660 670", che sta ad indicare il prezzo riferito al cartone BC vulcano KSTSK 96265, così come invece l'indicazione "9/9→700 710" è il prezzo riferito al cartone BC vulcano KSTSK96269, entrambi non quotati nel Listino 2004). Similmente, cfr. anche ISP270.313 (Cartonstrong), con riferimento alla concertazione sui vulcanelli, nonché altri esempi di cui si è dato atto nel par. III.2.2.3. Sull'esistenza di ulteriori riunioni specifiche anche con riferimento al foglio pesante, DS Smith ha fatto riferimento ad una specifica riunione nel settembre/ottobre 2014 tra DS Smith ([omissis]), Smurfit Kappa ([omissis]) e ([omissis]), nel corso della quale è stata concordata una percentuale di aumento da chiedere alla generalità dei clienti, e a cui sono seguiti contatti periodici successivi al fine di coordinare la propria condotta commerciale. A tale specifico settore sembra riferirsi un'email del 23 ottobre 2013, in cui si fa riferimento al "CF mercato Italia 3 onde bloccato per "accordo di non belligeranza" (ISP634, Pro-Gest). Sul punto, cfr. anche ISP316 (Pro-Gest) e ISP333 (Pro-Gest), contenente copia di un'email relativa ad una riunione di vertice svoltasi in data 31 gennaio 2017 (cfr. supra par. III.2.2.3), in cui si discute anche della necessità di rivedersi per "ribadire il messaggio di collaborazione tra le nostre realtà, soprattutto ora che, per quel che riguarda il 3 onde, andiamo incontro al rinnovo dei contratti annuali", e dunque con riferimento anche ai contratti annuali per il cartone pesante, anch'essi dunque oggetto di concertazione. Un ulteriore applicant ha poi dato conto di specifiche riunioni dedicate alla micro-onda per alimenti ([omissis]).]

<sup>724</sup> [A tal proposito, l'Autorità ritiene che il mancato utilizzo del Listino del 2004 nella formulazione, in tutto o in parte, dei prezzi alla propria clientela, rappresentata da alcune parti del procedimento (ad esempio alcune hanno dichiarato di utilizzare il Listino solo per alcuni clienti e non per altri, o solo fino ad un determinato arco temporale), non abbia alcuna rilevanza immediata sotto il profilo della sussistenza dell'infrazione. Ciò nella misura in cui il Listino rappresenta una matrice di riferimento per il calcolo del prezzo di vendita finale delle principali categorie di fogli in cartone ondulato, e l'applicazione del Listino, al netto dello sconto concordato nelle riunioni, consente di definire un prezzo al metro quadro per una data tipologia di cartone (peraltro nel contesto delle riunioni si dà conto anche del cliente a cui tale foglio è venduto), e tale informazione può poi facilmente essere fatta propria nell'ambito delle negoziazioni individuali con tale dato cliente, in qualunque forma essa si conduca (con o senza Listino). Ciò è tanto vero che da numerose evidenze in atti emerge che nel contesto dell'intesa venivano definiti anche i prezzi di fogli in cartone ondulato non quotate nel Listino, quali la micro-onda per alimenti il vulcano o l'heavy duty, a dimostrazione del fatto che il Listino è stato uno strumento della concertazione e non il suo fine, che è stato quello di aumentare i prezzi di vendita di tutte le tipologie di fogli.]

**407.** Dalla documentazione in atti emerge altresì che le parti dell'intesa hanno coordinato le proprie strategie commerciali anche nell'ambito di contatti bilaterali o multilaterali, al di fuori delle tradizionali riunioni di calendario, per uniformare volta per volta il proprio comportamento a fronte di clienti comuni.

#### *V.4.1.2. Il monitoraggio dell'intesa*

**408.** L'osservanza di quanto pattuito è stata effettuata nel tempo attraverso una pluralità di strumenti, e in particolare sia attraverso il controllo delle condizioni di prezzo e dei rapporti di fornitura in atto in apertura delle riunioni, sia talora attraverso i clienti scatolifici, così come anche attraverso il controllo delle fatture o ad esempio, con particolare riguardo ai controlli sui fermi degli ondulatori, recandosi presso gli impianti per verificare lo spegnimento degli impianti. Possibilità di monitoraggio era assicurata anche dai dati trasmessi dal GIFCO, che consentono di identificare eventuali condotte commerciali aggressive<sup>725</sup>. Il GIFCO ha dunque assunto un ruolo attivo in tale coordinamento, in particolare diffondendo su base semestrale dati relativi alla produzione semestrale disaggregata di fogli in cartone ondulato per ciascun stabilimento di ciascun produttore associato, che consentono dunque di identificare condotte anomale riferibili ai singoli partecipanti al cartello e con specifico riferimento alle diverse aree geografiche in cui essi operano. Il GIFCO ha inoltre trasmesso su base mensile dati relativi alla produzione mensile aggregata di fogli in cartone ondulato articolati in sette aree geografiche, e anche tale dato ha rappresentato un importante indicatore che ha consentito alle parti di monitorare, in tempo sostanzialmente reale, la stabilità della propria posizione di mercato rispetto alla zona di riferimento e tenuta la tenuta della collusione. La circostanza che tali dati fossero diffusi anche a soggetti diversi dalle parti, tra cui sia soci del GIFCO attivi in altri mercati (soci simpatizzanti) sia, per le statistiche semestrali, ai c.d. rappresentanti delegati dei soci trasformatori (gli scatolifici), non priva di rilevanza tali dati, essendo stata in taluni casi accertata la natura anticompetitiva anche di pratiche di circolazione di dati pubblici, laddove appunto tali dati assumevano una possibile valenza strategica solo per taluni operatori, in questo caso al fine di osservare la tenuta complessiva del coordinamento sul mercato<sup>726</sup>.

**409.** A tal proposito, non rileva neppure la circostanza che taluni soggetti abbiano trasmesso al GIFCO dati sottostimati, come pure sostenuto da talune parti nel corso del procedimento: da un lato, tale circostanza conferma infatti che tali dati erano osservati dagli altri operatori del mercato, in quanto evidentemente reputati utili; dall'altro, l'osservazione dei dati GIFCO serviva ad avere un'idea generale, e in tempo sostanzialmente reale, del posizionamento relativo di ciascun partecipante all'intesa sul mercato, e ciò consentiva poi di intervenire raccogliendo anche informazioni più di dettaglio presso clienti o presso il concorrente stesso, per verificare l'eventuale deviazione dall'accordo.

**410.** Peraltro, come già anticipato, la portata anticoncorrenziale della circolazione di tali dati va apprezzata anche in uno scenario controfattuale di ripristino della condizioni di concorrenza nel mercato a seguito della cessazione delle intese, nella misura in cui sarà dunque tanto più idonea a generare una trasparenza artificiale nel mercato, facilitando la formazione di equilibri collusivi<sup>727</sup>.

#### *V.4.1.3. La restrittività dell'intesa per oggetto*

**411.** Le risultanze istruttorie testimoniano che il complesso e articolato disegno collusivo descritto nelle sezioni che precedono, in ragione della sua natura e tipologia, nonché del contesto e delle caratteristiche del mercato in cui si inserisce, si configura come una restrizione della concorrenza per oggetto, idonea ad eliminare *in toto* le incertezze delle imprese in merito al funzionamento del mercato, coinvolgendo tutte le principali variabili competitive quali i prezzi di vendita e le quantità prodotte.

**412.** L'accordo tra le parti manifesta un evidente obiettivo anticoncorrenziale anche alla luce del contesto economico in cui si inserisce. Le parti rappresentano infatti la quasi totalità degli operatori presenti a livello nazionale (con una quota nazionale pari a circa il 90%) e in ogni ambito locale in cui sono operativi. I ripetuti contatti tra le parti, nonché la capillarità e costanza delle riunioni nel tempo, hanno avuto la finalità di eliminare qualsiasi pressione concorrenziale, manifestando una comune volontà di governare le dinamiche di mercato, sostituendo una collaborazione pratica fra le stesse ai rischi della concorrenza. In questo modo, peraltro, i clienti e, in ultima istanza, i consumatori sono stati privati dei benefici derivanti dalla concorrenza che le parti avrebbero potuto esercitare le une nei confronti delle altre.

**413.** L'intesa volta alla definizione dei principali parametri di concorrenza, ossia prezzi e quantità, ha costituito per ciascuna di esse lo strumento con il quale preservare (e aumentare) la propria redditività, sterilizzando i rischi della reciproca concorrenza. I riscontri economici presentati nel par. III.1.2.4. con particolare riferimento agli anni 2013-2017 dai quali emerge che i ricavi medi delle parti nella vendita di foglio sono aumentati in misura maggiore dei costi

---

<sup>725</sup> [A tal proposito, si è già rappresentato che Ondulati del Savio non è iscritta al GIFCO e che Innova Group - Stabilimento di Caino ha aderito al GIFCO solo dopo il 31 dicembre 2016, mentre IBO (società poi confluita in Innova Group - Stabilimento di Caino) non era iscritta, né ha trasmesso dati all'associazione (DOC803).]

<sup>726</sup> [Cfr., e.g., provvedimento del 25 luglio 2017, n. 26705, caso I793, Aumento dei prezzi del cemento, in Boll. n. 31/2017. ]

<sup>727</sup> [Sui criteri rilevanti, cfr. Commissione europea, Linee direttrici sull'applicazione dell'art. 101 TFUE agli accordi di cooperazione orizzontale, G.U.U.E. 2011/C 11/01.]

di acquisto della materia prima cartacea<sup>728</sup>, peraltro in un contesto di riduzione progressiva della grammatura media dei fogli risultano perfettamente compatibili con la documentazione in atti che, da un lato, dà conto della frequenza stabile e assidua delle riunioni negli anni e della definizione periodica di misure di aumento dei prezzi sostanzialmente analoghe nel tempo (aumento di 30 euro per 1.000 mq di cartone ondulato ad onda singola e di 40 euro per 1.000 mq di cartone ad doppia onda), scenario difficilmente compatibile con quello di mero adeguamento dei prezzi ad aumenti dei costi della materia prima; dall'altro, testimonia come gli aumenti definiti potevano anche essere slegati da effettivi aumenti del prezzo della carta, e anche in tal senso ricondotti a motivi di "opportunità politica"<sup>729</sup>.

#### V.4.1.4. La segretezza dell'intesa

**414.** I comportamenti posti in essere dalle parti, complessivamente considerati, fanno emergere altresì la valenza segreta dell'intesa in esame. A tal proposito si rappresenta che, come ribadito dalla recente giurisprudenza amministrativa, un'intesa è segreta "se non altro perché non era certo palesata al pubblico e per averne la prova si è dovuta acquisire corrispondenza delle imprese coinvolte, che di norma è coperta da segreto epistolare"<sup>730</sup>.

**415.** L'esistenza di un'articolata serie di riunioni, con cadenza costante nel tempo, nel corso delle quali venivano definiti congiuntamente dai produttori di fogli il prezzo dei prodotti nonché le quantità da immettere sul mercato era infatti una circostanza ignorata dagli acquirenti dei fogli i quali, seppur hanno denunciato la pratica di utilizzo da parte di tali operatori di un listino di partenza comune, erano assolutamente ignari della complessa concertazione articolata sulla base di quella matrice. Dalla documentazione in atti emerge infatti in maniera chiara che i contatti coinvolgevano solo le parti e non soggetti terzi, tra cui *in primis* gli scatolifici puri, che non erano a conoscenza del fatto che i prezzi ad essi praticati fossero oggetto di definizione concordata da parte dei loro fornitori, o che la quantità di fogli disponibili sul mercato fosse anch'essa definita, in particolare in determinate stagioni dell'intesa, nel contesto di un'intesa tra i principali operatori nazionali al fine di sostenere gli aumenti di prezzo auspicati e preservare la propria marginalità. Dalla dichiarazioni rese dagli *applicant* emerge poi come le parti fossero attente a preservare tale segretezza, da un lato comunicando attraverso telefono più che per *email*, dall'altro ad esempio, con particolare riguardo alle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud, che in un primo tempo avevano avuto luogo presso gli stabilimenti delle società coinvolte, spostandosi in appositi alberghi per timore di essere visti dai clienti<sup>731</sup>.

#### V.4.1.5. Il profilo soggettivo dell'intesa

**416.** All'intesa posta in essere nel mercato italiano dei fogli in cartone ondulato risultano aver partecipato le seguenti parti: per il gruppo Pro-Gest, Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), Mondi Cartonstrong (poi Cartonstrong), Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello e Plurionda; per il gruppo Laveggia, Laveggia fino al 14 dicembre 2015, Scatolificio La Veggia a partire dal 15 dicembre 2015, e Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno); SCA (poi DS Smith); Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Adda Ondulati; Imballaggi Piemontesi; Ondulati Nordest; Ondulati ed Imballaggi del Friuli; Ondulato Piceno; ICOM; Ondulati del Savio; nonché anche l'associazione di categoria GIFCO. Il dettaglio di partecipazione di tali diverse società all'intesa è stato già illustrato nel par. III.2.2.2.1.; in questa sede ci si limita a richiamare in nota alcune tra le principali evidenze a carico di ciascuna di tali imprese, rinviando per ulteriori riscontri alla compiuta descrizione delle evidenze in atti di cui si è dato conto nei paragrafi che precedono<sup>732</sup>.

<sup>728</sup> [Sul punto, cfr. anche la documentazione in atti che dà espressamente conto del fatto che i prezzi del cartone ondulato hanno più che inglobato gli aumenti del prezzo della carta ("foglio = carta +  $\Delta p$ ", "fogli oltre la carta", "oggi il foglio remunerativo"); ISP908 (ICO), nonché dichiarazioni rese da ICO in sede di audizione in data 8 novembre 2017 (DOC158).]

<sup>729</sup> [Cfr., sul punto, dichiarazioni rese da DS Smith in sede di audizione in data 17 ottobre 2017 (DOC141), circa il fatto che i motivi per cui le riunioni erano indette erano legati a rialzi del prezzo della carta o anche ad aumenti della domanda che rendevano profittevole un aumento dei prezzi di vendita del foglio. Dagli atti del procedimento risulta poi in maniera evidente che non sempre gli aumenti definiti nell'ambito delle riunioni relative al foglio in cartone ondulato rispecchiavano aumenti reali dei costi delle materie prime: in tal senso, cfr., e.g., ISP500 (DS Smith), contenente un'email interna a DS Smith dell'8 ottobre 2014 con la quale il sig. [omissis], Sales Manager dello stabilimento di Ferrara, così replica alla richiesta di aumento formulata dal sig. [omissis]: "[p]er quanto riguarda il listino generale sono in completo disaccordo in quanto non ci sono incrementi delle materie prime per chiedere un aumento del genere ma solo di opportunità politica". Cfr. anche ISP465 (DS Smith), contenente un'email, sempre interna a DS Smith, del 6 maggio 2016 da [omissis] (Sales Account Sheets dello stabilimento di Rosà) a [omissis] (Sales Manager Sheets dello stabilimento di Porcari, che partecipava alle riunioni regionali Veneto e Toscana/Emilia per conto di DS Smith), e altri dipendenti di DS Smith, con la quale il primo inoltra ai secondi un'email di annuncio dei prezzi della carta, con l'indicazione "[d]a usare con i clienti come deterrente se ci chiedono diminuzioni".]

<sup>730</sup> [Cfr. Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 31 dicembre 2018, n. 5328.]

<sup>731</sup> [omissis].

<sup>732</sup> [In particolare, per quanto riguarda Smurfit Kappa, oltre alle puntuali dichiarazioni rese dai tre leniency applicant circa il ruolo di Smurfit Kappa nell'intesa (sia a livello di riunioni di vertice che regionali), per cui si rinvia ai precedenti paragrafi, cfr. anche la copiosa documentazione che dà conto della partecipazione della società, anche attraverso distinte entità giuridiche poi in essa confluite (Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa), all'intesa, tra cui numerosissimi tabulati delle riunioni regionali che riportano un'apposita colonna dedicata a Smurfit Kappa (tra cui DOC15a, all. 19), tabulati compilati dai rappresentanti di Smurfit Kappa nel corso delle riunioni (tra cui ISP40) e risconti circa la prenotazione delle sale riunioni (tra cui ISP39); per quanto riguarda Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), cfr., e.g., la numerosa documentazione rinvenuta in ispezione presso Ondulato Piceno circa la partecipazione alle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud nel periodo 2005-2008 (tra cui ISP862) e poi nel seguito quella rinvenuta presso Cartonstrong circa la partecipazione agli altri tavoli (tra cui DOC626, all. 6, DOC15a, all. 19) e preparatoria per le riunioni anche rinvenuta presso Laveggia (ISP721). Per quanto riguarda Ondulati Santerno, [omissis] ha dichiarato che il sig. [omissis] che partecipava al tavolo Lombardia/Piemonte e Toscana/Emilia per conto di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), società appartenente al gruppo Laveggia di cui

**417.** Per quanto qui di rilievo, la partecipazione all'intesa viene contestata a tutti gli operatori sopra rappresentati, ivi inclusi soggetti che vi hanno partecipato indirettamente (tramite i rappresentanti di altre società del gruppo, come è il caso di Parmense Ondulati, poi Ondulati Santerno, o per certi periodi per il tramite di rappresentanti dei propri concorrenti, come è il caso di Ondulati ed Imballaggi del Friuli<sup>733</sup> e Adda Ondulati<sup>734</sup>), o che hanno preso parte ad un

---

faceva parte, dall'aprile del 2009, anche Ondulati Santerno, dichiarava che avrebbe riportato a quest'ultima società gli sconti discussi relativamente ai clienti serviti da quest'ultima, e poi avrebbe fatto sapere al concorrente interessato la posizione di Ondulati Santerno con successiva comunicazione telefonica. Tale dichiarazione è compatibile con quanto dichiarato da Ondulati Santerno in risposta ad una richiesta di informazioni formulata dagli Uffici in sede di audizione, e ossia che il sig. [omissis], che ha svolto funzioni di responsabile commerciale cartone e poi Direttore commerciale cartone in diverse società del gruppo Laveggia, tra cui Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), pur non avendo mai detenuto cariche sociali o operative in Ondulati Santerno ha prestato attività di assistenza, nella fase di avvio della sua attività, a Parmense Ondulati, società titolare dello stabilimento di Fontevivo (PR) poi fusa per incorporazione in Ondulati Santerno (che ha tradizionalmente venduto foglio a onde tradizionali agli scatolifici che producono imballaggi in cartone ondulato, sulla base del Listino 2004); cfr. verbale di audizione di Ondulati Santerno del 5 febbraio 2019, DOC619, e risposta di Ondulati Santerno, DOC625; cfr. anche ISP270.227 (Cartonstrong), in cui il rappresentante di Cartonstrong annota espressamente che il sig. [omissis] in sede di riunione rappresentava "Parm./Roteglia", e dunque non solo lo stabilimento di Laveggia sito a Roteglia ma anche Parmense Ondulati, poi Ondulati Santerno. Si consideri poi, a tal proposito, che il sig. [omissis] ha rivestito cariche sociali, nel periodo 2011-2014, sia in Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), che in Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno) che in Ondulati Santerno (cfr. anche risposta alla richiesta di informazioni, DOC582, DOC606 e DOC625). Per quanto riguarda Ondulato Piceno, cfr. la copiosa documentazione rinvenuta presso la sede della società che dà conto delle riunioni regionali del tavolo Marche/Umbria/Sud nel periodo 2005-2008 (tra cui ISP862) e poi quella rinvenuta presso Cartonstrong che dà conto della partecipazione di Ondulato Piceno a tali riunioni regionali anche successivamente (e.g., ISP270.323, ISP270.293). Per quanto riguarda IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino), cfr. la dichiarazione di un applicant che ha anche dichiarato che il sig. [omissis], oltre a partecipare alle riunioni Lombardia/Piemonte, si informava anche sugli sconti decisi nel tavolo Veneto, in particolare per il cliente ([omissis]); della partecipazione di [omissis] alle riunioni Lombardia/Piemonte ha dato conto anche un secondo applicant ([omissis]). Cfr. anche, ad esempio, DOC626, all. 21, contenente la tabella compilata nel corso della riunione del tavolo Lombardia del 1° settembre 2014 dai rappresentanti di Cartonstrong in cui compare l'annotazione a mano "[omissis nome rappresentante di IBO, poi Innova Group - Stabilimento di Caino]" sotto la colonna "IB". Cfr. anche risposta alla richiesta di informazioni di Innova Group e Innova Group - Stabilimento di Caino con riferimento alle cariche sociali, operative o ai rapporti di agenzia rivestite dai sig.ri [omissis] in IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino) e Innova Group, da ultimo DOC640. Per Adda Ondulati, due applicant ([omissis]) hanno dichiarato che Adda Ondulati ha partecipato personalmente alle riunioni nella persona del sig. [omissis] il quale ha partecipato fino a che le sue condizioni di salute glielo hanno consentito, mentre successivamente DS Smith affermava in riunione di avere previamente informato Adda Ondulati circa l'incontro da tenersi e gli aumenti da praticare; per le ultime riunioni uno di tali applicant ha dichiarato di aver informato la sig.ra [omissis] del futuro incontro, dell'entità degli aumenti auspicati e della loro decorrenza, ma non nello specifico dei singoli clienti, e sistematicamente il giorno precedente alla riunione la medesima comunicava di non poter partecipare alla riunione causa di impegni imprevisti. In risposta ad una richiesta di informazioni formulata dagli Uffici, in data 21 gennaio 2019 e 27 febbraio 2019 Adda Ondulati ha dichiarato che il sig. [omissis] è stato responsabile commerciale di Adda Ondulati fino al [omissis] (DOC604 e DOC630). Due applicant hanno dato conto della partecipazione alle riunioni di Imballaggi Piemontesi ([omissis]), e il rappresentante di uno di essi ha dichiarato di avere appreso solo in seguito all'avvio del procedimento che il sig. [omissis] è formalmente un agente commerciale, in quanto non aveva mai avuto percezione di tale circostanza nell'ambito delle riunioni, ma al contrario il sig. [omissis] si presentava come rappresentante di Imballaggi Piemontesi (cfr., in tal senso, anche il biglietto da visita consegnato dallo stesso al sig. [omissis], responsabile vendite di Cartonstrong, DOC512c, all. 18). Cfr. anche, ad esempio, DOC626, all. 21, contenente la tabella compilata nel corso della riunione del tavolo Lombardia del 1° settembre 2014 dai rappresentanti di Cartonstrong in cui compare l'annotazione a mano [omissis nome agente di Imballaggi Piemontesi] sotto la colonna "IP". Cfr., sul punto, anche risposta alla richiesta di informazioni di Imballaggi Piemontesi del 24 maggio 2018 (DOC419), in particolare sulla durata del mandato di agenzia conferito da Imballaggi Piemontesi a [omissis]. Per Ondulati del Friuli, un applicant ([omissis]) ha dichiarato che, a partire da circa il 2009-2010, Ondulati del Friuli ha smesso di partecipare direttamente alle riunioni del Veneto e si faceva rappresentare dal sig. [omissis], responsabile commerciale di Ondulati Nordest. Quest'ultimo chiamava il sig. [omissis], consigliere di Ondulati del Friuli, avvisandolo della riunione, il quale gli forniva i prezzi in quel momento praticati ai propri clienti. A seguito della riunione il sig. [omissis] comunicava al sig. [omissis] l'importo degli sconti definiti per i clienti di Ondulati del Friuli e la decorrenza di tali sconti; cfr. anche verbale di audizione di Ondulati Nordest del 6 ottobre 2017, DOC132, nonché cfr. dichiarazioni analoghe rese da un secondo applicant ([omissis]) anche dichiarazioni in tal senso rese da Pro-Gest. Infine, anche il sig. [omissis] di Smurfit Kappa ha dichiarato che, pur non partecipando direttamente, la società Ondulati ed Imballaggi del Friuli "delegava la famiglia [omissis]" e "tale circostanza era nota a tutti i partecipanti alle riunioni" (DOC36). La circostanza che Ondulati del Friuli fosse associata a Ondulati Nordest risulta anche dalla documentazione ispettiva, e in particolare dall'ISP36, contenente un'email del 9 maggio 2016 da [omissis], direttore generale di Smurfit Kappa, a [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, con oggetto "Nord est": "Confermo che ho ritoccato [omissis], quindi l'impressione di questa mattina è confermata. Adesso il lavoro diventa ancora più interessante. Credo che dobbiamo muoverci un pò con tutti a questo punto, o meglio dove vediamo che c'è un problema, dobbiamo farlo, altrimenti tra Nord est, e quindi Friuli più vari esterni, più Progest rischiamo di essere troppo scoperti"; cfr. anche ISP270.311, contenente una tabella della riunione regionale relativa al tavolo Veneto che si è svolta in data 11 dicembre 2015 che riporta nell'ultima colonna l'espresso riferimento a taluni sconti praticati da "Friuli". Per Ondulati del Savio, un primo applicant [omissis] fa, in particolare, riferimento ad una riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud che ha avuto luogo presso l'hotel Mulino Rosso di Imola in data 15 dicembre 2015, a cui era presente anche il sig. [omissis] per Ondulati del Savio. Cfr. anche dichiarazioni rese in sede di audizione da DS Smith in data 17 ottobre 2017 (DOC141), e in particolare che il sig. [omissis] partecipava alle riunioni del tavolo Marche/Umbria/Sud, seppur al massimo ad un paio di riunioni, e senza prendere appunti né comunicando i prezzi praticati da Ondulati del Savio ai propri clienti, essendo invalido e poi deceduto dopo qualche tempo. Cfr. anche risposta di Ondulati del Savio del 12 marzo 2019 (DOC644) e memoria di parte (DOC799), in cui si dà atto di una grave malattia diagnostica nell'aprile 2016, che lo condurrà alla morte in data 11 marzo 2017.]

<sup>733</sup> [In risposta alla memoria di parte (DOC792), l'Autorità considera che la circostanza che la società Ondulati ed Imballaggi del Friuli "delegava la famiglia [omissis]" per la partecipazione alle riunioni, di Ondulati Nordest, "era nota a tutti i partecipanti alle riunioni" (cfr. in particolare dichiarazioni rese da Smurfit Kappa nel corso del procedimento istruttorio, DOC36), e dunque non è stata riportata solo due leniency applicant ([omissis]). Tale circostanza emerge anche dalla documentazione ispettiva (ISP36) e espresso riferimento a "Friuli" compare anche nei tabulati di alcune riunioni (ISP.270.311, Cartonstrong). A fini di completezza, l'Autorità rappresenta altresì che quale dies a quo della contestazione si è fatto riferimento alla prima evidenza in atti di una riunione regionale del Veneto, nonostante un applicant dia conto della partecipazione all'intesa anche in periodi precedenti, in particolare in una prima fase nelle persone [omissis].]

<sup>734</sup> [Sulla posizione di Adda Ondulati, e in particolare sulla questione relativa alla mancata partecipazione diretta di Adda Ondulati agli incontri dopo la morte del sig. [omissis], cfr. infra.]

numero circoscritto di riunioni, come è il caso di Ondulati del Savio<sup>735</sup>, sul presupposto della loro consapevolezza circa l'obiettivo anticorrenziale della condotta nel suo complesso, consistente appunto nel fine ultimo di aumentare i prezzi di vendita dei fogli. Le parti, infatti, non potevano ignorare che le condotte dalle stesse poste in essere integrassero gravi violazioni delle norme in materia di concorrenza, alla luce delle copiose decisioni amministrative e pronunce giurisdizionali nazionali e europee in materia.

**418.** La differenza in tali posizioni viene valutata in sede di quantificazione della sanzione (par. X). Come risulta dalle molteplici evidenze già citate (cfr. nota 229) taluni operatori, in particolare IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Adda Ondulati, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, Ondulato Piceno, ICOM ed Ondulati del Savio, non partecipavano a mezzo di propri rappresentanti alle riunioni di vertice, ma venivano informati dagli altri operatori circa l'avvenuta riunione tra i vertici delle principali aziende del settore e circa la convocazione della riunione regionale, cui essi partecipavano con i propri rappresentanti commerciali, taluni con maggiore frequenza, altri con minore assiduità. In particolare per certi periodi Ondulati del Friuli e Adda Ondulati non partecipavano attraverso propri rappresentanti alle riunioni ma si informavano telefonicamente circa quanto deciso in quella sede; altri ancora, in particolare IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), partecipavano solo ad un tavolo ma in quella sede si informavano anche di quanto deciso in altri tavoli, ad esempio con riferimento a specifici clienti che servivano in quell'area di riferimento (cfr. *supra* par. III.2.2.4). Talune parti del procedimento, in particolare Adda Ondulati e Imballaggi Piemontesi, hanno considerato ad essi non imputabile la condotta tenuta da propri rappresentanti, i quali hanno partecipato alle riunioni (per Adda Ondulati, ad esempio il responsabile commerciale della società fino al 2015, sig. [omissis]) non in rappresentanza dell'azienda, nella misura in cui non aveva poteri di firma, o eventualmente in rappresentanza del GIFCO, essendo il sig. [omissis] stato per un certo periodo nel Consiglio direttivo del GIFCO. Tale circostanza, circa l'assenza di poteri di firma o l'eventuale titolarità di cariche anche in ambito associativo in capo al dipendente che in concreto ha partecipato alle riunioni, non può assumere alcun rilievo al fine di escludere la responsabilità della società, essendo sufficiente che lo stesso fosse incardinato nella complessiva organizzazione di impresa<sup>736</sup>.

**419.** La partecipazione all'intesa attraverso agenti commerciali, in particolare da parte di Imballaggi Piemontesi anche attraverso [omissis] e da parte di IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino) attraverso la società [omissis] viene, in virtù degli applicabili principi giurisprudenziali, imputata alle società nel cui interesse tale attività è stata posta in essere<sup>737</sup>. Con riferimento alla posizione di Imballaggi Piemontesi, risulta decisiva a tal fine la circostanza che lo stesso sig. [omissis], che ha operato quale agente monomandatario per l'intero arco temporale oggetto di contestazione<sup>738</sup>, si sia presentato ai propri interlocutori come rappresentante dell'azienda (cfr., in tal senso, il biglietto da visita del sig. [omissis], in cui compare il riferimento a Imballaggi Piemontesi, [omissis]<sup>739</sup>). Le già richiamate dichiarazioni di due *applicant*, nonché la documentazione in atti, danno peraltro ampio conto del coinvolgimento nei fatti oggetto di contestazione anche di [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi.

**420.** IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino) si è invece avvalsa della società [omissis], e in particolare dapprima nella persona del sig. [omissis] e in seguito [omissis], come risulta dalle dichiarazioni rese da due *applicant* e anche dall'indicazione " [omissis nome dell'agente]" presente in alcuni tabulati<sup>740</sup>. Nell'ambito di una risposta ad una

---

<sup>735</sup> [Per quanto riguarda la posizione di Ondulati del Savio, in parziale accoglimento delle osservazioni formulate dalla parte nella propria memoria difensiva (DOC799), l'Autorità considera che, a fronte del fatto che un *leniency applicant* ( [omissis], e verbale di audizione di DS Smith, DOC141) circoscrivono espressamente la posizione di Ondulati del Savio alla partecipazione al massimo ad un paio di riunioni, e che in tale contesto si fa in particolare riferimento ad un incontro svoltosi alla fine del 2015, la partecipazione di Ondulati del Savio possa essere circoscritta al solo anno 2015. E ciò anche in considerazione del fatto che la partecipazione all'intesa è stata legata alla persona del sig. [omissis] [omissis].]

<sup>736</sup> [Sentenza della Corte di giustizia UE del 21 luglio 2016, causa C-542/14, VM Remonts e altri, ECLI:EU:C:2016:578. Nella propria memoria difensiva (DOC789), Adda Ondulati mette poi in dubbio la credibilità delle dichiarazioni rese da un *applicant* ( [omissis]) circa i contatti telefonici intercorsi tra [omissis] con riferimento al contenuto delle riunioni, cui essa stessa comunque non partecipava per espressa indicazione dell'*applicant*. A tal proposito si ricorda che, come già rappresentato, la credibilità delle dichiarazioni del *leniency applicant* viene valutata nel suo complesso e pertanto, a fronte di diversi elementi in atti che confermano tali dichiarazioni nel loro complesso, ben potrà l'Autorità fare riferimento ad esse ai fini della prova dell'infrazione su aspetti specificamente considerati, laddove non vi sono in atti puntuali riscontri documentali, se tale ricostruzione è compatibile con le restanti informazioni in atti. A tal proposito, si considera che la partecipazione all'intesa da parte di Adda Ondulati risulta ampiamente provata da ulteriore documentazione, e dunque la dichiarazione resa dall'*applicant*, circa la prosecuzione dell'adesione all'intesa da parte della società dopo la morte del sig. i [omissis], sia pur se con un diverso grado di coinvolgimento, risulta del tutto compatibile con le evidenze in atti. Tanto ciò premesso, sia pur a fronte di elementi in atti da cui emerge che il sig. [omissis], responsabile commerciale di Adda Ondulati, discuteva di avvenuti aumenti del prezzo del foglio già nel contesto di una riunione del 7 settembre 2009 (ISP112, International Paper), l'Autorità ritiene di far riferimento alla prima evidenza in atti circa lo svolgimento di una riunione Lombardia/Piemonte. A tal proposito l'Autorità rappresenta che due *leniency applicant* ( [omissis]) danno atto della partecipazione di Adda Ondulati a tali riunioni nella persona di [omissis] fino a che le sue condizioni di salute glielo hanno consentito, non essendo in tal senso rilevante l'assenza del riferimento ad Adda nei tabulati rinvenuti presso Cartonstrong relativi ai primi anni di partecipazione di Cartonstrong alle riunioni, ossia 2009-2010, in quanto, in questa prima fase di coinvolgimento nell'intesa, come si è già detto, il rappresentante di Cartonstrong si limitava a prendere appunti che venivano inseriti in tabelle che davano conto solo dell'esito delle riunioni e non dei singoli partecipanti ad esse presenti e dei prezzi attuali da essi comunicati nel corso delle riunioni.]

<sup>737</sup> [Cfr. da ultimo, sentenza della Corte di giustizia UE del 21 luglio 2016, causa C-542/14, VM Remonts e altri, ECLI:EU:C:2016:578.]

<sup>738</sup> [Cfr., sul punto, anche risposta alla richiesta di informazioni di Imballaggi Piemontesi del 24 maggio 2018 e 24 settembre 2018 (DOC 419 e 509), in particolare sulla durata e sul contenuto del mandato di agenzia conferito da Imballaggi Piemontesi a [omissis].]

<sup>739</sup> [LA Pro-Gest DOC512c, all. 18, [omissis].]

<sup>740</sup> [omissis]. Per l'annotazione nei tabulati cfr., e.g., DOC626, all. 21.

richiesta di informazioni, Innova Group – Stabilimento di Caino ha dato atto del fatto che la collaborazione con tale società di rappresentanza è avvenuta sulla base di accordi non scritti e che, per quanto noto, la [omissis] ha rappresentato nel periodo considerato anche altri operatori<sup>741</sup>. Da un'osservazione del sito Internet di Innova Group, tuttavia, il sig. [omissis] compare quale responsabile "vendite" dello stabilimento di Caino<sup>742</sup>, essendo dunque pienamente incardinato nella gestione della società in maniera sostanzialmente analoga a quella di un dipendente. In tal senso, in sede di audizione Innova Group ha peraltro dichiarato che il sig. [omissis] riporta direttamente all'amministratore delegato<sup>743</sup>. Il coinvolgimento del sig. [omissis] nella vita della società, anche con riferimento a questioni commercialmente sensibili quale appunto la definizione della misura degli sconti sul listino 2004, emerge anche la documentazione in atti<sup>744</sup>. Contrariamente a quanto sostenuto dalla parte nelle già citate memorie difensive, Innova Group – Stabilimento di Caino può essere considerata responsabile per la condotta posta in essere dalla società Comini Rappresentanze s.a.s., in particolare in quanto la seconda operava sotto la direzione e il controllo della prima<sup>745</sup>.

**421.** Per quanto riguarda il gruppo Laveggia, l'infrazione viene contestata a Laveggia fino al 14 dicembre 2015, ossia al giorno precedente il conferimento del ramo di azienda a Scatolificio La Veggia; a partire dal 15 dicembre 2015, l'infrazione viene imputata a Laveggia in solido, in qualità di controllante al 100% di Scatolificio La Veggia. Si precisa altresì che, ai soli fini del presente procedimento antitrust, le società Laveggia, Scatolificio La Veggia, Sunion, Ondulati Santerno e Allibox vengono considerate quali riconducibili ad un unico gruppo societario e dunque alla medesima unità economica, e pertanto i contatti tra di esse intercorsi con riferimento a questioni commercialmente sensibili, di cui vi è evidenza in atti, non vengono considerati rilevanti, nel più ampio contesto dell'intesa, ai fini dell'applicazione dell'articolo 101, par. 1, TFUE<sup>746</sup>. Con riguardo, più in generale, alla prova dell'infrazione nei confronti di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), e in risposta alle argomentazioni di parte, l'Autorità rappresenta che due *leniency applicant* danno puntualmente conto della partecipazione dei rappresentanti di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno) sia alle riunioni di vertici che a quelle regionali, per l'intero periodo oggetto di contestazione, e tali dichiarazioni trovano puntuale riscontro nella documentazione in atti puntualmente descritta nel par. III.2.2.2.1.<sup>747</sup>.

**422.** Dalla documentazione in atti, non vi sono invece allo stato elementi sufficienti per accertare la partecipazione all'intesa posta in essere nel mercato italiano dei fogli in cartone ondulato da parte delle società Bergapack, Trevikart, Toscana Ondulati, La Veggia, Sandra e Sifa, alcune delle quali non sono neppure attive sul mercato rilevante.

#### V.4.1.6. Imputazione dell'intesa alle società controllanti

**423.** Dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia si evince che il diritto dell'Unione in materia di concorrenza riguarda le attività delle imprese e che il concetto di impresa comprende qualsiasi ente che eserciti un'attività economica, a

<sup>741</sup> [Cfr. risposta alla richiesta di informazioni Innova Group – Stabilimento di Caino, da ultimo DOC640.]

<sup>742</sup> [Cfr. sul punto anche estratto dal sito Internet acquisito in DOC640.]

<sup>743</sup> [Verbale di audizione di Innova Group in data 31 ottobre 2017 (DOC156).]

<sup>744</sup> [ISP167 (Innova).]

<sup>745</sup> [In risposta alle argomentazioni della parte circa la mancata presenza in atti di documentazione che dia puntualmente conto della partecipazione di IBO alle riunioni regionali Lombardia/Piemonte nel periodo 5 novembre 2009-6 maggio 2011 (memoria di parte di cui al DOC803), ossia alla prima riunione per cui in atti è presente un tabulato contenente la colonna "IBO", l'Autorità considera che la partecipazione di IBO all'intesa in tale periodo risulta provata, da un lato, dalle evidenze in atti che danno conto dello svolgimento dell'intesa in quel periodo di tempo, e in particolare dello svolgimento delle riunioni del tavolo Lombardia/Piemonte, e dall'altro dalla circostanza che entrambi i *leniency applicant* partecipanti alle riunioni di quel tavolo regionale hanno dato conto della partecipazione di IBO agli incontri, anche in tale periodo, e la contestuale presenza di due dichiarazioni concordi è senza dubbio prova sufficiente di partecipazione all'intesa secondo la già richiamata giurisprudenza. Si consideri peraltro che quale dies a quo dell'accertamento si è fatto riferimento alla prima evidenza in atti di una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 5 novembre 2009, sia pur se tali riunioni si sono svolte anche in periodi antecedenti come dichiarato da tali *leniency applicant*. È altresì vero che l'assenza del riferimento ad "IBO" nei tabulati rinvenuti presso Cartonstrong relativi ai primi anni di partecipazione di Cartonstrong alle riunioni, ossia 2009-2010, non è indicativa di una mancata partecipazione della società alle riunioni in quanto, in questa prima fase di coinvolgimento nell'intesa, il rappresentante di Cartonstrong si limitava a prendere appunti che venivano inseriti in tabelle che davano conto solo dell'esito delle riunioni e non dei singoli partecipanti ad esse presenti e dei prezzi attuali da essi comunicati nel corso delle riunioni. Si rappresenta altresì che la circostanza che IBO sia stata asseritamente assente ad una specifica riunione regionale nell'intero arco temporale considerato non può implicare che IBO non abbia partecipato all'intesa nel suo complesso, in presenza di indizi seri (tra cui i numerosi tabulati compilati anche nella colonna IBO, che danno conto della partecipazione di IBO a numerose riunioni), a conferma della piena credibilità delle dichiarazioni rese da due *leniency applicant*.]

<sup>746</sup> [omissis] [omissis]. [omissis] [omissis], [omissis] In risposta all'argomentazione di Laveggia circa la situazione di sovranità attenuata che ha interessato il gruppo tra il 2004 (data di ammissione all'amministrazione concordata) e il 2013 (data di chiusura del concordato preventivo), si rappresenta che in tale periodo le società del gruppo hanno continuato a svolgere le tradizionali attività imprenditoriali ed hanno pertanto generato fatturati nel mercato oggetto di istruttoria, circostanza reputata sufficiente dal giudice al fine di una piena imputazione delle condotte accertate (cfr., e.g., Tar Lazio, sez. I, sentenza 30 luglio 2018, n. 8545), essendo peraltro poi il gruppo ritornato in bonis e tale situazione è ancora tale alla data del presente procedimento.

<sup>747</sup> [Per le argomentazioni della parte, cfr. memoria di cui al DOC809. Nel par. III.2.2.2.1., si è altresì dato atto del coinvolgimento di Ondulati Santerno per il tramite del sig. [omissis] di Laveggia e tale circostanza, affermata da un primo *applicant*, trova specifico riscontro nella documentazione rinvenuta in ispezione, e in particolare nel tabulato di una riunione (ISP270.277) in cui il citato rappresentante di laveggia in sede di riunione rappresentava "Parm./Roteglia", e dunque non solo lo stabilimento di Laveggia sito a Roteglia ma anche Parmense Ondulati, poi Ondulati Santerno.]

prescindere dal suo *status* giuridico e dalle sue modalità di finanziamento. Infatti, la nozione di impresa, nell'ambito di tale contesto, dev'essere intesa nel senso che essa si riferisce a un'unità economica, anche qualora, sotto il profilo giuridico, tale unità economica sia costituita da più persone, fisiche o giuridiche<sup>748</sup>.

**424.** L'esistenza di un'unica entità economica, in particolare, si riscontra allorché un soggetto, pur avendo personalità giuridica distinta, non determini in modo autonomo la propria linea di condotta sul mercato, ma si attenga, in sostanza, alle istruzioni che le vengono impartite da un altro soggetto, alla luce in particolare dei vincoli economici, organizzativi e giuridici che uniscono le due entità giuridiche<sup>749</sup>.

**425.** Secondo giurisprudenza consolidata, inoltre, "[n]el caso particolare in cui una società controllante detenga il 100% del capitale della sua controllata che si sia resa responsabile di un comportamento illecito, esiste una presunzione semplice che tale società controllante eserciti un'influenza determinante sul comportamento della sua controllata", e che esse costituiscano quindi un'unica impresa ai sensi dell'articolo 101, par. 1, TFUE<sup>750</sup>. In applicazione di questi principi, la responsabilità per l'infrazione, in solido con le società controllate, viene imputata anche a: DS Smith Holding, in qualità di controllante al 100% di DS Smith; Pro-Gest, in quanto esercita un'influenza determinante anche in qualità di controllante al 100% nei confronti di Cartonstrong, di Ondulato Trevigiano e Plurionda e in relazione ai vincoli economici, giuridici e organizzativi che la legano a Ondulati Maranello<sup>751</sup>; a Laveggia in quanto esercita un'influenza determinante anche in qualità di controllante al 100% nei confronti di Scatolificio La Veggia e in relazione ai vincoli economici, giuridici e organizzativi che la legano a Ondulati Santerno; nonché Innova Group, in qualità di controllante al 100% di Innova Group – Stabilimento di Caino.

#### **V.4.2. L'intesa nel mercato nazionale della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato**

##### *V.4.2.1. Le condotte contestate*

**426.** Dalle evidenze descritte nel par. III.3.1.4. emerge che Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), SCA (poi DS Smith), Toscana Ondulati, International Paper, Scatolificio Sandra (poi Sandra), Saica, Mauro Benedetti, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Idealkart, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Alliabox, COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino), Toppazzini, Antonio Sada, ICO, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno, Millestampe Packaging (poi MS Packaging), Trevikart, Ondulati Maranello, nonché l'associazione di categoria GIFCO, hanno posto in essere un'intesa segreta, unica e continuata nel tempo, in violazione dell'articolo 101, par. 1, TFUE, in particolare consistente nella definizione in comune di aumenti dei prezzi delle scatole, espressi in termini percentuali, applicabili a tutti i propri clienti, e nella ripartizione dei clienti (non aggressione) e delle forniture a clienti co-forniti (non belligeranza), prevalentemente di grandi dimensioni, nonché anche nella definizione in comune di altri parametri commerciali rilevanti, quali i termini di pagamento. Quale data di inizio della contestazione si è fatto riferimento alla prima evidenza in atti, relativa ad una riunione regionale svoltasi in data 7 settembre 2005, seppur da dichiarazioni rese da diversi partecipanti l'intesa era in corso già negli anni '90. La concertazione è poi proseguita in maniera continuativa fino all'apertura del presente procedimento istruttorio.

**427.** Secondo quanto rappresentato da due *applicant*, il coordinamento è stato promosso da un nucleo forte di imprese rappresentato da Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa), SCA (poi DS Smith), e International Paper<sup>752</sup>, e uno di tali *applicant* si è soffermato anche sul ruolo in questo contesto svolto dal GIFCO, che si coordinava

<sup>748</sup> [Cfr., al riguardo, sentenza della Corte di Giustizia UE del 27 aprile 2017, Causa C-516/15 P, Akzo Nobel e altri c. Commissione, par. 47 e ss.]

<sup>749</sup> [V., in tal senso, sentenze del 14 luglio 1972, Imperial Chemical Industries/Commissione, 48/69, EU:C:1972:70, punti da 131 a 133; del 25 ottobre 1983, AEG-Telefunken/Commissione, 107/82, EU:C:1983:293, punti da 49 a 53; dell'11 luglio 2013, Team Relocations e a./Commissione, C-444/11 P, non pubblicata, EU:C:2013:464, punto 157, nonché del 17 settembre 2015, Total/Commissione, C-597/13 P, EU:C:2015:613, punto 35.]

<sup>750</sup> [Cfr., sul punto, sentenza della Corte di giustizia UE del 10 settembre 2009, causa C-97/08 P, Akzo Nobel e altri c. Commissione, ECLI:EU:C:2009:536, par. 60: in questo caso, "[i]ncombe quindi alla società controllante che contesta dinanzi al giudice comunitario una decisione della Commissione che le infligge un'ammenda per il comportamento della sua controllata confutare tale presunzione fornendo elementi di prova idonei a dimostrare l'autonomia della sua controllata".]

<sup>751</sup> [Cfr. quanto indicato nel par. I sui vincoli relativi al comune controllo di Pro-Gest e Ondulati Maranello. Rilevano inoltre le circostanze che Progest abbia presentato la domanda di clemenza per l'intero gruppo, ivi inclusa Ondulati Maranello, in relazione alla quale ha reso specifiche dichiarazioni confessorie, e che le società abbiano partecipato congiuntamente al procedimento amministrativo innanzi all'Autorità (cr. sul punto sentenza del Tribunale UE del 27 settembre 2012, causa T-348/06, Total Nederland c. Commissione, par. 110 ss.; sentenza del 27 settembre 2012, causa T-344/06, Total Nederland c. Commissione, par. 56 ess.).]

<sup>752</sup> [. [omissis]. Tali dichiarazioni trovano anche riscontro nelle dichiarazioni rese dal terzo applicant, che ha dato atto dell'invito alle riunioni regionali del Veneto del 2008-2009 ricevuto da SCA (poi DS Smith) e Nettingsdorfer (poi Smurfit Kappa) e a quelle del 2015-2017 ricevuto da Smurfit Kappa, nonché di richiami telefonici ricevuti da SCA (poi DS Smith) e Smurfit Kappa, anche nel periodo 2010-2014 in cui non ha partecipato alle riunioni regionali, laddove aveva formulato offerte competitive a clienti da essi tradizionalmente forniti (LA Idealkart 3 agosto 2018). I due applicant di cui sopra ([omissis]) si sono poi soffermati sulla centralità di International Paper, e in particolare con riguardo alla posizione di [omissis], responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro, nei primi anni dell'intesa. Cfr. anche ISP908 (ICO), contenente un'email interna ad ICO in cui si considera che "noi NON siamo stati tirati in ballo nelle frecciate che si sono scambiate fra loro IP-Smarfit-DS Smit- Grimaldi sulla gestione dei tender e dei prezzi e qual la domanda viene spontanea: perché? Le risposte sono due a) la prima è perché noi non potendoci permettere grandi "porcate" abbiamo "mantenuto" la barra b) la seconda è perché il mix dei ns volumi è spostato prevalentemente su clienti medi/medio piccoli che sono lontani dalle logiche dei tender e dall'interesse delle multinazionali".]

con tale nucleo forte di imprese al fine di proteggere la marginalità delle imprese associate, in particolare attraverso i propri Presidenti succedutisi negli anni ( [omissis] e [omissis])<sup>753</sup>. La dichiarazione dell'applicant circa il ruolo di GIFCO trova ampio riscontro nelle evidenze in atti, e in particolare nelle dichiarazioni rese da taluni altri partecipanti alle riunioni<sup>754</sup>, nonché nella circostanza che molte riunioni fossero da essi contrassegnate, sia nelle agende che negli appunti delle riunioni, come incontri "GIFCO"<sup>755</sup>; numerosi altri partecipanti hanno poi dichiarato di essere stati invitati alle riunioni dall'ex-Presidente [omissis], [omissis], per il periodo in cui questi era membro del Consiglio direttivo del GIFCO, o più recentemente dal nuovo Presidente [omissis], il quale ha fatto a tal proposito anche leva, anche per coinvolgere nuovi operatori nell'intesa, sulla sua qualifica di Presidente del GIFCO<sup>756</sup>.

**428.** L'intesa si è articolata in diverse tipologie di "incontri di allineamento sul mercato"<sup>757</sup>, taluni di carattere più generale, o di indirizzo, tra gli amministratori delegati o individui da essi delegati (riunioni di vertice), altri tra i direttori commerciali degli stabilimenti territorialmente interessati (riunioni regionali), altri ancora di attuazione ulteriore di quanto definito in termini generali nelle riunioni regionali con particolare riguardo alla propria strategia di offerta a fronte di specifici clienti condivisi (cd. triangolazioni, spesso anche sostituiti da contatti telefonici più informali, al fine di coordinare il proprio comportamento commerciale a fronte di tali clienti condivisi). Il riferimento ai due livelli del coordinamento, "uno di impostazioni e dopo uno più operativo", è ben illustrato in un'email del 13 ottobre 2015 di [omissis], al tempo Presidente del GIFCO e direttore generale di Antonio Sada, con la quale questi si fa promotore di una nuova stagione di riunioni al centro-sud espressione di una "strategia comune o di settore ... sperimentat[a] in altre aree con soddisfazione", e in particolare di incontri su "due livelli .. uno di impostazioni e dopo uno più operativo mirato a specifici obiettivi coordinato dal primo livello e variabile (coinvolgendo di volta in volta anche altri attori)".

**429.** Agli atti del procedimento sono presenti appunti manoscritti di alcune riunioni di carattere più direttivo, che illustrano come si procedesse, in apertura della riunione, con un giro di tavolo in cui ciascun partecipante riportava la propria percezione circa la situazione del mercato, anche in termini di prezzi e grado di occupazione della propria capacità produttiva, e che la riunione si concludeva con la fissazione di obiettivi di aumento di prezzo definiti in termini percentuali o, come nel caso di una riunione svoltasi nel febbraio 2013, anche di una linea di condotta comune al fine di ridurre i termini di pagamento applicati ai propri clienti<sup>758</sup>.

**430.** Per quanto riguarda le riunioni regionali, esse si articolavano in riunioni distinte per diverse aree territoriali, sostanzialmente coincidenti con la zona della Lombardia, con quella del Piemonte, con l'area del Veneto e del centro-sud. Le riunioni regionali avevano spesso, per ciascun ambito geografico, luogo nello stesso albergo; rispetto alle riunioni di vertice, nelle riunioni regionali i partecipanti discutevano anche di questioni più locali, come ad esempio al centro-sud la necessità di arginare la politica di crescita di Millestamp Packaging (poi MS Packaging), oppure definivano, oltre ad aumenti generali dei prezzi delle scatole, anche specifici accordi di non aggressione (ossia di sostanziale spartizione della clientela) e di non belligeranza in termini di spartizione delle forniture ai clienti condivisi siti in quella data zona. I numerosi appunti di queste riunioni rinvenuti in ispezione danno compiutamente atto degli argomenti in quelle sedi trattati, della ricorrenza di tali argomenti nel tempo (a conferma dell'unicità del fenomeno), e in particolare della definizione di percentuali di aumento dei prezzi delle scatole ("[omissis]", in una riunione del 7 settembre 2005<sup>759</sup>, e "scatole 8-9% goal → realizzato 4-5%" in una riunione del 15 ottobre 2015<sup>760</sup>), della definizione di accordi di non aggressione e di non belligeranza sui clienti co-forniti, in termini di mantenimento dei

---

<sup>753</sup> [omissis].

<sup>754</sup> [Cfr., e.g., verbale di audizione di [omissis], in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018 (DOC464); dichiarazioni rese da Scatolificio Sandra (poi Sandra) in sede di audizione in data 8 novembre 2017 (DOC165); dichiarazioni rese in sede di audizione di Imballaggi Piemontesi in data 14 marzo 2018 da [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi (DOC284); dichiarazioni rese da [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa, in sede di audizione di Smurfit Kappa in data 21 novembre 2017 (DOC181).]

<sup>755</sup> [In tal senso, l'indicazione GIFCO appare, ad esempio, negli appunti della riunione Piemonte del 16 settembre 2005 (" [omissis]"; ISP112, International Paper), nell'agenda di Trevikart con riferimento alle riunioni Veneto del 23 settembre 2015, del 18 novembre 2015 e del 27 aprile 2016 ("riunione Vicenza GIFCO", "GIFCO Vicenza" e "RIUNIONE GIFCO VI"; ISP 601 e ISP602), nell'agenda del sig. [omissis], responsabile commerciale di Saica, per la riunione Piemonte del 23 gennaio 2015 ("GIFCO – Hotel Al Mulino"; ISP997, Saica), nonché nell'agenda di [omissis], inserita dal sig. [omissis] di International Paper, con riferimento ad una riunione Piemonte prevista per la data del 7 aprile 2017 ("GIFCO Piemonte"; ISP64, International Paper).]

<sup>756</sup> [Cfr., più nel dettaglio, par. III.2.2.2.1.]

<sup>757</sup> [ISP18 (Antonio Sada), contenente un'email del 15 novembre 2016 inviata dal sig. [omissis], amministratore delegato di ICO, ad [omissis], direttore generale di Antonio Sada e presidente del GIFCO, con oggetto "contatto": "[d]alla riunione di Torino [assemblea annuale del GIFCO svoltasi a Torino il 9-10 settembre 2016, ndr] non abbiamo avuto modo di risentirci, si sono interrotti anche gli incontri di allineamento sul mercato e ahimè i risultati (negativi) si vedono".]

<sup>758</sup> [ISP111 e ISP112 (International Paper).]

<sup>759</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>760</sup> [ISP908 (ICO).]

volumi di fornitura presso tali clienti (“[omissis]”, nell’ambito di una riunione del 3 ottobre 2005<sup>761</sup>, “mi starebbe bene se non ci fosse l’accordo di non aggressione tra di noi”, come si dichiara in un’email del 16 settembre del 2015<sup>762</sup>).

**431.** Gli incontri non avevano una cadenza prestabilita ma, secondo quanto rappresentato da più parti, avevano luogo principalmente a seguito di forti aumenti del costo della carta<sup>763</sup>, e ciò ancora una volta a conferma della ricostruzione offerta dai due *applicant* circa il fatto che il coordinamento era impostato dalle tre multinazionali DS Smith, Smurfit Kappa e International Paper, che fanno parte di gruppi tradizionalmente integrati a monte anche nella produzione di carta, e tali incontri si prefiggevano di far sì che gli aumenti fossero trasferiti anche sui prezzi delle scatole, coinvolgendo a tal fine anche altri operatori del mercato. Ad esempio, gli appunti di una riunione svoltasi a Frosinone in data 15 ottobre 2015 riportano una serie di commenti formulati dai partecipanti sul fatto che i prezzi del cartone ondulato avevano più che inglobato gli aumenti del prezzo della carta e che, per riassorbire l’aumento del costo della carta, per le scatole l’obiettivo sarebbe stato un aumento dei prezzi dell’8/9%<sup>764</sup>. In un’email interna ad ICO, di resoconto circa quanto discusso nell’ambito di quella riunione, si considera infatti che “il sistema dei fogliai ha già recuperato tutti gli aumenti e gli scatolifici di conseguenza sono stato costretti a farlo anche loro”<sup>765</sup>.

**432.** Vista la varietà degli imballaggi, e la complessità di declinare puntualmente la misura generale di aumento definita in sede di riunione plenaria, la concertazione si articolava poi in ulteriori “[omissis]”<sup>766</sup>. I primi (“[omissis]”) avevano ad oggetto il coordinamento delle proprie strategie di offerta a fronte di richieste di fornitura, aste o *tender* indetti dai clienti condivisi (cd. “*triangolazioni*”), che potevano avere ad oggetto anche parametri diversi dal prezzo di fornitura, come anche i termini di pagamento<sup>767</sup>. Le triangolazioni avvenivano anche per via telefonica, o anche tramite *WhatsApp*<sup>768</sup>, al fine di coordinare il proprio comportamento puntuale in vista della formulazione delle prossime offerte al cliente comune. Il meccanismo delle triangolazioni si inseriva pienamente nelle dinamiche di funzionamento dell’intesa in corso, e sostanzialmente si configurava quale livello operativo teso a garantire l’efficace attuazione di quanto pattuito.

**433.** Due *applicant* hanno fornito una serie di nomi di clienti oggetto di triangolazioni, attivi in diversi settori merceologici, tra cui figurano [omissis] (condiviso tra SCA, poi DS Smith – Smurfit Kappa – Scatolificio Sandra, poi Sandra), [omissis] (Idealkart – Trevikart), (Idealkart – Laveggia, poi Scatolificio La Veggia) e [omissis] (Smurfit Kappa – Ondulati del Friuli – Idealkart), e anche Unilever ha denunciato condotte di offerta da parte di Smurfit Kappa, Antonio Sada e DS Smith nell’ambito di una gara indetta per l’approvvigionamento del proprio stabilimento di Caivano nel 2015, [omissis]<sup>769</sup>; il fenomeno delle triangolazioni trova ampio riscontro anche nelle dichiarazioni rese in sede di audizione da taluni partecipanti agli incontri, anche diverse dagli *applicant*<sup>770</sup>, nonché nella documentazione in atti che fornisce esempi di incontri di questa tipologia svoltisi a valle delle riunioni plenarie<sup>771</sup>, così come pure di triangolazioni svolte successivamente per via telefonica<sup>772</sup>. Dalla documentazione in atti emerge altresì che taluni partecipanti ai contatti non sempre rispettavano gli impegni assunti; essi venivano in questo caso contattati dai co-fornitori che, resisi conto della deviazione da quanto pattuito, li invitavano a rispettare gli accordi presi<sup>773</sup>.

**434.** La documentazione offre anche la prova della consapevole non aggressione dei clienti storici di altri concorrenti (“se a gennaio non faranno pressioni su [omissis nome cliente] per chiedere aumenti noi andremo da [omissis nome cliente] e [omissis nome cliente], posizioni che tanto gli stanno a cuore! Ma potrei anche aggredire [omissis nome

---

<sup>761</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>762</sup> [ISP1001 (Saica).]

<sup>763</sup> [Cfr., in particolare, oltre alle dichiarazioni rese da due *applicant* ( [omissis]), verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617); verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158); verbale di audizione di Scatolificio Sandra (poi Sandra) in data 8 novembre 2017 (DOC165). Con riferimento alle dinamiche delle riunioni, la progressione della discussione, nel contesto delle riunioni, dal generale al particolare, ossia da considerazioni circa l’aumento dei prezzi della carta fino alla definizione di aumenti congiunti del prezzo delle scatole, emerge anche dal verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231), nonché anche dall’ISP902 (ICO), sul quale si sofferma ICO in sede di audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158), confermando che l’annotazione “per le scatole si era detto +5% non si è preso – contenti su stabilità prezzi” era nel senso della necessità di un ribaltamento sui prezzi delle scatole dell’incremento del costo della carta.]

<sup>764</sup> [Cfr. verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158), con riferimento agli appunti del sig. [omissis], responsabile commerciale di ICO, della riunione del 15 ottobre 2015 (ISP908, ICO).]

<sup>765</sup> [ISP908 (ICO).]

<sup>766</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>767</sup> [ISP111 (International Paper).]

<sup>768</sup> [ISP1045 (Grimaldi).]

<sup>769</sup> [DOC15c, all. 3. ]

<sup>770</sup> [Cfr. verbale di audizione del sig. [omissis], in passato Plant General Manager dello stabilimento di Bellusco di International Paper, in data 13 luglio 2018, DOC 464; verbale di audizione del sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019, DOC 617.]

<sup>771</sup> [ISP112 (International Paper).]

<sup>772</sup> [Cfr., e.g., DOC15a, all. 28 e 29, ISP 108 e 109 (International Paper), ISP898 (ICO) e ISP1010 (ICOM), ISP1045 (Grimaldi).]

<sup>773</sup> [Cfr., e.g., ISP905 (ICO) e DOC15a, all. 29. ]

cliente]”<sup>774</sup>). Da quest’ultima *email* emerge anche chiaramente che, nel caso di clienti condivisi, la strategia di fondo è quella che tutti i co-fornitori formulino richieste di aumento contestuali, perché solo in questo modo è possibile “spuntare l’aumento”<sup>775</sup>.

**435.** Un’ulteriore tipologia di incontri ha avuto ad oggetto, come anticipato, specifiche “ [omissis]”. In tal senso, le dichiarazioni di un applicant danno conto di specifici incontri per il settore degli imballaggi in ceramica e per l’ortofrutta, che trovano riscontro anche nella documentazione presente nel fascicolo istruttorio<sup>776</sup>.

**436.** Se da un lato l’intesa sulle scatole è stata articolata a livello di dettaglio sotto alcuni profili, quale ad esempio quello delle triangolazioni con riguardo ai clienti co-forniti, dall’altro essa è stata organizzata in maniera meno strutturata sotto il profilo della periodicità delle riunioni, che hanno avuto una frequenza irregolare (talora a distanza di pochi mesi l’una dall’altra talora, stando alle dichiarazioni rese, con interruzioni anche superiori all’anno<sup>777</sup>). La continuità dell’intesa tra le diverse stagioni di riunioni risulta non solo dalle triangolazioni in corso tra le diverse stagioni di riunioni, ma anche dalle dichiarazioni di numerose persone fisiche (anche non rappresentanti degli *applicant*) che hanno dichiarato di aver partecipato all’intesa, e per diverse parti del procedimento, dando conto di episodi specifici e circostanziati nel tempo, dichiarazioni tra di esse assolutamente concordi e compatibili con le evidenze in atti. In virtù della giurisprudenza sopra richiamata, si presume pertanto che l’infrazione non si sia interrotta tra l’uno e l’altro periodo di riunioni, essendo essa proseguita con la medesima finalità, con riferimento agli stessi prodotti e alla medesima struttura collusiva.

**437.** Per quanto riguarda invece la partecipazione individuale di ciascuna parte all’intesa, si invia al par. III.2.2.3. In termini generali, si considera che non rileva poi la circostanza che taluni operatori abbiano partecipato solo alle riunioni di un dato tavolo regionale, e non ad altre, o che non abbiano partecipato al coordinamento a livello di vertice o con riferimento a determinate specifiche tipologie di prodotti o clienti, nella misura in cui nell’ambito di tali contatti, in particolare per coloro che hanno partecipato meno assiduamente di altri all’intesa in corso (quantomeno stando alle evidenze in atti), anche la mera condivisione di informazioni, è stata capace di rimuovere l’incertezza sul mercato, così consentendo alle parti di prendere decisioni basate su informazioni più specifiche e più accurate di quanto non fossero quelle, ad esempio, veicolate da taluni clienti, di cui pure si ha riscontro negli atti e sui quali hanno fatto perno talune parti nelle proprie memorie difensive. Per analoghi motivi, non rileva la circostanza che i concorrenti che hanno partecipato ad una data riunione abbiano asseritamente poi definito, a valle della riunione, la propria condotta commerciale in maniera indipendente o che tale condotta non abbia nel caso di specie raggiunto gli esiti che si prefiggeva<sup>778</sup>, nella misura in cui è possibile presumere, in virtù della giurisprudenza sopra richiamata, che quando un’impresa riceve dati strategici da un concorrente, essa abbia accettato le informazioni ed abbia adattato il proprio comportamento sul mercato di conseguenza, salvo appunto l’ipotesi di dissociazione manifesta dall’intesa.

#### V.4.2.2. Il monitoraggio dell’intesa

**438.** L’osservanza di quanto pattuito è stata effettuata nel tempo attraverso una pluralità di strumenti (ad esempio, anche attraverso i clienti scatolifici, dai quali ad esempio si poteva venire a conoscenza di eventuali quotazioni presentate dai co-fornitori difformi da quelle concordate), ed è altresì stata resa possibile dal monitoraggio dei dati semestrali e mensili trasmessi dal GIFCO. Si è già dato conto del fatto che il GIFCO ha diffuso su base semestrale dati relativi alla produzione semestrale disaggregata di imballaggi in cartone ondulato, separatamente per ogni stabilimento di ciascun produttore associato, nonché su base mensile dati relativi alla produzione mensile aggregata, articolati in sette aree geografiche. La circolazione di tali dati, per macro-area su base mensile e per stabilimento su base semestrale, ha facilitato un continuo monitoraggio delle quote relative, e quindi la stabilità sia interna che esterna della

---

<sup>774</sup> [ISP905, ICO.]

<sup>775</sup> [Cfr., e.g., ISP33 (Smurfit Kappa), contenente un’email del 9 marzo 2017 da [omissis] a [omissis], entrambi di Smurfit Kappa, che riporta quanto segue: “[l]’ordine in oggetto è stato annullato, eccetto il primo formato, e passato a DS a Prezzi vecchi. Da questo cliente ci lavoriamo solo noi e DS quindi, se si muovono come noi, non dovrebbe essere difficile spuntare l’aumento.”]

<sup>776</sup> [omissis]. Le dichiarazioni rese trovano riscontro nella documentazione in atti, e in particolare in talune emailche offrono la prova di contatti telefonici tra [omissis] di Pro-Gest e [omissis] di International Paper in data 6 dicembre 2016 (l’email reca come oggetto “Telefonata con IP – CONFIDENZIALE”) al fine di coordinare la propria strategia di offerta a fronte di un cliente comune rappresentato dalla [omissis] (ISP642, Pro-Gest).

<sup>777</sup> [omissis]; verbale di audizione del sig. [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019, DOC 617.

<sup>778</sup> [A tal proposito, ad esempio, nelle proprie memorie difensive talune parti (tra cui International Paper, DOC810) si sono soffermate sulla documentazione che dà conto di contatti tra le parti, dando atto che si tratta di avvenimenti irrilevanti nella misura in cui, ad esempio con riferimento allo scambio di quotazioni relative a cliente [omissis] (ISP108 e ISP109, International Paper), International Paper era stata esclusa dalla gara. A tal proposito, l’Autorità considera che ciò che rileva ai fini della prova della concertazione in corso non è tanto l’esito del contatto tra gli operatori, quanto il contatto stesso, a fronte dell’importanza, presidiata dalla norme a tutela della concorrenza, di definire in piena autonomia la propria condotta commerciale, essendo dunque del tutto irrilevante l’esito della gara ai fini di una valutazione circa l’esistenza dell’infrazione, potendo rilevare nei termini della valutazione degli effetti del comportamento. Cfr., in termini analoghi, la memoria di Smurfit Kappa (DOC804) nella quale, nel commentare l’episodio riportato da un *leniency applicant* circa la richiesta formulata da Smurfit Kappa di rettificare l’offerta presentata ad un importante cliente comune ([omissis]; [omissis]; DOC477, all. 4, 5 e 6), Smurfit Kappa ha rappresentato di non aver mantenuto la fornitura a quel cliente a valle della gara. A tal proposito, ai fini della valutazione circa la sussistenza dell’infrazione rileva l’esistenza di contatti tra concorrenti tesi al coordinamento della propria strategia di offerta sul mercato, indipendentemente dagli esiti di tali contatti.]

collusione, in quest'ultimo caso in particolare consentendo di monitorare l'eventuale crescita dei concorrenti minori anche al fine di farli eventualmente aderire all'intesa in corso.

**439.** In scenario di ripristino delle condizioni di concorrenza nel mercato in seguito alla cessazione delle intese, la circolazione di tali informazioni appare peraltro idonea a generare una trasparenza artificiale nel mercato, facilitando la formazione di equilibri collusivi<sup>779</sup>.

#### *V.4.2.3. La restrittività dell'intesa per oggetto*

**440.** L'intesa descritta nel paragrafo precedente costituisce una restrizione della concorrenza per oggetto ai sensi dell'articolo 101, par. 1, TFUE. In particolare, le parti hanno perseguito l'obiettivo anticoncorrenziale di restringere la concorrenza nel mercato italiano degli imballaggi in cartone ondulato, da un lato concordando aumenti del prezzo delle scatole e, dall'altro, definendo meccanismi di controllo e spartizione della clientela (in termini di non aggressione, da parte degli altri concorrenti, dei propri clienti storici, nonché anche in termini di non belligeranza, a fronte di clienti condivisi). In normali condizioni di mercato, tali concorrenti si sarebbero invece posti in concorrenza tra di loro sia nella formulazione delle offerte ai clienti co-forniti sia tentando di acquisire nuovi clienti forniti da altri operatori, dinamiche che invece sono state sterilizzate dal coordinamento anticompetitivo in corso.

**441.** Sotto il profilo della sostenibilità dell'intesa, si rappresenta che i partecipanti al coordinamento rappresentano circa il 50% del mercato degli imballaggi in cartone ondulato e, dunque l'intesa ha avuto una significativa consistenza sul mercato. Inoltre, si è già rappresentato che tutti i partecipanti all'intesa sono operatori di grandi dimensioni che dispongono, internamente o per via di consolidati rapporti di fornitura con imprese collegate, di capacità di ondulazione, condizioni che li rendono fornitori privilegiati dei grandi acquirenti di scatole. La circostanza che, da un lato, la base clienti degli operatori integrati è concentrata in un numero circoscritto di grandi clienti, e ciascuno di essi è fornito a sua volta da un numero circoscritto di tali fornitori, ha senza dubbio facilitato l'efficacia del coordinamento tra i partecipanti all'intesa. A tal proposito, si consideri anche che gli scatolifici puri non esercitano un'effettiva pressione concorrenziale con riferimento ad una parte considerevole della domanda, rappresentata dai clienti di maggiori dimensioni, e in ogni caso la loro capacità di competere efficacemente con gli integrati, in relazione anche alla restante parte della domanda, risulta fortemente condizionata dal fatto che essi comprano il proprio principale *input* produttivo proprio dagli scatolifici integrati.

**442.** Ai fini della valutazione della consistenza e restrittività dell'intesa, si consideri che essa era presidiata da meccanismi di monitoraggio e ha avuto piena attuazione, nella misura in cui la documentazione in atti offre numerosi riscontri circa l'effettiva attività di coordinamento puntuale delle proprie strategie di offerte a fronte di clienti condivisi, per "spuntare l'aumento", e della consapevole non aggressione a clienti tradizionalmente serviti da concorrenti.

**443.** Sotto il diverso profilo degli effetti dell'intesa, l'Autorità considera che, in presenza di una restrizione della concorrenza per oggetto, non è necessario valutare l'attualità degli effetti sul mercato; tuttavia si rappresenta che le evidenze fattuali descritte nel par. III.1.2.4., relative al periodo 2013-2017, danno atto della crescita dei ricavi medi generati dagli scatolifici parti del procedimento, crescita compatibile con l'esistenza e l'efficacia della concertazione in corso.

#### *V.4.2.4. La segretezza dell'intesa*

**444.** L'intesa ha avuto natura segreta, nella misura in cui si è articolata in incontri e contatti che non erano noti ai clienti, acquirenti di imballaggi. Si è peraltro già dato atto del fatto che, al fine di considerare un'intesa segreta, la giurisprudenza non considera necessario che tutti gli elementi che componevano tale intesa fossero segreti.

**445.** Sulla consapevolezza circa la natura clandestina del coordinamento in corso, l'Autorità rileva anche che dalla documentazione in atti risulta come numerosi contatti tra le parti, in particolare quelli relativi a triangolazioni su specifici clienti, siano stati telefonici, e che nella medesima ottica le riunioni successive venivano convocate in chiusura di quelle precedenti, nell'ottica di ridurre al minimo i contatti scritti tra le parti (in tal senso, nel contesto di una riunione, ci si premura di "[omissis]")<sup>780</sup>. In questo contesto, si consideri anche che lo stesso Presidente del GIFCO, [omissis], al tempo anche direttore generale di Antonio Sada, nel rispondere ad un'email di [omissis], amministratore delegato di ICO, con riferimento ad una prossima riunione regionale centro-sud che si sarebbe svolta in data 15 ottobre 2015 a Frosinone, sceglie di modificare il titolo, utilizzato dal sig. [omissis] di ICO nella sua prima email ("Contatto"), in "GIFCO Commissione Ambientale", ad evidente e consapevole copertura dell'intesa in corso, anche

---

<sup>779</sup> [Sui criteri rilevanti, si è altresì già fatto riferimento a cfr. Commissione europea, Linee direttrici sull'applicazione dell'art. 101 TFUE agli accordi di cooperazione orizzontale, G.U.U.E. 2011/C 11/01.]

<sup>780</sup> [Cfr. ISP112, International Paper, che dà atto sia della convocazione delle riunioni successive in chiusura di quelle precedenti sia della consapevolezza delle parti di non dover lasciare traccia dei contatti tra di loro, e in tal senso ad esempio gli appunti del sig. [omissis] riportano la frase, citata nel testo, pronunciata dal sig. [omissis], amministratore delegato di Imballaggi Piemontesi, circa la necessità di non fare ricorso a contatti diversi da quelli a mezzo del telefono ("[omissis]"). Cfr. anche ISP908, ICO (riunioni centro-sud), in cui la data della riunione successiva compare in calce agli appunti, nonché le numerose dichiarazioni rese dai diversi partecipanti alle riunioni del centro-sud nel 2015-2016, circa le convocazioni avvenute per via telefonica da parte del sig. [omissis], tra cui dichiarazioni rese da ICO in sede di audizione in data 3 novembre 2017 (DOC158, e per tutti gli ulteriori riferimenti cfr. par. III.3.1). Sempre sul punto, cfr. anche il già citato ISP908, e in particolare un'email del 12 ottobre 2015 tra [omissis], amministratore delegato di ICO, e [omissis], direttore generale di Antonio Sada e Presidente del GIFCO, in cui si fa riferimento alla necessità di "GARANTIRE il max della riservatezza nei contenuti e luoghi degli incontri".]

considerato che in GIFCO non esiste alcuna Commissione ambientale<sup>781</sup>. Sempre in tal senso, un *leniency applicant* ha ad esempio dichiarato che, se da un lato le riunioni Veneto svoltesi nel 2015 hanno in prima battuta avuto luogo presso l'hotel Sheraton di Padova, tale *location* è stata poi abbandonata in quanto reputata inadatta dai partecipanti a causa della presenza di telecamere all'ingresso della struttura<sup>782</sup>.

#### V.4.2.5. Il profilo soggettivo dell'intesa

**446.** L'Autorità ritiene che, sulla base delle informazioni in atti, sia possibile accertare la partecipazione all'intesa, secondo le durate illustrate nel par. III.3.1., nel mercato italiano degli imballaggi in cartone ondulato da parte delle società: Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); per il gruppo DS Smith, SCA (poi DS Smith) e Toscana Ondulati; International Paper; per il gruppo Pro-Gest, Trevikart e Ondulati Maranello; per il gruppo Laveggia, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e Alliabox; Scatolificio Sandra (poi Sandra); Saica; Ondulati e Imballaggi del Friuli; Idealkart; COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Toppazzini; Antonio Sada; ICO; ICOM; Grimaldi; Ondulato Piceno; Millestampe Packaging (poi MS Packaging); Mauro Benedetti; nonché anche dall'associazione di categoria GIFCO. Per quanto riguarda Mauro Benedetti, si precisa che la contestazione riguarda anche le condotte relative ai rami di azienda poi ceduti a Trevikart e Millestampe Packaging (poi MS Packaging), fino alla data di tale cessione (avvenuta rispettivamente in data 31 marzo 2015 e 29 ottobre 2015).

**447.** Ciò premesso, nonostante le dichiarazioni di un *applicant*, e in particolare dell'unico *applicant* che ha partecipato nel corso degli anni alle riunioni regionali relative alle aree della Lombardia e del Piemonte, diano conto della partecipazione a tali riunioni anche di Sunion, Adda Ondulati e Imballaggi Piemontesi, e nonostante tale dichiarazione risulti suffragata da una serie di appunti di riunioni svoltesi nel 2005 che danno conto della partecipazione alle riunioni di zona dei rappresentanti di tali società, l'Autorità ritiene che sia prescritto il potere sanzionatorio con riferimento alla partecipazione di tali società all'intesa.

**448.** Analogamente, nonostante la compiuta attività istruttoria svolta dagli Uffici, e la dimostrata e piena attendibilità delle dichiarazioni rese dal dichiarante, in presenza di dichiarazioni di un unico *applicant* circa il coinvolgimento individuale di alcune società per ciascuna delle diverse fasi del coordinamento, in questo caso per la prima parte dell'infrazione, l'Autorità ha ridotto, rispetto alla contestazione operata dagli Uffici, il periodo di accertamento della partecipazione all'intesa scatole per le società Saica, Sandra e Mauro Benedetti.

**449.** Per tutte le altre parti nei cui confronti viene accertata la partecipazione all'intesa nel mercato degli imballaggi, il livello probatorio raggiunto è particolarmente elevato e per ciascuna di tali parti come si vedrà, oltre a plurime evidenze documentali, vi sono in atti dichiarazioni di più *leniency applicant* che danno puntualmente conto della partecipazione all'intesa di tali società in eventuali periodi intermedi rispetto alla documentazione in atti<sup>783</sup>.

**450.** Per quanto qui di rilievo, la partecipazione all'intesa viene dunque contestata a tutti gli operatori sopra rappresentati, ivi incluse società che hanno preso parte ad un numero circoscritto di riunioni (per un richiamo sintetico alle evidenze relative a ciascuna parte, si rinvia ai riferimenti in nota<sup>784</sup>). La differenza in tali posizioni verrà valutata

---

<sup>781</sup> [ISP908 (ICO). Cfr., peraltro sul punto, verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130), nonché documentazione trasmessa dal GIFCO nel corso del procedimento (DOC139), in cui non si fa riferimento all'esistenza in GIFCO di una Commissione ambientale.]

<sup>782</sup> [omissis].

<sup>783</sup> [A tal proposito, non sono possono essere accolte le argomentazioni formulate da International Paper nella propria memoria difensiva (DOC810) circa la mancata prova del coinvolgimento di International Paper tra il 2007 e il 2012, essendo in atti presente documentazione che attesta la partecipazione di International Paper all'intesa solo per il periodo 2005-2006 e poi successivamente a partire dal 2013. Le evidenze sopra illustrate danno infatti, da un lato, pieno conto della continuità della medesima intesa negli anni, e dell'identità degli argomenti trattati nel 2005 e nel prosieguo così come delle dinamiche di coordinamento, e dunque della continuità dell'intesa nel tempo; sotto il profilo soggettivo, relativo dunque alla partecipazione di International Paper all'infrazione per tutto l'arco temporale considerato, in atti sono presenti le dichiarazioni concordi rese da due diversi *leniency applicant* che danno puntualmente conto della partecipazione di International Paper in quel periodo a riunioni dell'area Veneto nel 2008 ([omissis]) e Lombardia nel 2007 ([omissis]), così come quelle di un terzo *applicant* che fanno riferimento a riunioni relative al settore dell'ortofrutta nel 2011 ([omissis]), cui per specifica indicazione di tali tre *applicant* ha partecipato anche International Paper; come da citata giurisprudenza, la coesistenza di dichiarazioni concordi di più *applicant*, in questo caso circa la continuata partecipazione all'intesa da parte di International Paper, è considerata prova sufficiente circa tale coinvolgimento soggettivo (peraltro, lo si è detto, in un contesto in cui la documentazione in atti offre comunque riscontro relativamente alla partecipazione all'intesa nel suo complesso da parte di International Paper).]

<sup>784</sup> [Pur rinviando per ulteriori dettagli al par. III.3, per fare brevemente il punto sulle evidenze in atti per ciascuna parte, cfr.: per Smurfit Kappa, e le più volte entità giuridiche poi in essa confluite, ISP112 (appunti di riunioni nel 2005), dichiarazioni rese da due *applicant* circa il coinvolgimento di Smurfit Kappa nell'intesa (oltre che dichiarazioni rese da [omissis], con riferimento al periodo in cui era dipendente di Smurfit Sisa, poi Smurfit Kappa), e in particolare nelle riunioni regionali del Veneto nel 2008, oltre che di contatti con riferimento a clienti da essa forniti negli anni successivi ([omissis]), alle riunioni Lombardia nel 2007 ([omissis]), e poi in seguito alla documentazione in atti circa contatti con i concorrenti con riferimento a clienti condivisi (e.g., nel 2013, DOC15a, all. 29) e circa la partecipazione alle riunioni regionali (e.g., appuntamenti outlook per le riunioni regionali centro-sud nel 2012 e 2013, ISP750 e ISP757, e appunti delle riunioni Veneto del 2005, tra cui ISP756). Il riferimento al rappresentante di Smurfit Kappa (" [omissis]") compare anche negli appunti di ICO della riunione del 15 ottobre 2015, ISP908. Per quanto riguarda International Paper, cfr. nota precedente. Per Antonio Sada, cfr. gli appunti della riunione svoltasi in data 26 febbraio 2016 (ISP111), documentazione che dà atto di triangolazioni nel 2013 (DOC15a, all. 28) e numerosa documentazione che dà conto delle riunioni svoltesi al centro-sud a partire dal 2015, sopra richiamata. Per Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), cfr., e.g., documentazione che dà atto di triangolazioni nel 2011 (ISP1006 e ISP1007), appunti della riunione svoltasi in data 26 febbraio 2016 (ISP111), e poi a seguire le numerose evidenze in atti circa le riunioni regionali Veneto e centro-sud svoltesi a partire dal 2015, sulla partecipazione alla concertazione in atto da parte di Alliabox si consideri che, nell'ambito della propria domanda di clemenza, un *applicant* ha dichiarato che Alliabox, nella persona del sig.

in sede di definizione del *dies a quo* dell'accertamento per ciascuno di tali partecipanti e in sede di eventuale applicazione della circostanza del ruolo marginale svolto nell'intesa (par. X.1 e X.2), mentre non è possibile escludere tali parti dall'accertamento in assenza di dissociazione manifesta dal cartello.

**451.** A tal proposito, l'Autorità ritiene di non poter accogliere l'argomentazione di Toppazzini circa l'asserita partecipazione alla seconda riunione del 19 febbraio 2015, a seguito della riunione dell'8 gennaio 2015 cui pure il rappresentante della società ha preso parte, al fine di dissociarsi dalla pratica in corso<sup>785</sup>. Per una completa estromissione della parte, tale dissociazione avrebbe, da un lato, dovuto essere formulata nel corso della prima riunione cui l'esponente di parte ha partecipato, a fronte della natura degli argomenti in quella sede trattati (accertata da documenti in atti), e questi non avrebbe dovuto recarsi alla seconda riunione, di analogo contenuto, cui invece si è recato per sua espressa ammissione. A tal proposito, si rappresenta altresì che nessuno tra i due *applicant* che hanno partecipato a quelle riunioni ha dato conto di dichiarazioni di dissociazione formulate da Toppazzini dovendo invece, secondo quanto indicato dalla giurisprudenza sopra richiamata, la dissociazione essere manifestata quantomeno a tali altri partecipanti all'intesa. Per lo stesso motivo, ossia l'assenza di una dissociazione manifesta, non è possibile estromettere MS Packaging dall'accertamento, nella misura in cui la società ha non solo partecipato (ed ospitato) una riunione successiva alla prima cui aveva partecipato (e in particolare alla riunione centro-sud del 24 marzo 2016, successiva a quella del 25 febbraio 2016), ma dalla documentazione in atti emerge, se è vero che MS Packaging stava diventando un operatore aggressivo in termini di concorrenza esercitata e prezzi offerti, a fronte della proposta di aderire all'intesa la società non si sia, anche successivamente a tale seconda riunione, rifiutata di assumere un atteggiamento cooperativo<sup>786</sup>.

---

*[omissis], ha partecipato ad almeno una riunione relativa all'area centro-sud nel periodo 2015-2016 ([omissis]). Conferma dunque che Allibox era parte del coordinamento in corso con gli altri operatori del settore si rinviene nella documentazione ispettiva, e in particolare nell'ISP707, che offre la prova di un coordinamento quantomeno tra Allibox e Antonio Sada circa i prezzi da formulare al cliente comune [omissis] ("eravamo rimasti chiari e fermi sul prezzo che non doveva essere inferiore al nostro"), pur avendo poi Antonio Sada deciso di praticare un prezzo inferiore per aggiudicarsi la fornitura. Tale ricostruzione circa l'esistenza di un contatto tra i due concorrenti trova peraltro riscontro nella memoria di Antonio Sada, in cui quest'ultima società dichiara di essere stata contattata da Allibox con la richiesta di rimanere fuori dal cliente (DOC805). Per Sandra, cfr. ISP 111 (International Paper) circa la partecipazione alla riunione del 23 febbraio 2013 e DOC477, all. 1, contenente gli appunti della riunione regionale Veneto dell'8 gennaio 2015 in cui compare il nome del rappresentante di Sandra, in linea con le dichiarazioni a tal proposito rese da un leniency applicant ([omissis]), che tuttavia non lo menziona con riferimento alla partecipazione a riunioni successive. Per quanto riguarda Saica, un primo applicant fa riferimento alla partecipazione di [omissis] a due, o forse tre delle riunioni regionali del Veneto svoltesi a partire dal 2015, dando atto che Saica cessò poi di partecipare alle riunioni a seguito del coinvolgimento del gruppo in un procedimento concluso dall'autorità antitrust spagnola ([omissis]); secondo un secondo applicant, [omissis] ha partecipato alla prima riunione dell'8 gennaio 2015 e in quella sede ha dichiarato di non poter più partecipare ad incontri con i concorrenti a fronte delle direttive ricevute dai vertici aziendali a valle del caso spagnolo [omissis]. Sul punto, cfr. anche dichiarazioni rese da [omissis] in sede di ispezione (ISP749), che ricorda che alla riunione hanno partecipato anche rappresentanti di Saica. Sulla partecipazione di Saica ad alcune riunioni, senza precisa collocazione geografica, cfr. dichiarazioni di [omissis] in sede di ispezione (ISP995), nonché in sede di audizione di Saica dinanzi agli Uffici in data 6 novembre 2018 (DOC536), come meglio illustrate supra. Si precisa tuttavia che, se da un lato Saica non risulta aver poi partecipato alle successive riunioni Veneto, dalla documentazione in atti emerge come essa fosse parte del coordinamento in atto nel settore anche in periodi successivi alla riunione dell'8 gennaio 2015; cfr. in tal senso l'appuntamento outlook segnato sull'agenda di [omissis], responsabile vendite di Saica, per la data del 23 gennaio 2015 alle ore 10.30 (con oggetto "GIFCO - Hotel Al Mulino", luogo "Uscita Alessandria Ovest"), ISP997, nonché ISP1001, contenente un'email interna del 16 settembre 2015 che, nel dare atto di prezzi particolarmente bassi praticati dal concorrente [omissis] al cliente comune [omissis], e della conseguente riduzione dei volumi venduti a tale cliente da Saica, dà ancora atto dell'esistenza "tra di noi" di un accordo di non aggressione, e dunque in data successiva all'8 gennaio 2015. Per Mauro Benedetti, cfr. ISP111, contenente gli appunti di una riunione del 26 febbraio 2013, nonché DOC477, all. 1, che dà conto della partecipazione del rappresentante di Mauro Benedetti alla riunione regionale Veneto dell'8 gennaio 2015 (in linea con le dichiarazioni a tal proposito rese da un leniency applicant, [omissis]), e anche evidenze relative alla partecipazione di Mauro Benedetti alla riunione centro-sud del 25 febbraio 2016 (come da dichiarazioni rese nel corso del procedimento da MS Packaging, Grimaldi, ICO e dalla stessa Mauro Benedetti, DOC244). Per quanto riguarda Innova Group - Stabilimento di Caino, due applicant hanno dichiarato che il sig. [omissis] ha partecipato a tutte le riunioni ([omissis]); uno di essi ha precisato che nel periodo precedente al 2015 egli non vi aveva partecipato. Per Ondulati e Imballaggi dei Friuli, cfr. ISP775 e ISP776, che danno conto di contatti telefonici con Smurfit Kappa nel 2014, nonché dichiarazioni rese da due applicant che hanno considerato il sig. [omissis] come presente a tutte le riunioni Veneto, in particolare a quelle svoltesi dal 2015 in poi ([omissis]), oltre che verbale di audizione di Toppazzini del 16 marzo 2018 (DOC288), e informazioni successivamente integrate in data 14 febbraio 2019 (DOC621), che lo ricorda in particolare alla prima riunione dell'8 gennaio 2015. Per Ondulato Piceno, cfr. evidenze in merito alle riunioni centro-sud svoltesi a partire dalla fine dell'anno 2005, e in particolare, oltre alle dichiarazioni rese da un applicant circa la partecipazione di Ondulato Piceno a riunioni in data 18 novembre 2015, 4 febbraio 2016, 25 febbraio 2016, e 24 marzo 2016 ([omissis], e sulla riunione del 18 novembre 2015 si sofferma anche un secondo applicant, [omissis]), si rinvia anche all'ISP 907 (ICO), contenente gli appunti della riunione del 18 novembre 2015 in cui compare l'indicazione "[omissis]" (ossia [omissis] di Borgioni, poi Ondulato Piceno). Sulla partecipazione di rappresentanti di Ondulato Piceno alle riunioni centro-sud del 25 febbraio 2016 e 24 marzo 2016 si soffermano anche ICOM e Grimaldi (DOC359 e 361). Sulla posizione di ICO, cfr. evidente in atti circa la partecipazione di ICO alle riunioni centro-sud svoltesi a partire dal 15 ottobre 2015, tra cui ISP908, nonché anche dichiarazioni rese da ICO in sede di audizione (DOC158). Per ICOM, cfr. in particolare ISP1006 e ISP1007 che dà conto del coordinamento con Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) con riferimento ad un cliente comune nel 2011 e ISP898 e ISP1010 che danno conto di contatti ICOM-ICO nel 2015, e successivamente le dichiarazioni rese dalla stessa ICOM circa la partecipazione alle riunioni del centro-sud (DOC359), di cui parla anche un applicant ([omissis]). Il riferimento al rappresentante di ICOM ([omissis]) compare anche negli appunti di ICO della riunione del 15 ottobre 2015, ISP908. Per la posizione di Grimaldi, cfr. dichiarazioni rese da Grimaldi nel corso del procedimento circa la partecipazione alle riunioni centro-sud a partire dal 15 ottobre 2015 (DOC361), in linea con quanto dichiarato da un applicant ([omissis]), e le riunioni sono spesso segnate sull'agenda dei rappresentanti della società (e.g., ISP1053, ISP1056). Il riferimento al rappresentante di Grimaldi ([omissis]) compare anche negli appunti di ICO della riunione del 15 ottobre 2015, ISP908. Per la posizione di Toppazzini e MS Packaging, cfr. considerazioni nel testo.]*

<sup>785</sup> [DOC802 (memoria di Toppazzini).]

<sup>786</sup> [Sul punto. cfr. DOC15c, all. 4, in cui si dà conto di specifici contatti tra i rappresentanti di DS Smith e MS Packaging, in particolare nella persona del direttore commerciale di MS Packaging, [omissis], e del responsabile commerciale di MS Packaging, sig. [omissis], nel novembre 2016 con riferimento ai due clienti [omissis] e [omissis]; cfr. anche DOC15a, all. 24, che dà conto sempre di contatti tra i

**452.** Per quanto riguarda il gruppo Laveggia, come già anticipato, l'infrazione viene contestata a Laveggia fino al 14 dicembre 2015, ossia alla data di conferimento del ramo di azienda a Scatolificio La Veggia, che ha da quel momento in poi preso parte all'infrazione; a partire dal 15 dicembre 2015, l'infrazione viene imputata in solido a Laveggia, in qualità di controllante al 100% di Scatolificio La Veggia. Inoltre, come già indicato, ai soli fini del presente procedimento, le società Laveggia, Scatolificio La Veggia, Sunion, Ondulati Santerno e Alliabox vengono considerate quali riconducibili ad un medesimo gruppo societario<sup>787</sup>.

**453.** Per quanto riguarda la specifica argomentazione sollevata da Antonio Sada nel corso del procedimento, che ha più volte sostenuto che la partecipazione del sig. [omissis] a riunioni con i concorrenti, cui questi stesso ha ammesso di aver partecipato e di cui si ha evidenza in atti, è avvenuta esclusivamente in virtù della qualifica di Presidente del GIFCO da questi rivestita parallelamente a quella di direttore generale di Antonio Sada (a partire dal 1° ottobre 2015), si considera quanto segue. Se da un lato tale argomentazione ha una limitata efficacia sotto il profilo della contestazione della partecipazione della società a tali riunioni, considerato che per Antonio Sada risulta comunque spesso partecipare al coordinamento anche [omissis]<sup>788</sup>, dall'altro la stessa documentazione in atti fornisce la prova del contrario, ad esempio nella misura in cui la prenotazione della sala riunioni per la data del 15 ottobre 2015 viene effettuata a nome di Sada, la quale evidentemente trae un beneficio economico dalla partecipazione dei propri rappresentanti a tali riunioni<sup>789</sup>. Ad ulteriore conferma della convocazione e gestione di queste riunioni anche nell'interesse dei partecipanti per cui ha lavorato nel corso del tempo, si consideri che il sig. [omissis] si è reso promotore delle riunioni al centro-sud soltanto con il suo arrivo al centro-sud a far data dal 1° ottobre 2015 (come risulta anche dallo scambio di email di cui all'ISP908), e non anche prima, quando al contrario partecipava per conto di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) a quelle dell'area Veneto, come da numerose evidenze in atti.

#### V.4.2.6. Imputazione dell'intesa alle società controllanti

**454.** Come già anticipato, dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia si evince che il diritto dell'Unione in materia di concorrenza riguarda le attività delle imprese e che il concetto di impresa comprende qualsiasi ente che eserciti un'attività economica, a prescindere dal suo status giuridico e dalle sue modalità di finanziamento. Infatti, la nozione di impresa, nell'ambito di tale contesto, dev'essere intesa nel senso che essa si riferisce a un'unità economica, anche qualora, sotto il profilo giuridico, tale unità economica sia costituita da più persone, fisiche o giuridiche<sup>790</sup>.

**455.** L'esistenza di un'unica entità economica, in particolare, si riscontra allorché un soggetto, pur avendo personalità giuridica distinta, non determini in modo autonomo la propria linea di condotta sul mercato, ma si attenga, in sostanza, alle istruzioni che le vengono impartite da un altro soggetto, alla luce in particolare dei vincoli economici, organizzativi e giuridici che uniscono le due entità giuridiche<sup>791</sup>.

**456.** Secondo giurisprudenza consolidata, inoltre, "[n]el caso particolare in cui una società controllante detenga il 100% del capitale della sua controllata che si sia resa responsabile di un comportamento illecito, esiste una presunzione semplice che tale società controllante eserciti un'influenza determinante sul comportamento della sua

---

rappresentanti di DS Smith e MS Packaging con riferimento ai prezzi praticati al cliente [omissis]. Per la memoria di parte, cfr. DOC798.]

<sup>787</sup> [Per quanto riguarda il diverso tema degli agenti commerciali che appaiono coinvolti nel coordinamento in atti nel settore degli imballaggi, dalla documentazione in atti risulta che Saica e Alliabox si sono avvalsi di agenti commerciali, in particolare rispettivamente di [omissis] e di [omissis]; cfr., a tal proposito, le dichiarazioni rese in sede di audizione di Saica in data 16 ottobre 2018 (DOC516), nonché le informazioni trasmesse in data 27 novembre 2018 (DOC558), ed infine le dichiarazioni rese in sede di audizione di Alliabox in data 5 febbraio 2019 (DOC619). Di entrambi tali agenti si torva riscontro anche nella documentazione ispettiva (in particolare, per Saica, ISP1001, e per Alliabox, ISP707); in entrambi tali casi, tuttavia, gli agenti interloquiscono direttamente con i responsabili commerciali delle aziende ([omissis], direttore commerciale di Alliabox, e [omissis], responsabile vendite di Saica), i quali dunque erano informati dell'operato dei loro agenti a tal proposito.]

<sup>788</sup> [Nell'ambito della propria memoria difensiva, la società Antonio Sada ha anche sostenuto che la sig.ra [omissis] fosse assente a tre specifiche di riunioni nel periodo 2015-2016 (sul complesso delle 5 di cui vi sono evidenze in atti), producendo per una di esse l'estratto del telepass della sua auto aziendale che non dava atto dell'uscita al casello autostradale sito in prossimità dell'hotel e per un'altra quello di un appuntamento segnato presso un'altra sede sul proprio calendario outlook (peraltro non distante dalla sede dell'incontro). Se da un lato tali documenti non sono idonei a provare l'assenza della sig.ra [omissis] dagli incontri, potendo essa ad esempio essersi recata alla prima riunione insieme al suo superiore [omissis], presente alla riunione, dall'altro da numerose evidenze in atti emerge il pieno coinvolgimento della sig.ra [omissis] nell'intesa in corso (cfr., le già citate evidenze documentali di cui agli ISP707, ISP1045, DOC15c, all. 3). E dunque la sua eventuale mancata partecipazione ad una o più riunioni, alle quali peraltro era attesa, e alle quali ha partecipato un altro rappresentante di Antonio Sada ([omissis], sia pur contestualmente Presidente del GIFCO), non possono provare in alcun modo l'estraneità della società all'intesa contestata (DOC805).]

<sup>789</sup> [ISP20 (Antonio Sada). Non si tratta dunque, come sostenuto dalla parte, del solo accidentale uso, da parte del sig. [omissis], peraltro a fronte – secondo la parte – di email inviate da altri soggetti – dell'indirizzo email aziendale, sul quale pure vi sono evidenze in atti; cfr., e.g., ISP908 e 909 (ICO).]

<sup>790</sup> [Cfr., al riguardo, sentenza della Corte di Giustizia UE del 27 aprile 2017, Causa C-516/15 P, Akzo Nobel e altri c. Commissione, par. 47 e ss.]

<sup>791</sup> [V., in tal senso, sentenze del 14 luglio 1972, Imperial Chemical Industries/Commissione, 48/69, EU:C:1972:70, punti da 131 a 133; del 25 ottobre 1983, AEG-Telefunken/Commissione, 107/82, EU:C:1983:293, punti da 49 a 53; dell'11 luglio 2013, Team Relocations e a./Commissione, C-444/11 P, non pubblicata, EU:C:2013:464, punto 157, nonché del 17 settembre 2015, Total/Commissione, C-597/13 P, EU:C:2015:613, punto 35.]

*controllata*”, e che esse costituiscano quindi un’unica impresa ai sensi dell’articolo 101, par. 1, TFUE<sup>792</sup>. In applicazione di questi principi, la responsabilità per l’infrazione, in solido con le società controllate, viene imputata anche a: DS Smith Holding, in qualità di controllante al 100% di DS Smith, nonché in relazione ai vincoli economici, giuridici e organizzativi che la legano a Toscana Ondulati; Pro-Gest, in quanto esercita un’influenza determinante anche in qualità di controllante al 100% nei confronti di Trevikart e in relazione ai vincoli economici, giuridici e organizzativi che la legano a Ondulati Maranello<sup>793</sup>; a Laveggia in quanto esercita un’influenza determinante anche in qualità di controllante al 100% nei confronti di Scatolificio La Veggia e in relazione ai vincoli economici, giuridici e organizzativi che la legano ad Allibox; nonché Innova Group, in qualità di controllante al 100% di Innova Group – Stabilimento di Caino e Sada Partecipazioni, in qualità di controllante al 100% di Antonio Sada.

## **VI. IL CONTRIBUTO FORNITO DAI *LENIENCY APPLICANT***

**457.** Ai sensi del paragrafo 2 della Comunicazione dell’Autorità sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni<sup>794</sup>, il beneficio dell’immunità totale dalla sanzione può essere concesso all’impresa che, per prima, fornisca spontaneamente all’Autorità informazioni o prove documentali decisive per l’accertamento dell’esistenza di un’intesa orizzontale e segreta (consentendo di svolgere, eventualmente, un’ispezione mirata).

**458.** Qualora le evidenze prodotte, invece, rafforzino o contribuiscano in misura apprezzabile, ma non decisiva, alla capacità dell’Autorità di fornire la prova dell’infrazione, l’impresa può accedere al beneficio della riduzione della sanzione, ai sensi del paragrafo 4 della medesima Comunicazione.

### **VI.1. Il contributo del gruppo DS Smith**

**459.** Con riferimento alle condotte oggetto del procedimento, le informazioni fornite da DS Smith Holding, DS Smith e Toscana Ondulati si sono dimostrate decisive ai fini dell’accertamento di due distinte intese in violazione dell’articolo 101 TFUE, nonché ai fini dell’organizzazione di accertamenti ispettivi mirati ed efficaci. In particolare, le informazioni circa le intese in corso sono state circostanziate con particolare riferimento ai soggetti coinvolti, ai prodotti interessati e ai luoghi e stabilimenti di interesse.

**460.** La giurisprudenza della Corte di Giustizia ha affermato che la prima impresa collaborante “*non deve aver fornito l’insieme degli elementi atti a provare tutti i dettagli del funzionamento dell’intesa, ma che le basta fornire elementi determinanti*”. Non è richiesto, peraltro, che “*gli elementi forniti siano, di per sé, “sufficienti” per la redazione di una comunicazione degli addebiti o addirittura per l’adozione di una decisione definitiva che accerta l’esistenza di un’infrazione*”<sup>795</sup>.

**461.** Si ritiene, alla luce di tale giurisprudenza, che gli elementi complessivamente forniti dal gruppo DS Smith nell’ambito della domanda di immunità si connotino per avere un carattere determinante. Sul punto, si ricorda che l’Autorità “*dispone di un certo margine discrezionale per valutare se la cooperazione di un’impresa sia stata «determinante» [...] per la constatazione dell’esistenza di un’infrazione*”<sup>796</sup>.

**462.** Nell’ottica di valutare l’apporto prestato dal gruppo DS Smith al fine di ottenere il beneficio della non imposizione della sanzione, si rileva come il *leniency applicant* ha di fatto portato a conoscenza dell’Autorità l’esistenza di due cartelli segreti orizzontali di prezzo fra i principali produttori nazionali di cartone ondulato e di imballaggi in cartone ondulato, realizzati anche mediante l’associazione di categoria Gifco; in aggiunta, l’applicant ha prodotto, a sostegno delle proprie dichiarazioni orali, ampia documentazione comprovante le condotte illecite denunciate, che sono state ricostruite da DS Smith in tutti i propri caratteri essenziali, sia in termini di caratteristiche del coordinamento che di principali soggetti che vi hanno partecipato, nonché in termini di durata pluridecennale delle due intese.

---

<sup>792</sup> [Cfr., sul punto, sentenza della Corte di giustizia UE del 10 settembre 2009, causa C-97/08 P, Akzo Nobel e altri c. Commissione, ECLI:EU:C:2009:536, par. 60: in questo caso, “[i]ncombe quindi alla società controllante che contesta dinanzi al giudice comunitario una decisione della Commissione che le infligge un’ammenda per il comportamento della sua controllata confutare tale presunzione fornendo elementi di prova idonei a dimostrare l’autonomia della sua controllata”.]

<sup>793</sup> [Cfr. quanto indicato nel par. I sui vincoli relativi al comune controllo di Pro-Gest e Ondulati Maranello. Rilevano inoltre le circostanze che Progest abbia presentato la domanda di clemenza per l’intero gruppo, ivi inclusa Ondulati Maranello, in relazione alla quale ha reso specifiche dichiarazioni confessorie, e che le società abbiano partecipato congiuntamente al procedimento amministrativo innanzi all’Autorità (cr. sul punto sentenza del Tribunale UE del 27 settembre 2012, causa T-348/06, Total Nederland c. Commissione, parr. 110 ss.; sentenza del 27 settembre 2012, causa T-344/06, Total Nederland c. Commissione, parr. 56 ess.).]

<sup>794</sup> [Cfr. Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell’art. 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, come modificata dalla delibera del 31 gennaio 2013, n. 24219, in Boll. n. 11/2013, e dalla delibera del 31 luglio 2013, n. 24506, in Boll. n. 35/2013 (in questa sede, anche solo “Comunicazione dell’Autorità”).]

<sup>795</sup> [Sentenza della Corte di giustizia del 3 settembre 2009, cause riunite C-322/07P, C-327/07P e C-338/07, Papierfabrik August Koehler AG, Bolloré SA, Distribuidora Vizcaína de Papeles SL/Commissione. In senso analogo si era già pronunciata la Corte con sentenza del 9 luglio 2009, nella causa C-511/06 P, Archer Daniels Midland c. Commissione.]

<sup>796</sup> [Corte di Giustizia, sentenza del 9 luglio 2009 Archer Daniels Midland Co./Commissione cit.]

**463.** Le informazioni fornite da DS Smith sono risultate decisive per l'accertamento delle infrazioni denunciate anche in quanto hanno consentito l'organizzazione di accertamenti ispettivi mirati, in linea con quanto richiesto dalla Comunicazione al fine della concessione del beneficio della clemenza<sup>797</sup>.

#### **VI.2. Il contributo di Ondulati Nordest**

**464.** Le informazioni trasmesse da Ondulati Nordest hanno rafforzato l'impianto probatorio a disposizione dell'Autorità e contribuito in misura apprezzabile all'accertamento dell'intesa nel mercato dei fogli in cartone ondulato. A tal proposito si rappresenta che, a completamento di un quadro che già emergeva da taluni elementi in precedenza trasmessi da DS Smith o rinvenuti in ispezione, Ondulati Nordest ha dato atto dell'esistenza di riunioni tra i vertici dei principali produttori di fogli attivi a livello nazionale, nel corso delle quali venivano anche decise le convocazioni delle riunioni regionali, nonché le misure generali degli aumenti da richiedere ai clienti dei diversi tavoli, e venivano discusse riduzioni del numero dei turni degli ondulatori.

**465.** A conferma di ciò Ondulati Nordest ha prodotto copia del fax con cui Cartonificio Fiorentino, società controllata da Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), le ha trasmesso il Listino 2004 in data 6 febbraio 2004, documento che è stato utilizzato per definire in maniera univoca, da un lato, il *dies a quo* della contestazione e, dall'altro, per supportare la conclusione che tale listino è stato definito congiuntamente dai produttori di foglio quale strumento per facilitare la concertazione. Il valore aggiunto della domanda di Ondulati Nordest si può altresì apprezzare nel considerare che i signori [omissis], titolari di Ondulati Nordest, hanno dato conto, con dovizia di particolare circa i luoghi e i partecipanti agli incontri, di fatti particolarmente risalenti nel tempo, circostanza che è stata resa possibile dal fatto che tale azienda – a conduzione prevalentemente familiare – non è stata interessata da passaggi di controllo societario negli ultimi vent'anni, come invece avvenuto per gli altri *applicant*.

**466.** La descrizione offerta nella domanda di clemenza si presenta dunque come particolarmente ricca e specifica, e ciò ha fortemente facilitato il lavoro dell'Autorità che ha beneficiato di una preziosa chiave di lettura, utile a leggere anche documentazione già in atti. Le informazioni trasmesse da Ondulati Nordest hanno altresì consentito di definire Smurfit Kappa, anche attraverso società poi in essa confluite, quale operatore di particolare rilievo nel contesto dell'intesa, consentendo di leggere in tale ottica anche una serie di documenti già in atti. Per ricostruire le date esatte delle riunioni, Ondulati Nordest ha poi depositato alcuni estratti *telepass* dell'auto aziendale, utilizzata dai propri rappresentanti, in uscita ai caselli autostradali siti in prossimità degli hotel in cui hanno avuto luogo le riunioni, nonché una ricevuta di pagamento di una sala riunioni.

**467.** Infine, si consideri anche che Ondulati Nordest ha assunto un atteggiamento di collaborazione con gli Uffici dell'Autorità fin dall'inizio del presente procedimento istruttorio, in particolare dando atto della propria adesione all'intesa già in sede di audizione, anche prima di presentare istanza di partecipazione al programma di clemenza<sup>798</sup>.

#### **VI.3. Il contributo di Idealkart**

**468.** Anche le informazioni trasmesse da Idealkart hanno rafforzato significativamente l'impianto probatorio a disposizione dell'Autorità, contribuendo in maniera apprezzabile all'accertamento dell'intesa nel mercato degli imballaggi in cartone ondulato. In particolare, a completamento di un quadro che già emergeva da taluni elementi in precedenza trasmessi da DS Smith o rinvenuti in ispezione, Idealkart si è soffermata sul contenuto puntuale delle riunioni regionali relative all'area del Veneto, producendo anche un appunto redatto in quel contesto, nonché specifica documentazione con riferimento alle modalità di coordinamento nel contesto delle gare indette dai clienti condivisi. Le dichiarazioni rese da Idealkart hanno poi consentito di estendere la contestazione circa la partecipazione all'intesa scatole anche a Innova Group – Stabilimento di Caino. Idealkart ha altresì prodotto una serie di estratti dei *telepass* dell'auto aziendale, in uscita ai caselli autostradali siti in prossimità degli alberghi in cui avevano luogo le riunioni, utilizzata appunto per recarsi alle riunioni con i concorrenti.

**469.** Anche in questo caso, la domanda dà conto di specifici episodi di coordinamento che hanno consentito di corroborare le dichiarazioni già rese da DS Smith circa l'esistenza dell'intesa e i contatti bilaterali tra le parti *vis-à-vis* i clienti condivisi.

#### **VI.4. Il contributo del gruppo Pro-Gest**

**470.** Le informazioni trasmesse dalle società del gruppo Pro-Gest hanno rafforzato l'impianto probatorio a disposizione dell'Autorità e contribuito in misura apprezzabile all'accertamento di entrambe le intese oggetto di contestazione.

**471.** Per quanto riguarda l'intesa nel mercato dei fogli in cartone ondulato, si consideri che la documentazione del gruppo Pro-Gest consente di definire una vera e propria "cronistoria" dell'intesa dal 2009 in poi, seppur buona parte di tale documentazione era già stata rinvenuta dagli Uffici nel corso degli accertamenti ispettivi: da un lato infatti Pro-

<sup>797</sup> [Ai sensi del par. 2 della Comunicazione dell'Autorità, il beneficio dell'immunità totale dalla sanzione può essere infatti concesso all'impresa che, per prima, fornisca spontaneamente all'Autorità informazioni o prove documentali decisive per l'accertamento dell'esistenza di un'intesa (consentendo di svolgere, eventualmente, un'ispezione mirata) e consistenti, di regola, nella descrizione dettagliata dei soggetti partecipanti e delle caratteristiche dell'intesa con particolare riferimento alla natura, gli scopi, le modalità attraverso le quali si realizza, l'ambito geografico e merceologico, la durata, il contenuto dei contatti intervenuti con l'indicazione delle date e dei luoghi nonché dei nomi delle persone che abbiano svolto un ruolo attivo.]

<sup>798</sup> [Cfr. verbale di audizione del 6 ottobre 2017 di Ondulati Nordest (DOC132).]

Gest ha offerto una descrizione particolarmente accurata delle tabelle excel rinvenute in ispezione, preparatorie rispetto alle riunioni regionali; dall'altro, ed in questo è apprezzabile il contributo dell'applicant, quest'ultimo ha depositato circa 50 tabulati compilati dai propri rappresentanti nel corso di quelle riunioni, che danno atto in maniera puntuale di quanto oggetto di effettiva discussione e degli effettivi partecipanti a quelle riunioni. Il contributo di Pro-Gest è stato dunque rilevante ai fini di una puntuale documentazione dell'intesa negli anni.

**472.** Nonostante si tratti dunque della terza domanda di clemenza intervenuta nel procedimento con riferimento all'intesa nel mercato del foglio, si tratta di un contributo rilevante che ha rafforzato l'impianto probatorio a disposizione dell'Autorità. Il gruppo Pro-Gest ha poi depositato anche ulteriore documentazione, tra cui ricevute di pranzi nel contesto di incontri con i concorrenti o estratti di tali appuntamenti nelle agende personali, così come estratti dei *telepass* dell'auto aziendale, in uscita ai caselli autostradali siti in prossimità degli alberghi in cui avevano luogo le riunioni.

**473.** Per quanto riguarda l'intesa nel mercato delle scatole, il gruppo ha trasmesso documentazione circa la partecipazione a taluni specifici incontri dell'area Veneto e centro-sud, ricostruendo anche i partecipanti a tali riunioni. Inoltre, il gruppo Pro-Gest ha fornito informazioni puntuali e circostanziate con riferimento alle dinamiche del coordinamento nel settore delle scatole per il settore ortofrutticolo che, sia pur inserendosi nell'intesa generale tesa alla definizione degli aumenti dei prezzi degli imballaggi, si è articolato in una serie di riunioni settoriali nel corso delle quali venivano definiti i prezzi di tali imballaggi e assegnati clienti. In questo contesto, il gruppo Pro-Gest ha dato conto anche del ruolo svolto da International Paper.

## VII. CONCLUSIONI SULLE INTESA

**474.** Sulla base della documentazione in atti è stato possibile accertare due intese distinte, la prima avente ad oggetto la definizione dei prezzi di vendita del cartone ondulato agli scatolifici non verticalmente integrati, nonché il coordinamento anche con riferimento ai volumi di foglio prodotti, posta in essere tra i principali produttori di foglio in cartone ondulato presenti sul territorio nazionale dal 2 febbraio 2004 fino al 30 marzo 2017 (data di svolgimento degli accertamenti ispettivi nell'ambito della presente istruttoria), e in particolare da: per il gruppo Pro-Gest, Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), Mondri Cartonstrong (poi Cartonstrong), Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello e Plurionda; per il gruppo Laveggia, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno); SCA (poi DS Smith); Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Adda Ondulati; Imballaggi Piemontesi; Ondulati Nordest; Ondulati ed Imballaggi del Friuli; Ondulato Piceno; ICOM; Ondulati del Savio, nonché l'associazione di categoria GIFCO. Come già visto, l'intesa viene imputata anche, in via solidale, a DS Smith Holding, Pro-Gest, Laveggia e Innova Group, in qualità di controllanti al 100% di alcune delle sopra citate società nonché in virtù dei vincoli economici, giuridici e organizzativi esistenti, idonei a conferire a queste ultime un'influenza determinante sulla condotta di mercato delle società appartenenti alla medesima unità economica.

**475.** La seconda intesa ha invece avuto ad oggetto la definizione in comune di aumenti dei prezzi degli imballaggi in cartone ondulato, nonché la ripartizione dei clienti e delle forniture ai clienti co-forniti, prevalentemente quelli di grandi dimensioni, nel periodo compreso tra il 9 settembre 2005 e il 30 marzo 2017 (data di svolgimento degli accertamenti ispettivi nell'ambito della presente istruttoria), coinvolgendo in particolare le seguenti parti: Kappa Packaging, Nettingsdorfer e Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa); SCA (poi DS Smith); Toscana Ondulati; International Paper; Scatolificio Sandra (poi Sandra); Saica; Mauro Benedetti; Ondulati e Imballaggi del Friuli; Idealkart; per il gruppo Laveggia, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia) e Allibox; COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino); Toppazzini; Antonio Sada; ICO; ICOM; Grimaldi; Ondulato Piceno; Millestampe Packaging (poi MS Packaging); per il gruppo Pro-Gest, Trevikart e Ondulati Maranello; nonché all'associazione di categoria GIFCO. L'infrazione viene inoltre imputata, in via solidale, a DS Smith Holding, Pro-Gest, Laveggia, Sada Partecipazioni e Innova Group, in qualità di controllanti al 100% di alcune delle sopra citate società, nonché in virtù dei vincoli economici, giuridici e organizzativi esistenti, idonei a conferire a queste ultime un'influenza determinante sulla condotta di mercato delle società appartenenti alla medesima unità economica.

**476.** Si tratta di due distinte intese orizzontali, di natura segreta e restrittive della concorrenza per oggetto ai sensi dell'articolo 101, par. 1, TFUE, come da consolidata giurisprudenza nazionale ed europea in materia *antitrust*. L'imponente mole di risultanze in atti evidenzia che i contatti intervenuti tra i concorrenti, nonché il ruolo di luogo e strumento dell'intesa operato dal GIFCO, si sono articolati in maniera sistematica nell'arco di tempo considerato e sono stati univocamente finalizzati al concorde mantenimento di equilibri artificiali di mercato.

## VIII. PREGIUDIZIO AL COMMERCIO TRA STATI MEMBRI

**477.** Secondo la Commissione europea, il concetto di pregiudizio al commercio tra Stati membri deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, delle condotte contestate sui flussi commerciali tra gli Stati membri<sup>799</sup>. Di rilievo in questo contesto risultano le circostanze per cui: (i) i produttori di fogli e di imballaggi parti del procedimento costituiscono i principali operatori rispettivamente attivi nei mercati nazionali della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato e della produzione e commercializzazione di

<sup>799</sup> [Commissione europea, *Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri*, in G.U.U.E. C101/2004.]

imballaggi in cartone ondulato; (ii) l'associazione di categoria coinvolta in entrambe le intese raggruppa tutti i principali operatori attivi in tali mercati; (iii) le società madri di numerose parti del procedimento rappresentano i principali gruppi industriali multinazionali che operano a livello europeo nella produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato ed imballaggi in cartone ondulato; (iv) gli scambi informativi alla base di entrambe le intese hanno avuto ad oggetto la definizione di strategie commerciali applicate dalle parti sull'intero territorio nazionale.

**478.** Di conseguenza, entrambe le intese in esame, essendo idonee ad isolare i mercati nazionali rilevanti, appaiono suscettibili di arrecare pregiudizio al commercio tra Stati Membri e, pertanto, devono essere valutate ai sensi dell'articolo 101 TFUE.

## **IX. GRAVITÀ E DURATA DELLE INTESSE**

**479.** L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria, fino al 10% del fatturato realizzato da ciascuna impresa o associazione nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notifica della diffida adottata ad esito di un procedimento istruttorio.

**480.** Secondo consolidata giurisprudenza europea e nazionale, per valutare la gravità di un'infrazione si deve tenere conto di una molteplicità di fattori, il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo di infrazione e delle circostanze particolari del caso di specie. Tra tali fattori rilevano principalmente la natura della restrizione della concorrenza nonché il ruolo e la rappresentatività sul mercato delle imprese coinvolte.

**481.** Si deve considerare che per costante giurisprudenza, perché un'infrazione alle norme di concorrenza si possa considerare intenzionale, non è necessario che l'impresa che la pone in essere sia stata consapevole di trasgredire tali norme, ma è sufficiente che essa non potesse ignorare che il suo comportamento aveva come scopo la restrizione della concorrenza. Nel caso di specie, tutte le imprese parti del procedimento dispongono delle conoscenze giuridiche ed economiche necessarie per conoscere le conseguenze dal punto di vista della concorrenza del comportamento posto in essere, tenuto conto anche dell'evidente carattere illecito che qualifica un accordo o comportamento concertato posto in essere da operatori concorrenti, che sia volto a restringere la competizione tra i partecipanti in termini di prezzi, quantità offerte e clientela servita.

### **IX.1. Gravità e durata dell'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato**

**482.** Con particolare riferimento all'intesa nel mercato italiano dei fogli in cartone ondulato, sulla base delle risultanze istruttorie è stato accertato che le parti del procedimento hanno posto in essere un'intesa unica e continuata, di natura segreta, dal 2 febbraio 2004 al 30 marzo 2017, in particolare consistente nella definizione dei prezzi di vendita del cartone ondulato e nel controllo dei volumi di produzione attraverso la definizione concordata di fermi degli impianti produttivi. L'intesa ha coinvolto i principali *player* del mercato di riferimento, che detengono nel complesso circa il 90% del mercato, estendendosi all'intero territorio nazionale; nell'infrazione risulta coinvolta anche l'associazione di categoria GIFCO.

**483.** I comportamenti posti in essere da, per il gruppo Pro-Gest, Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello e Plurionda, per il gruppo Laveggia, da Laveggia, Scatolificio La Veggia e Ondulati Santerno, DS Smith; Innova Group – Stabilimento di Caino, Smurfit Kappa, Adda Ondulati, Imballaggi Piemontesi, Ondulati Nordest, Ondulati ed Imballaggi del Friuli, Ondulato Piceno, ICOM, e Ondulati del Savio, nonché dall'associazione di categoria GIFCO, finalizzati al coordinamento dei propri comportamenti di prezzo, nonché volti al controllo dell'output, costituiscono violazioni molto gravi della disciplina a tutela della concorrenza. Al riguardo, le Linee Guida dell'Autorità sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie, deliberate dall'Autorità il 22 ottobre 2014, considerano tali le intese segrete orizzontali di fissazione dei prezzi, di ripartizione dei mercati e di limitazione della produzione (punto 12). Come visto sopra, l'infrazione viene inoltre imputata, in via solidale, a DS Smith Holding, Pro-Gest, Laveggia e Innova Group.

**484.** Relativamente alla durata individuale dell'infrazione si rappresenta quanto segue. Per il termine iniziale dell'accertamento si è fatto riferimento alla prima evidenza in atti o alle dichiarazioni rese da almeno due *leniency applicant* circa lo specifico coinvolgimento di quella società a un evento dell'intesa. A talune società, e in particolare a Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulati Santerno, DS Smith, Smurfit Kappa e Innova Group – Stabilimento di Caino, viene poi imputata la condotta tenuta da società o rami di azienda acquisiti nel corso degli anni, cui esse sono succedute o che sono stati in esse fusi per incorporazione<sup>800</sup>.

**485.** Come termine finale, si fa presente che le evidenze agli atti mostrano l'attualità della condotta al momento dello svolgimento dei primi accertamenti ispettivi da parte dell'Autorità. Per tale ragione, il termine finale dell'intesa viene

---

<sup>800</sup> [Per quanto riguarda, in particolare, l'argomentazione di Pro-Gest (DOC793) circa l'impossibilità di imputare a Pro-Gest la responsabilità per la condotta tenuta da Ondulati Giusti per il periodo precedente all'affitto del ramo di azienda da parte di Pro-Gest, si rappresenta che nell'ipotesi in cui la persona giuridica responsabile dell'infrazione cessa di esistere a seguito di qualsivoglia evento giuridico (tra cui in caso di liquidazione), l'infrazione viene imputata al soggetto che rappresenta il successore economico al fine di preservare l'effetto utile delle norme a tutela della concorrenza (Consiglio di Stato, sez VI, sentenza 23 aprile 2002, n. 2199, par. 7.5.3).]

convenzionalmente fatto coincidere con la data della prima ispezione. Salvo prova del contrario, si presume infatti che a tale data le parti abbiano cessato il comportamento alla luce degli accertamenti in corso.

**Tabella 7 – durata della partecipazione all’intesa (fogli) per le singole parti**

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
Pro-Gest	02.02.2004 <sup>801</sup>	30.03.2017	13	1	28
Cartonstrong	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
Ondulato Trevigiano	12.11.2009 <sup>802</sup>	30.03.2017	7	4	18
Ondulati Maranello	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
Plurionda	12.11.2009	30.03.2017	7	4	18
Laveggia	02.02.2004	30.03.2017 <sup>803</sup>	13	1	28
Scatolificio La Veggia	15.12.2015 <sup>804</sup>	30.03.2017	1	3	15
Ondulati Santerno	05.11.2009 <sup>805</sup>	30.03.2017	7	4	25
DS Smith	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
DS Smith Holding	05.12.2012 <sup>806</sup>	30.03.2017	5	2	25
Smurfit Kappa	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
Innova Group – Stabilimento di Caino	05.11.2009 <sup>807</sup>	30.03.2017	7	4	25
Innova Group	31.12.2016 <sup>808</sup>	30.03.2017	0	3	0

<sup>801</sup> [Per il dies a quo della contestazione a Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulati Maranello, DS Smith, Smurfit Kappa, Laveggia, Imballaggi Piemontesi e Ondulati Nordest, si fa riferimento alla definizione del Listino nel contesto delle riunioni ristrette cui, come indicato da due leniency applicant, partecipavano appunto rappresentanti di Ondulati Giusti (poi Pro-Gest), SCA (poi DS Smith), Nettingsdorfer, Smurfit Sisa e Kappa Packaging (poi Smurfit Kappa), Cartonstrong, Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), Ondulati Maranello, Imballaggi Piemontesi e, Ondulati Nordest,. (cfr. supra par. III.3).]

<sup>802</sup> [Per il dies a quo della contestazione a Ondulato Trevigiano e Plurionda, si rinvia a quanto dichiarato da Pro-Gest circa la partecipazione di Cartonstrong alle riunioni del tavolo Veneto anche per conto di Ondulato Trevigiano e Plurionda, nonché la prima evidenza in atti circa una riunione Veneto in data 12 novembre 2009 (ISP270.7, Cartonstrong); [omissis].]

<sup>803</sup> [La responsabilità dell’infrazione viene imputata a Laveggia non solo fino al 14 dicembre 2015, ossia il giorno precedente alla data di conferimento del ramo di azienda a Scatolificio La Veggia, ma anche a partire dal 15 dicembre 2015, in qualità di controllante al 100% di Scatolificio La Veggia.]

<sup>804</sup> [L’infrazione viene contestata a Scatolificio La Veggia a partire dal 15 dicembre 2015, ossia dalla data di conferimento del ramo di azienda di Laveggia a Scatolificio La Veggia.]

<sup>805</sup> [Si è già fatto riferimento alla circostanza che un applicant ([omissis]) dà atto della partecipazione di Ondulati Santerno alle riunioni del tavolo Lombardia/Piemonte e Toscana/Emilia per mezzo dei rappresentanti di Laveggia (poi Scatolificio La Veggia), circostanza che trova riscontro nelle evidenze in atti (cfr. supra par. III.3.1.4.); per la prima evidenza in atti circa una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 5 novembre 2009 (ISP270.6, Cartonstrong).]

<sup>806</sup> [Si è già dato atto del fatto che la responsabilità dell’infrazione viene imputata a DS Smith Holding, in qualità di controllante al 100% di DS Smith. L’acquisizione di tale controllo è avvenuta il 5 dicembre 2012.]

<sup>807</sup> [Si è già fatto riferimento alla circostanza che due applicant ([omissis]) danno atto della partecipazione di IBO (poi Innova Group – Stabilimento di Caino) alle riunioni del tavolo Lombardia/Piemonte; per la prima evidenza in atti circa una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 5 novembre 2009 cfr. ISP207.6, Cartonstrong.]

<sup>808</sup> [La responsabilità dell’infrazione viene imputata anche a Innova Group, in qualità di controllante al 100% di Innova Group – Stabilimento di Caino. L’acquisizione del controllo è avvenuta a far data dal 5 novembre 2016.]

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
Adda Ondulati	05.11.2009 <sup>809</sup>	30.03.2017 <sup>810</sup>	7	4	25
Imballaggi Piemontesi	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
Ondulati Nordest	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	12.11.2009 <sup>811</sup>	30.03.2017	7	4	18
Ondulato Piceno	19.10.2005 <sup>812</sup>	30.03.2017	11	5	11
ICOM	22.03.2006 <sup>813</sup>	30.03.2017	11	0	8
Ondulati del Savio	17.03.2015 <sup>814</sup>	15.12.2015 <sup>815</sup>	0	8	26
GIFCO	02.02.2004 <sup>816</sup>	30.03.2017	13	1	28

## **IX.2. Gravità e durata dell'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato**

**486.** Sulla base delle risultanze istruttorie, è stato possibile accertare che talune parti del procedimento hanno posto in essere un'intesa unica e continuata, dal 7 settembre 2005 al 30 marzo 2017, in particolare consistente nella definizione dei prezzi di vendita degli imballaggi in cartone ondulato e nella ripartizione dei clienti e delle forniture di scatole ai clienti co-forniti, prevalentemente quelli di grandi dimensioni. Si osserva che l'intesa ha coinvolto i principali scatolifici presenti sull'intero territorio nazionale, con una quota complessiva pari a circa il 50% del mercato; inoltre, i partecipanti all'intesa sono tutti operatori di grandi dimensioni integrati a monte anche nella produzione di cartone ondulato, talora attraverso rapporti di fornitura con società collegate, e dunque i fornitori di riferimento per i principali acquirenti di scatole presenti a livello nazionale. Il coordinamento è stato sostenibile anche a fronte del fatto che la capacità di competere della residua parte del mercato, rappresentata sostanzialmente dagli scatolifici puri, è stata condizionata dal fatto che le parti del procedimento erano al contempo fornitori di un loro *input* essenziale. Si è altresì dato atto del fatto che il coordinamento tra le parti è stato promosso anche dall'associazione di categoria GIFCO.

**487.** I comportamenti posti in essere da Smurfit Kappa, per il gruppo DS Smith da DS Smith e Toscana Ondulati, da International Paper, Sandra, Saica, Mauro Benedetti, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Idealkart, per il gruppo Laveggia

<sup>809</sup> [Sulla partecipazione di Adda Ondulati alle riunioni del tavolo Lombardia si sono soffermati due applicant ([omissis]); per il dies a quo dell'accertamento, cfr. la prima evidenza in atti circa una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 5 novembre 2009 (ISP270.6, Cartonstrong).]

<sup>810</sup> [Se da un lato anche la partecipazione di Adda Ondulati risultava particolarmente legata a quella di [omissis], morto in data 20 ottobre 2015 (DOC604 e 630), un applicant ha dichiarato di aver informato [omissis] degli incontri, dell'entità degli aumenti auspicati e della loro decorrenza, seppur non nello specifico dei singoli clienti, e sistematicamente il giorno precedente alla riunione la medesima comunicava di non poter partecipare alla riunione a causa di impegni imprevisti ([omissis]). Adda Ondulati ha dunque proseguito la propria partecipazione all'intesa, seppur con un diverso grado di coinvolgimento.]

<sup>811</sup> [Sulla partecipazione di Ondulati e Imballaggi del Friuli alle riunioni del tavolo Veneto, in un secondo momento per il tramite di Ondulati Nordest, si sono soffermati due applicant ([omissis]), così come anche altre parti del procedimento, e in particolare Smurfit Kappa che ha dichiarato che la circostanza che gli esponenti di Ondulati Nordest rappresentavano anche Ondulati ed Imballaggi del Friuli era nota a tutti i partecipanti alle riunioni (DOC36); cfr. la prima evidenza in atti circa una riunione Veneto in data 12 novembre 2009 (ISP270.7, Cartonstrong).]

<sup>812</sup> [ISP863 (Ondulato Piceno).]

<sup>813</sup> [ISP861 (Ondulato Piceno).]

<sup>814</sup> [Sulla partecipazione di Ondulati del Savio all'intesa considerate anche le dichiarazioni rese da DS Smith relative alla partecipazione di Ondulati del Savio al massimo ad un paio di riunioni del tavolo Marche/Umbria Sud (verbale di audizione di DS Smith, DOC141), e che tale periodo appare collocabile nell'anno 2015, anche a fronte delle analoghe dichiarazioni rese da un secondo applicant, e in particolare per quanto ricorda il rappresentante della società della partecipazione ad una riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud in data 15 dicembre 2015 ([omissis]), per la data di inizio dell'adesione all'intesa si è fatto riferimento alla prima evidenza in atti di una riunione Marche/Umbria/Sud nel 2015, in particolare in data 17.03.2015, cfr. ISP.270.323.]

<sup>815</sup> [La partecipazione all'intesa di Ondulati del Savio risulta legata all'amministratore delegato [omissis], come indicato da entrambi gli applicant sopra citati, e pertanto il riferimento per la data di cessazione, anche considerato che i due applicant circoscrivono espressamente la posizione di Ondulati del Savio alla partecipazione al massimo ad un paio di riunioni, è stato individuato nell'ultima riunione precedente al momento in cui gli è stata diagnosticata una grave malattia che ha impedito al sig. [omissis] di proseguire nelle normali attività di gestione dell'azienda (DOC644 e DOC799).]

<sup>816</sup> [Sul punto, si consideri che nel momento identificato quale dies a quo per la contestazione dell'intesa era in piedi il sistema di raccolta e diffusione di informazioni del GIFCO, che peraltro contemplava anche la diffusione dei dati relativi alla produzione disaggregata di fogli e scatole in cartone ondulato su base semestrale, poi modificata in semestrale nel 2004 [omissis]. La circolazione dei dati era ancora in piedi al momento di svolgimento delle prime ispezioni, essendo poi stata sospesa in via cautelativa solo nel corso del procedimento istruttorio.]

da Laveggia, Scatolificio La Veggia e Allibox, da Innova Group – Stabilimento di Caino, Toppazzini, Antonio Sada, ICO, ICOM, Grimaldi, Ondulato Piceno, MS Packaging, per il gruppo Pro-Gest da Trevikart e Ondulati Maranello, nonché dall'associazione di categoria GIFCO, finalizzati al coordinamento dei comportamenti di prezzo e volti alla ripartizione del mercato e della clientela, costituiscono violazioni molto gravi della disciplina a tutela della concorrenza. Al riguardo, le citate Linee Guida dell'Autorità sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie considerano tali le intese segrete orizzontali di fissazione dei prezzi, di ripartizione dei mercati e di limitazione della produzione (punto 12). Come visto sopra, l'infrazione viene inoltre imputata, in via solidale, a DS Smith Holding, Pro-Gest, Laveggia, Sada Partecipazioni e Innova Group.

**488.** Con riferimento alla durata individuale dell'accertamento, per il termine iniziale si è fatto riferimento alla prima evidenza in atti per ciascuna parte. A talune società, e in particolare a DS Smith, Smurfit Kappa e Innova Group – Stabilimento di Caino, viene poi imputata la condotta tenuta da società o rami di azienda acquisiti nel corso degli anni, cui esse sono succedute o in esse fusi per incorporazione. Per Mauro Benedetti, si è già dato atto del fatto che la contestazione riguarda anche le condotte relative ai rami di azienda poi ceduti a Trevikart e MS Packaging, fino alla data di tale cessione.

**489.** Siccome le evidenze agli atti mostrano l'attualità della condotta al momento dello svolgimento degli accertamenti ispettivi da parte dell'Autorità, il termine di durata dell'intesa è stato convenzionalmente fatto coincidere con la data della prima ispezione, presumendo dunque che a tale data le parti abbiano cessato il comportamento alla luce degli accertamenti in corso.

**Tabella 8 – durata della partecipazione all'intesa (imballaggi) per le singole parti**

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
Pro-Gest	01.05. 2011 <sup>817</sup>	30.03.2017	5	11	0
Trevikart	01.05. 2011 <sup>818</sup>	30.03.2017	5	11	0
Ondulati Maranello	01.01.2012 <sup>819</sup>	30.03.2017	5	3	0
Smurfit Kappa	07.09.2005 <sup>820</sup>	30.03.2017	11	6	23
DS Smith	<b>07.09.2005</b>	30.03.2017	11	6	23
DS Smith Holding	05.12.2012 <sup>821</sup>	30.03.2017	4	3	25
Toscana Ondulati	07.09.2005	<b>30.03.2017</b>	11	6	23
International Paper	07.09.2005	30.03.2017	11	6	23
Antonio Sada	<b>26.02.2013</b> <sup>822</sup>	30.03.2017	4	1	4
Sada Partecipazioni	26.02.2013 <sup>823</sup>	<b>30.03.2017</b>	4	1	4
Laveggia	<b>24.08.2011</b> <sup>824</sup>	30.03.2017 <sup>825</sup>	5	7	6

<sup>817</sup> [La responsabilità dell'infrazione viene imputata in via solidale a Pro-Gest in qualità di controllante di Trevikart.]

<sup>818</sup> [Sul punto, nella propria domanda di clemenza Trevikart ha dichiarato di aver incontrato International Paper a maggio/giugno del 2011 e, a valle dell'incontro, a Trevikart venivano assegnati alcuni specifici clienti del settore ortofrutticolo, al patto che questa mantenesse i prezzi al livello concordato ([omissis]).]

<sup>819</sup> [Nella propria domanda di clemenza Ondulati Maranello ha dato conto di aver partecipato ad alcuni incontri relativi agli imballaggi per ceramiche nel 2012, e poi successivamente anche a riunioni relative ad imballaggi per il settore ortofrutticolo, e dunque quale data di inizio della contestazione si è fatto riferimento all'anno 2012 ([omissis]).]

<sup>820</sup> [Per il dies a quo della contestazione a Smurfit Kappa, DS Smith, Toscana Ondulati e International Paper, cfr. ISP112 (International Paper), in particolare appunti della riunione del 7 settembre 2005.]

<sup>821</sup> [Si è già dato atto del fatto che la responsabilità dell'infrazione viene imputata a DS Smith Holding, in qualità di controllante al 100% di DS Smith, a partire dalla data di acquisizione di tale controllo (5 dicembre 2012).]

<sup>822</sup> [ISP111 (International Paper).]

<sup>823</sup> [L'infrazione viene contestata a Sada Partecipazioni in qualità di controllante di Antonio Sada.]

<sup>824</sup> [ISP1006 e ISP1007 (ICOM).]

<sup>825</sup> [Si è già dato atto del fatto che la responsabilità dell'infrazione viene imputata a Laveggia non solo fino al 14 dicembre 2015, ossia il giorno precedente alla data di conferimento del ramo di azienda a Scatolificio La Veggia, ma anche a partire dal 15 dicembre 2015, in qualità di controllante al 100% di Scatolificio La Veggia.]

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
Scatolificio La Veggia	15.12.2015 <sup>826</sup>	30.03.2017	1	3	15
Alliabox	04.05.2016 <sup>827</sup>	<b>30.03.2017</b>	0	10	26
Sandra	26.02.2013 <sup>828</sup>	08.01.2015	1	11	12
Saica	08.01.2015	30.03.2017 <sup>829</sup>	2	2	22
Mauro Benedetti	26.02.2013 <sup>830</sup>	30.03.2017	4	1	4
Innova Group – Stab. Caino	08.01.2015 <sup>831</sup>	30.03.2017	2	2	22
Innova Group	31.12.2016 <sup>832</sup>	30.03.2017	0	3	0
Toppazzini	08.01.2015	19.02.2015	0	1	11
Idealkart	08.01.2015	30.03.2017	2	2	22
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	21.11.2014 <sup>833</sup>	30.03.2017	2	4	9
Ondulato Piceno	18.11.2015 <sup>834</sup>	30.03.2017	1	4	12
ICOM	24.08.2011 <sup>835</sup>	30.03.2017	5	7	6
ICO	15.10.2015 <sup>836</sup>	30.03.2017	1	5	15
Grimaldi	15.10.2015 <sup>837</sup>	30.03.2017	1	5	15
MS Packaging	25.02.2016 <sup>838</sup>	30.03.2017	1	1	5

<sup>826</sup> [L'infrazione viene contestata a Scatolificio La Veggia a partire dal 15 dicembre 2015, ossia dalla data di conferimento del ramo di azienda di Laveggia a Scatolificio La Veggia.]

<sup>827</sup> [Cfr. ISP707 (Laveggia).]

<sup>828</sup> [Per Sandra, cfr. ISP 111 (International Paper) circa la partecipazione alla riunione del 23 febbraio 2013 e DOC477, all. 1, contenente gli appunti della riunione regionale Veneto dell'8 gennaio 2015 in cui compare il nome del rappresentante di Sandra, in linea con le dichiarazioni a tal proposito rese da un leniency applicant ([omissis]), che tuttavia non lo menziona con riferimento alla partecipazione a riunioni successive.]

<sup>829</sup> [Come si è già dato conto, e come illustrato anche nel par. III.3.1.4., dalla documentazione in atti risulta che, seppur Saica ha smesso di partecipare alle riunioni regionali dell'area Veneto dopo la riunione dell'8 gennaio 2015 in realtà la società appare aver proseguito i propri contatti con i concorrenti anche in periodi successivi a tale riunione; cfr. in tal senso l'appuntamento outlook segnato sulla data di [omissis], responsabile vendite di Saica, per la data del 23 gennaio 2015 alle ore 10.30 (con oggetto "GIFCO - Hotel Al Mulino", luogo "Uscita Alessandria Ovest", e dunque di una riunione regionale Piemonte: ISP997), nonché ISP1001, contenente un'email interna del 16 settembre 2015 che, nel dare atto di prezzi particolarmente bassi praticati dal concorrente [omissis] al cliente comune [omissis], e della conseguente riduzione dei volumi venduti a tale cliente da Saica, dà ancora atto dell'esistenza "tra di noi" di un accordo di non aggressione, e dunque in data successiva all'8 gennaio 2015. Cfr., più ampiamente e per ulteriori riferimenti, supra par. III.3.1.3.]

<sup>830</sup> [Per Mauro Benedetti, cfr. ISP111, contenente gli appunti di una riunione del 26 febbraio 2013, nonché DOC477, all. 1, che dà conto della partecipazione del rappresentante di Mauro Benedetti alla riunione regionale Veneto dell'8 gennaio 2015 (in linea con le dichiarazioni a tal proposito rese da un leniency applicant [omissis]), e anche evidenze relative alla partecipazione di Mauro Benedetti alla riunione centro-sud del 25 febbraio 2016 (come da dichiarazioni rese nel corso del procedimento da MS Packaging, Grimaldi, ICO e dalla stessa Mauro Benedetti, DOC244).]

<sup>831</sup> [Per quanto riguarda Innova Group – Stabilimento di Caino, due applicant hanno dichiarato che il sig. [omissis] ha partecipato a tutte le riunioni ([omissis]); uno di essi ha precisato che nel periodo precedente al 2015 egli non vi aveva partecipato.]

<sup>832</sup> [La responsabilità dell'infrazione viene imputata a Innova Group, in qualità di controllante al 100% di Innova Group – Stabilimento di Caino a partire dalla data di acquisizione del controllo in data 31 dicembre 2016.]

<sup>833</sup> [ISP775 e 776 (Smurfit Kappa).]

<sup>834</sup> [Cfr., e.g., ISP907 (ICO) e verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158).]

<sup>835</sup> [ISP1006 e 1007 (ICOM).]

<sup>836</sup> [Cfr., e.g., ISP908 (ICO).]

<sup>837</sup> [Cfr., e.g., ISP908 (ICO).]

<sup>838</sup> [Cfr., e.g., verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231).]

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
GIFCO	07.09.2005 <sup>839</sup>	30.03.2017	11	6	23

## X. CRITERI PER LA QUANTIFICAZIONE DELLE SANZIONI

### X.1. Criteri per la quantificazione delle sanzioni relative all'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato

#### X.1.1. Importo base della sanzione

**490.** Al fine di quantificare le sanzioni occorre tenere presente quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/1990, nonché i criteri interpretativi enucleati nelle citate Linee Guida.

**491.** Seguendo i punti 7 e seguenti delle Linee Guida, l'importo base delle sanzioni si ottiene moltiplicando una percentuale del valore delle vendite, determinata in funzione del livello di gravità dell'infrazione, per la durata della partecipazione di ciascuna impresa all'infrazione.

**492.** Sulla base dei punti 7 e seguenti delle Linee Guida, per calcolare l'importo base delle sanzioni l'Autorità utilizza quale riferimento il valore delle vendite, dirette e indirette, dei beni oggetto dell'intesa, e in particolare il fatturato generato dall'attività di produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato<sup>840</sup>, nell'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione (e dunque nel 2016, posto che l'infrazione si considera cessata per tutte le parti nel marzo 2017, con l'eccezione di Ondulati del Savio per la quale essa è sia stata attuata che cessata nel corso del solo 2015), al netto dell'IVA e delle altre imposte. Il valore delle vendite terrà conto anche delle vendite realizzate nel mercato rilevante attraverso società controllate, così come comunicato dalle parti<sup>841</sup>. Per quanto riguarda l'associazione di categoria GIFCO, conformemente al punto 10 delle Linee Guida, quale valore delle vendite dei beni o servizi oggetto dell'infrazione l'Autorità ha fatto riferimento al valore complessivo dei contributi associativi versati dai membri dell'associazione.

**493.** Ai fini della determinazione dell'importo base della sanzione, tale importo iniziale viene moltiplicato per la percentuale che riflette la gravità dell'infrazione, che non potrà essere superiore al 30% del valore delle vendite. A tal proposito, le Linee guida dell'Autorità in materia di sanzioni prevedono che, nel valutare la gravità della violazione, l'Autorità terrà conto in primo luogo della natura dell'infrazione, considerando che le intese orizzontali segrete di fissazione dei prezzi, di ripartizione dei mercati e di limitazione della produzione costituiscono le più gravi restrizioni della concorrenza e che, per questo tipo di infrazioni, la percentuale del valore delle vendite considerata sarà di regola non inferiore al 15%. Nel caso delle infrazioni plurisoggettive, l'Autorità potrà considerare, ai fini della valutazione di gravità, anche la quota di mercato aggregata detenuta dal complesso delle imprese che hanno partecipato all'infrazione. Ulteriori criteri di qualificazione della gravità, di cui l'Autorità tiene conto ai fini della scelta della percentuale da applicare al valore delle vendite, sono: i) le condizioni di concorrenza nel mercato interessato (quali, ad esempio, il livello di concentrazione, l'esistenza di barriere all'entrata); ii) la natura dei prodotti o servizi, con particolare riferimento al pregiudizio all'innovazione; iii) l'attuazione o meno della pratica illecita; iv) la rilevanza dell'effettivo impatto economico o, più in generale, degli effetti pregiudizievoli sul mercato e/o sui consumatori, qualora l'Autorità disponga di elementi che consentano una stima attendibile degli stessi.

<sup>839</sup> [Sul punto, si è già considerato che nel momento identificato quale dies a quo per la contestazione dell'intesa era in piedi il sistema di raccolta e diffusione di informazioni del GIFCO (DOC65); cfr. anche ISP112 (International Paper), e in particolare gli appunti della riunione svoltasi in data 16 settembre 2005, in cui compare l'annotazione "" [omissis].]

<sup>840</sup> [A tal proposito, non è possibile accogliere le richieste formulate da alcune parti con riferimento all'esclusione dal valore delle vendite del fatturato relativo alle vendite di talune specifiche tipologie di cartone ondulato (come ad esempio il modulo continuo, secondo quanto richiesto da Ondulati Nordest nel DOC790), in quanto, se da un lato dalla documentazione in atti offre ampia prova del coordinamento con riferimento alle principali tipologie di cartone commercializzate in Italia (sia quotate nel Listino del 2004, sia anche di fogli extra-listino quali la micro-onda per alimenti o l'heavy duty), dall'altro è evidente che tale pervasivo coordinamento in atto nel mercato rilevante ha interessato, direttamente o indirettamente, tutte le tipologie di fogli in cartone ondulato prodotte dai partecipanti al cartello, in linea con quanto a tal proposito previsto dalle Linee Guida in materia di sanzioni (par. 8). Il presupposto per non scomputare tali vendite è dunque l'esistenza di effetti anche sui prezzi di tali beni, data l'immediata contiguità di tali prodotti e la circostanza che essi sono prodotti dalle medesime parti che hanno partecipato per anni ad un'intesa attività di coordinamento che ha coinvolto tutte le principali tipologie di fogli in cartone ondulato. Analoghe considerazioni sono valide per quelle parti che hanno auspicato che siano sottratte dal valore delle vendite considerato dall'Autorità a fini sanzionatori quelle relative a vendite di fogli attraverso listini propri e prezzi asseritamente ad hoc (cfr., e.g., memoria di Smurfit Kappa, DOC804), non essendo evidentemente possibile ritenere che le condizioni economiche di tali vendite, peraltro relative alle medesime tipologie di prodotto oggetto di prolungata concertazione, non fossero quantomeno indirettamente influenzate dall'infrazione.]

<sup>841</sup> [Cfr. sentenza della Corte di giustizia UE del 19 marzo 2015, causa C-286/13P, Dole Food and Dole Fresh Fruit Europe c. Commissione, ECLI:EU:C:2015:184, par. 150 e sentenza della Corte di giustizia UE del 12 novembre 2014, causa C-580/12P, Guardian Industries Corp. c. Commissione, par. 59.]

**494.** In relazione al caso di specie, la percentuale del valore delle vendite considerata ai fini del calcolo è stata fissata per tutte le parti nella misura del 15% in quanto si tratta di un'intesa orizzontale segreta avente ad oggetto la fissazione coordinata dei prezzi e il controllo dei volumi di produzione. Sia pur a fronte di un'infrazione particolarmente grave e di particolare consistenza sul mercato (in quanto coinvolge operatori che hanno una quota complessiva pari a circa il 90% del mercato), tale percentuale non è stata fissata ad un livello superiore a quello minimo in assenza di elementi puntuali che consentano di stimare l'effettivo impatto economico dell'intesa sul mercato, anche in considerazione del fatto, specifico al caso di specie, che si tratta di condotte particolarmente risalenti nel tempo per cui non sono disponibili dati completi.

**495.** Il valore risultante è stato poi moltiplicato per la durata di partecipazione all'infrazione, espressa in numero di anni e computando, altresì, i mesi e i giorni effettivi di partecipazione<sup>842</sup>. Con riguardo alla durata dell'intesa per le entità economiche che costituiscono un gruppo societario, soggette quindi al medesimo coordinamento e controllo, si considererà la prima e l'ultima data di partecipazione all'infrazione tra quelle delle diverse società che lo compongono.

**496.** Considerate le durate già in precedenza indicate, e il numero di anni computato per le singole parti, nonché il coefficiente di gravità sopra indicato, l'importo base per ciascuna parte è indicato nella tabella che segue, nella quale il fatturato specifico per il gruppo Progest è ottenuto dalla somma dei fatturati delle società Progest, Cartonstrong, Ondulato Trevigiano, Plurionda e Ondulati Maranello; per il gruppo Laveggia il relativo fatturato è ottenuto dalla somma dei fatturati delle società Scatolificio Laveggia, Ondulati Santerno e Allibox Italia; per il Gruppo DS Smith, il relativo fatturato è dato dal fatturato specifico delle società DS Smith Packaging e Toscana Ondulati; infine, per il gruppo Innova, il relativo fatturato è quello della società Innova Group-Stabilimento di Caino.

**Tabella 9 – importo base (intesa fogli)**

Parte	Fatturato specifico 2016	% per la gravità	Durata effettiva			Importo base
			da	a	durata	
Gruppo Progest	[200-300] milioni di euro	15	02.02.2004	30.03.2017	13,16	[500-600] milioni di euro
Gruppo Laveggia	[50-100] milioni di euro	15	02.02.2004	30.03.2017	13,16	[100-200] milioni di euro
Gruppo DS Smith	[100-200] milioni di euro	15	02.02.2004	30.03.2017	13,16	[200-300] milioni di euro
Smurfit Kappa	[100-200] milioni di euro	15	02.02.2004	30.03.2017	13,16	[200-300] milioni di euro
Innova Group	[10-50] milioni di euro	15	05.11.2009	30.03.2017	7,40	[10-50] milioni di euro
Adda Ondulati	[1-10] milioni di euro	15	05.11.2009	30.03.2017	7,40	[10-30] milioni di euro
Imballaggi Piemontesi	[10-50] milioni di euro	15	02.02.2004	30.03.2017	13,16	[50-100] milioni di euro
Ondulati Nordest	[50-100] milioni di euro	15	02.02.2004	30.03.2017	13,16	[100-200] milioni di euro
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	[1-10] milioni di euro	15	12.11.2009	30.03.2017	7,38	[10-10] milioni di euro
Ondulato Piceno	[10-50] milioni di euro	15	19.10.2005	30.03.2017	11,45	[10-50] milioni di euro
ICOM	[1-10] milioni di euro	15	22.03.2006	30.03.2017	11,02	[1-10] milioni di euro
Ondulati del Savio (fatt.2015)	[10-50] milioni di euro	15	17.03.2015	15.12.2015	0,74	[1-10] milioni di euro
GIFCO	603.823	15	02.02.2004	30.03.2017	13,16	1.192.047

<sup>842</sup> [In particolare, la durata è stata calcolata come numero di anni, arrotondato alla seconda cifra decimale, sulla base di giorni effettivi intercorrenti tra le due date interessate.]

### **X.1.2. Circostanze aggravanti o attenuanti e altri adeguamenti ai sensi del par. 25 delle Linee Guida**

**497.** Ai sensi dei punti 19 e 21 delle Linee Guida, l'importo base della sanzione, determinato come descritto nei paragrafi che precedono, potrà essere incrementato per tener conto di specifiche circostanze che aggravano (circostanze aggravanti) o attenuano (circostanze attenuanti) la responsabilità dell'autore della violazione, con particolare riferimento al ruolo svolto dall'impresa nell'infrazione, alla condotta da essa tenuta nel corso dell'istruttoria nonché all'opera svolta dall'agente per l'eliminazione o l'attenuazione delle conseguenze della violazione e alla personalità dello stesso, anche alla luce di quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/1981; le circostanze aggravanti includono, a titolo esemplificativo: (i) l'aver svolto un ruolo decisivo nella promozione, organizzazione o monitoraggio di una infrazione plurisoggettiva, indotto o costretto, anche con misure di ritorsione, altre imprese a parteciparvi e/o a proseguire nella stessa; (ii) l'aver tenuto condotte volte a impedire, ostacolare o comunque ritardare l'attività istruttoria dell'Autorità, come può avvenire nel contesto di informazioni rese od omesse nel corso del procedimento istruttorio.

**498.** La quantificazione dell'importo base della sanzione, determinato come precedentemente descritto, potrà essere incrementata per tener conto di specifiche circostanze aggravanti: ai fini dell'applicazione della circostanza aggravante *sub (i)*, con riferimento all'intesa sul foglio si è già rappresentato (cfr. *supra* par. III.2.2.3.) che Smurfit Kappa ha svolto un ruolo particolarmente attivo, sia di istigazione all'adesione all'infrazione da parte di altre imprese, sia di organizzazione nel contesto delle riunioni regionali. Oltre che dalle dichiarazioni rese da un *leniency applicant* circa appunto il ruolo di promozione dell'intesa svolto da Smurfit Kappa (e prima ancora dalle diverse entità giuridiche in essa confluite a fine del 2008), l'effettivo svolgimento di tale ruolo organizzativo emerge anche dalla documentazione in atti: la circostanza che le sale riunioni delle regionali del Veneto fossero prenotate da Smurfit Kappa, anche laddove poi il pagamento della sala fosse assegnato ad un altro operatore, risulta in modo evidente dalla documentazione in atti, e ad esempio dalla copia delle fatture dell'hotel Viest per la sala riunione in data 11 dicembre 2015 e 20 luglio 2012 la quale, pur essendo stata pagata da Cartonstrong, riporta nella fattura di pagamento l'indicazione "Nomin. SMURFIT KAPPA SPA"<sup>843</sup>. Agli atti del procedimento è poi presente anche un'email da cui risulta chiaramente che le sale delle riunioni regionali del Veneto venivano prenotate da Smurfit Kappa e in particolare il già citato ISP39 (Smurfit Kappa), contenente un'email interna Smurfit Kappa che dà precisamente conto dell'avvenuta prenotazione di una sala presso l'hotel Viest per una riunione "Veneto" del 5 luglio 2016. Allo stesso modo, dalla documentazione in atti, a conferma delle dichiarazioni rese, risulta che anche DS Smith ha svolto un ruolo nella gestione operativa del cartello con particolare riferimento al tavolo Lombardia/Piemonte, occupandosi della prenotazione delle sale riunioni<sup>844</sup>.

**499.** In ragione di quanto sopra, a DS Smith e Smurfit Kappa viene applicata, a titolo di circostanza aggravante, una maggiorazione dell'importo base della sanzione pari al 15%.

**500.** Tra le circostanze attenuanti, le Linee guida annoverano "l'adozione e il rispetto di uno specifico programma di compliance, adeguato e in linea con le best practice europee e nazionali. La mera esistenza di un programma di compliance non sarà considerata di per sé una circostanza attenuante, in assenza della dimostrazione di un effettivo e concreto impegno al rispetto di quanto previsto nello stesso programma (attraverso, ad esempio, un pieno coinvolgimento del management, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'identificazione e valutazione dei rischi sulla base del settore di attività e del contesto operativo, l'organizzazione di attività di training adeguate alle dimensioni economiche dell'impresa, la previsione di incentivi per il rispetto del programma nonché di disincentivi per il mancato rispetto dello stesso, l'implementazione di sistemi di monitoraggio e auditing)". Come già indicato, prima dell'invio della Comunicazione delle risultanze istruttorie sono stati introdotti specifici programmi di *compliance antitrust* da parte di Innova Group, Innova Group – Stabilimento di Caino, Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulati Maranello, Ondulato Trevigiano, Plurionda, Imballaggi Piemontesi, Ondulati Nordest, Ondulato Piceno, Smurfit Kappa, La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Ondulati Santerno, Ondulati del Friuli, nonché anche da parte del GIFCO, mentre DS Smith e DS Smith Holding hanno rafforzato il programma di *compliance* già in essere al tempo dell'avvio dell'istruttoria in oggetto. Nello specifico, tutti i programmi esaminati prevedono il coinvolgimento del *management*, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'organizzazione di attività di *training*, nonché la previsione di incentivi/disincentivi, sistemi di monitoraggio e di *audit*. Al riguardo, pertanto, in linea con quanto previsto al punto 23 delle Linee Guida, si ritiene di riconoscere al Gruppo Innova (Innova Group, Innova Group – Stabilimento di Caino) al gruppo Progest (Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulati Maranello, Ondulato Trevigiano, Plurionda), al gruppo Laveggia (La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Ondulati Santerno) a Imballaggi Piemontesi, Ondulati Nordest, Ondulato Piceno, Smurfit Kappa, Ondulati del Friuli e GIFCO, a titolo di circostanza attenuante, in ragione dell'introduzione tempestiva di un programma di *compliance antitrust* – in linea con le *best practices* europee e internazionali, una riduzione dell'importo base della sanzione pari al 5%, e alle società del gruppo DS Smith (DS Smith e DS Smith Holding) a titolo di circostanza attenuante, per aver rafforzato un programma preesistente all'avvio dell'istruttoria, che aveva comunque consentito all'Autorità di intervenire nei confronti del cartello in seguito alla adesione del gruppo al programma di clemenza, una riduzione della sanzione pari al 15% dell'importo base.

<sup>843</sup> [DOC512c, all. 1B e 4B.]

<sup>844</sup> [Cfr. DOC512c, all. 6B, contenente copia della fattura del pagamento della sala dell'Hotel Holiday Inn di Assago per la riunione del 26 settembre 2013, pagata da Cartonstrong, ma che sotto "Committente" reca l'indicazione "DS Smith", la quale dunque risulta a tutta evidenza essersi occupata della prenotazione della sala.]

**501.** Un'ulteriore circostanza attenuante contemplata nelle Linee guida è quella applicabile a fronte del ruolo marginale svolto dall'impresa nell'ambito dell'infrazione. L'Autorità ritiene di concedere l'attenuante in parola, anche considerate le peculiarità del caso di specie, al gruppo Innova e a Ondulati del Savio, nella misura del 5%, in quanto non sono stati iscritti al GIFCO e dunque non hanno preso parte allo scambio di informazioni attuato per mezzo dell'associazione di categoria (Innova risulta essersi iscritta soltanto a far data dal 31 dicembre 2016)<sup>845</sup>.

**502.** Alla luce delle circostanze aggravanti ed attenuanti viste sopra l'importo delle sanzioni per ogni impresa è il seguente:

**Tabella 10 – calcolo della sanzione (intesa fogli)**

Parti	Importo base (a)	Aggravanti		Attenuanti		Sanzione (a)+(b)-(c)
		%	Importo (b)	%	Importo (c)	
Gruppo Progest	[500-600] milioni di euro			5	[10-50] milioni di euro	[500-600] milioni di euro
Gruppo Laveggia	[100-200] milioni di euro			5	[1-10] milioni di euro	[100-200] milioni di euro
Gruppo DS Smith	[200-300] milioni di euro	15	[10-50] milioni di euro	15	[10-50] milioni di euro	[200-300] milioni di euro
Smurfit Kappa	[200-300] milioni di euro	15	[10-50] milioni di euro	5	[10-50] milioni di euro	[200-300] milioni di euro
Gruppo Innova	[10-50] milioni di euro			10	[1-10] milioni di euro	[10-50] milioni di euro
Adda Ondulati	[10-30] milioni di euro					[10-30] milioni di euro
Imballaggi Piemontesi	[50-100] milioni di euro			5	[1-10] milioni di euro	[50-100] milioni di euro
Ondulati Nordest	[100-200] milioni di euro			5	[1-10] milioni di euro	[50-100] milioni di euro
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	[1-10] milioni di euro			5	[100-500] mila euro	[1-10] milioni di euro
Ondulato Piceno	[10-50] milioni di euro			5	[1-10] milioni di euro	[10-50] milioni di euro
ICOM	[1-10] milioni di euro					[1-10] milioni di euro
Ondulati del Savio	[1-10] milioni di euro			5	[100-500] mila euro	[1-10] milioni di euro
GIFCO	1.192.047			5	59.602	<b>1.132.445</b>

### **X.1.3. Il limite edittale**

**503.** Ai sensi dell'articolo 15 della legge n. 287/1990, l'Autorità, "[n]ei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della gravità e della durata dell'infrazione, dispone inoltre l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria fino al dieci per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida". In merito, il punto 29 delle Linee guida specifica che: "[l]a base di calcolo del massimo edittale è rappresentata, in conformità con la giurisprudenza nazionale, dal fatturato totale realizzato a livello mondiale nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida, da parte di ciascuna impresa partecipante all'infrazione". L'utilizzo del fatturato mondiale mira, segnatamente, a garantire un sufficiente carattere dissuasivo dell'ammenda, che giustifichi la considerazione delle dimensioni e della potenza economica dell'impresa interessata, vale a dire delle risorse globali dell'autore dell'infrazione<sup>846</sup>.

<sup>845</sup> [L'attenuante del ruolo marginale non può invece essere concessa alle società richiedenti, in primo luogo il gruppo Laveggia (DOC809), in mancanza di evidenze sufficientemente circostanziate circa la mancata attuazione dell'intesa, ma la diversa partecipazione delle parti verrà valutata ai sensi del par. 34 delle Linee guida, considerate le specifiche circostanze del caso di specie.]

<sup>846</sup> [Cfr., ex multis, sentenza della Corte di giustizia UE del 17 giugno 2010, causa C-413/08 P, Lafarge c. Commissione, ECLI:EU:C:2010:346, par. 102. A tal proposito, in risposta alla Comunicazione di Smurfit Kappa dell'11 giugno 2019 (DOC786) si rappresenta che il fatturato totale rilevante ai fini del calcolo del tetto del 10% è quello generato dalla parte soggetta al trattamento sanzionatorio al netto di eventuali vendite a società da essa controllate, e tale dato compare nel bilancio consolidato della parte soggetta a sanzione (trasmesso da Smurfit Kappa in data 5 giugno 2019, DOC774), non essendo possibile scomputare eventuali

**504.** Considerato che le sanzioni come sopra determinate eccedono, per la maggior parte delle aziende coinvolte, il limite massimo previsto all'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990, le stesse devono essere ridotte entro tale limite.

**Tabella 11 – limite edittale (intesa fogli)**

Parti	Sanzione	Fatturato totale	% della sanzione sul fatturato totale	Sanzione ricondotta al limite edittale
Gruppo Progest	[500-600] milioni di euro	[400-500] milioni di euro	[100-150%]	<b>48.044.371</b>
Gruppo Laveggia	[100-200] milioni di euro	[100-200] milioni di euro	[50-100%]	<b>19.848.972</b>
Gruppo DS Smith	[200-300] milioni di euro	[700-800] milioni di euro	[10-50%]	<b>71.752.940</b>
Smurfit Kappa	[200-300] milioni di euro	671.859.189	[10-50%]	<b>67.185.919</b>
Gruppo Innova	[10-50] milioni di euro	81.276.942	[10-50%]	<b>8.127.694</b>
Adda Ondulati	[10-30] milioni di euro	45.725.956	[10-50%]	<b>4.572.596</b>
Imballaggi Piemontesi	[50-100] milioni di euro	61.477.459	[50-100%]	<b>6.147.746</b>
Ondulati Nordest	[50-100] milioni di euro	56.629.771	[150-200%]	<b>5.662.977</b>
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	[1-10] milioni di euro	59.796.686	[1-10%]	<b>5.979.669</b>
Ondulato Piceno	[10-50] milioni di euro	56.524.226	[50-100%]	<b>5.652.423</b>
ICOM	[1-10] milioni di euro	40.929.150	[10-50%]	<b>4.092.915</b>
Ondulati del Savio	[1-10] milioni di euro	30.661.814	[1-10%]	<b>2.332.589</b>
GIFCO	<b>1.132.445</b>	666.249	170,0%	<b>66.625</b>

#### **X.1.4. Non applicazione e riduzione della sanzione in applicazione di un programma di clemenza**

**505.** Inoltre, ai sensi del punto 30 delle Linee Guida, nei casi di applicazione di un programma di clemenza, l'Autorità potrà decidere di non applicare ovvero di ridurre la sanzione conformemente a quanto previsto nella citata Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni. A tal proposito, alla luce di quanto sopra indicato circa il contributo fornito dai diversi *leniency applicant* (par. VI), si ritiene di concedere il beneficio dell'immunità totale dalla sanzione al gruppo DS Smith (DS Smith e DS Smith Holding). Si concede poi il beneficio della riduzione della sanzione nella misura del 50% a Ondulati Nordest, e nella misura del 40% al gruppo Pro-Gest (Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello e Plurionda).

**506.** La decisione di accordare un beneficio di rilevante entità (40%) anche a Progest, il terzo soggetto che ha chiesto di partecipare al programma di clemenza, è legata alle specifiche caratteristiche del caso di specie a fronte delle quali, data la complessità e durata delle fattispecie oggetto di accertamento, nonché la struttura delle intese che si sono articolate in diversi tavoli in diversi ambiti geografici, si ritiene che ciascun *applicant* abbia contribuito in maniera apprezzabile all'accertamento delle intese. Al contempo, tale beneficio non può essere di entità superiore, e ad esempio pari al 50% come quello riconosciuto al secondo richiedente (Ondulati Nordest), o addirittura superiore al 50% come richiesto dalla parte in sede di audizione finale, in quanto la domanda formulata dal gruppo Pro-Gest è non solo temporalmente successiva a quella di Ondulati Nordest, e tale circostanza appare di per sé di particolare rilievo<sup>847</sup>, ma anche in quanto essa ha ulteriormente corroborato documentazione comunque già autonomamente

*vendite operate dalla parte sanzionata verso società estere del gruppo Smurfit Kappa che non siano da essa controllate. Tale circostanza emerge da una considerazione della ratio della norma, che è quella appunto di non considerare due volte alcune poste interne alla catena di controllo della società sanzionata verso società da essa controllate, così eccedendo il riferimento individuale alla società sanzionata.]*

<sup>847</sup> [Per costante giurisprudenza europea, seppur con riferimento al diverso programma di clemenza europeo che valorizza il diverso ordine di priorità delle domande, "l'ordine cronologico e la rapidità della cooperazione offerta dai membri del cartello" costituiscono elementi cardini dei programmi di clemenza, che "mirano a creare un clima di incertezza in seno alle intese incoraggiando la loro denuncia presso la Commissione" (sentenza del Tribunale UE del 16 settembre 2013, causa T-380/10, Wabco e altri c. Commissione, par. 147). A tal proposito, valga anche il riferimento ad una recente pronuncia del Tribunale UE, in cui il giudice UE ha ribadito che

rinvenuta dagli Uffici nel corso degli accertamenti ispettivi (cartella ISP270). Diversamente da quanto sostenuto dal gruppo Pro-Gest in sede di risposta alla CRI, il criterio di valutazione di una domanda non può peraltro essere quello della quantità dei documenti ad essa allegati<sup>848</sup>, quanto piuttosto è quello del rafforzamento dell'impianto probatorio nel suo complesso, e a tal proposito appare di particolare rilievo il contributo di Ondulati Nordest con riferimento alla puntuale definizione del *dies a quo* dell'intesa.

**507.** Infine, si ritiene altresì importante valorizzare l'atteggiamento di piena collaborazione assunto da Ondulati Nordest fin dall'inizio del procedimento, e dunque anche prima della presentazione della domanda di clemenza, in particolare in sede di prima audizione dinnanzi agli Uffici, diversamente da quanto fatto dal gruppo Pro-Gest.

**Tabella 12 – Ammontare delle sanzioni con i benefici previsti dal programma di clemenza (intesa fogli)**

Parti	Sanzione ricondotta al limite edittale (a)	Riduzione percentuale per beneficio clemenza (b)	Sanzione
Gruppo Progest	48.044.371	40%	<b>28.826.623</b>
Gruppo Laveggia	19.848.972	n.d.	<b>19.848.972</b>
Gruppo DS Smith	71.752.940	100%	<b>0</b>
Smurfit Kappa	67.185.919	n.d.	<b>67.185.919</b>
Gruppo Innova	8.127.694	n.d.	<b>8.127.694</b>
Adda Ondulati	4.572.596	n.d.	<b>4.572.596</b>
Imballaggi Piemontesi	6.147.746	n.d.	<b>6.147.746</b>
Ondulati Nordest	5.662.977	50%	<b>2.831.489</b>
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	5.979.669	n.d.	<b>5.979.669</b>
Ondulato Piceno	5.652.423	n.d.	<b>5.652.423</b>
ICOM	4.092.915	n.d.	<b>4.092.915</b>
Ondulati del Savio	2.332.589	n.d.	<b>2.332.589</b>
GIFCO	66.625	n.d.	<b>66.625</b>

#### **X.1.5. Adeguamento dell'ammenda per le specifiche circostanze del caso concreto**

**508.** Infine, in base all'articolo 34 delle Linee Guida, l'Autorità può valutare l'opportunità di applicare motivate deroghe alla loro applicazione, alla luce di specifiche circostanze del caso concreto. Nel caso di specie, si ritiene di poter attribuire una riduzione della sanzione, pari al 20%, a Gruppo Innova, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Adda Ondulati, Ondulato Piceno, ICOM, Ondulati del Savio, in ragione delle dimensioni delle stesse e della circostanza di non aver svolto un ruolo primario o trainante nella concertazione.

**509.** In secondo luogo, l'intesa di cui trattasi è caratterizzata dal fatto di riguardare un mercato, quale quello della produzione e commercializzazione del foglio in cartone ondulato, che si pone a monte della più ampia filiera che ricomprende a valle la produzione e commercializzazione di imballaggi ottenuti dalla trasformazione di detto foglio, sui quali spesso operano le stesse imprese o i medesimi gruppi societari. Ciò comporta che, ad alcuni soggetti integrati, in ragione dell'accertamento della loro partecipazione anche a un'intesa su tale secondo mercato, verranno applicate

*l'impresa che abbia presentato per seconda domanda di riduzione dell'ammenda ai sensi del programma di clemenza non possa prendere il posto dell'impresa che abbia presentato per prima domanda di riduzione, neppure nei casi in cui la collaborazione fornita da quest'ultima non soddisfi i criteri per l'accesso al trattamento favorevole: "[i]t follows that neither the wording of the 2006 Leniency Notice nor its logic supports an interpretation whereby, where two undertakings have provided evidence that represents significant added value, the undertaking which provided that evidence second is to take the place of the first undertaking if it transpires that the latter's cooperation did not meet the requirements of point 12 of the 2006 Leniency Notice. The opposite conclusion could lead to a hypothetical situation in which two undertakings benefited from the reductions referred to in each of the indents of the first paragraph of point 26 of the 2006 Leniency Notice. That would be likely to weaken the incentive, for each undertaking involved in an anticompetitive cartel, to cooperate with the Commission as expeditiously as possible without, however, increasing the incentive to cooperate with it fully, because the incentive to cooperate genuinely is already fully protected by the threat of the Commission's application of points 24 and 30 of the 2006 Leniency Notice" (sentenza del Tribunale UE del 23 maggio 2019, causa T-222/17, Recylex e altri c. Commissione, par. 150-151).]*

<sup>848</sup> [A tal proposito, in passato, l'Autorità ha chiarito che "non si può di certo ricondurre la maggiore o minore attendibilità di una domanda di trattamento favorevole alla quantità di documenti forniti: l'esito paradossale sarebbe infatti quello che il programma di clemenza risulterebbe di fatto inutilizzabile proprio in quelle circostanze in cui rappresenta il principale strumento per venire a conoscenza di pratiche illecite per le quali può essere estremamente difficile rinvenire elementi probatori documentali inconfutabili (come nel caso dei cartelli segreti)" (provvedimento n. 21924 del 15 dicembre 2010, caso I701, Vendita al dettaglio di prodotti cosmetici, par. 293).]

sanzioni tanto nel mercato a monte del foglio quanto nel mercato a valle degli imballaggi, con un possibile effetto di sproporzione della sanzione complessivamente comminata rispetto alla sua finalità di deterrenza.

**510.** In tal senso, si ritiene opportuno applicare per tali soggetti (si tratta di Smurfit Kappa, gruppo Progest, gruppo DS Smith, gruppo Laveggia, Innova, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Ondulato Piceno e ICOM) una riduzione percentuale del 15% del valore della sanzione applicata per l'intesa foglio.

**Tabella 13 – Applicazione dell'articolo 34: riduzioni percentuali delle sanzioni per circostanze specifiche del caso (intesa fogli)**

Parti	Sanzione (a)	% riduzione elemento soggettivo (b)	% riduzione proporzionalità (c)	Ammontare della riduzione (d)	Sanzione finale (a)- (d)
Gruppo Progest	28.826.623	n.d.	15%	4.323.993	<b>24.502.629</b>
Gruppo Laveggia	19.848.972	n.d.	15%	2.977.346	<b>16.871.626</b>
Gruppo DS Smith	0	n.d.	15%	0	<b>0</b>
Smurfit Kappa	67.185.919	n.d.	15%	10.077.888	<b>57.108.031</b>
Gruppo Innova	8.127.694	20%	15%	2.844.693	<b>5.283.001</b>
Adda Ondulati	4.572.596	20%	n.d.	914.519	<b>3.658.077</b>
Imballaggi Piemontesi	6.147.746	n.d.	n.d.	n.d.	<b>6.147.746</b>
Ondulati Nordest	2.831.489	n.d.	n.d.	n.d.	<b>2.831.489</b>
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	5.979.669	20%	15%	2.092.884	<b>3.886.785</b>
Ondulato Piceno	5.652.423	20%	15%	1.978.348	<b>3.674.075</b>
ICOM	4.092.915	20%	15%	1.432.520	<b>2.660.395</b>
Ondulati del Savio	2.332.589	20%	n.d.	466.518	<b>1.866.071</b>
GIFCO	66.625	n.d.	n.d.	n.d.	<b>66.625</b>

## **X.2. Criteri per la quantificazione delle sanzioni relative all'intesa nel mercato italiano della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato**

### **X.2.1. Importo base della sanzione**

**511.** Come già anticipato, al fine di quantificare le sanzioni occorre tenere presente quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/1990, nonché i criteri interpretativi indicati nelle citate Linee Guida.

**512.** Sulla base dei punti 7 e seguenti delle Linee Guida, per calcolare l'importo base delle sanzioni l'Autorità utilizza quale riferimento il valore delle vendite dei beni oggetto dell'intesa, e pertanto in questo caso il fatturato generato dall'attività di produzione e commercializzazione, diretta e indiretta, di imballaggi in cartone ondulato<sup>849</sup>, nell'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione (e dunque nel 2016, posto che l'infrazione si considera cessata per tutte le parti nel marzo 2017, ad eccezione che per Sandra, per cui l'ultimo anno intero di partecipazione all'infrazione è il 2014 e per Toppazzini, per cui l'anno di partecipazione all'infrazione è il 2015), al netto dell'IVA e delle altre imposte. Il valore delle vendite terrà conto anche delle vendite realizzate nel mercato rilevante attraverso società controllate, così

<sup>849</sup> [A tal proposito, non è possibile accogliere le richieste formulate da alcune parti con riferimento all'esclusione dal valore delle vendite del fatturato relativo alle vendite di talune specifiche tipologie di imballaggi cartone ondulato (come ad esempio richiesto da International Paper nel DOC810, che ritiene che debbano essere inclusi nel computo solo le vendite di imballaggi industriali), nella misura in cui la documentazione in atti offre la prova della concertazione trasversale a tutti i settori merceologici, ivi compreso anche il settore ortofrutticolo, di particolare interesse per International Paper. Non possono neppure trovare accoglimento le censure sollevate da altre parti con riferimento al fatto che ai fini del computo del valore delle vendite considerato dall'Autorità ai fini del calcolo della sanzione dovrebbero allora essere scomputate le vendite relative ad imballaggi venduti sulla base di contratti indicizzati e di lunga durata, per cui la negoziazione sarebbe avvenuta anche su base sovranazionale (cfr., e.g., memoria di Smurfit Kappa, DOC804), e ciò sulla base di due considerazioni: da un lato, la stessa documentazione in atti offre la prova del coordinamento anche con riferimento a tender transnazionali (ISP108 e ISP109) e della partecipazioni alle riunioni imballaggi nel 2005 del responsabile dei clienti paneuropei di Smurfit Kappa (ISP112), e dunque proprio del soggetto che si occupa di seguire tali contratti; dall'altro, come si è avuto modo di rilevare anche con riferimento al calcolo del fatturato relativo alla vendita di fogli, il par. 8 delle Linee Guida dell'Autorità in materia di sanzioni fa riferimento alle vendite oggetto, "direttamente o indirettamente", dell'infrazione. ]

come comunicato dalle parti<sup>850</sup>. Per quanto riguarda l'associazione di categoria GIFCO, l'Autorità ha fatto riferimento, quale valore delle vendite dei beni e servizi oggetto dell'infrazione, al valore complessivo dei contributi associativi versati dai membri dell'associazione.

**513.** Ai fini della determinazione dell'importo base della sanzione, tale importo iniziale viene moltiplicato per la percentuale che riflette la gravità dell'infrazione che, come già indicato, non potrà essere superiore al 30% del valore delle vendite. Nel caso di specie, tale percentuale è stata fissata al livello del 15%, soglia considerata minima dalle Linee guida per le intese orizzontali segrete, quale questa accertata avente ad oggetto la fissazione dei prezzi e la ripartizione della clientela; tale soglia è stata reputata adeguata nel caso di specie a fronte dell'assenza in atti di elementi puntuali che consentano di stimare l'effettivo impatto economico dell'intesa sul mercato, trattandosi di condotte particolarmente risalenti nel tempo per cui non sono disponibili dati completi. Il valore che risulta da quel che precede è stato poi moltiplicato per la durata di partecipazione all'infrazione, espressa in numero di anni e computando, altresì, i mesi e i giorni effettivi di partecipazione<sup>851</sup>. Con riguardo alle entità economiche che costituiscono un gruppo societario, soggette, quindi al medesimo coordinamento e controllo, per definire la durata dell'intesa si è considerata la prima e l'ultima data di partecipazione all'infrazione tra quelle delle diverse società che lo compongono.

**514.** Considerate le durate già in precedenza indicate, e il numero di anni computato per le singole parti, nonché il coefficiente di gravità indicato, l'importo base per ciascuna parte è indicato nella tabella che segue, nella quale il fatturato specifico per il gruppo Progest ricomprende i fatturati delle società Progest, Trevikart, Bergapack e Ondulati Maranello; per il gruppo Laveggia il relativo fatturato comprende i fatturati specifici delle società Scatolificio La Veggia, Sunion e Alliabox Italia; per il gruppo DS Smith, il relativo fatturato è dato dal fatturato specifico della società DS Smith Packaging e della società Toscana Ondulati; per il gruppo Sada, della società Antonio Sada, Sabox e Sifim; per il gruppo Innova, il relativo fatturato ricomprende quello della società Innova Group-Stabilimento di Caino e infine, il fatturato specifico di Millestampe Packaging è stato integrato con le informazioni fornite dalla società<sup>852</sup>.

---

<sup>850</sup> [Cfr. sentenza della Corte di giustizia UE del 19 marzo 2015, causa C-286/13P, *Dole Food and Dole Fresh Fruit Europe c. Commissione*, ECLI:EU:C:2015:184, par. 150 e sentenza della Corte di giustizia UE del 12 novembre 2014, causa C-580/12P, *Guardian Industries Corp. c. Commissione*, par. 59.]

<sup>851</sup> [In particolare, la durata è stata calcolata come numero di anni, arrotondato alla seconda cifra decimale, sulla base di giorni effettivi intercorrenti tra le due date interessate.]

<sup>852</sup> [Cfr. allegato alla comunicazione di Millestampe Packaging Srl del 30 maggio 2019, dato delle vendite di imballaggi a terzi da parte di "società B", ]

**Tabella 14 – importo base (intesa imballaggi)**

Parti	Fatturato specifico 2016 (a)	% per la gravità (b)	Durata effettiva			Importo base (a)*(b)*(c)
			da	a	Durata (c)	
Gruppo Pro-Gest	[100-200] milioni di euro	15%	01.05.2011	30.03.2017	5,92	[50-100] milioni di euro
Smurfit Kappa	[100-500] milioni di euro	15%	07.09.2005	30.03.2017	11,56	[500-1000] milioni di euro
Gruppo DS Smith	[100-500] milioni di euro	15%	07.09.2005	30.03.2017	11,56	[500-1000] milioni di euro
International Paper	[100-500] milioni di euro	15%	07.09.2005	30.03.2017	11,56	[100-500] milioni di euro
Gruppo Sada	[50-100] milioni di euro	15%	26.02.2013	30.03.2017	4,09	[50-100] milioni di euro
Gruppo Laveggia	[50-100] milioni di euro	15%	24.08.2011	30.03.2017	5,60	[50-100] milioni di euro
Sandra (fatt. 2014)	[50-100] milioni di euro	15%	26.02.2013	08.01.2015	1,95	[10-50] milioni di euro
Saica	[50-100] milioni di euro	15%	08.01.2015	30.03.2017	2,23	[10-50] milioni di euro
Mauro Benedetti	[10-50] milioni di euro	15%	26.02.2013	30.03.2017	4,09	[10-50] milioni di euro
Gruppo Innova	[10-50] milioni di euro	15%	08.01.2015	30.03.2017	2,23	[10-50] milioni di euro
Toppazzini (fatt. 2015)	[10-50] milioni di euro	15%	08.01.2015	19.02.2015	0,11	[100-500] mila euro
Idealkart	[10-50] milioni di euro	15%	08.01.2015	30.03.2017	2,23	[1-10] milioni di euro
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	[10-50] milioni di euro	15%	21.11.2014	30.03.2017	2,36	[10-50] milioni di euro
Ondulato Piceno	[10-50] milioni di euro	15%	18.11.2015	30.03.2017	1,37	[1-10] milioni di euro
ICOM	[10-50] milioni di euro	15%	24.08.2011	30.03.2017	5,60	[10-50] milioni di euro
ICO	[50-100] milioni di euro	15%	15.10.2015	30.03.2017	1,46	[10-50] milioni di euro
Grimaldi	[10-50] milioni di euro	15%	15.10.2015	30.03.2017	1,46	[1-10] milioni di euro
MS Packaging	[10-50] milioni di euro	15%	25.02.2016	30.03.2017	1,10	[1-10] milioni di euro
GIFCO	603.823	15%	07.09.2005	30.03.2017	11,56	<b>1.047.381</b>

**X.2.2. Circostanze aggravanti o attenuanti e altri adeguamenti ai sensi del par. 25 delle Linee Guida**

**515.** Si è già rappresentato che, ai sensi dei punti 19 e 21 delle Linee Guida, l'importo base della sanzione, determinato come descritto nei paragrafi che precedono, potrà essere incrementato per tener conto di specifiche circostanze che aggravano (circostanze aggravanti) o attenuano (circostanze attenuanti) la responsabilità dell'autore della violazione. Nel caso di specie, la quantificazione dell'importo base della sanzione, determinato come precedentemente descritto, viene incrementato per tener conto delle seguenti circostanze aggravanti. In particolare, nei confronti del GIFCO e Antonio Sada viene accertata la mancata cooperazione nel corso del procedimento istruttorio, in particolare con riferimento alle dichiarazioni rese, o in taluni casi omesse, da [omissis] in sede di audizione del GIFCO e di Antonio Sada<sup>853</sup>. A tal proposito, si consideri che, a fronte della domanda degli Uffici se vi

<sup>853</sup> [Cfr., in particolare, verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130) e verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146).]

siano state sul territorio nazionale riunioni diverse dal convegno GIFCO annuale e da quelle delle Commissioni Tecnica e *Marketing*, se dapprima in sede di audizione del GIFCO il sig. [omissis] ha risposto negativamente "con riferimento a riunioni GIFCO ufficiali", dichiarando che "talora tuttavia non è escluso che ci siano incontri per gruppi di natura più informale", presentando dunque tali riunioni informali come un fenomeno eventuale e di natura eccezionale, in sede di audizione di Antonio Sada lo stesso sig. [omissis] ha invece identificato circa 5/6 riunioni GIFCO svoltesi in Veneto e nel Lazio in un arco temporale ben definito pari a circa 1 anno, rappresentando quindi l'esistenza di riunioni GIFCO informali a livello territoriale, ulteriori a quelle sopra rappresentate come un fenomeno tutt'altro che sporadico, ma ben strutturato e articolato in maniera sistematica nel tempo. In questo contesto, si rappresenta altresì che il GIFCO, in altre sedi del procedimento (sedi ispettive ovvero risposte a richieste di informazioni), ha negato lo svolgimento, oltre al convegno annuale, di riunioni diverse da quelle delle citate Commissioni Tecnica e *Marketing*.

**516.** Si consideri inoltre, con particolare riferimento alla posizione di Antonio Sada, che in ispezione presso la sede della società è stata rinvenuta un'email con la quale [omissis], al tempo anche direttore generale di Antonio Sada, nel rispondere ad un'email di [omissis], amministratore delegato di ICO, con riferimento ad una prossima riunione regionale centro-sud che si sarebbe svolta in data 15 ottobre 2015 a Frosinone, sceglie di modificarne il titolo, utilizzato dal sig. [omissis] nella sua prima email precedente ("Contatto"), in "Gifco Commissione Ambientale", essendo a lui ben noto, in quanto Presidente, che in GIFCO non esiste alcuna Commissione ambientale<sup>854</sup>. Su questo e altri documenti rinvenuti presso la sede di Antonio Sada (ISP11, ISP19 e ISP20), gli Uffici hanno posto numerose domande al sig. [omissis] in sede di audizione di Antonio Sada, nella sua figura di direttore generale della società. Per mezzo del proprio rappresentante legale, la società si è tuttavia ripetutamente rifiutata di rispondere sostenendo che la partecipazione del sig. [omissis] a quelle riunioni fosse avvenuta solo in veste di presidente del GIFCO, circostanza peraltro poco verosimile perché lo stesso, come anticipato, non ha fatto menzione di quegli incontri in sede di audizione del GIFCO. In risposta alla memoria di parte<sup>855</sup>, si rappresenta che anche tale circostanza rileva sotto il profilo della mancata cooperazione di Antonio Sada, essendo la parte tenuta a rispondere secondo verità a tutte le domande che riguardino tutti i fatti ad essa noti, peraltro in questo caso trattandosi come detto di documentazione rinvenuta presso la sua sede e formata dai propri rappresentanti aziendali.

**517.** Per i motivi suesposti, di mancata cooperazione con l'Autorità nel corso del procedimento istruttorio, si ritiene di applicare una aggravante nella misura del 15% dell'importo base della sanzione al GIFCO e al gruppo Sada.

**518.** Come si è già anticipato, tra le circostanze attenuanti le Linee guida annoverano invece l'adozione e il rispetto di uno specifico programma di *compliance antitrust*. Prima dell'invio della Comunicazione delle risultanze istruttorie sono stati introdotti specifici programmi di *compliance* da parte di Innova Group, Innova Group – Stabilimento di Caino, Pro-Gest, Ondulati Maranello, Trevikart, Sada Partecipazioni, Antonio Sada, Idealkart, Ondulato Piceno, Smurfit Kappa, La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Sunion, Allibox, Ondulati del Friuli, Sandra, nonché anche da parte del GIFCO, mentre DS Smith e DS Smith Holding hanno rafforzato il programma di *compliance* già in essere al tempo dell'avvio dell'istruttoria in oggetto. Nello specifico, tutti i programmi esaminati prevedono il coinvolgimento del *management*, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'organizzazione di attività di *training*, nonché la previsione di incentivi/disincentivi, sistemi di monitoraggio e di *audit*. Al riguardo, pertanto, in linea con quanto previsto al punto 23 delle Linee Guida, si ritiene di riconoscere al gruppo Innova ( Innova Group, Innova Group – Stabilimento di Caino) al gruppo Progest (Pro-Gest, Ondulati Maranello, Trevikart), al gruppo Laveggia (Scatolificio La Veggia, Allibox), al gruppo Sada (Sada Partecipazioni, Antonio Sada), a Idealkart, Ondulato Piceno, Smurfit Kappa, Ondulati del Friuli, Sandra, nonché al GIFCO a titolo di circostanza attenuante, in ragione dell'introduzione tempestiva di un programma di *compliance antitrust* – in linea con le *best practices* europee e internazionali, una riduzione dell'importo base della sanzione pari al 5%, e alle società del gruppo DS Smith (DS Smith e DS Smith Holding) a titolo di circostanza attenuante, per aver rafforzato un programma preesistente all'avvio dell'istruttoria, che aveva comunque consentito all'Autorità di intervenire nei confronti del cartello in seguito alla adesione del gruppo al programma di clemenza, una riduzione della sanzione pari al 15% dell'importo base.

**519.** Non si ritiene di accordare una riduzione della sanzione a Saica in quanto il programma di *compliance* adottato da Saica prima dell'avvio del procedimento è da ritenersi manifestamente inadeguato nella misura in cui, a fronte di una fattispecie in cui è applicabile l'istituto della clemenza, tale programma non ha indotto Saica a porre termine all'infrazione e a presentare domanda di clemenza. In questo contesto, si dà altresì conto del fatto che Saica non ha aggiornato il proprio programma di *compliance* dopo l'avvio del presente procedimento istruttorio, ma si è limitata ad implementare una serie di attività (tra cui corsi di formazione e aggiornamento delle *policy* in materia di *compliance antitrust*, peraltro in quest'ultimo caso solo in lingua spagnola) già contemplate dal programma preesistente, che è considerato inadeguato per le ragioni sovraesposte<sup>856</sup>.

---

<sup>854</sup> [ISP908 (ICO). Cfr., peraltro sul punto, verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130), nonché documentazione trasmessa dal GIFCO nel corso del procedimento (tra cui DOC139), in cui si nega l'esistenza in GIFCO di una Commissione ambientale.]

<sup>855</sup> [DOC805 (Sada).]

<sup>856</sup> [Comunicazione di Saica in data 2 aprile 2019 (DOC661).]

**520.** Né è invece possibile riconoscere a Toppazzini l'attenuante richiesta relativa alla cooperazione procedimentale<sup>857</sup>, essendosi l'atteggiamento di parte limitato a trasmettere informazioni richieste in sede di audizione e dunque in attuazione di un obbligo di legge, peraltro in un procedimento con *leniency applicant* in cui la collaborazione viene appunto valorizzata nei termini di partecipazione al programma di clemenza<sup>858</sup>.

**521.** Un'ulteriore circostanza attenuante contemplata nelle Linee guida è quella applicabile a fronte del ruolo marginale svolto dall'impresa nell'ambito dell'infrazione. L'Autorità ritiene di concedere l'attenuante in parola, anche considerate le peculiarità del caso di specie, al gruppo Innova nella misura del 5%, in quanto non è stato iscritto al GIFCO fino al 31 dicembre 2016 e dunque non ha preso parte allo scambio di informazioni attuato per mezzo dell'associazione di categoria<sup>859</sup>.

**522.** Alla luce delle circostanze aggravanti ed attenuanti viste sopra l'importo delle sanzioni per ogni impresa è il seguente:

---

<sup>857</sup> [Cfr. memoria di Toppazzini DOC802.]

<sup>858</sup> [Cfr. par. 23 delle Linee Guida e Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 21 dicembre 2017, n. 5998, par. 6.]

<sup>859</sup> [Non si trova invece in situazione comparabile la società ICO (cfr. sul punto anche la memoria di parte, DOC813) che aderisce al Gifco a decorrere dal 1° gennaio 2016 e matura tale decisione proprio nel contesto delle riunioni centro-sud svoltesi a partire dalla fine del 2015. L'attenuante del ruolo marginale non può invece essere concessa alle società richiedenti, in primo luogo il gruppo Laveggia (DOC809), in mancanza di evidenze sufficientemente circostanziate circa la mancata attuazione dell'intesa, ma la diversa partecipazione delle parti verrà valutata ai sensi del par. 34 delle Linee guida, considerate le specifiche circostanze del caso di specie.]

**Tabella 15 – calcolo della sanzione (intesa imballaggi)**

Parti	Importo base (a)	Aggravanti		Attenuanti		Sanzione (a)+(b)-(c)
		%	Importo (b)	%	Importo (c)	
Gruppo Pro-Gest	[50-100] milioni di euro			5%	[1-10] milioni di euro	[50-100] milioni di euro
Smurfit Kappa	[500-1000] milioni di euro			5%	[10-50] milioni di euro	[600-950] milioni di euro
Gruppo DS Smith	[500-1000] milioni di euro			15%	[50-100] milioni di euro	[600-950] milioni di euro
International Paper	[100-500] milioni di euro			5%	[10-50] milioni di euro	[100-500] milioni di euro
Gruppo Sada	[50-100] milioni di euro	15%	[5-10] milioni di euro	5%	[1-10] milioni di euro	[10-50] milioni di euro
Gruppo Laveggia	[50-100] milioni di euro			5%	[1-10] milioni di euro	[50-100] milioni di euro
Sandra (fatturato 2014)	[10-50] milioni di euro			5%	[1-10] milioni di euro	[10-50] milioni di euro
Saica	[10-50] milioni di euro			n.d.		[10-50] milioni di euro
Mauro Benedetti	[10-50] milioni di euro			n.d.		[10-50] milioni di euro
Gruppo Innova	[10-50] milioni di euro			10%	[1-10] milioni di euro	[1-10] milioni di euro
Toppazzini (fatturato 2015)	[100-500] mila euro			n.d.		[100-500] mila euro
Idealkart	[1-10] milioni di euro			5%	[100-500] mila euro	[1-10] milioni di euro
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	[10-50] milioni di euro			5%	[500-950] mila euro	[10-50] milioni di euro
Ondulato Piceno	[1-10] milioni di euro			5%	[100-500] mila euro	[1-10] milioni di euro
ICOM	[10-50] milioni di euro			n.d.		[10-50] milioni di euro
ICO	[10-50] milioni di euro			n.d.		[10-50] milioni di euro
Grimaldi	[1-10] milioni di euro			n.d.		[1-10] milioni di euro
MS Packaging	[1-10] milioni di euro			n.d.		[1-10] milioni di euro
GIFCO	<b>1.047.381</b>	15%	157.107	5%	52.369	<b>1.152.119</b>

**X.2.3. Il limite edittale**

**523.** Considerato che le sanzioni come sopra determinate eccedono, per la maggior parte delle aziende coinvolte, il già richiamato limite massimo previsto all'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990, le stesse devono per tali società essere ridotte entro tale limite.

**Tabella 16 – calcolo della sanzione con limite edittale (intesa imballaggi)**

<b>Parti</b>	<b>Sanzione</b>	<b>Fatturato totale mondiale</b>	<b>% della sanzione sul fatturato totale</b>	<b>Sanzione ricondotta al limite edittale</b>
Gruppo Pro-Gest	<b>[50-100] milioni di euro</b>	[400-500] milioni di euro	[10-50%]	<b>48.044.371</b>
Smurfit Kappa	<b>[600-950] milioni di euro</b>	671.859.189	[50-100%]	<b>67.185.919</b>
Gruppo DS Smith	<b>[600-950] milioni di euro</b>	[700-800] milioni di euro	[50-100%]	<b>71.752.940</b>
International Paper	<b>[100-500] milioni di euro</b>	289.543.054	[100-150%]	<b>28.954.305</b>
Gruppo Sada	<b>[10-50] milioni di euro</b>	115.118.533	[10-50%]	<b>11.511.853</b>
Gruppo Laveggia	<b>[50-100] milioni di euro</b>	[100-200] milioni di euro	[10-50]	<b>19.848.972</b>
Sandra	<b>[10-50] milioni di euro</b>	133.618.220	[10-50%]	<b>13.361.822</b>
Saica	<b>[10-50] milioni di euro</b>	73.730.604	[10-50%]	<b>7.373.060</b>
Mauro Benedetti	<b>[10-50] milioni di euro</b>	33.860.888	[10-50%]	<b>3.386.089</b>
Gruppo Innova	<b>[1-10] milioni di euro</b>	81.276.942	[10-50%]	<b>8.127.694</b>
Toppazzini	<b>[100-500] mila euro</b>	50.882.776	[inferiore all'1%]	<b>438.007</b>
Idealkart	<b>[1-10] milioni di euro</b>	18.379.693	[10-50%]	<b>1.837.969</b>
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	<b>[10-50] milioni di euro</b>	59.796.686	[10-50%]	<b>5.979.669</b>
Ondulato Piceno	<b>[1-10] milioni di euro</b>	56.524.226	[1-10%]	<b>5.286.129</b>
ICOM	<b>[10-50] milioni di euro</b>	40.929.150	[50-100%]	<b>4.092.915</b>
ICO	<b>[10-50] milioni di euro</b>	99.570.966	[10-50%]	<b>9.957.097</b>
Grimaldi	<b>[1-10] milioni di euro</b>	26.336.229	[10-50%]	<b>2.633.623</b>
MS Packaging	<b>[1-10] milioni di euro</b>	35.223.625	[10-50%]	<b>3.522.363</b>
GIFCO	<b>1.152.119</b>	666.249	172,9%	<b>66.625</b>

**X.2.4. Non applicazione e riduzione della sanzione in applicazione di un programma di clemenza**

**524.** Infine, ai sensi del punto 30 delle Linee Guida, nei casi di applicazione di un programma di clemenza, l'Autorità potrà decidere di non applicare ovvero di ridurre la sanzione conformemente a quanto previsto nella citata Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni. A tal proposito, alla luce di quanto sopra indicato circa il contributo fornito dai diversi *leniency applicant* (par. VI), si ritiene di concedere il beneficio dell'immunità totale dalla sanzione al gruppo DS Smith (DS Smith, DS Smith Holding e Toscana Ondulati). Si ritiene invece di concedere la riduzione della sanzione a Idealkart nella misura del 50% e al gruppo Pro-Gest (Pro-Gest, Trevikart e Ondulati Maranello) nella misura del 40%. Come già per l'intesa sui fogli, anche per l'intesa sugli imballaggi la decisione di accordare un beneficio di rilevante entità (40%) anche a Progest, il terzo soggetto che ha chiesto di partecipare al programma di clemenza, è legata alle specifiche caratteristiche del caso di specie a fronte delle quali, data la complessità e durata delle fattispecie oggetto di accertamento, nonché la struttura delle intese che si sono articolate in diversi tavoli in diversi ambiti geografici, si ritiene che ciascun *applicant* abbia contribuito in maniera apprezzabile all'accertamento delle intese.

**525.** Al contempo, tale beneficio non può essere di entità superiore, e ad esempio pari al 50% come quello riconosciuto al secondo richiedente (Idealkart), o addirittura superiore al 50% come richiesto dalla parte in sede di

audizione finale, in quanto la domanda formulata del gruppo Pro-Gest è non solo temporalmente successiva a quella di Idealkart, e tale circostanza – come già rilevato – appare di per sé di particolare rilievo, ma anche in quanto la dichiarazione di Idealkart ha comparativamente un valore aggiunto superiore, nella misura in cui dà puntualmente conto di diversi e specifici episodi di coordinamento con riferimento a clienti condivisi<sup>860</sup>.

**Tabella 17 – Ammontare delle sanzioni con i benefici previsti dal programma di clemenza (intesa imballaggi)**

<b>Parti</b>	<b>Sanzione ricondotta al limite edittale (a)</b>	<b>Riduzione percentuale per beneficio clemenza (b)</b>	<b>Sanzione</b>
Gruppo Pro-Gest	<b>48.044.371</b>	40%	<b>28.826.623</b>
Smurfit Kappa	<b>67.185.919</b>		<b>67.185.919</b>
Gruppo DS Smith	<b>71.752.940</b>	100%	<b>0</b>
International Paper	<b>28.954.305</b>		<b>28.954.305</b>
Gruppo Sada	<b>11.511.853</b>		<b>11.511.853</b>
Gruppo Laveggia	<b>19.848.972</b>		<b>19.848.972</b>
Sandra	<b>13.361.822</b>		<b>13.361.822</b>
Saica	<b>7.373.060</b>		<b>7.373.060</b>
Mauro Benedetti	<b>3.386.089</b>		<b>3.386.089</b>
Gruppo Innova	<b>8.127.694</b>		<b>8.127.694</b>
Toppazzini	<b>438.007</b>		<b>438.007</b>
Idealkart	<b>1.837.969</b>	50%	<b>918.185</b>
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	<b>5.979.669</b>		<b>5.979.669</b>
Ondulato Piceno	<b>5.286.129</b>		<b>5.286.129</b>
ICOM	<b>4.092.915</b>		<b>4.092.915</b>
ICO	<b>9.957.097</b>		<b>9.957.097</b>
Grimaldi	<b>2.633.623</b>		<b>2.633.623</b>
MS Packaging	<b>3.522.363</b>		<b>3.522.363</b>
GIFCO	<b>66.625</b>		<b>66.625</b>

#### **X.2.5. Adeguamento dell'ammenda per le specifiche circostanze del caso concreto**

**526.** Infine, in base all'articolo 34 delle Linee Guida, l'Autorità può valutare l'opportunità di applicare motivate deroghe alla loro applicazione, alla luce di specifiche circostanze del caso concreto. Nel caso di specie, si osserva che l'analisi istruttoria dà ampiamente conto per l'intesa imballaggi dell'esistenza di ruoli differenziati fra le diverse società. In particolare, per tale intesa, che ha avuto una forma organizzativa diversa da quella del foglio, si è individuato un nucleo forte di imprese che risulta aver contribuito in modo più significativo e continuativo al cartello, come ben descritto dal *leniency applicant* DS Smith, ed è quindi possibile attribuire alle altre imprese partecipanti un ruolo depotenziato e di minor rilievo strategico.

**527.** Si tratta di imprese per le quali, in ragione o della ridotta dimensione aziendale o del più limitato ambito di commercializzazione dei prodotti, la partecipazione all'intesa ha potenzialmente avuto un impatto minore sui mercati. Si ritiene quindi di poter attribuire in modo trasversale una riduzione della sanzione, pari al 20%, a Progest, Laveggia, Innova e Innova Stabilimento di Caino, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Antonio SADA, Idealkart, Grimaldi, ICO, Ondulato Piceno, ICOM, Mauro Benedetti, Sandra, Millestampe, SAICA, Toppazzini.

<sup>860</sup> [Valgono altresì, in questa sede, con riferimento alle posizioni relative di Idealkart e del gruppo Pro-Gest, anche le ulteriori considerazioni già svolte supra (cfr. sez. X.1.4) in merito alle diverse riduzioni della sanzione in applicazione del programma di clemenza riservate, per l'intesa relativa ai fogli di cartone ondulato, a Ondulati Nordest e al gruppo Pro-Gest.]

**Tabella 18 – Applicazione dell’articolo 34: riduzioni percentuali delle sanzioni per circostanze specifiche del caso (intesa imballaggi)**

<b>Parti</b>	<b>Sanzione (a)</b>	<b>% riduzione elemento soggettivo (b)</b>	<b>Ammontare della riduzione (d)</b>	<b>Sanzione finale (a)- (d)</b>
Gruppo Pro-Gest	<b>28.826.623</b>	20%	5.765.325	<b>23.061.298</b>
Smurfit Kappa	<b>67.185.919</b>	n.d.		<b>67.185.919</b>
Gruppo DS Smith	<b>0</b>	n.d.		<b>0</b>
International Paper	<b>28.954.305</b>	n.d.		<b>28.954.305</b>
Gruppo Sada	<b>11.511.853</b>	20%	2.302.371	<b>9.209.483</b>
Gruppo Laveggia	<b>19.848.972</b>	20%	3.969.794	<b>15.879.178</b>
Sandra	<b>13.361.822</b>	20%	2.672.364	<b>10.689.458</b>
Saica	<b>7.373.060</b>	20%	1.474.612	<b>5.898.448</b>
Mauro Benedetti	<b>3.386.089</b>	20%	677.218	<b>2.708.871</b>
Gruppo Innova	<b>8.127.694</b>	20%	1.625.539	<b>6.502.155</b>
Toppazzini	<b>438.007</b>	20%	87.601	<b>350.406</b>
Idealkart	<b>918.185</b>	20%	183.797	<b>735.188</b>
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	<b>5.979.669</b>	20%	1.195.934	<b>4.783.735</b>
Ondulato Piceno	<b>5.286.129</b>	20%	1.057.226	<b>4.228.903</b>
ICOM	<b>4.092.915</b>	20%	818.583	<b>3.274.332</b>
ICO	<b>9.957.097</b>	20%	1.991.419	<b>7.965.677</b>
Grimaldi	<b>2.633.623</b>	20%	526.725	<b>2.106.898</b>
MS Packaging	<b>3.422.363</b>	20%	704.473	<b>2.817.890</b>
GIFCO	<b>66.625</b>	n.d.		<b>66.625</b>

### **X.3. Le istanze di incapacità contributiva avanzate da [omissis] relative alla sanzione**

**528.** Come già anticipato, nel corso del procedimento sono pervenute alcune istanze di riduzione della sanzione ai sensi dell’articolo 31 delle Linee Guida dell’Autorità sulla modalità di quantificazione delle sanzioni amministrative da parte di [omissis].

**529.** Al riguardo, si ricorda che questo tipo di istanze sono meritevoli di accoglimento, conformemente al paragrafo 35 degli Orientamenti della Commissione<sup>861</sup>, solo in circostanze del tutto eccezionali, nell’ottica di preservare l’efficacia deterrente della sanzione. Inoltre, il riconoscimento di una riduzione, nonché la sua quantificazione, deve avere luogo esclusivamente sulla base di prove oggettive che dimostrino un concreto rischio di uscita dal mercato dell’impresa a causa dell’irrogazione della sanzione. Analogamente, ai sensi del citato par. 31 delle Linee guida, l’impresa deve produrre evidenze complete, attendibili e oggettive da cui risulti che l’imposizione di una sanzione ne comporta un concreto rischio di uscita dal mercato. Alla luce di tale premessa, nel seguito si argomenta in merito a tali istanze, sulla base delle informazioni e dei bilanci forniti dalle medesime.

<sup>861</sup> [Cfr. Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell’articolo 23, paragrafo 2, lettera a), del regolamento (CE) n. 1/2003 (2006/C 210/02).]

#### **X.3.1. Istanza di [omissis]**

**530.** *[omissis]*.

**531.** *[omissis]*

**532.** *[omissis]*

#### **X.3.2. Istanza di [omissis]**

**533.** *[omissis]*.

**534.** *[omissis]*

**535.** *[omissis]*

**536.** *[omissis]*.

**537.** *[omissis]*

#### **X.3.3. Istanza di [omissis]**

**538.** *[omissis]*

**539.** *[omissis]*

**540.** *[omissis]*

#### **X.3.4. Istanza di [omissis]**

**541.** *[omissis]*.

**542.** *[omissis]*

**543.** *[omissis]*

**544.** *[omissis]*

**545.** *[omissis]*

**546.** *[omissis]*

#### **X.3.5. Istanza di [omissis]**

**547.** *[omissis]*

**548.** *[omissis]*

**549.** *[omissis]*

**550.** *[omissis]*

**551.** L'Autorità, sulla base di quanto illustrato nei paragrafi precedenti, ha determinato l'applicazione alle parti interessate di sanzioni amministrative pecuniarie di importo rispettivamente pari a quanto indicato nelle tabelle che seguono.

**Tabella 19 – riepilogo sanzioni intesa fogli**

<b>Parte</b>	<b>Sanzione</b>
<b>Gruppo Pro-Gest</b> (Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello e Plurionda, in solido)	24.502.629
<b>Gruppo Laveggia</b> (Laveggia, Scatolificio Laveggia e Ondulati Santerno, in solido)	1.012.298
<b>Gruppo DS Smith</b> (DS Smith, DS Smith Holding, in solido)	-
<b>Smurfit Kappa</b>	57.108.031
<b>Gruppo Innova</b> (Innova Group – Stabilimento di Caino, Innova Group, in solido)	5.283.001
<b>Adda Ondulati</b>	3.658.077
<b>Imballaggi Piemontesi</b>	6.147.746
<b>Ondulati Nordest</b>	2.831.489
<b>Ondulati ed Imballaggi del Friuli</b>	855.093
<b>Ondulato Piceno</b>	3.674.075
<b>ICOM</b>	2.660.395
<b>Ondulati del Savio</b>	1.866.071
<b>GIFCO</b>	66.625

**Tabella 20 – riepilogo sanzioni intesa imballaggi**

<b>Parte</b>	<b>Sanzione intesa imballaggi</b>
<b>Gruppo Pro-Gest</b> (Pro-Gest, Trevikart, Ondulati Maranello, in solido)	23.061.298
<b>Gruppo Laveggia</b> (Laveggia, Scatolificio Laveggia e Alliabox, in solido)	952.751
<b>Gruppo DS Smith</b> (DS Smith, DS Smith Holding, Toscana Ondulati, in solido)	-
<b>Smurfit Kappa</b>	67.185.919
<b>Gruppo Innova</b> (Innova Group – Stabilimento di Caino, Innova Group, in solido)	6.502.155
<b>International Paper</b>	28.954.305
<b>Idealkart</b>	735.188
<b>Ondulati ed Imballaggi del Friuli</b>	1.052.422
<b>Ondulato Piceno</b>	4.228.903
<b>ICOM</b>	3.274.332
<b>Sandra</b>	10.689.458
<b>GIFCO</b>	66.625
<b>Gruppo Sada</b> (Antonio Sada e Sada Partecipazioni, in solido)	9.209.483
<b>Saica</b>	5.898.448
<b>Mauro Benedetti</b>	2.708.871
<b>Toppazzini</b>	350.406
<b>ICO</b>	7.965.677
<b>Grimaldi</b>	2.106.898
<b>MS Packaging</b>	2.817.890

RITENUTO, pertanto, che le società Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., Plurionda S.p.A., Laveggia S.r.l., Scatolificio Laveggia S.p.A., Ondulati Santerno S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Smurfit Kappa Italia S.p.A., Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l., Adda Ondulati Società per Azioni, Imballaggi Piemontesi S.r.l., Ondulati Nordest S.p.A., Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A., Ondulato Piceno S.r.l., ICOM S.p.A., Ondulati del Savio S.r.l., nonché l'associazione di categoria Gruppo Italiano Fabbricanti Cartone Ondulato, abbiano posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 TFUE, e consistente in un'intesa unica, complessa e articolata, continuata nel tempo, nel mercato della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato, e che l'infrazione di Scatolificio Laveggia S.p.A. e Ondulati Santerno S.p.A. viene imputata in solido a Laveggia S.r.l., quella di DS Smith Packaging Italia S.p.A. viene imputata in solido a DS Smith Holding Italia S.p.A., quella di Cartonstrong Italia S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A. e Plurionda S.p.A. viene imputata in solido a Pro-Gest S.p.A., mentre quella di Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l. viene imputata in solido a Innova Group S.p.A.;

RITENUTO che alla luce delle evidenze documentali agli atti, non sussistano le condizioni per contestare alle società Bergapack S.r.l., Trevikart S.r.l., Toscana Ondulati S.p.A., La Veggia S.r.l., Sandra S.p.A. e Sifa S.p.A. la partecipazione ad un'intesa anticoncorrenziale nel mercato della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato;

RITENUTO, altresì, che le società Smurfit Kappa Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A., International Paper Italia S.r.l., Sandra S.p.A., Saica Pack Italia S.p.A., Mauro Benedetti S.p.A., Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A., Scatolificio Idealkart S.r.l., Laveggia S.r.l., Scatolificio Laveggia S.p.A., Alliabox Italia S.p.A., Innova Group – Stabilimento di Caino S.r.l., Toppazzini S.p.A., Antonio Sada & Figli S.p.A., ICO Industria Cartone Ondulato S.r.l., ICOM S.p.A., Grimaldi S.p.A., Ondulato Piceno S.r.l., MS Packaging S.r.l., Trevikart S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., nonché l'associazione di categoria Gruppo Italiano Fabbricanti Cartone Ondulato, abbiano posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 TFUE, e consistente in un'intesa unica, complessa e articolata, continuata nel tempo, nel mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato, e che l'infrazione di Scatolificio Laveggia S.p.A. e Alliabox Italia S.p.A. viene imputata in solido a Laveggia S.r.l., quella di DS Smith Packaging Italia S.p.A. e Toscana Ondulati S.p.A. viene imputata in solido a DS Smith Holding Italia S.p.A., quella di Trevikart S.r.l. e Ondulati Maranello S.p.A. viene imputata in solido a Pro-Gest S.p.A., quella di Antonio Sada & Figli S.p.A. viene imputata in solido a Sada Partecipazioni S.r.l., mentre quella di Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l. viene imputata in solido a Innova Group S.p.A.;

RITENUTO che alla luce delle evidenze documentali agli atti, non sussistano le condizioni per contestare alle società Cartonstrong Italia S.r.l., Bergapack S.r.l., La Veggia S.r.l., Ondulati Nordest S.p.A., Sada Packaging S.r.l., Sabox S.r.l. e Millestampe S.r.l. la partecipazione ad un'intesa anticoncorrenziale nel mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato;

RITENUTO, infine, che per le società Adda Ondulati Società per Azioni, Sunion Società per Azioni e Imballaggi Piemontesi S.r.l., pur essendo accertata la partecipazione all'intesa nel mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato quantomeno nel 2005, in assenza di specifici riscontri documentali circa la partecipazione di tali soggetti all'intesa in periodi successivi deve concludersi che il potere sanzionatorio dell'Autorità sia prescritto;

tutto ciò premesso e considerato,

#### DELIBERA

a) che le società Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., Plurionda S.p.A., Laveggia S.r.l., Scatolificio Laveggia S.p.A., Ondulati Santerno S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Smurfit Kappa Italia S.p.A., Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l., Adda Ondulati Società per Azioni, Imballaggi Piemontesi S.r.l., Ondulati Nordest S.p.A., Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A., Ondulato Piceno S.r.l., ICOM S.p.A., Ondulati del Savio S.r.l., nonché l'associazione di categoria Gruppo Italiano Fabbricanti Cartone Ondulato, hanno posto in essere un'intesa per oggetto restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 TFUE, consistente in un'unica e complessa intesa continuata nel tempo volta a distorcere fortemente le dinamiche concorrenziali nel mercato della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato;

b) che per tali comportamenti *sub a)* sono responsabili in solido: Laveggia S.r.l. per Scatolificio Laveggia S.p.A. e Ondulati Santerno S.p.A.; DS Smith Holding Italia S.p.A. per DS Smith Packaging Italia S.p.A.; Pro-Gest S.p.A. per Cartonstrong Italia S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A. e Plurionda S.p.A.; Innova Group S.p.A. per Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l.;

c) che le società Smurfit Kappa Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A., International Paper Italia S.r.l., Sandra S.p.A., Saica Pack Italia S.p.A., Mauro Benedetti S.p.A., Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A., Scatolificio Idealkart S.r.l., Laveggia S.r.l., Scatolificio Laveggia S.p.A., Alliabox Italia S.p.A., Innova Group – Stabilimento di Caino S.r.l., Toppazzini S.p.A., Antonio Sada & Figli S.p.A., ICO Industria Cartone Ondulato S.r.l., ICOM S.p.A., Grimaldi S.p.A., Ondulato Piceno S.r.l., MS Packaging S.r.l., Trevikart S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., nonché l'associazione di categoria Gruppo Italiano Fabbricanti Cartone Ondulato, hanno posto in essere un'intesa per oggetto restrittiva della concorrenza contraria all'articolo 101 TFUE, consistente in un'unica e complessa intesa continuata nel tempo volta a distorcere fortemente le dinamiche concorrenziali nel mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato;

d) che per tali comportamenti *sub c)* sono responsabili in solido: Laveggia S.r.l. per Scatolificio Laveggia S.p.A. e Alliabox Italia S.p.A.; DS Smith Holding Italia S.p.A. per DS Smith Packaging Italia S.p.A. e Toscana Ondulati S.p.A.; Pro-Gest S.p.A. per Trevikart S.r.l. e Ondulati Maranello S.p.A.; Innova Group S.p.A. per Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l.; Sada Partecipazioni S.r.l. per Antonio Sada & Figli S.p.A.;

e) che tutte le suddette società, nonché l'associazione di categoria, si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto delle infrazioni accertate di cui al punto a) e c);

f) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, è riconosciuto alle società del gruppo DS Smith (DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A.) il beneficio della non imposizione della sanzione, di cui al paragrafo 2 della Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287;

g) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, è riconosciuto alle società Ondulati Nordest S.p.A. e Scatolificio Idealkart S.r.l., nonché alle società del gruppo Pro-Gest (Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., Plurionda S.p.A. e Trevikart S.r.l.) il beneficio della riduzione della sanzione, di cui al

paragrafo 4 della Comunicazione sulla non imposizione e sulla riduzione delle sanzioni ai sensi dell' articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287 nella misura del 50% per Ondulati Nordest S.p.A. e Scatolificio Idealkart S.r.l. e del 40% per le società del gruppo Pro-Gest;

h) che, in ragione della gravità e durata delle infrazioni di cui ai punti a e c), alle società di cui ai punti a), b), c) e d) siano applicate le sanzioni amministrative pecuniarie rispettivamente pari a quanto indicato nelle seguenti tabelle:

**Mercato della produzione e commercializzazione di fogli in cartone ondulato**

<b>Parte</b>	<b>Sanzione</b>
Gruppo Pro-Gest (Pro-Gest S.p.A., Cartonstrong Italia S.r.l., Ondulato Trevigiano S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., Plurionda S.p.A., in solido)	24.502.629
Gruppo Laveggia (Laveggia S.r.l., Scatolificio Laveggia S.p.A., Ondulati Santerno S.p.A., in solido)	1.012.298
Gruppo DS Smith (DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., in solido)	-
Smurfit Kappa Italia S.p.A.	57.108.031
Gruppo Innova (Innova Group S.p.A., Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l., in solido)	5.283.001
Adda Ondulati Società per Azioni	3.658.077
Imballaggi Piemontesi S.r.l.	6.147.746
Ondulati Nordest S.p.A.	2.831.489
Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A.	855.093
Ondulato Piceno S.r.l.	3.674.075
ICOM S.p.A.	2.660.395
Ondulati del Savio S.r.l.	1.866.071
GIFCO	66.625

**Mercato della produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato**

<b>Parte</b>	<b>Sanzione intesa imballaggi</b>
Gruppo Pro-Gest (Pro-Gest S.p.A., Trevikart S.r.l., Ondulati Maranello S.p.A., in solido)	23.061.298
Gruppo Laveggia (Laveggia S.r.l., Scatolificio Laveggia S.p.A., Alliabox Italia S.p.A. in solido)	952.751
Gruppo DS Smith (DS Smith Holding Italia S.p.A., DS Smith Packaging Italia S.p.A., Toscana Ondulati S.p.A., in solido)	-
Smurfit Kappa Italia S.p.A.	67.185.919
Gruppo Innova (Innova Group S.p.A., Innova Group Stabilimento di Caino S.r.l., in solido)	6.502.155
International Paper S.r.l.	28.954.305
Scatolificio Idealkart S.r.l.	735.188
Ondulati ed Imballaggi del Friuli S.p.A.	1.052.422
Ondulato Piceno S.r.l.	4.228.903
ICOM S.p.A.	3.274.332
Sandra S.p.A.	10.689.458
GIFCO	66.625
Gruppo Sada (Sada partecipazioni S.r.l., Antonio Sada & Figli S.p.A, in solido)	9.209.483
Saica Pak S.p.A.	5.898.448
Mauro Benedetti S.p.A.	2.708.871
Toppazzini S.p.A.	350.406
ICO Industria Cartone Ondulato S.r.l.	7.965.677
Grimaldi S.p.A.	2.106.898
MS Packaging S.r.l.	2.817.890

La sanzione amministrativa pecuniaria di cui al punto h) 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 sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

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

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*