



AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Bollettino

Settimanale

Anno XXIX - n. 32

**Publicato sul sito www.agcm.it
12 agosto 2019**

SOMMARIO

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	5
I805 - PREZZI DEL CARTONE ONDULATO	
<i>Provvedimento n. 27849</i>	5
A531 - RICICLO IMBALLAGGI PRIMARI/CONDOTTE ABUSIVE COREPLA	
<i>Provvedimento n. 27871</i>	272
I803 - CONDOTTE RESTRITTIVE DEL CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO	
<i>Provvedimento n. 27874</i>	274
OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE	358
C12243 - ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION/FLUIDMEC	
<i>Provvedimento n. 27872</i>	358
C12244 - NB AURORA SICAF-RAIF-GIERRE IMMOBILIARE/DIERRE	
<i>Provvedimento n. 27873</i>	361
ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA	365
AS1601 – CONSIP - PROCEDURA DI GARA PER L’AFFIDAMENTO DI UN APPALTO DI SERVIZI DI PULIZIA E ALTRI SERVIZI AUSILIARI PER LE ISTITUZIONI SCOLASTICHE ED EDUCATIVE	365
AS1602 - CONSIDERAZIONI IN MERITO ALL’ARTICOLO 93-TER, COMMA 1-BIS, DELLA LEGGE NOTARILE. INTRODOTTO DALL’ARTICOLO 1, COMMA 495, LETTERA C) DELLA LEGGE DI BILANCIO 2018	367
PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE	371
PS11372 - HOTELS CLICK-CANCELLAZIONE PRENOTAZIONI	
<i>Provvedimento n. 27875</i>	371

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

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 Fabbrikanti 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 Fabbrikanti 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'art. 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'art. 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'art. 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 Zago¹, 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 ondulato². Nel 2018,

¹ 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”).

² 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

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 euro³.

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)⁴. Nel 2018, il fatturato di Cartonstrong è stato pari a circa 83 milioni di euro⁵.

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 stabilimenti⁶. Nel 2018, il fatturato di Trevikart è stato pari a circa 102 milioni di euro⁷.

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 euro⁸.

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 euro⁹.

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 euro¹⁰.

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 omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

³ Comunicazione di Pro-Gest dell'11 giugno 2019 (DOC785).

⁴ Cartonstrong è la nuova denominazione sociale assunta da Iniziative Milanese 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.

⁵ Comunicazione di Cartonstrong dell'11 giugno 2019 (DOC785).

⁶ 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.

⁷ Comunicazione di Trevikart dell'11 giugno 2019 (DOC785).

⁸ Comunicazione di Ondulato Trevigiano dell'11 giugno 2019 (DOC785).

⁹ Comunicazione di Bergapack dell'11 giugno 2019 (DOC785).

¹⁰ Comunicazione di Plurionda dell'11 giugno 2019 (DOC785).

7. Ondulati Maranello S.p.A. (di seguito anche solo “Ondulati Maranello”) è una società indirettamente controllata, dal 2010, da alcuni membri della famiglia Zago¹¹. 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 euro¹².

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 Londra¹³. 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 euro¹⁴.

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 ondulato¹⁵. 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 appartenenza¹⁶. Nell’annualità chiusa il 30 aprile 2018, DS Smith Packaging Italia ha generato un fatturato pari a circa 450 milioni di euro¹⁷.

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

¹¹ 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]

¹² Comunicazione di Ondulati Maranello dell’11 giugno 2019 (DOC785).

¹³ 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.

¹⁴ Cfr. comunicazione del gruppo DS Smith in data 6 giugno 2019 (DOC776).

¹⁵ Per quanto in questa sede di interesse, DS Smith dispone attualmente dei seguenti stabilimenti produttivi: Casarile (MI), Lana (BZ), Pessione (TO), Rosà (VI), Vignasio (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.

¹⁶ Cfr. sul punto decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, *DS Smith-SCA Packaging*.

¹⁷ Comunicazione del gruppo DS Smith in data 6 giugno 2019 (DOC776).

BV, a sua volta indirettamente controllata da DS Smith Plc¹⁸. Nell'annualità chiusa il 30 aprile 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a 95 milioni di euro¹⁹.

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.²⁰.

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 giuridiche²¹; 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 produttivi²². Nel 2018, il fatturato di Smurfit Kappa è stato pari a circa 672 milioni di euro²³.

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 Laveggia²⁴, attivo nella produzione e vendita di fogli e imballaggi in cartone ondulato. Dal

¹⁸ Il restante 8% del capitale sociale di Toscana Ondulati è detenuto da Compagnia Fiduciaria Nazionale S.p.A.

¹⁹ Comunicazione del gruppo DS Smith in data 6 giugno 2019 (DOC776)

²⁰ 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.

²¹ 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.

²² 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.

²³ Comunicazione di Smurfit Kappa in data 5 giugno 2019 e 11 giugno 2019 (DOC774 e DOC786).

²⁴ 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].

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*²⁵. Nel 2018, il fatturato generato dalle società controllate da La Veggia a livello nazionale è stato pari a [100-200]²⁶.

14. Laveggia S.r.l. (di seguito anche solo "Laveggia") è una società del gruppo Laveggia²⁷, 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)²⁸. Nel 2017, il fatturato generato da Laveggia è stato pari a circa 1 milione di euro²⁹.

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 euro³⁰.

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 sociale³¹. Nel 2017, il fatturato generato da Sunion è stato pari a circa 36 milioni di euro³².

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,

²⁵ Cfr. verbale di audizione di La Veggia, Laveggia e Scatolificio La Veggia S.p.A. del 20 novembre 2017, DOC180, nonché visure CCIAA.

²⁶ Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).

²⁷ 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%.

²⁸ Cfr. verbale di audizione di La Veggia, Laveggia e Scatolificio La Veggia S.p.A. del 20 novembre 2017, DOC180, nonché visure CCIAA.

²⁹ Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).

³⁰ Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).

³¹ 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.).

³² Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).

attraverso due stabilimenti produttivi³³. Nel 2017, il fatturato generato da Ondulati Santerno è stato pari a circa 115 milioni di euro³⁴.

18. Alliabox Italia S.p.A. (già Alliabox S.r.l.³⁵, nel seguito “Alliabox”) è una società attiva nella produzione di fogli³⁶, 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 euro³⁷.

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 cartotecnico³⁸. Nel 2018, Innova Group ha generato un fatturato consolidato pari a circa 81 milioni di euro³⁹.

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,

³³ 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 Giacopini e Romano Giacopini 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).

³⁴ Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).

³⁵ 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].

³⁶ 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).

³⁷ Comunicazione del gruppo Laveggia del 5 giugno 2019 (DOC773).

³⁸ 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%).

³⁹ Comunicazione del gruppo Innova in data 6 giugno 2019 (DOC775).

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 euro⁴⁰.

I.6. Gruppo Sada

21. Sada Partecipazioni S.r.l. (nel seguito anche solo “Sada Partecipazioni”) è la società *holding* del gruppo italiano Sada⁴¹, 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 euro⁴². Il fatturato consolidato del gruppo Sada nel 2018 è stato pari a circa 115 milioni di euro⁴³.

22. Antonio Sada & Figli S.p.A. (di seguito anche solo “Antonio Sada”) è una società attiva nella produzione di fogli⁴⁴ 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 euro⁴⁵.

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 euro⁴⁶.

24. Sabox S.r.l. (nel seguito anche solo “Sabox”) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato⁴⁷. 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 euro⁴⁸.

⁴⁰ Comunicazione del gruppo Innova in data 6 giugno 2019 (DOC775).

⁴¹ Il capitale sociale di Sada Partecipazioni è detenuto da Savam Partecipazioni S.r.l. (46%), Ghenea S.r.l. (23%), Picientia 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%).

⁴² Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 5 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).

⁴³ Cfr. visura CCIAA.

⁴⁴ 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).

⁴⁵ Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 6 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).

⁴⁶ Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 6 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).

⁴⁷ Il capitale sociale di Sabox è detenuto da Antonio Sada (85%) e Aldo Savarese (15%).

⁴⁸ Comunicazioni del gruppo Sada in data 3 e 6 giugno 2019 (DOC767 e DOC771).

1.7. 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 commerciali⁴⁹.

26. MS Packaging S.r.l. (già Millestampe Packaging S.r.l.⁵⁰, nel seguito “Millestampe Packaging” e “MS Packaging”), è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato, a valle dell’acquisizione dello stabilimento di Arzano (NA) dalla società Mauro Benedetti S.p.A. in data 29 ottobre 2015⁵¹. Nel 2018, il fatturato generato da Millestampe Packaging è stato pari a circa 35 milioni di euro⁵².

1.8. 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 ondulato⁵³, il cui capitale è interamente detenuto dalla *holding* di diritto spagnolo I.P. Container Holding (Spain) S.L.⁵⁴. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 290 milioni di euro⁵⁵.

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)⁵⁶. Nel 2017, Ondulati Nordest ha generato un fatturato pari a circa 57 milioni di euro⁵⁷.

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

⁴⁹ 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%).

⁵⁰ 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).

⁵¹ 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%).

⁵² Comunicazione del gruppo Millestampe del 30 giugno 2019 (DOC761).

⁵³ 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).

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

⁵⁵ Comunicazione di International Paper in data 7 giugno 2019 (DOC778).

⁵⁶ 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%.

⁵⁷ Comunicazione di Ondulati Nordest del 29 maggio 2019 (DOC753).

sito a Meolo (VE), adiacente a quello di Ondulati Nordest⁵⁸. Nel 2018, il fatturato generato da Idealkart è stato pari a circa 18 milioni di euro⁵⁹.

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)⁶⁰. Nel 2018, il fatturato generato da Imballaggi Piemontesi è stato pari a circa 61 milioni di euro⁶¹.

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 ondulato⁶². Nel 2018, il fatturato consolidato pari a circa 60 milioni di euro⁶³.

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 Taschetti⁶⁴. Nel 2018, Adda Ondulati ha generato un fatturato pari a circa 46 milioni di euro⁶⁵.

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 Borgioni⁶⁶. Nel 2018, Ondulato Piceno ha generato un fatturato pari a circa 57 milioni di euro⁶⁷.

⁵⁸ 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 Favaro (cfr. verbale di audizione di Ondulati Nordest del 6 ottobre 2017, DOC132).

⁵⁹ Comunicazione di Idealkart del 30 maggio 2019 (DOC756).

⁶⁰ 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.

⁶¹ Comunicazione di Imballaggi Piemontesi del 30 maggio 2019 (DOC759).

⁶² 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.

⁶³ Comunicazione di Ondulati ed Imballaggi del Friuli in data 31 maggio 2019 (DOC765).

⁶⁴ Adda Ondulati dispone di un unico stabilimento produttivo sito ad Annone Brianza (LC).

⁶⁵ Cfr. comunicazione di Adda Ondulati in data 30 maggio e 5 giugno 2019 (DOC762 e DOC772) e visura CCIAA.

⁶⁶ 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).

⁶⁷ Cfr. comunicazione di Ondulato Piceno in data 12 giugno 2019 (DOC788) e visura CCIAA.

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%)⁶⁸ e da Saica Pack Italia S.p.A. (24,9%)⁶⁹. Nel 2017, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 41 milioni di euro⁷⁰.

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 Lancia⁷¹. Nel 2018, il fatturato generato da ICO è stato pari a circa 100 milioni di euro⁷².

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 2016⁷³. 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 euro⁷⁴.

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 Trasarti⁷⁵. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 45 milioni di euro⁷⁶.

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 ondulato⁷⁷. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 31 milioni di euro⁷⁸.

⁶⁸ 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%).

⁶⁹ ICOM dispone di un unico stabilimento produttivo sito a Fossato di Vico (PG).

⁷⁰ Comunicazioni di ICOM in data 27 maggio e 4 giugno 2019 (DOC751 e DOC768).

⁷¹ 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.

⁷² Cfr. comunicazione di ICO in data 31 maggio 2019 (DOC763) e visura CCIAA.

⁷³ 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).

⁷⁴ Comunicazione di Sandra in data 3 giugno 2019 (DOC766).

⁷⁵ 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.

⁷⁶ Comunicazione di Sifa in data 30 maggio 2019 (DOC760).

⁷⁷ 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).

⁷⁸ Cfr. comunicazione di Ondulati del Savio in data 31 maggio 2019 (DOC764) e visura CCIAA.

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%)⁷⁹. Nel 2017, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 26 milioni di euro⁸⁰.

40. Saica Pack Italia S.p.A. (nel seguito anche solo “Saica”) è una società appartenente al gruppo spagnolo Saica⁸¹ 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 euro⁸².

41. Toppazzini S.p.A. (nel seguito anche solo “Toppazzini”) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di fogli e imballaggi in cartone ondulato⁸³. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 51 milioni di euro⁸⁴.

42. Mauro Benedetti S.p.A. (nel seguito anche solo “Mauro Benedetti”) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato⁸⁵. Nel 2018, il fatturato generato dalla società è stato pari a circa 34 milioni di euro⁸⁶.

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”)⁸⁷. Al GIFCO aderiscono anche circa 300 scatolifici puri (cd. “soci trasformatori”), nonché circa 60 imprese che producono macchinari e vendono materie prime e

⁷⁹ 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).

⁸⁰ Comunicazione di Grimaldi in data 27 maggio 2019 (DOC752).

⁸¹ 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).

⁸² Cfr. comunicazione di Saica in data 4 giugno 2019 (DOC770) e visura CCIAA.

⁸³ 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%).

⁸⁴ Cfr. comunicazione di Toppazzini in data 21 maggio 2019 (DOC748) e visura CCIAA.

⁸⁵ 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%).

⁸⁶ Comunicazione di Mauro Benedetti in data 4 giugno 2019 (DOC769).

⁸⁷ Cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, all. 1.

servizi accessori alla produzione di cartone ondulato e imballaggi in cartone ondulato (cd. “soci simpatizzanti”)⁸⁸. Nel 2018, il GIFCO ha raccolto dai propri soci contribuiti associativi pari a circa 666 mila euro⁸⁹.

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 italiano⁹⁰.

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’art. 2 della legge n. 287/1990 e/o dell’art. 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 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 2017⁹¹.

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

⁸⁸ 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).

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

⁹⁰ Cfr., da ultimo, risposta alla richiesta di informazioni di ACIS del 13 aprile 2018 (DOC330, all. 1).

⁹¹ 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.

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'art. 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'art. 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'art. 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'art. 101 TFUE, alle società Idealkart, Grimaldi, Millestampe, Millestampe Packaging (poi MS Packaging), Saica, Toppazzini, Mauro Benedetti e Ondulato Piceno⁹², quest'ultima già parte del procedimento

⁹² 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 *notitia*, ad esempio – come sostenuto da talune parti – nell'ambito

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, Millestamp Packaging e Grimaldi. L'attività ispettiva si è svolta in data 14 dicembre 2017.

55. Dagli elementi acquisiti, in particolare anche in risposta a richieste di informazioni ai sensi dell'art. 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 2018⁹³. 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 2018⁹⁴.

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'art. 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'art. 101 TFUE poste in essere nel mercato dei fogli in cartone ondulato, nonché alle società Sunion, Alliabox, Sabox, Innova Group e Innova Group – Stabilimento di Caino, con riferimento all'accertamento di condotte in contrasto con l'art. 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 2017⁹⁵ mentre l'associazione segnalante ACIS, già sentita in fase pre-istruttoria, è stata nuovamente sentita nel

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.

⁹³ 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.

⁹⁴ 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.

⁹⁵ Verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017 (DOC130).

corso del procedimento in data 23 novembre 2017⁹⁶. 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 2018⁹⁷. 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 2019⁹⁸.

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 informazioni, cui le parti intervistate hanno dato seguito in data 27 aprile 2018⁹⁹. Gli Uffici hanno altresì inviato numerose richieste di informazioni alle

⁹⁶ Verbale di audizione di ACIS in data 23 novembre 2017 (DOC185).

⁹⁷ 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).

⁹⁸ 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).

⁹⁹ Cfr. risposta di ICOM del 27 aprile 2018 (DOC359); risposta di Grimaldi del 27 aprile 2018 (DOC361).

parti del procedimento¹⁰⁰, e anche a soggetti terzi¹⁰¹, 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 procedimento¹⁰². Gli Uffici hanno altresì inviato una richiesta di informazioni alla Camera di Commercio di Milano¹⁰³.

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 2019¹⁰⁴. 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*¹⁰⁵.

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

¹⁰⁰ 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 (Allibox); DOC597, DOC586 (Ondulati Santerno); DOC 587 (Sunion).

¹⁰¹ 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).

¹⁰² 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).

¹⁰³ Cfr. risposta della Camera di Commercio di Milano del 12 aprile 2018 (DOC320).

¹⁰⁴ DOC727.

¹⁰⁵ 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).

agli atti, tra cui anche alla documentazione e alle dichiarazioni prodotte in allegato alla prima domanda di clemenza presentata da DS Smith¹⁰⁶.

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 procedimento¹⁰⁷. 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 Packaging¹⁰⁸; Innova Group e Innova Group – Stabilimento di Caino¹⁰⁹; Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulati Maranello, Ondulato Trevigiano, Plurionda e Trevikart¹¹⁰; Imballaggi Piemontesi¹¹¹; Idealkart¹¹²; Ondulati Nordest¹¹³; Ondulato Piceno¹¹⁴; Smurfit Kappa¹¹⁵; La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Sunion, Ondulati Santerno e Alliabox¹¹⁶; Ondulati e Imballaggi del Friuli¹¹⁷; Sifa¹¹⁸; International Paper¹¹⁹; Sandra¹²⁰; nonché l'associazione di categoria GIFCO¹²¹. DS Smith Holding, DS Smith e Toscana Ondulati hanno poi comunicato di aver proceduto con il rafforzamento del programma di *antitrust*

¹⁰⁶ 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.

¹⁰⁷ 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).

¹⁰⁸ 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).

¹⁰⁹ Comunicazione del gruppo Innova in data 29 dicembre 2017 e 2 novembre 2018 (DOC221 e DOC535).

¹¹⁰ 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, DOC466*bis*, DOC467, DOC468, DOC469, DOC470, DOC523, DOC636).

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

¹¹² Comunicazioni di Idealkart in data 14 marzo 2018, 31 maggio 2018 e 29 ottobre 2018 (DOC285, DOC427 e DOC530).

¹¹³ Comunicazioni di Ondulati Nordest in data 19 marzo 2018 e 29 ottobre 2018 (DOC291 e DOC529).

¹¹⁴ Comunicazione di Ondulato Piceno in data 8 giugno 2018 (DOC434).

¹¹⁵ Comunicazione di Smurfit Kappa in data 13 luglio 2018 (DOC465).

¹¹⁶ Comunicazioni di La Veggia, Laveggia, Scatolificio La Veggia, Sunion, Ondulati Santerno e Alliabox in data 13 luglio 2018 e 4 aprile 2019 (DOC465*bis*, DOC664 e DOC665).

¹¹⁷ Comunicazione di Ondulati e Imballaggi del Friuli in data 13 luglio 2018 (DOC465*ter*).

¹¹⁸ Comunicazione di Sifa in data 20 settembre 2018 (DOC508).

¹¹⁹ Comunicazione di International Paper in data 19 febbraio 2019 (DOC623).

¹²⁰ Comunicazione di Sandra in data 27 febbraio 2019 (DOC631).

¹²¹ Comunicazione del GIFCO in data 22 dicembre 2017 (DOC218).

compliance già in essere al tempo dell'avvio dell'istruttoria in oggetto¹²². 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 anonima¹²³.

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 tardiva¹²⁴.

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)¹²⁵.

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 GIFCO¹²⁶. 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 2019¹²⁷.

68. In date comprese tra il 10 e 14 giugno 2019 sono pervenute le memorie finali delle parti¹²⁸, 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, Ondulati del Savio, Ondulati e Imballaggi del Friuli, Ondulati Nordest, Ondulato Piceno, Saica, Sandra, Sifa, Smurfit Kappa e Toppazzini, nonché delle associazioni GIFCO e ACIS¹²⁹.

¹²² Comunicazioni di DS Smith in data 7 marzo 2019 e 26 marzo 2019 (DOC641bis e DOC655).

¹²³ Comunicazione di Saica in data 2 aprile 2019 (DOC661).

¹²⁴ 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).

¹²⁵ DOC701.

¹²⁶ DOC707, DOC716, DOC728, DOC730, DOC731 e DOC732.

¹²⁷ DOC741.

¹²⁸ 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).

¹²⁹ Verbale dell'audizione finale dinanzi al Collegio in data 18 giugno 2019 (DOC820).

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'art. 31 delle Linee guida dell'Autorità sulla modalità di calcolo delle sanzioni, da parte delle società [omissis]¹³⁰.

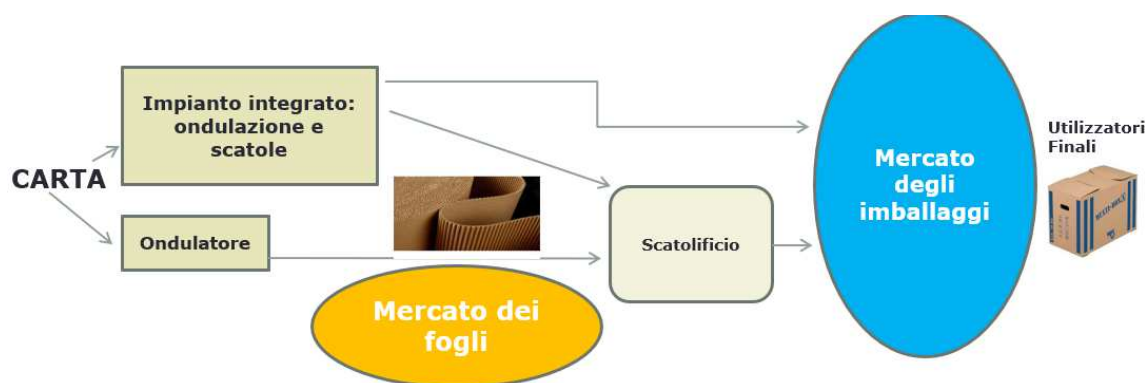
III. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

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)¹³¹.

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 anni¹³², 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.

¹³⁰ [omissis].

¹³¹ Cfr. decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, *DS Smith/SCA Packaging*.

¹³² 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).

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 2017¹³³. 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%¹³⁴. 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 ondulato¹³⁵.

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 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)¹³⁶.

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)¹³⁷.

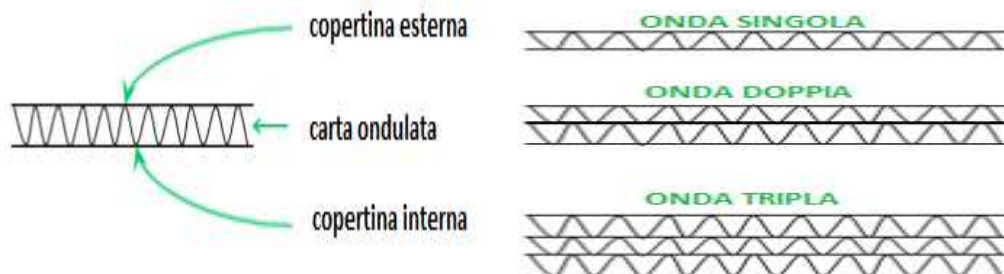
¹³³ Elaborazione degli Uffici su dati GIFCO: cfr., a tal proposito, Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017 (DOC652). Cfr. anche risposta di GIFCO alla richiesta di informazioni, nell'ambito della quale si individuano i dati di produzione degli associati GIFCO separatamente per il cartone ondulato 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).

¹³⁴ Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017, DOC652.

¹³⁵ Cfr. verbale di audizione del GIFCO in data 28 settembre 2017, DOC130.

¹³⁶ 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.

¹³⁷ 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).

Figura 2 – Tipologie di fogli in cartone ondulato¹³⁸

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)¹³⁹.

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 produttivo¹⁴⁰.

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

¹³⁸ La **Figura 2** è stata elaborata sulla base di un’analoga illustrazione presente nella decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, *DS Smith/SCA Packaging*.

¹³⁹ 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.

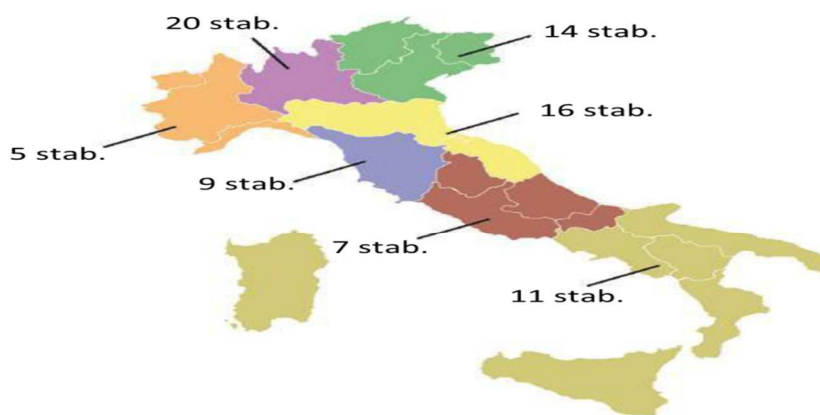
¹⁴⁰ Cfr., *e.g.*, verbale di audizione di Ondulato Piceno del 15 novembre 2017 (DOC175bis) – [200-300 km]; verbale di audizione Innova Group del 31 ottobre 2017 (DOC156) – 100 km salvo casi particolari; verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231) – 200 km; verbale di audizione di 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).

valle anche nella produzione di 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 GIFCO¹⁴¹



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%¹⁴². La Tabella 1 che segue illustra più nel dettaglio la presenza produttiva delle parti nelle diverse macro-aree censite dal GIFCO.

¹⁴¹ 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).

¹⁴² 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
Gruppo Pro-Gest		X	X	X	X		
DS Smith	X	X	X	X	X		X
Smurfit Kappa			X	X	X		
Gruppo Laveggia				X			
Ondulati Nordest			X				
Innova Group - Stabilimento di Caino		X					
Adda Ondulati		X					
Imballaggi Piemontesi	X						
Ondulati ed Imballaggi del Friuli			X				
Ondulato Piceno				X			
ICOM						X	
Sandra				X			
Sifa				X			
Ondulati del Savio				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

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

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%]¹⁴³. 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%]¹⁴⁴.

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-

¹⁴³ 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.

¹⁴⁴ 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).

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 finanziarie¹⁴⁵: la quota del gruppo, ivi compresa la produzione di Ondulati Santerno, è attualmente pari a circa [10-15%] del mercato.

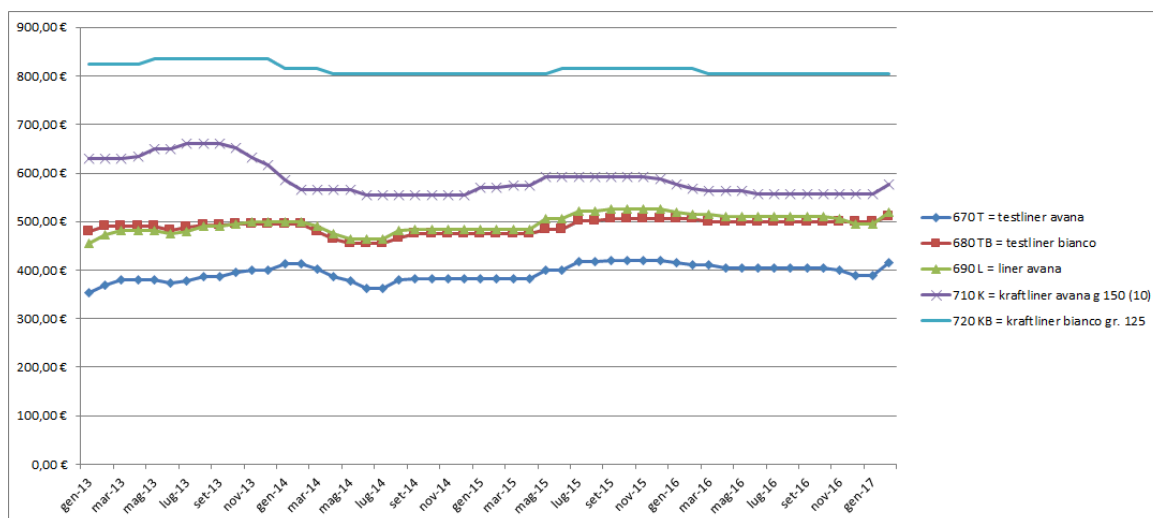
86. Al di là dei quattro operatori citati, che rappresentano i principali attori del mercato, le altre realtà produttive presenti sul territorio nazionale sono costituite da società di operatività più ridotta, perlopiù operanti con un singolo impianto, tra cui figurano in prima linea Ondulati Nordest,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

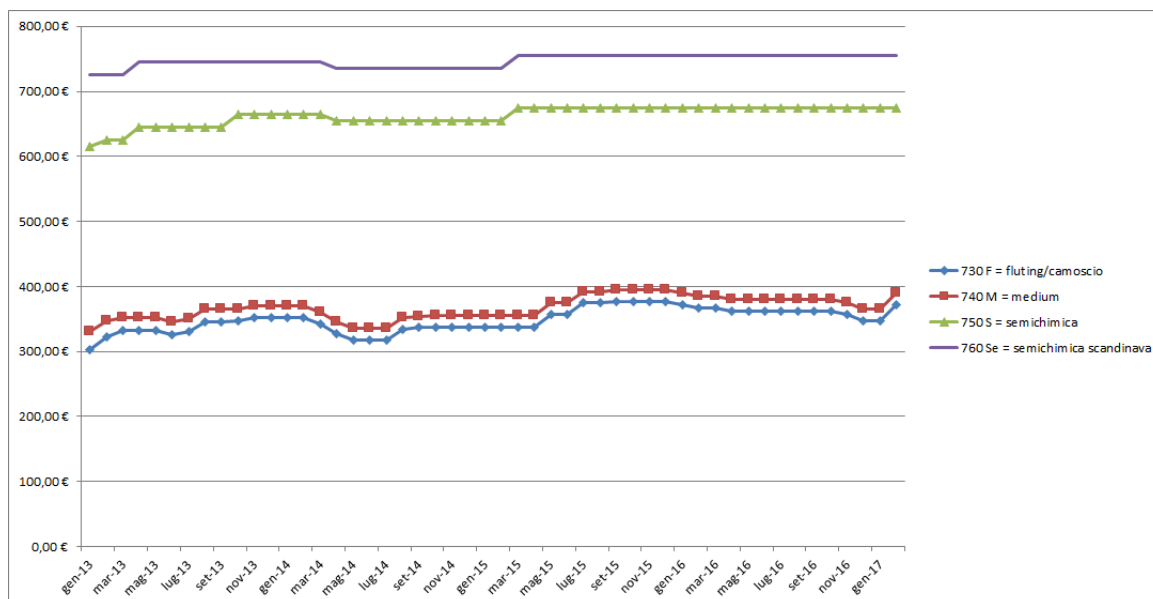
87. Per ciò che concerne il principale costo variabile per la produzione di fogli, vale a dire quello della carta, la Camera di Commercio di Milano rileva mensilmente, tramite un'apposita Commissione Prezzi Carta e Cartone, i prezzi medi relativi alle vendite avvenute nel mese precedente a quello della rilevazione, che si riferiscono unicamente alla materia prima "carta per ondulatori"¹⁴⁶. 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).

¹⁴⁵ Sul punto, cfr. anche verbale di audizione di Scatolificio La Veggia del 20 novembre 2017 (DOC180).

¹⁴⁶ 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).

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

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

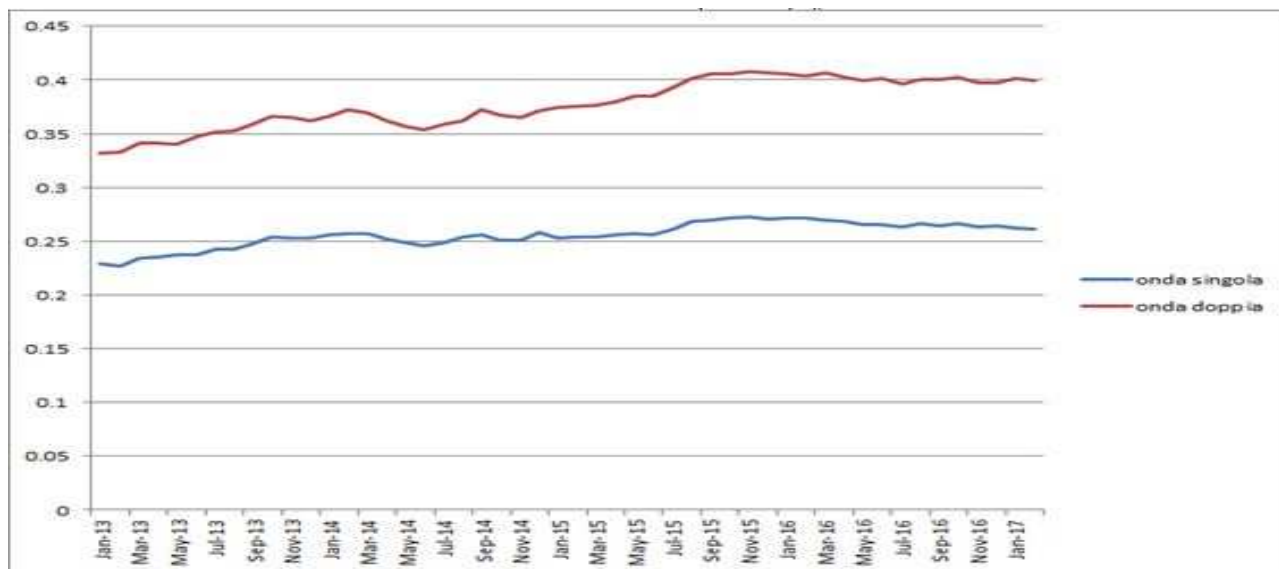
Figura 4B – Andamento indice CCIAA carte “da ondulazione”, 2013-2017 (€/ton)

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

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 procedimento¹⁴⁷.

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



Fonte: elaborazioni AGCM sui dati forniti dalle parti.

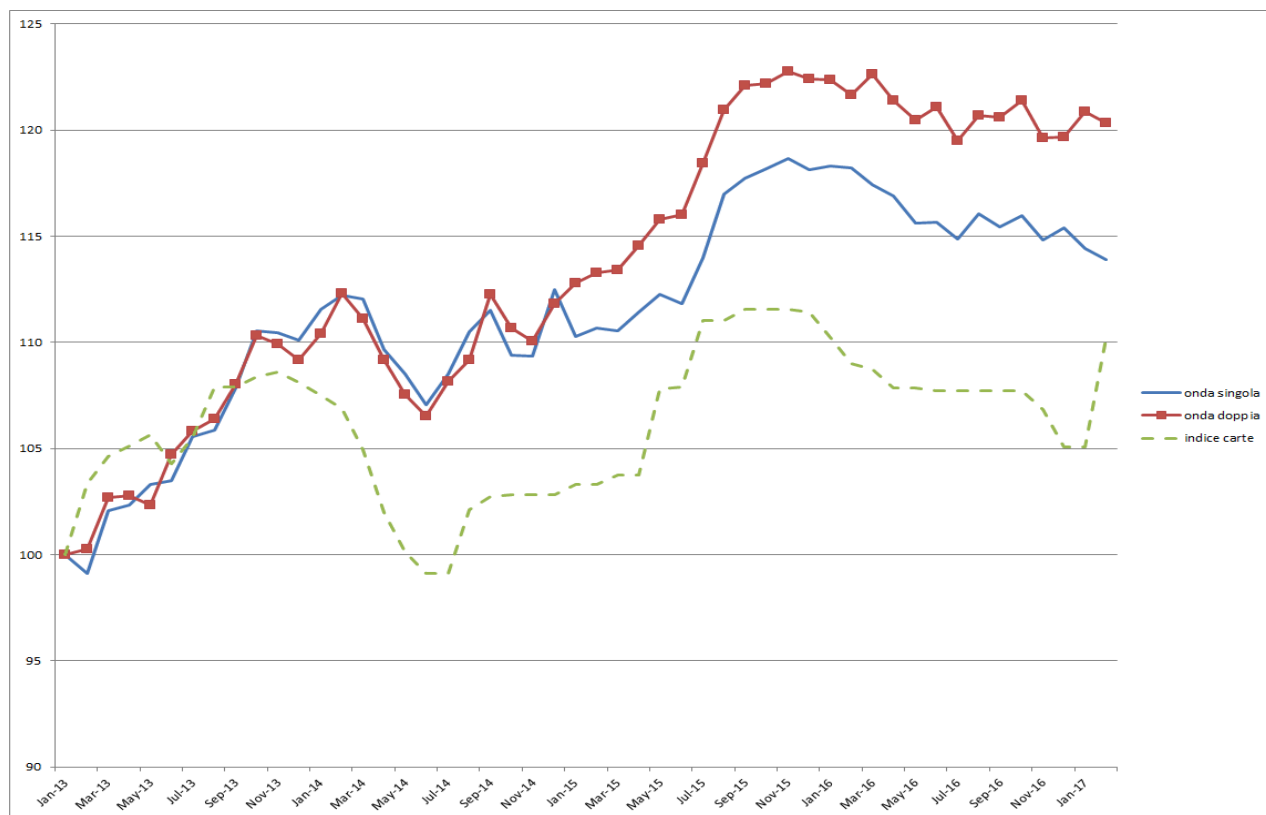
89. Come emerge dalla Figura 5, il ricavo medio del foglio è risultato sempre crescente nel periodo considerato, in misura pari al 14% circa per i fogli a onda singola e del 20% circa per i fogli a onda doppia. La successiva Figura 6 confronta quindi l'andamento, in termini di indici, dei ricavi medi 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)¹⁴⁸.

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.

¹⁴⁷ 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).

¹⁴⁸ 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, nonchè 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 stessi¹⁴⁹. 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%¹⁵⁰.

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

¹⁴⁹ 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.

¹⁵⁰ 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.

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 periodo¹⁵¹.

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 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)¹⁵².

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)¹⁵³.

¹⁵¹ 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.

¹⁵² 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 (*fomissis*).

¹⁵³ Cfr. risposte di cui ai seguenti documenti istruttori: DOC315, DOC402, DOC411 (Grimaldi); DOC316, DOC412, DOC421 (ICOM); DOC318*bis*, 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

95. Per via delle caratteristiche del prodotto e del suo utilizzo, la produzione avviene in base agli ordinativi (le scorte sono molto limitate)¹⁵⁴. 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 autunnale¹⁵⁵. 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 servizio¹⁵⁶. 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 produttivo¹⁵⁷.

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 stabili¹⁵⁸.

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.

¹⁵⁴ Cfr. verbale di audizione di Ondulati Nordest del 6 ottobre 2017, DOC132.

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

¹⁵⁶ Cfr. verbale di audizione di Ondulati Nordest del 6 ottobre 2017, DOC132.

¹⁵⁷ 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.

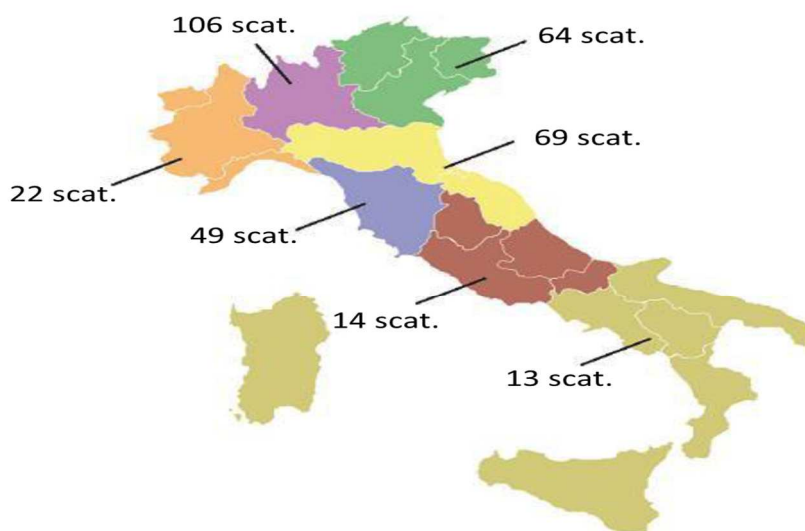
¹⁵⁸ Cfr., e.g., verbale di audizione di Mauro Benedetti del 25 gennaio 2018 (DOC244) circa la diversa tipologia di clienti servita tradizionalmente dagli operatori integrati, sia in ragione delle forniture richieste, sia per quanto concerne la capacità di offrire prodotti più sofisticati/personalizzati. 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 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").

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 clienti¹⁵⁹.

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 Paese¹⁶⁰.

Figura 7 – Stabilimenti produttivi di imballaggi per macro-aree GIFCO¹⁶¹



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

¹⁵⁹ Cfr. verbali di audizione delle società Sandra (DOC165), ICO (DOC158) e Antonio Sada (DOC146), e anche ISP521 (Toscana Ondulati).

¹⁶⁰ 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).

¹⁶¹ 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).

sovrapposizione tra molte delle parti nelle diverse aree in cui si articola il territorio italiano, come risulta dalla successiva Tabella 3.

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
Gruppo Pro-Gest		X	X		X		
Gruppo DS Smith	X	X	X	X	X		X
Smurfit Kappa	X	X	X	X	X	X	
Gruppo Laveggia				X		X	
MS Packaging							X
Idealkart			X				
Antonio Sada							X
Innova Group - Stabilimento di Caino		X					
Adda Ondulati		X					
International Paper		X		X		X	X
Imballaggi Piemontesi	X						
Ondulati ed Imballaggi del Friuli			X				
Ondulato Piceno				X			
ICOM						X	
ICO						X	X
Sandra				X			
Grimaldi							X
Saica		X	X				
Toppazzini			X				
Mauro Benedetti						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 collegate¹⁶².

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)¹⁶³.

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.

¹⁶² 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.

¹⁶³ 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)

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

Fonte: elaborazioni AGCM su dati GIFCO e trasmessi dalle parti¹⁶⁴.

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

¹⁶⁴ 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).

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 complessiva¹⁶⁵, nonché dai cosiddetti scatolifici puri di cui una parte, che pesa per circa il 27% del mercato, è rappresentata dall'associazione ACIS¹⁶⁶. 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.

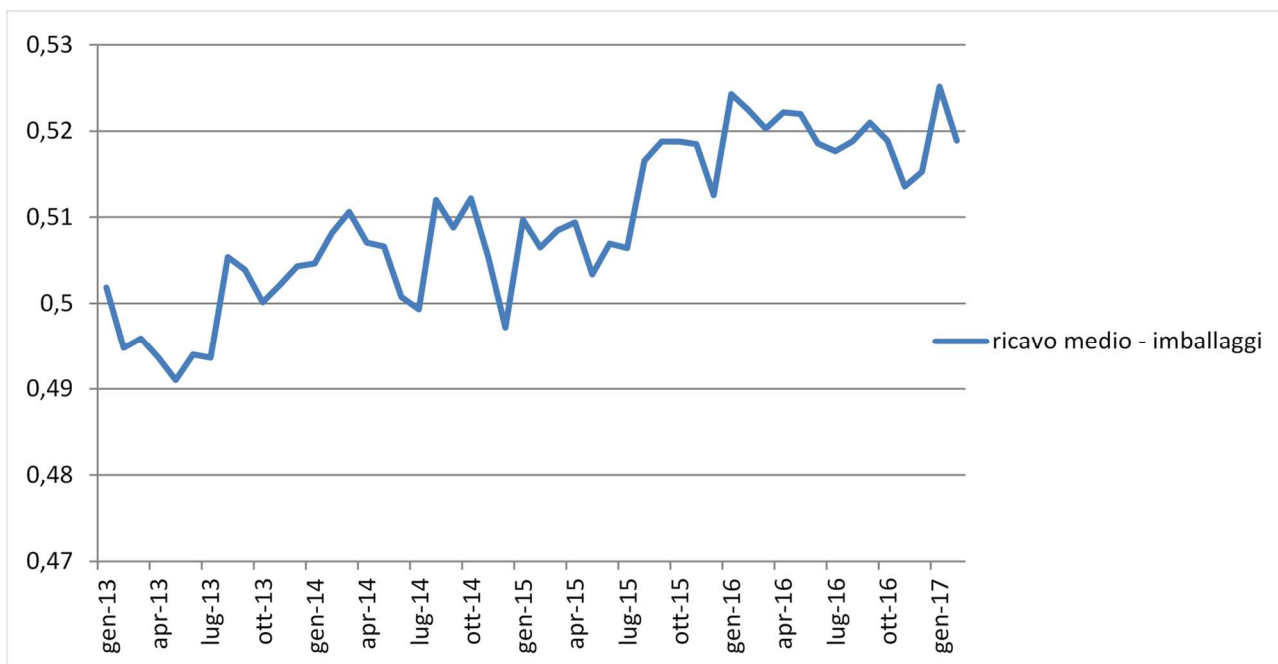
III.1.3.4. L'andamento dei ricavi medi degli imballaggi in cartone ondulato

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 imballaggi¹⁶⁷. 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.

¹⁶⁵ Cfr. Relazione del GIFCO sulla gestione dell'anno 2017, DOC652.

¹⁶⁶ Cfr. risposta di ACIS del 13 aprile 2018, DOC330.

¹⁶⁷ 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).

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 fogli¹⁶⁸. 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 imballaggi¹⁶⁹.

¹⁶⁸ 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).

¹⁶⁹ 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.

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 corso¹⁷⁰, l'associazione degli scatolifici puri ha denunciato una serie di condotte 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 terzi¹⁷¹. 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 2015-2016¹⁷².

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.

¹⁷⁰ 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.

¹⁷¹ Cfr. memoria di ACIS del 28 agosto 2018 (DOC483).

¹⁷² Risposta di ACIS del 13 aprile 2018 (DOC330); cfr. anche comunicazione di ACIS del 19 ottobre 2016 (DOC4).

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 2000¹⁷³, 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.

Figura 9 – Il listino "02.02.04"¹⁷⁴

euro / 1000 m²

02/02/2004										
TITOLO	GR/M2	K	L	T	C	KB	LB	TB	BP	KBV
2	125	94	71	85	58	114				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 ²	prezzo
2	T	120	55
	B	168	78
	C	180	83
	E	162	75
4	T	145	67
	B	203	94
	C	218	101
	E	196	91
6	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		566	262
3F/666		663	307

Medium/Semichimiche					
Titolo	Centro	gr/m ²	M prezzo	S prezzo	SS prezzo
2	T	112	58	62	72
	B	157	82	87	101
	C	168	88	93	109
	E	151	79	83	98
4	T	127	66	70	82
	B	178	93	98	115
	C	191	100	105	123
	E	171	89	94	111
6	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					

¹⁷³ 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).

¹⁷⁴ Cfr. comunicazione di ACIS del 19 ottobre 2016, DOC4, all.7.

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 $0,065 + 0,065 + 0,078 + 0,124$)¹⁷⁵.

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

¹⁷⁵ 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 concordatamente ricondotte a talune altre categorie del listino ("MICRO TRIPLIO: 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]).

Toscana¹⁷⁶. 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 corso¹⁷⁷.

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 concorrenti¹⁷⁸.

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)¹⁷⁹. 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 02.02.2004¹⁸⁰, 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 successivo¹⁸¹. 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

¹⁷⁶ [omissis].

¹⁷⁷ [omissis].

¹⁷⁸ [omissis].

¹⁷⁹ DOC478, all. 4.

¹⁸⁰ 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.

¹⁸¹ 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).

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 listino¹⁸².

117. Tale conclusione trova poi riscontro nel fatto che il Listino 2004 fosse generalmente percepito come listino "Toscani"¹⁸³ (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"¹⁸⁴, o anche considerato un vero e proprio listino "nazionale"¹⁸⁵. 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"¹⁸⁶. 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 scatole¹⁸⁷.

¹⁸² 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.

¹⁸³ Cfr., e.g., ISP1026 (Millestamp).

¹⁸⁴ 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).

¹⁸⁵ 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".

¹⁸⁶ 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.).

¹⁸⁷ 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.

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 luoghi¹⁸⁸.

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*,

¹⁸⁸ 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 Kappa¹⁸⁹. Alle riunioni tra i vertici aziendali ha partecipato, in poche occasioni, anche Imballaggi Piemontesi (nella persona dell'amministratore delegato, sig. [omissis])¹⁹⁰.

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 Piemontesi¹⁹¹. Le riunioni non si tenevano con una cadenza prefissata, ma avevano luogo indicativamente due/tre volte all'anno¹⁹².

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”¹⁹³), e ciò era evidentemente possibile in quanto la stessa era già stata precedentemente definita, appunto nelle citate riunioni tra i vertici.

¹⁸⁹ [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.

¹⁹⁰ 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).

¹⁹¹ [omissis].

¹⁹² 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.

¹⁹³ 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

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])¹⁹⁴. Di una riunione “che è stata fatta a Parma”, da collocare 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 riunione¹⁹⁵. Un'ulteriore riunione, a pranzo, tra i soli rappresentanti di Pro-Gest e DS Smith, ha avuto luogo in data 7 marzo 2016¹⁹⁶.

123. Di un'altra specifica riunione presso l'hotel Tre Galletti di Sasso Marconi riferiscono, in particolare, due *applicant* nelle proprie domande di clemenza¹⁹⁷; 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]¹⁹⁸. 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 Galletti¹⁹⁹.

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.

¹⁹⁴ 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 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).

¹⁹⁵ ISP1009 (ICOM) e ISP887 (Ondulato Piceno); sul punto, cfr. più in dettaglio par. III.2.2.4..

¹⁹⁶ Cfr. DOC626, all. 39.

¹⁹⁷ [omissis].

¹⁹⁸ [omissis].

¹⁹⁹ DOC580bis, all. 1 e 2; DOC571ter, all.1.

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"²⁰⁰.

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 aziendali²⁰¹.

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

²⁰⁰ ISP316 (Pro-Gest) e ISP333 (Pro-Gest).

²⁰¹ DOC626, all. 37. Sul punto, cfr. anche le dichiarazioni rese da un applicant. [omissis]

amministratore delegato di SCA (poi appunto DS Smith) [omissis]²⁰². 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)²⁰³. 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 2011²⁰⁴.

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. “ciminiere spente”). 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 2004²⁰⁵.

²⁰² [omissis][omissis] [omissis] [omissis] [omissis] [omissis] [omissis].

²⁰³ DOC569, all. 2 e 3.

²⁰⁴ DOC626, all. 40.

²⁰⁵ [omissis].

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)²⁰⁶. 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 venerdì²⁰⁷. 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"²⁰⁸. Dalla 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 2016²⁰⁹.

III.2.2.3. Le riunioni regionali

131. Il coordinamento tra i vertici aziendali era seguito a stretto giro da riunioni cd. "regionali"²¹⁰, 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

²⁰⁶ 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.

²⁰⁷ 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.

²⁰⁸ DOC15a, all. 22.

²⁰⁹ Comunicazione di DS Smith del 7 marzo 2019, DOC642.

²¹⁰ 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".

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)²¹¹. 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 riunione²¹²), 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 produttivi²¹³.













²¹¹ 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: "[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".

²¹² 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].

²¹³ 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”²¹⁴). 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 presente²¹⁵, né avrebbero potuto esserlo i rappresentanti del gruppo Pro-Gest che partecipavano a più tavoli²¹⁶. 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 vertici²¹⁷.

135. Le riunioni avevano di regola, per ciascun tavolo, luogo nello stesso posto (“*al solito posto*”²¹⁸) e tendenzialmente alla stessa ora (alle 10.30 la mattina²¹⁹), e in particolare: le riunioni

²¹⁴ ISP34 (Smurfit Kappa).

²¹⁵ 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).

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

²¹⁷ 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.

²¹⁸ 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 ommissis] 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 MARTEDÌ 04-11 C'E' LA SOLITA RIUNIONE A VICENZA EST – SOLITO POSTO. FAMMI SAPERE. CIAO*” (DOC15a, all. 12 enfasi nell'originale).

²¹⁹ 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 ore 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

Lombardia/Piemonte avevano di regola luogo presso l'hotel Holiday Inn di Assago²²⁰; quelle del Veneto di regola presso l'hotel Viest di Vicenza²²¹; quelle Toscana/Emilia, nell'ultima fase dell'intesa, di regola all'hotel Le Cerbaie di Altopascio²²²; e quelle Marche/Umbria/Sud, sempre quantomeno nell'ultima fase dell'intesa, presso l'hotel Mulino Rosso di Imola²²³. 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 2015²²⁴.

137. A conferma della veridicità delle indicazioni contenute nelle tabelle compilate dall'amministratore delegato di Cartonstrong (che comunque fanno riferimento, come detto, a un documento reperito in ispezione), agli atti del procedimento è presente copia della ricevuta del pagamento della sala presso l'Hotel Holiday Inn di Assago da parte di Cartonstrong in data 26 settembre 2013²²⁵; 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 2013²²⁶.

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,

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).

²²⁰ 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 Holiday Inn di Assago in data 6 settembre 2011 e 26 settembre 2013 da parte di Cartonstrong (DOC512c, all. 5B e 6B).

²²¹ 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".

²²² 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.

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

²²⁴ 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.

²²⁵ DOC512c, all. 6B.

²²⁶ DOC569, all. 1.

prenotava la sala riunioni del tavolo Veneto e convocava via telefono i partecipanti²²⁷. DS Smith risulta aver svolto un ruolo nella gestione operativa del cartello con particolare riferimento al tavolo Lombardia/Piemonte, occupandosi della prenotazione delle sale riunioni²²⁸.

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.

²²⁷ [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.

²²⁸ Cfr. DOC512c, all. 6B, contenente copia della fattura del pagamento della sala dell'Hotel 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.

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]
	Parmense Ondulati (poi Ondulati Santerno)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	IBO (poi Innova Group - Stabilimento di Caino)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	Adda Ondulati	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	Imballaggi Piemontesi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	Ondulati Nordest	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	Ondulati ed Imballaggi del Friuli		[omissis]		
	Ondulato Piceno				[omissis]
	Ondulati del Savio				[omissis]
	ICOM				[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 nota²²⁹, delle quali si dà atto più dettagliatamente nel prosieguo con riferimento alle numerosissime riunioni di cui si ha evidenza in atti.

²²⁹ 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 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).

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 riunione²³⁰.

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 discusso²³¹ e circa

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 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.

²³⁰ 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.

²³¹ 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 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

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 un *applicant*, altri operatori, in particolare Adda Ondulati nella fase successiva alla scomparsa del sig. [omissis], non partecipavano attraverso propri rappresentanti neppure alle riunioni regionali 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 riferimento²³².

143. Nell'ambito della riunione regionale, si procedeva quindi a considerare l'aumento definito dai vertici, quale criterio generale di massima, e si procedeva poi a declinare lo sconto cliente per cliente, utilizzando delle speciali tabelle che ciascun partecipante aveva con sé, che riportavano in ciascuna colonna il nome del fornitore e in ciascuna riga il nome dei clienti. Di tali tabelle, di cui fornisce qualche esempio nelle prossime Figure 11, 12, 13 e 14, si è trovata ampia evidenza già nel corso delle verifiche ispettive.

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.

²³² [omissis].

144. In ciascuna colonna vengono elencati i nomi dei fornitori di foglio partecipanti alla riunione (talora disaggregati per stabilimento produttivo, come ad esempio nel caso dei due stabilimenti di SCA di Verona e di Vicenza (“SCA/VR” e “SCA/VI”), mentre in ciascuna riga vengono elencati i nomi dei principali clienti presenti in ciascuna area di riferimento. Per quanto riguarda le modalità di compilazione delle tabelle, i due numeri riportati in ciascuna cella delle diverse colonne corrispondono rispettivamente allo sconto applicato al foglio doppio (anche detto “a onda singola”), mentre il secondo numero della forchetta si riferisce allo sconto da applicare al foglio triplo (anche detto “a onda doppia”). Talvolta nelle tabelle sono contenute tre voci, anziché due: in questo caso la terza voce si riferisce ad un foglio triplo diverso in ragione della tipologia di carta utilizzata rispetto al foglio triplo a cui fa riferimento la seconda colonna (in tal senso, ad esempio, nella prossima Figura 12 l’indicazione “EB” indica il foglio microtriplo). Ciascuna di 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 Cartonstrong²³⁵; 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.

²³⁵ 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..

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		450 da un'altra 15/7 - 200/210				5/5 - 200/210		5/5 160-170	
		B	E	RC	EB	SK	NE	LV	DS
	65 160					60 160		75 175	
	90 100	105		205 215		105 205	110 210		
	180 190 180 200	95		190		205 215	110 210		100 Fanti 100
	90 - 180 -	110 120		200 210 210 220		100 200	110 210		
	90 180	95 105		180 190 195 205		110 210			100 200
	90 180					110 210			
	65 170						75 185	200/210	
	90 100	110 120		205 215 215 225		115 210	115 210	115 210	Fanti 105 105
OMISSIS	-60					-68	-68		
	X								
	65 75	85 95		175 185 185 195		80 170			
	160 170	80 70		160 170 170				60 160	
	60 160 WAKATA	100		190 200		110 210	110 210	100 200	110 215
	90 100							200 210	
	170 180					80 190	95 195		
	70 160	80 90		170 180 180 190		95 185			
	70 160					90 190	90 190		
	80 180	110 120		200 210 210 220		110 200			

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

OMISSIS	N. EST	OMISSIS	(Veggio)	05-07-16	FRUITI	N. SCONTO	
NOMINATIVI	SCA/VR	SCA/VI	SMURFIT KAPPA	N. EST	PROGEST	VERGIA	JERUSTI
			105-205-215	110-210	105-205-215		
			60-160		75-175		90-180-180
			105-205	110-210	95-190	100-200	65-165
			100-200	110-210	110-200		90-180
			110-210		95-180		90-180
			115-210	75-185	115-205	115 210	65-170
			-70	115-210	115-210	105-205	90-180
				-70			-60
OMISSIS			80-170		85-175		65-160
			110-210	110-210	100-190	110-210	90-190
			90-190	95-195	80-170		90-180
			95-185				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
			110-205		100-190		90-180
			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 procedimento²³⁶.

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 Viest 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), nonchè del sig. [omissis] per Scatolificio La Veggia²³⁷.

²³⁶ Cfr., *infra* par. IV relativo alle argomentazioni delle parti.

²³⁷ 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					60		75	
160					160		115 175	
85 95	105		205	215	110	110	210	
185 195	95		190		105	145	215	
85-185-					110 120	110		
85 95 185 195	110 120		205 215 215 225		110 120 205 215	210		
80 90	110 120		180 190 210 220		115			? 10A
180 190					240			
60 160						75 175	P 115 160 20 180	
30 100 190 200	120 130		215 225 225 235		115 210	120 215	115	
- 68					85 85	-68		
60 70	85 95		175 185 185 195		80			
160 170	90 70		180 170 170					?
60 160								?
30 100 190 200	200		190 200		115 215	110 210		115 Faux 220
80 170	90		190		90	105 205		
70 80 160 170	80 90		170 180 180 190		100	190		
70 160					90	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	PROGEST	SCA-DS	FRULLI	PREZZO
		60-160	75-95				60-160
	110-210	110-210		100-205			85-185
	112-210	110-205		110-205			85-185
	115-215	105-205		95-190			85-185
		115-240		110-180	(M)		80-180
	120-215	115-210	115-215	120-215			80-180
	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					
	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	(M)	110-210	90-185
	110-205	110-210		100-195	(M)		90-185

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

data: 08/02/17

CLIENTE	SITUAZIONE						
	NUOVO SCONTO	NOI	NORD EST	PRO-GEST	DS SMITH	FRIULI	VEGGIA
	20-120	20-120					75-175
	185-185	110-210	110-210	105-205			
	155-155	140-205	110-210	110-205			
	90-180	75-205	115-215	75-190(1)			
	70-190	115-205	170-215	140-190			
	60-180	70-190	75-175	70-215			115-215
	85	85	85				
OMISSIS	100-130	30-170		85-175			
	100-120	115-205	110-210			115-210	
	100-160	115-205					
	130-120	110-210	105-205	30-160			
	70-160	130-190		90-170			
	70-180	90-170	90-170				
	70-170	110-200		115-200			
	70-170	110-200		110-200			
	60-160	115-205	30-160				
	70-175	110-210	170-215	100-175			
	70-175	115-215	120-215	100-200		110-210	
	30-170	115-205		85-175			
	100-130	105-175	100-210	105-175			
	115-115	115-205				115-210	
	70-175	115-215	115-215				
	70-170	110-210	110-210			115-210	
	70-170	110-210	110-210			115-210	

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)

07-07-16⁵⁰⁰

TOSCANA

CLIENTI	ds smith	PRO-GEST	LA VEGGIA	SMURFIT	QH
	70-170		70-170	70-170	60-150
	70-170				60-160
	60-150	70-160			60-150
	50-150	30-150			30-150
	100-200	100-180	90-190		80-180
					50-150
	60-150	70-170	70-170		50-170
	60-160				60-160
					50-150
	80-180				70-170
	80-180	80-180			70-170
	60-160	30-150			-170
	60-160		60		60-160
	70-160	75-175	90-190		70-170
	60-150	30-180	60-150		60-160
	60-160			-180	60-160
OMISSIS	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			80-180
	50-150	75-175	70-170		60-160
	60-150		60-150	60-150	60-150
	50-150	70			
	70-170	80-180			60-160
	70-170	80-180	80-180		60-160
	100-190			100-200	80-180

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				
				30-130	30-130	30-130	60-160
				30-130			60-160
	70	160	180	30-150			60-160
	50	150		30-130			60-160
	100	190	200	100-100-100	60-160		60-160
	70	170	180	30-150	30-130		60-160
				30-130	30-130		60-160
	80	180	190	60-160			60-160
	50	150	170	30-130			60-160
	35	135		60-160	30-130		60-160
	80	170	180	60-150	60-150		60-160
	100	190	200	30-130		30-130	60-160
	70	170		50-150			60-160
				60-160	60-160		60-160
	50	150		60-160			60-160
	80	170	190	30-130	60-160		60-160
				60-160			60-160
	100	200		60-160	160-100		60-160
	50	180		60-160		30-130	60-160
	100	200	210	100-100			60-160
	75	175	185		30-130	60-160	60-160
	50	150		30-130	60-160		60-160
	70	165		30-130	60-160		60-160
	50	150	160			100-100	60-160
	60	160		30-130			60-160
				30-130			60-160
	90	190		30-130			60-160
				60-160			60-160
	50	150		60-160	50-150		60-160
	30	130		30-130	50-150		60-160
	100	200		100-100	50-150		60-160
	40	140			30-130	30-130	60-160
	50	140	170				60-160
	70	150	170				60-160
	80	180	190				60-160
	75	175					60-160
	70	170	180	30-130	30-130		60-160
	50	140	150	30-130	60-160		60-160
				30-130	30-130	30-130	60-160
	90	190		30-130	30-130		60-160
	60	160					60-160

OMISSIS

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 2004²³⁸.

153. In talune occasioni, in sede di riunioni venivano definite anche misure di sconto ulteriori per taluni specifici clienti che dovessero raggiungere determinati quantitativi²³⁹. A seconda delle

²³⁸ 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].

²³⁹ 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

circostanze del caso di specie (ad esempio, l'importanza di qualche cliente "mirato"²⁴⁰), in talune altre occasioni, a valle delle riunioni, venivano poi ridefinite le specifiche misure dello sconto, anche in maniera concordata tra due o più produttori²⁴¹. 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 telefonici²⁴².

154. Dalla documentazione 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 scatolifici²⁴³, e talora anche attraverso il possibile controllo da parte dei concorrenti delle fatture ad essi rilasciate²⁴⁴, e possibilità di

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.”).

²⁴⁰ 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.

²⁴¹ 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).

²⁴² Cfr., e.g., ISP451, ISP453, ISP454, ISP455, ISP456 e ISP457 (DS Smith).

²⁴³ Esemplicativa 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?".

²⁴⁴ 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").

monitoraggio era assicurata anche dai dati trasmessi dal GIFCO, che consentono di identificare eventuali condotte commerciali aggressive²⁴⁵.

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 parti²⁴⁶

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
2004																		
02.02.2004	X	X			X	X	X	X		X	X							Riunione vertice
06.02.2004	X									X								Fax
2005																		
07.09.2005					X	X	X							X				Riunione scatole
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

²⁴⁵ Sul punto, cfr. par. III.4.

²⁴⁶ 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
06.12.2005					X		X				X			X				Riunione scatole
2006																		
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
2007																		
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
2008																		
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 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
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
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

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
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 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

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Lavaggio/ 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
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
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

Data	OG/Pro-Gest	Cartonstrong	Ondulato Trevigiano	Pluironda	Ondulati Maranello	SCA/DS Smith	Smurfit Kappa	Lavaggio/ 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
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 svoltesi)
09.02.2017																		Riunione regionale Marche/Umbria/Sud (poi non svoltesi)

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 ondulato²⁴⁷, 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 Modena²⁴⁸. 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]²⁴⁹. 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

²⁴⁷ 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.).

²⁴⁸ 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).

²⁴⁹ 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).

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 Piceno²⁵⁰), 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)²⁵¹.

²⁵⁰ ISP839 (Ondulato Piceno).

²⁵¹ 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 forcilla di sconto, il sig. [omissis], direttore della Divisione Fogli di Ondulato Piceno, ha infatti annotato di 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.

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.						
NOME CLIENTE	S.C.A.	GIUSTI	KAPPA	VEGGIA	O. P.	SCONTI DA APPLICARE
-155-300	-135-300	-135-300			190 295	-150-250
		200-300	-255		190 290	-145-245
-200-300	-190-250				190 290	-145-245
-200-300	-135-255				190 290	-145-245
-200-300	-135-255		-255			-145-245
-155-255	-135-275				175 275	-135-235
-200-300	-130-250				190 290	-140-240
-200-300	-135-295	-205-305		-135-255		-150-250
-200-300	-135-295	-205-305		-135-255		-150-250
	-130-250	-130-250			180 280	-135-235
	-150-250				190 290	-160-260
	-135-255				185 285	-135-235
300-300	-135-245	-135-295			190 295	-150-250
200-300	-130-235		-255	-135-300		-150-250
					180 280	-140-240
	-130-250	-150-250			190 290	-150-250
	-170-270					-130-230
	-130-250				190 290	-150-250
		-150-300			190 300	-150-250

160. Presso Ondulato Piceno sono stati rinvenuti anche il tabulato di una “RIUNIONE DEL 22/03/2006”²⁵², di una “RIUNIONE DEL 24/05/2006”²⁵³, di una “RIUNIONE DEL 31/8/2006”²⁵⁴,

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. 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.

di una “RIUNIONE DEL 11/12/2006”²⁵⁵, di una “RIUNIONE DEL 13/02/2007”²⁵⁶, di una “RIUNIONE DEL 28/03/2007”²⁵⁷, di una “RIUNIONE DEL 08/05/2007”²⁵⁸, di una “RIUNIONE DEL 02/07/2007”²⁵⁹, di una “RIUNIONE DEL 17/12/2007”²⁶⁰, di una “RIUNIONE DEL 28/04/2008”²⁶¹, di una “RIUNIONE DEL 27/06/2008”²⁶², nonché di una “RIUNIONE DEL 10/07/2008”²⁶³; i tabulati delle riunioni svoltisi 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 clienti²⁶⁴.

161. Taluni di questi tabulati, in particolare quello relativo alla riunione svoltasi in data 13 febbraio 2007²⁶⁵, contengono anche specifiche indicazioni, per determinati clienti, circa la possibilità di

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).

²⁵⁹ ISP867 (Ondulato Piceno).

²⁶⁰ ISP873 (Ondulato Piceno).

²⁶¹ 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.

²⁶² 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.

²⁶³ ISP877 (Ondulato Piceno).

²⁶⁴ 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).

²⁶⁵ ISP865 (Ondulato Piceno).

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".

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
M. SILVIO

REGOLARITÀ: DAL 21 MARZO

SCONTI COMPLESSIVI: SENZA CONSIDERARE
TIPOLOGIE DI CARTONE

Micro TRIPLO: APPLICARE TRASFORMAZIONE NEL LISTINO
ADEGUATA ALLA TIPOLOGIA

CLIENTI }
PESARO } : x 2000 fogli ed OCTAR - 5 DAL PREZZO POTIVITO

OMISSIS x 2000 Fogli ed OCTAR - 10

OMISSIS x 5000 fogli ed OCTAR - 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 prezzi²⁶⁶.

165. Della concertazione nel periodo immediatamente successivo, dà invece atto la documentazione acquisita presso la sede di Cartonstrong, in particolare nel *computer* del sig.

²⁶⁶ ISP857 (Ondulato Piceno).

[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]²⁶⁷.

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 giorno inizialmente previsto. Cartonstrong ha dichiarato altresì che in alcune tabelle *excel* è stato altresì indicato quale partecipante avrebbe pagato la sala riunioni²⁶⁸. 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

²⁶⁷ [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.

²⁶⁸ 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].

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					
	135 145 240 250 260					
	145 155 165 250 260 270					
OMISSIS						
	140 150 160 240 250 260					
	140 150 245 255 265					
	140 150 245 255 265					
	110 120 210 220 230					
5						
	145 155 250 260 270					
	140 150 245 255 265					

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)

DS VI VIGASIO + ROSA DOC 15

NOMINATIVO	DS SMITH / VR	SMURFIT KAPPA	N.EST	PROGEST	VEGGIA	GIUSTI	N.SCONTO
		105M	140-150 240 250	130-150 220		140-170 200 210 EB+10	100-110 200 210 EB+10
		140-235	140-150 240 250		140	105M 145T	70-170 55000
	125-135 235 245 260 270	105M	135-145 240 250			100-110 200 210 EB+10	100-110 200 210 EB+10
		140-235	140 220			130-140 230 240 EB+10	90-100 190 200 EB+10
		140-150-240 270 90 140		145-155 245 255 EB+10		140-150 240 250 EB+10	100-110 200 210 EB+10
		135-145 235 245		140-150 240 250 EB+10	105M	135-145 235 245 EB+10	100-110 200 210 EB+10
							90-100 190 200 EB+10
		135-145 235 245	135-145 240 250 EB+10	140-150 245 255		105M 145T	100-110 200 210 EB+10
		140 240				100 1 200	90-95 185 205 EB+10
		*	*				70-170 55000
	50-150-160						90-100 190 200 EB+10
	-210/210-235-235	135-145 240 250 EB+10		135-145 240 250		130-140 235 245 EB+10	100-110 200 210 EB+10
		*	*				70-170 55000
				140-150 245 255 EB+10			100-110 200 210 EB+10
	125-135 235 245 260 270	130-140 230 240	130-140 230 240				100-110 200 210 EB+10
	135-145 235 245 260 270	130-140 235 245				130-140 235 245 EB+10	90-100 190 200 EB+10

* ORBITA ROSA
u POCCHISSILO

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 Pro-Gest/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		
OMISSIS	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 07/11/15 +30 S +40 D

25-giu-15	B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS
60	160				80	180	80	180
90	100		215	225	120	220	120	220
85	180	190	195	205	145	215	115	220
90	100	180	190	215	125	225	120	215
80	170	100	110	200	210	220	140	210
60	160						80	180
85	180	115	125	215	225	235	145	215
85	180	115	125	215	225	235	145	215
60	160	90	100	190	200	210	80	180
75	170	105	115	110	120	205	105	205
60	160	80	90	180	190	190		
85	85	110		210	220	145	145	215
85	85	110		210	220			
80	170				110	210	110	210
70	160	95	105	195	205	215	100	200
70	160				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 seguire²⁶⁹.

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 foglio²⁷⁰.

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”²⁷¹) e di due riunioni regionali del tavolo Veneto (“2009_11_12 Nuovi sconti

²⁶⁹ 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).

²⁷⁰ Cfr. verbale di audizione di in data 17 ottobre 2017 (DOC141) e verbale di audizione del 6 ottobre 2017 di (DOC132).

²⁷¹ ISP270.6 e ISP270.13 (Cartonstrong).

VENETO” e “2009_12_03 Nuovi sconti VENETO”²⁷²), 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 appunti²⁷³ 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 eventi²⁷⁴.

175. La documentazione rinvenuta per l’anno 2010 testimonia lo svolgimento di almeno due riunioni dei tavoli Lombardia/Piemonte e Veneto nel febbraio 2010²⁷⁵, di ulteriori due riunioni dei

²⁷² ISP270.7 e ISP270.12 (Cartonstrong).

²⁷³ Cfr., ad esempio, gli appunti manoscritti relativi ad una possibile riunione svoltasi in data 24 gennaio 2011 presso l’hotel Viest di Vicenza (DOC626, all. 33).

²⁷⁴ Cfr., sul punto, dichiarazioni rese in [omissis].

²⁷⁵ 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.

tavoli Lombardia/Piemonte e Veneto nel mese di maggio 2010²⁷⁶, nonché da ultimo di riunioni, per entrambi i tavoli, nei mesi di settembre-ottobre²⁷⁷ e dicembre 2010²⁷⁸.

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)²⁷⁹, e poi più compiutamente riportando apposite colonne per “SK”, “NE”, “SCA”, “LAV”, e “GIUSTI”, con riferimento alle società che siedono al tavolo Veneto²⁸⁰.

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

²⁷⁶ Cfr. i file excel denominati “2010_05_24 Nuovi sconti LOMBARDIA” (ISP270.29, Cartonstrong) e “2010_05_26 Nuovi sconti VENETO” (ISP270.30, Cartonstrong).

²⁷⁷ 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 “LOM-PIEM”, 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, Cartonstrong), con un’unica cartella di lavoro “LOM-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.

²⁷⁸ Cfr. il file excel denominato “2010_12_03 LOMBARDIA” (ISP270.69, Cartonstrong), in cui è presente un’unica cartella di lavoro “LOM-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”.

²⁷⁹ ISP270.69 (Cartonstrong).

²⁸⁰ ISP270.70 (Cartonstrong).

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 vertice²⁸¹.

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 2011²⁸², e una riunione del tavolo Veneto il 21 febbraio 2011²⁸³), di un secondo ciclo di riunioni regionali nel mese di maggio (riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 6 maggio 2011²⁸⁴, riunione del tavolo Veneto in data 9 maggio 2011²⁸⁵

²⁸¹ DOC569, all. 3.

²⁸² 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 “” 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 tripla” 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 DS Smith per la data del 15 febbraio 2011 (DOC569, all. 1).

²⁸³ 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 scatolifici 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.

²⁸⁴ 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 scatolifici 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, 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'Holiday Inn di Assago da parte del sig. [omissis] di SCA (poi DS Smith); DOC569, all. 1.

²⁸⁵ 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

e riunione del tavolo Toscana/Emilia in data 11 maggio 2011²⁸⁶), 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 2011²⁸⁷). 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)²⁸⁸. 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 2011²⁸⁹.

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 2012²⁹⁰, e una riunione del tavolo Veneto in data 9 gennaio 2012²⁹¹) e nel mese

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.

²⁸⁶ 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).

²⁸⁷ 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'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).

²⁸⁸ DOC569, all. 3.

²⁸⁹ DOC626, all. 40.

²⁹⁰ 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.

²⁹¹ 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/VT”), 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.

di luglio (in data 19 luglio 2012 per il tavolo Lombardia/Piemonte²⁹², e in data 20 luglio 2012 per il tavolo Veneto²⁹³), oltre che di una serie di contatti telefonici tra alcune parti, anche in particolare immediatamente a valle di una riunione²⁹⁴.

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 2013²⁹⁵, di una riunione del tavolo Veneto in data 29 gennaio 2013 e di una riunione del tavolo Toscana/Emilia il 31 gennaio 2013²⁹⁶. Per illustrare più

²⁹² 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).

²⁹³ 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": "[omissis], TI INVIO IN ALLEGATO QUANTO DA TE RICHIESTO. MA APPENA HAI 5 MINUTI CHIAMAMI CHE TI FACCIAMO 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/VF"); 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 Mondì Cartonstrong).

²⁹⁴ 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).

²⁹⁵ 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'Holiday Inn di Assago da parte del sig. [omissis] di DS Smith (DOC569, all. 1).

²⁹⁶ 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

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”²⁹⁷), 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 Viest di Vicenza, presso cui ha avuto luogo la riunione²⁹⁸.

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/VT*”)²⁹⁹.

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 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)³⁰⁰.

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.

²⁹⁷ ISP270.234 (Cartonstrong).

²⁹⁸ 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.

²⁹⁹ ISP458 (DS Smith).

³⁰⁰ DOC15a, all. 19.

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

29-01-13 DOC. 79 Del 04/02/2013

NOMINATIVI	SCA/VR	SCA/VI	BADIPACK	C.P./SIVEA	N. EST	FORMOS	VEGGIA	MAR.	KAPPA	GIUSTI	TREV.	MONDI	N. SCONTO
					165-185	185-185				160-180	170-180		125-135
					175-185	185-185				170-180	180-180		135-145
					180-190	170-180	160-170			170-180			90-100
					165-185					160-180	160-180		140-150
					140-150	170-180				165-185			125-135
					180-190	180-190				165-185			130-140
					175-185	185-185	185-185			165-185			115-125
					185-185	185-185				170-180			135-145
													-50
						170-180				170-180	170-180		130-140
						170-180				170-180	170-180		130-140
					110-120	125-140				170-180	170-180		90-100
					120-130	135-150				170-180	170-180		90-100
													100-110
					175-185	170-180					175-185		135-145
					175-185	170-180					175-185		135-145
					160-170	150-160							140-150
					170-180	160-170							130-140
						150-160				170-180	170-180		90-100
						150-160				170-180	170-180		90-100
					110-120		160-170			170-180			110-120
					140-150					170-180			90-100
					150-160	150-160				170-180			130-140
						170-180				170-180	170-180		130-140
					150-160	150-160				170-180			110-120
					170-180	170-180				170-180	170-180		130-140
					175-185	185-190				175-185	185-190		135-145
					175-185	185-190				175-185	185-190		135-145
					160-170	165-175				170-180	180-190		130-140
					160-170	165-175				170-180	180-190		130-140
					170-180	175-185				170-180			140-150
					180-190	185-195				170-180			140-150
					140-150					170-180			140-150

Vertical text on the left: P.01, 0583 297791, OMISSIS, DS SMITH PUCKAGING, 17-45, 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”³⁰¹. 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”, “GIUSTP”, “N/EST”, “SMURFIT FORMOS”, e per il “GRUPPO PROGEST” le tre colonne di “MARANELLO”, “TREVIGIANO” e “CTS”³⁰².

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.

301 ISP722 (Laveggia).
302 ISP721 (Laveggia).

in data 27 marzo 2013 (tavolo Toscana/Emilia)³⁰⁵, e in data 28 marzo 2013 (tavolo Lombardia/Piemonte)³⁰⁶.

186. Le riunioni regionali successive si sono svolte nel mese di luglio 2013, anche in questo caso come risulta da amplissima documentazione, che in particolare offre evidenza di una prima riunione del tavolo Veneto in data 8 luglio 2013 per cui in atti vi è, oltre al *file excel* predisposto dai rappresentanti di Cartonstrong per la partecipazione alla riunione (denominato “2013_07_08 VENETO”³⁰⁷, in cui questi hanno peraltro annotato che in quell’occasione la sala riunioni presso l’hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Laveggia³⁰⁸), anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione, in cui compaiono le annotazioni “+10 EB” nonché “Partenza dal 15/07/2013”³⁰⁹.

rappresentate alla riunione da un unico rappresentante per l’intero gruppo, salvo per il momento Ondulati Giusti, il cui ramo di azienda verrà affittato da Pro-Gest nel corso del 2014.

³⁰⁵ Presso Cartonstrong è stato rinvenuto anche un *file word*, denominato “2013_03_27 Clienti EMILIA” (ISP270.178, Cartonstrong). Nel *file* compaiono, in una prima colonna, i nomi di alcuni scatolifici dell’Emilia Romagna, a cui fanno seguito le cinque ulteriori colonne “PROGEST”, “GIUSTI”, “SCA” (DS Smith), “VEGGIA”, “SMURFIT”, ciascuna suddivisa in due sottocolonne (verosimilmente relative ai fogli a onda singola e ad onda doppia); ciascuna di tali colonne riporta, in concomitanza dei nomi di taluni clienti, voci di sconto rispetto al listino 2004 (e.g., per l’onda singola 145 e 165, e per l’onda doppia 250 e 270). Ad esse fa seguito 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 concordemente tra i concorrenti nell’ambito della riunione a cui fa riferimento il nome del *file*, ossia del 31 gennaio 2013. Il fatto che tali sconti non siano stabiliti 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 dal gruppo Pro-Gest, ma talora appunto da uno o più di concorrenti, come risulta anche dalle altre colonne della tabella. Tale circostanza emerge inoltre dall’osservazione della data della riunione, in prossimità della riunione del tavolo Veneto in data 25 marzo 2013 e di quella del tavolo Lombardia in data 28 marzo 2013.

³⁰⁶ Presso Cartonstrong è stato rinvenuto un *file excel*, denominato “2013_03_28 LOMBARDIA” (ISP270.179, Cartonstrong). In atti è presente anche copia del tabulato compilato nel corso di quella riunione dal rappresentante di Cartonstrong (DOC626, all. 10).

³⁰⁷ ISP270.199 (Cartonstrong).

³⁰⁸ 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).

³⁰⁹ DOC626, all. 11.

Figura 23 – Tabella compilata a mano da [omissis] di Cartonstrong nel corso della riunione dell'8 luglio 2013 (DOC626, all. 11³¹⁰)

+10 EB Partenza dal 15/07/2013

8-lug-13				- SK	GI	NE	LV	DS	
	80/130			110			100-110		
	180/130						200-210		
	120/130	120	220	230	140/150	160/150	135/145		
	220/230				260/250	240/250			
	125 -	120	220	230	160/150	160/150	145		
	225/235				260/150	260/150	245/255		
	115-125	140	150	245	255	255	265		120/130
	225-235	10		10			135/145		230/240
	120/130				140/150	160/150			TOSCAN
	220/230				260/250	260/150			OND
	100/110						110		
	200/210						220		
	120/230	140	150	150	160	245	255	255	265
	220/230	10		10			Santeramo		
	80 -				140/150	160/150			
	180 -				260/250	260/250			
	90 -				100 -				
	180 -				200 -				
	85-95								
	200 -				220-230		105-115		
	110-130	140	150	150	160	240	250	260	
	220-230	15		15	140-150	160-150	140-150		
	80-90				260-250	240-250	250-260		
	180-190					110-110			50
	120-130	140	150			210-220			150-160
	220-230	15		15	1				
		140	150						
	110-120				140/150	145/155	140/150		
	220-230				260/250	240/250	260/250		
	90-100	110	120						
	180-200	15		15	130/140	130/140	130/140		
	110-120				230/240		260/250		
	210-220				110/110	100-110			
					210/220	200-210			
					130		130/140		
					230		225/235		

OMISSIS

9-5 620
0 0 620

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 sopra³¹¹.

³¹⁰ 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 di 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.

³¹¹ 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			140/130 240/230
							100 250						20/90 130/120
	130/120	130			145 245	140 240				140 240			135 - 225 235
	230/180				135 245								145/135 240/235
	235/245	nick				140 240				140 240			120/130 240/230
					130 240								100/110 240/230
						140 240				140 240			120/130 240/230
													80 - 130
						140 240	140 250			140 240	140 240		120/130 240/230
										140 240			90 190
OMISSIS							105 210						85 200
					140 240	140 240	140 240			145 240			120/130 240/230
					130 240								110/120 240/230
						140 240				140 240	140 210		110/100 190/180
					130 225	130 230							110/110 210/210
	50 150/160	10 30/30											80 130 GIUSTI
	100 230 240					140 240				145 240			120/130 240/230
					140 210	140 210							90 - 130
						140 240				130 240	140 245		120/130 245/235
	135/135				140 240	130 230							110/110 240/230
	235/245	nick			140 245	140 240	130 235			130 240			120/130 240/230

PRESENZA = LUGLIO 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 2013³¹².

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 2013³¹³, e del tavolo Toscana/Emilia in data 11 luglio 2013³¹⁴.

³¹² DOC571ter, all. 3.

³¹³ 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”), Lavaggio (“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.

³¹⁴ Nel computer del sig. [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.

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”³¹⁵, 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 2013³¹⁶, 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 Nordest³¹⁷. In atti è poi presente copia del tabulato di quella riunione compilato a mano dal sig [omissis] di Cartonstrong (Figura 25).

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		110		30	
	170/180				180	
	100/110	120 c 220 2c	120	130	130	
	200/210		220	230	230	
	100/110		120	115	140	
	200/210		220	215	240	
	100/110	20 130 225 235 235 245			115	115
	205/215	25 135 230 240 240 250			235	235
	100/110		120	125		
	200/210		220	225		
	90/100		PAVIAUS		110	
	190/200				210	
	100/110	25 135 135 145 230 240 240 250	120	130		
	200/210	✓	220	230		
	60 -		80 -			
	160 -		180 -			
	80 -			100 -		
	180 -			200 -		
	80/90		100		95	
	180/190		200		210	
	100/110	25 135 135 145 225 235 235 245	125	130	110	
	200/210	✓	225	230	220	
	90/200			100		50
	180/190			200		150
	100/110	20 130 225 235 235 245				
	200/210	115 135 230 240 240 250				
		20 130 225 235 235 245	110	130	130	110
			220	230	230	210
	90/100		115		115	
	190/200		215		215	
	80/90	90 100 190 200 200 210	90	100		
	180/190	✓	190	200		
	80/90		110		110	
	180/190		210		210	

³¹⁵ ISP270.209 (Cartonstrong).

³¹⁶ DOC512c, all. 3B.

³¹⁷ 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.

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)³¹⁸.

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

DOL 70

TOTO + 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		130 230 240	100 200 210
						90 190 200		70 170 180
			130 230 240	140 240 250			125 225 235	110 210
		125-135 - 235-245 240/250		125 225	120 220			100 200 210
			120 220 230				125 225 235	100 200 210
				110 210 220				90 190 200
			130 230 240		125 225 235		130 230 240	100 200 210
								80 180 unico
			125 225 235		125 225 235	120 220 230	120 220 230	100 200 210
								80 180 unico
								80 180 190
			120 220 230	130 230 240	125 225 235	120 220 230	130 230 240	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 - 235-245 230-240	130 230 240	125 225 235			125 225 235	100 200 210

* ORIGINALI
 A NON ORIGINALI

** ORIGINALI POCO

DAL 1/10/13

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 2013³¹⁹.

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

³¹⁸ DOC15a, all. 16.

³¹⁹ DOC571ter, all. 4.

settembre 2013³²⁰, e una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 26 settembre 2013³²¹, e a seguire hanno avuto luogo anche contatti telefonici tra alcune parti³²².

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 2013³²³, di una riunione del tavolo Toscana/Emilia in data 27 novembre 2013³²⁴, nonché di una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte in data 28 novembre 2013³²⁵.

³²⁰ 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.

³²¹ 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'Hotel 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).

³²² 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).

³²³ 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 *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).

³²⁴ 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.

³²⁵ 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

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)³²⁶, in data 17 giugno 2014 (tavolo Lombardia/Piemonte)³²⁷, e in data 19 giugno 2014 (tavolo Toscana/Emilia)³²⁸, 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)³²⁹, il 1° settembre 2014 (tavolo Lombardia/Piemonte)³³⁰ e il 3 settembre 2014 (tavolo Toscana/Emilia)³³¹.

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

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.

³²⁶ 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).

³²⁷ 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).

³²⁸ 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).

³²⁹ 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.

³³⁰ 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).

³³¹ 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.

“Comunicazione urgente”: “Buonasera [omissis] [nome dell’amministratore delegato di 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 regionali³³².

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)³³³, 4 novembre 2014 (tavolo Veneto)³³⁴, 5 novembre 2014 (tavolo

³³² ISP887 (Ondulato Piceno) e ISP1009 (ICOM).

³³³ 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).

³³⁴ 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 MARTEDÌ 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

Lombardia/Piemonte)³³⁵, e che nello stesso mese ha anche luogo – seppur in data non nota – una riunione del tavolo Marche/Umbria/Sud³³⁶. La documentazione in atti offre poi la prova di 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 Nordest³³⁷.

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.

³³⁵ 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 “IP” 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).

³³⁶ 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.

³³⁷ 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

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 dell 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)³³⁸, l'11 marzo 2015 (tavolo Lombardia)³³⁹, il 13 marzo 2015 (tavolo Veneto)³⁴⁰, e il 17 marzo 2015 (tavolo Marche/Umbria/Sud)³⁴¹.

arriva la richiesta, abbiamo fatturato 508.000 mq da Altopascio in questo anno) è attualmente sconto -180" (ISP685, Pro-Gest).

³³⁸ 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).

³³⁹ 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).

³⁴⁰ 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).

³⁴¹ 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

199. Ulteriori riunioni hanno avuto luogo nel mese di giugno, con una prima riunione il 25 giugno 2015 per il tavolo Veneto³⁴², una riunione del tavolo Toscana/Emilia in data 29 giugno 2015³⁴³, una riunione del tavolo Lombardia/Piemonte il 30 giugno 2015³⁴⁴, e una riunione del tavolo Marche/Umbria/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 2015³⁴⁵.

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).

³⁴² 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/VT".

³⁴³ 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).

³⁴⁴ 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).

³⁴⁵ ISP270.293 (Cartonstrong). Cfr., sul punto, [omissis].

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-GR. UGUO		
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		+10PREV
	90	190		90 190					60-160		
	100-110	200-210	210-220	90 190	90-190				70-80	170-180	180-190EB
MARCHE											
					100-200				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	

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 2015³⁴⁶. 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,

³⁴⁶ 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.

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 Fault 210
80 100 180 190	100 110 180 200 200 210	100 200		105 205		
85 95 ⊖ 170 180	85 95 170 180 185 195	100 180				
⊕ 170				70 170		
80 100 180 190	105 115 195 205 205 215	105 195			100 190	
=		-13 cfc		-68 cfc		
X						
65 75 155 165	70-80 160 170 170 180	75 165			75 165	
80 100						
50 60 150 160	60 70 160 170 170					
80 100 180 190 ⊖	90 100 180 190 190 200	105 205		110 210		95 105 180 200 200 215
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)³⁴⁷. In quell’occasione, secondo quanto annotato dal rappresentante di Cartonstrong, la sala riunioni presso l’hotel Viest di Vicenza è stata pagata da Cartonstrong³⁴⁸. 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

³⁴⁷ 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).

³⁴⁸ Cfr. ISP270.294 (Cartonstrong).

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"³⁵². 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/Emilia³⁵³, seguita da una riunione del 15 dicembre 2015 per il tavolo Marche/Umbria/Sud³⁵⁴, 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"³⁵⁵), in ispezione presso Cartonstrong è stata rinvenuta copia della tabella compilata a mano nel corso della riunione, che viene illustrata in Figura 30.

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

³⁵³ 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).

³⁵⁴ 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".

³⁵⁵ ISP270.314 (Cartonstrong).

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

se inf 3000 mq = LISTINO *VULCANI → !*

16-dic-15		B	E	BC	EB	DS	LV	AD	IP	IB ³⁾
	90 180	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		100 110 100 110			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		100 110 100 110				
		95 105		175 185 185 195		100 110 170 180				
	80 80 175 185	90 100		180 190 190 200						
	80 100 180 190	95 105		185 195 195 205						
	75 85 170 180	80 90		175 185 185 195		80 80 180 190				

206. Secondo quanto dichiarato da Pro-Gest, alla riunione hanno partecipato anche il sig. [omissis] (per DS Smith), il sig. [omissis] (per Scatolificio La Veggia³⁵⁶ 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/BC³⁵⁷.

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 2015³⁵⁸.

³⁵⁶ 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.

³⁵⁷ [omissis].

³⁵⁸ 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*”

208. La documentazione relativa al 2016 certifica, oltre allo svolgimento di riunioni regionali e contatti telefonici tra le parti³⁵⁹, 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”³⁶⁰. 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 Smith³⁶¹. 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 2013-2014³⁶², 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 loro³⁶³.

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 Smith³⁶⁴. 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]³⁶⁵.

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).

³⁵⁹ 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.

³⁶⁰ DOC15a, all. 22.

³⁶¹ Comunicazione di DS Smith del 7 marzo 2019, DOC642.

³⁶² 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.

³⁶³ Sul punto, cfr. anche par. III.2.2.2..

³⁶⁴ DOC626, all. 39.

³⁶⁵ DOC571ter, all. 1.

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 2016³⁶⁶. A tal proposito, presso Cartonstrong è stato rinvenuto un *file excel*, denominato “2016_07_05 VENETO”³⁶⁷ 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 scansionata in pdf (il *file pdf* è denominato come la tabella *excel* di cui sopra, ossia “2016_07_05 VENETO”³⁶⁸), 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.

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		B	E	BC	EB	SK	NE	LV	DS
OMISSIS	65 165					60 160		75 175	
	80 100 180 190 190 200	105		205	215	105 205 215	110 210		
	90 - 180 -	95		190		105 205	110 210		100 Fanti 200
	90 180	110 120		200 210 210 220		100 200	110 210		
	80 180	95 105		180 190 195 205		110 210			100 200
	65 170						75 185 e Tamano		
	80 100 180 190 190 200	115 125		205 215 215 225		115 210	115 210	115 210	Fanti 105 205
	-60					-68.71	-68		
	X								
	65 75 160 170	85 95		175 185 185 195		80 170			
60 160 180 190 190	60 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	
CLIENTE X	80 170				80 190	95 195			
OMISSIS	70 160	80 90		170 180 180 190		95 185			
	70 160				90 190	90 190			
	80 180	110 120		200 210 210 220		110 200			

³⁶⁶ 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 disdetto da DS+Smurfit+Progest”; ISP704 (Laveggia).

³⁶⁷ ISP270.344 (Cartonstrong). Copia della medesima tabella è contenuta nel documento ISP244 (“Sconti Veneto 5 luglio 2016”).

³⁶⁸ ISP270.358 (Cartonstrong).

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/96269³⁶⁹. 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 Veneto³⁷⁰.

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.

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

³⁷⁰ 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)

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		60-200	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	65-205	90-180
			-70	-70				-60
					85-175			65-160
ORDINA POCO			110-210	110-210	100-190		100-215	90-180
CLIENTE X			90-150	95-195				90-170
			95-175		90-170			70-160
			90-150	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
ORDINA POCO	107/105 190/220 280/210		110-205		100-190			90-180
ORDINA POCO	108/110 200/210 210/220		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 riunione³⁷¹. Nel corso del procedimento, il sig. [omissis] ha poi dichiarato che la riunione ha avuto luogo presso l'hotel Viesti 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 Veggia³⁷². La sala riunione presso l'Hotel Viesti 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

³⁷¹ 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.

³⁷² Cfr., sul punto, DOC36, nonché – con riferimento alla delega a favore di Ondulati Nordest da parte di Ondulati del Friuli, anche ISP339 (Ondulati Nordest).

sentire il Viest per conferma e mi fai poi sapere”, cui *omissis*], direttore generale di Smurfit Kappa, risponde: “[p]resa”³⁷³. 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 2016³⁷⁴.

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 TRIPLO 180-190 MICROTRIPLO*”³⁷⁵. 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 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 atti³⁷⁶. 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.

³⁷³ ISP39 (Smurfit Kappa).

³⁷⁴ DOC571ter, all. 8.

³⁷⁵ ISP422 (Ondulati Nordest).

³⁷⁶ 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).

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	dssmith	PROGEST	LA LEGGIA	STORFET	P.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	100-150	90-140		80-180
					50-150
			70-170		70-170
	60-150	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
	100-180			100-200	90-180

OMISSIS

LUNEDI 18-07-16

(Handwritten initials)

07-07-16

EMILIA

CLIENTI	DSSITH	Progest	LA VEGGIA	STORRETT	C.STRATI	P.H.
	70-170	95-180				70-170
	70-170					115-180
	-130	135				
	80					80-
	120-200	135-	130-200	110-210		115-180
	135-	135				115-180
	90-200	100-200	90-200			80-180
	20-170				125-200	80-180
	80-170			105-195	220	90-180
	70-170	110-205	110-210		95-195	90-190
	70-170		80-180			80-170
	70-170				95-195	80-180
	70-170				95-195	75-175
	80-170	100-195	100-195			30-180
	80-170			105-200		80-180
OMISSIS	70-160		80-180			60-160
	70-180	100-200	90-190	100-200		80-180
	120-200	135-		-220		115-180
	90-180	105-200			105-200	80-180
	100-200	110-210	100-200			80-190
	90-180	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
	100-190	135-210	225-230			80-
						115-190
			80-			70-170
	90-190	100-200				80-180
	70-170	100-140			100-190	80-180
		90-190			80-180	70-170
			90-190			70-170
	90-180	80-180		80-190		70-170
	60-160		60-160		70-170	60-160
	100-180	130	125-			110-170
			95-185	70-160	95-195	80-180

LUNEDI 13-07-16

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 LUG 16

TOSCANA							
07/07/2016	SCONTI			DS	VEGGIA	KAPPA	P.N.
CLIENTE	B/C	BC	EB				
				70-170	70-170	70-170	60-150
				70-170			60-160
	70	160	180				60-150
	50	150		50-150			50-150
	100	190	200	100-190-200	80-180		80-180
	70	170	180		70-170		=
				60-160			60-160
	80	180	190	80-180			80-180
	50	150	170	50-150			50-150
				60-160			=
	35	125			70-170		70-170
	80	170	180	80-170	80-180		80-180
				60-150	60-150		60-150
						80-180	=
	100	190	200	70-170			80-180
	70	170		50-150			50-150
	50	150		65-170	65-160	165	60-160
	80	170	190	80-170	80-180		80-180
				60-160			=
	100	200		80-180	100-200		80-180
	80	180		60-160			60-160
	100	200	210	100-200		80-180	80-180
	75	175	185		70-170		60-160
					60-150	60-150	=
	80	180		70-170			60-160
	70	180		70-170	80-180		60-160
	50	150	160			100-200	80-180
	70	165			70-165		60-150
	60	160		70-170			60-150
				70-170			60-150
	90	190		60-160			70-170
				60-160			=
	50	150		60-160	50-150		=
	50	140		50-140			=
	30	130		40-140	50-150		=
	100	200		100-200			80-180
	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		50-150
	90	190		70-170	80-180	80-180	70-170
				70-170			60-160
	60	160					60-160

OMISSIS

60/160

LUN 18

7/10/2016		EMILIA					
CLIENTI	SCONTI			DS	VEGGIA	KAPPA	P.N.
	B/C	BC	EB			IMOLESE	
	95-105	190-200	200-210		*		70-120
	135	180		A20			115-120-12
	135	205	215	A25			115-120-12
	135	195	205	A20-200	A30		115-120-12
	105-115	200-210	210-220				80
	80	180					80-120
	110-120	205-215	215-225	*	110-210	105-115	80-120
	100	200-210	210	10-200	100-200		80-120
	95-105	190-200	200-210				80-120
	95	195	205		*	*	75-125
	100	200					80-120
	100-110	195-205	210-220		*		80-120
	105-115	200-210	210-220		*		80-120
	85-95	175-185	185-195				60-120
	100-110	200-210	200-210			100-200	80-120
	135	210-220	225	110-120	*	110	80-120
	105-115	200-210	210-220		*		115-120-12
	100-110	200-210	210-220	10-120		110-200-20	80-120
	130	190			A25		110-120-12
	110-120	210-220	220-230	110-120	110-120		80-120
	95	195	215		105-115		80-120
	100	195		100-200	105-205		80-120
	100	200		10-120	105		80-120
	105-115	200-210	210-220	10-120	105-115		80-120
	135	210-220	225		105-120		115-120-12
	70	170			80		80
	100-110	200-210	210-220	10-120			80-120
	70	170					80-120
	100-110	190-200	200-210		105-120		80-120
	90-100	190-200	190-200				80-120
	80	180			80-120		80-120
	90-100	180-190	190-200	10-120		80-120	80-120
	70	170			80-120		80-120
					80-120		80-120

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*”³⁷⁷. 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 data³⁷⁸.

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]³⁷⁹, nonché da copia della tabella da quest’ultimo compilata nel corso della riunione, rinvenuta in ispezione (Figura 35).

³⁷⁷ ISP333 e ISP316 (Pro-Gest).

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

³⁷⁹ ISP270.362 (Cartonstrong). Sul punto, cfr. anche ISP244, ISP258 e ISP282 (Cartonstrong).

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

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			? Roma
	60 160						75 175	PANARO 90 180	
	90 100 190 200 185 195	120 130		215 225	225 235	115 210	120 215	* 115 215	
	- 68					85 FFF	-68		
	60 70 160 170	85 95		175 185	185 195	80 170			
	60 160	80 70		160 170	170				?
90 100 190 200	100		180	200	115 215	110 210		? 115 Friuli 220	
CLIENTE X	80 170		190		80 190	105 205			
OMISSIS	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			

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.

³⁸⁰ 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.

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

*** VENETO ***

DAL 13/2 6/02/17 DA 13/02/17

CLIENTE	NORDEST	SMURFIT	VEGGIA	PROGEST	SCA-DS	FRUOLI	PREZZO
	/	60-160	75-75	/			60-160
	110-210	110-210		103-205			85-185
	112-210	110-205		110-205			85-185
	115-215	105-205		95-190			85-185
	/	115-240		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
	120-215	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
OMISSIS	60 160	52 20					75 175	
		70 140						
	85 185	110 210	110 210	105 205				
	85 185	110 210	110 210	110 205				
	85 185	115 215	115 215	105 190				
	80 180	115 215		110 180				
	90 190	115 215	110 215	110 215				
	60 160	75 175					115 215	
	85	85	-88					
	60 160	80 170		85 175				
	90 190	115 215	110 210				115 220	
		115 215						
	60 160			80 160				
	80 170	105 195	105 205					
	CLIENTE X	70 160	100 190		80 170			
OMISSIS	70 160	90 190	90 190					
	90 190	110 200		115 200				
	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	105 195		80 170			110 210	
	80 170	105 195		105 195				
	85 180	115 210	120 210					
	85 185	105 205					115 210	
	90 195	115 215	115 215					
	90 190	110 210		110 210				
	90 180	110 210	110 210				115 210	
							110 210	

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 procedimento³⁸¹. 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 nota³⁸². 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]³⁸³.

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",

³⁸¹ DOC478, all. 2.

³⁸² Comunicazione di Smurfit Kappa in data 13 aprile 2017 (DOC36).

³⁸³ ISP421 (Ondulati Nordest).

in formato analogo a quelle già illustrate, entrambe con l'indicazione della data del "07/02/2017"³⁸⁴), nonché copia delle due tabelle compilate dal proprio rappresentante nel corso della riunione, simili a quelle già illustrate nelle precedenti Figure 34³⁸⁵. 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"³⁸⁶, 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 2017³⁸⁷, mentre quella del tavolo Marche/Umbria/Sud, che era stata concordata per la data del 9 febbraio 2017, non ha poi avuto luogo³⁸⁸.

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), Allibox, 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.

³⁸⁴ ISP317 (Pro-Gest).

³⁸⁵ DOC512c, all. 11 e 12.

³⁸⁶ ISP34 (Smurfit Kappa).

³⁸⁷ 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]).

³⁸⁸ 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.

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 clienti³⁸⁹, nonché la ripartizione dei clienti (non aggressione) e delle forniture a clienti co-forniti (non belligeranza)³⁹⁰, prevalentemente di grandi dimensioni³⁹¹, riforniti tradizionalmente da scatolifici di grandi dimensioni che dispongono internamente di capacità di ondulazione, o che hanno consolidati rapporti di fornitura con imprese collegate³⁹². Nel contesto delle riunioni, i partecipanti hanno altresì coordinato la

³⁸⁹ 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 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.

³⁹⁰ 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 lì...”), 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).

³⁹¹ 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.

³⁹² Sul coordinamento tra operatori verticalmente integrati, cfr., e.g., oltre alle dichiarazioni rese da 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 ondulazione 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 ondulazione 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 ondulazione, 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

propria condotta anche su parametri commerciali diversi dal prezzo³⁹³. 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 dimensioni³⁹⁴.

227. L'intesa si è articolata, in primo luogo, in "incontri di allineamento sul mercato"³⁹⁵ di diversa natura: alcuni di carattere più generale, o di indirizzo, tra gli amministratori delegati o individui da essi delegati, altri tra i rappresentanti commerciali delle aziende/direttori commerciali degli stabilimenti territorialmente interessati (cd. riunioni "regionali"³⁹⁶), altri ancora di attuazione ulteriore di quanto definito nelle riunioni regionali con particolare riguardo a specifici clienti condivisi (cd. "triangolazioni"³⁹⁷, 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

(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*).

³⁹³ 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.

³⁹⁴ 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).

³⁹⁵ 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: - "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".

³⁹⁶ 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 svoltesi 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*).

³⁹⁷ 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).

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 imballaggi³⁹⁸: 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*”³⁹⁹.

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 svoltesi nel 2005, presenti in atti, riportano considerazioni, pronunciate dai partecipanti alle riunioni, quali “[*omissis*]”⁴⁰⁰, oppure “[*omissis*]”⁴⁰¹, e tra le altre cose si considera anche la possibilità di fare “[*omissis*]”⁴⁰². 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*])⁴⁰³.

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

³⁹⁸ 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.

³⁹⁹ 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 appunto 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*).

⁴⁰⁰ ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 7 settembre 2005.

⁴⁰¹ ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 16 settembre 2005.

⁴⁰² ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 6 dicembre 2015 (enfasi nell'originale).

⁴⁰³ ISP112 (International Paper), in particolare nel contesto della riunione del 3 ottobre 2005.

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%⁴⁰⁴. In un'email interna ad ICO, di resoconto circa quanto discusso nell'ambito di quella riunione, si 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”*⁴⁰⁵.

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”*⁴⁰⁶.

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]*)⁴⁰⁷.

⁴⁰⁴ 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).

⁴⁰⁵ ISP908 (ICO).

⁴⁰⁶ 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”*.

⁴⁰⁷ 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

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 delegati⁴⁰⁸. 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)*”⁴⁰⁹. 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”⁴¹⁰.

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 percentuali⁴¹¹. 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 ispezione⁴¹²; 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],

“*ondulati del friuli*”, tra gli stessi soggetti: “*Salve, C'è [omissis nome del rappresentante di Ondulati del Friuli] che la cerca pare, disperatamente!!*”.

⁴⁰⁸ 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].

⁴⁰⁹ 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.

⁴¹⁰ Verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, del 30 gennaio 2019 (DOC617).

⁴¹¹ 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).

⁴¹² ISP112 (International Paper).

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 Parma⁴¹³, e anche presso la vecchia sede del GIFCO, a suo tempo ubicata in Piazza della Conciliazione a Milano⁴¹⁴.

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 Paper⁴¹⁵: 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])⁴¹⁶. 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]⁴¹⁷. 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.

⁴¹³ 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*”.

⁴¹⁴ Di riunioni presso la vecchia sede del GIFCO parla anche [omissis] in sede di audizione di Saica in data 6 novembre 2018 (DOC536).

⁴¹⁵ ISP112 (International Paper).

⁴¹⁶ 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].

⁴¹⁷ DOC569, all. 2.

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 Benedetti⁴¹⁸. Oltre a dare atto della circostanza del parallelo aumento del prezzo del cartone in fogli ([omissis]), nel contesto di quella riunione 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%⁴¹⁹.

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)⁴²⁰. 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]⁴²¹. Esse sono state infatti percepite da taluni rappresentanti di tale *applicant*

⁴¹⁸ 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]).

⁴¹⁹ ISP111 (International Paper).

⁴²⁰ 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*”.

⁴²¹ 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 svoltasi 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

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 carta⁴²²: la dichiarazione resa trova ampio riscontro nelle evidenze in atti, e in particolare nelle dichiarazioni rese da taluni altri partecipanti alla riunioni⁴²³, nonché nella circostanza che molte riunioni fossero da essi contrassegnate, sia nelle agende che negli appunti delle riunioni, come incontri “GIFCO”⁴²⁴; numerosi altri partecipanti hanno poi dichiarato di essere stati 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 GIFCO⁴²⁵.

III.3.1.2. Le riunioni regionali

239. Agli incontri cd. “regionali”⁴²⁶ partecipavano prevalentemente i direttori commerciali degli stabilimenti territorialmente interessati/rappresentanti commerciali delle aziende, su richiesta dei

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.

⁴²² 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”.

⁴²³ 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”.

⁴²⁴ 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).

⁴²⁵ 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).

⁴²⁶ 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

vertici aziendali⁴²⁷, oppure gli esponenti apicali degli operatori di minori dimensioni, alcuni dei quali non partecipavano alle riunioni di vertice⁴²⁸. 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 stabilimento⁴²⁹.

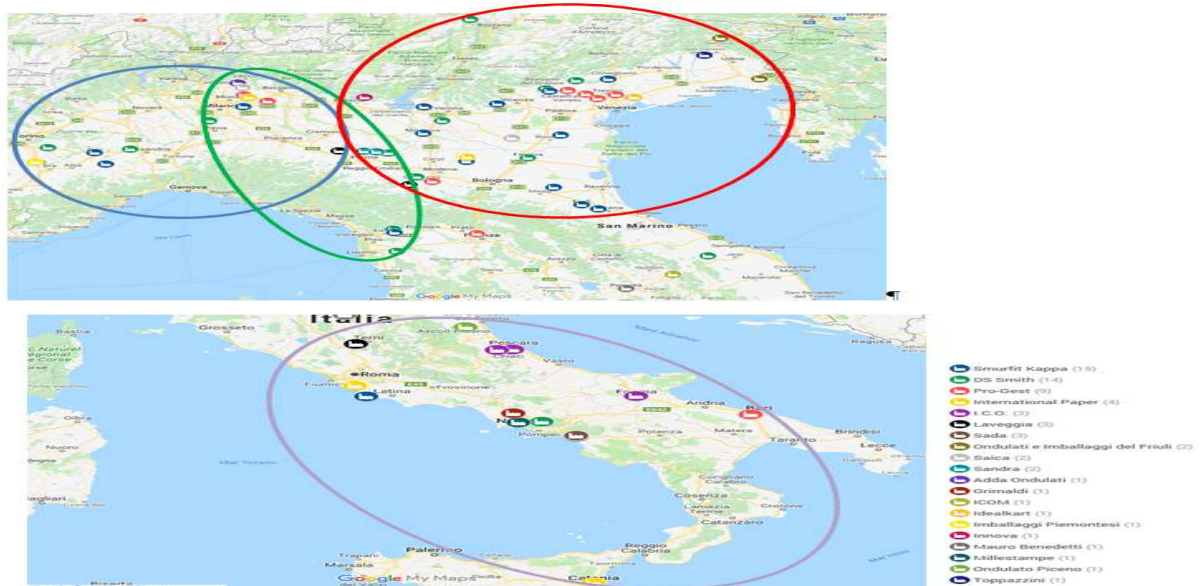
Paper, del 13 luglio 2018 (DOC464); verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617).

⁴²⁷ 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".

⁴²⁸ 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).

⁴²⁹ 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 regionali⁴³⁰



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-sud⁴³¹.

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),

⁴³⁰ 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.

⁴³¹ 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).

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)⁴³².

242. Le riunioni regionali avevano spesso, per ciascun ambito geografico, luogo nello stesso albergo⁴³³; 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 Millestampe Packaging (poi MS Packaging), oppure definivano, oltre ad aumenti generali dei prezzi delle scatole⁴³⁴, 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

⁴³² 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.

⁴³³ 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 “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 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.

⁴³⁴ 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).

serviti in comune tra più concorrenti (non belligeranza), con l'obiettivo di mantenere tendenzialmente stabili i volumi forniti da ciascun operatore ai propri clienti⁴³⁵.

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 2005⁴³⁶, e “*scatole 8-9% goal → realizzato 4-5%*” in una riunione del 15 ottobre 2015⁴³⁷), 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 2005⁴³⁸; “*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 2015⁴³⁹).

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*])⁴⁴⁰. 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 clienti condivisi (le citate

⁴³⁵ 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*).

⁴³⁶ ISP112 (International Paper).

⁴³⁷ ISP908 (ICO).

⁴³⁸ ISP112 (International Paper).

⁴³⁹ ISP1001 (Saica).

⁴⁴⁰ ISP112 (International Paper).

“triangolazioni”⁴⁴¹), che potevano avere ad oggetto anche parametri diversi dal prezzo di fornitura, come i termini di pagamento⁴⁴².

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)⁴⁴³. Le dichiarazioni rese dagli *applicant* trovano riscontro nelle dichiarazioni rese in sede di audizione da taluni partecipanti agli incontri⁴⁴⁴ nonché nella documentazione in atti, che fornisce esempi di incontri, a valle delle riunioni, di questa tipologia⁴⁴⁵, così come pure di triangolazioni svolte successivamente che avvenivano per via telefonica⁴⁴⁶. Il coordinamento, e le triangolazioni, avevano ad oggetto principalmente clienti di grandi dimensioni⁴⁴⁷, seppure dalla

⁴⁴¹ 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.

⁴⁴² ISP111 (International Paper), in cui si parla di triangolazioni per ridurre i termini di pagamento.

⁴⁴³ Cfr., in particolare, *[omissis]*.

⁴⁴⁴ 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.

⁴⁴⁵ Cfr., e.g., ISP112 (International Paper).

⁴⁴⁶ Cfr., e.g., ISP108 e ISP109 (International Paper).

⁴⁴⁷ 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 “*star[a] tira[a] in ballo*

documentazione in atti emerge che le triangolazioni hanno avuto ad oggetto anche clienti di dimensioni minori⁴⁴⁸.

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 presi⁴⁴⁹. 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]⁴⁵⁰.

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 precedenti⁴⁵¹. [omissis]⁴⁵².

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 dimensioni⁴⁵³. Un *applicant* ha altresì dichiarato di aver partecipato ad incontri dedicati agli

nelle frecciate 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".

⁴⁴⁸ Cfr., e.g., DOC15a, all. 24 e 34.

⁴⁴⁹ Cfr., e.g., ISP905 (ICO) e DOC15a, all. 29.

⁴⁵⁰ 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).

⁴⁵¹ DOC650.

⁴⁵² DOC15c, all. 3. (DOC805). [omissis].

⁴⁵³ [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).

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)⁴⁵⁴. 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]⁴⁵⁵.

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 Benedetti⁴⁵⁶.

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

⁴⁵⁴ [omissis].

⁴⁵⁵ ISP642 (Pro-Gest).

⁴⁵⁶ [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]).

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 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 2005⁴⁵⁷. A tali incontri, secondo quanto da questi dichiarato, hanno partecipato rappresentanti del gruppo Sada, di International Paper, di Cartiera Ondulato Umbro (poi Allibox), 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 riunioni⁴⁵⁸. 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],

⁴⁵⁷ Verbale di audizione di [omissis], dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019 (DOC617).

⁴⁵⁸ 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 dinanzi agli Uffici (verbale di audizione di [omissis] in data 30 gennaio 2019, DOC617).

[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 Paper⁴⁵⁹. 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 riunione⁴⁶⁰. 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 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”⁴⁶¹.

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]”⁴⁶².

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 Ondulati⁴⁶³. In termini analoghi si è espresso

⁴⁵⁹ 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].

⁴⁶⁰ 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).

⁴⁶¹ 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.

⁴⁶² ISP122 (International Paper), enfasi nell’originale.

⁴⁶³ Verbale di audizione di [omissis], al tempo *Plant General Manager* dello stabilimento di Bellusco di International Paper, del 13 luglio 2018 (DOC464).

[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 GIFCO⁴⁶⁴. 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], Raggi [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 Ovest⁴⁶⁵.

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]⁴⁶⁶.

259. Lo stesso *set* di appunti di questa riunione offre la prova di un incontro, svolto al margine di quella riunione⁴⁶⁷, 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],

⁴⁶⁴ 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.

⁴⁶⁵ 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).

⁴⁶⁶ ISP112 (International Paper).

⁴⁶⁷ 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”).

[omissis] [Scatolificio Sandra, poi Sandra], [omissis] [ossia [omissis], International Paper]”⁴⁶⁸. Nella propria domanda 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]”⁴⁶⁹. 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 2005⁴⁷⁰. 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 Piemonte⁴⁷¹. 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]”⁴⁷².

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,

⁴⁶⁸ 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 annodate 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].

⁴⁶⁹ 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 ondulato, 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 Laveggia.

⁴⁷⁰ ISP112 (International Paper).

⁴⁷¹ 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.

⁴⁷² Cfr. ISP112 (International Paper).

estensore degli appunti⁴⁷³. 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])⁴⁷⁴, il quale considera che [omissis]). In chiusura degli appunti si fa riferimento alla convocazione di una successiva riunione per il giorno 10 gennaio 2016⁴⁷⁵.

265. A valle della riunione, taluni partecipanti si sono trattenuti per instaurare una serie di triangolazioni con riferimento a clienti co-forniti, stando a quando 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 dall'indicazione della data di scadenza del contratto o dal riferimento ad una procedura di selezione dei fornitori in corso ([omissis])⁴⁷⁶. 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

⁴⁷³ 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).

⁴⁷⁴ 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]).

⁴⁷⁵ Cfr. ISP112 (International Paper), sulla prassi di convocare le riunioni successive in chiusura di quelle precedenti si è soffermato anche un *applicant* (cfr. *supra*).

⁴⁷⁶ 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).

e responsabile dello stabilimento di San Felice sul Panaro), e [omissis], al tempo responsabile dei clienti paneuropei di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa)⁴⁷⁷. 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]⁴⁷⁸. 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]⁴⁷⁹.

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'altra⁴⁸⁰. 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 Viest 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 precedenza⁴⁸¹.

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

⁴⁷⁷ 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).

⁴⁷⁸ Cfr. ISP112 (International Paper).

⁴⁷⁹ Cfr. ISP112 (International Paper).

⁴⁸⁰ [omissis].

⁴⁸¹ [omissis].

resa da [omissis], conferma la ricostruzione offerta dall'altro *applicant* circa lo svolgimento di riunioni regionali Veneto anche precedentemente al 2008⁴⁸². 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 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])⁴⁸³.

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*⁴⁸⁴, 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 riunioni⁴⁸⁵.

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*”⁴⁸⁶ 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]l fine di evitare ogni

⁴⁸² [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.

⁴⁸³ ISP112 (International Paper).

⁴⁸⁴ 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).

⁴⁸⁵ 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]).

⁴⁸⁶ 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.

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]⁴⁸⁷.

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 concorrenti⁴⁸⁸.

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'ortofrutta⁴⁸⁹; 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 2013⁴⁹⁰.

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

⁴⁸⁷ ISP1006 e ISP1007 (ICOM).

⁴⁸⁸ [omissis].

⁴⁸⁹ [omissis].

⁴⁹⁰ 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 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*).

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 appunti⁴⁹¹. 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 Sandra⁴⁹². Dopo una serie di considerazioni introduttive circa l'andamento del mercato⁴⁹³, 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]⁴⁹⁴.

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 GIFCO⁴⁹⁵. Tale dichiarazione risulta confermata da un'osservazione dei partecipanti alla riunione,

⁴⁹¹ ISP111 (International Paper).

⁴⁹² 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'intesa. 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).

⁴⁹³ 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.

⁴⁹⁴ 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.

⁴⁹⁵ [omissis].

ossia rappresentanti di vertice delle aziende o loro delegati⁴⁹⁶, 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”⁴⁹⁷. Il coordinamento, a livello di 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 Kappa⁴⁹⁸. 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”⁴⁹⁹. 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

⁴⁹⁶ 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.

⁴⁹⁷ 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 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”).

⁴⁹⁸ [omissis]. Il cliente [omissis] compare infatti in un’appunto di [omissis] di Smurfit Kappa, cfr. *infra*.

⁴⁹⁹ 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.

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*”)⁵⁰⁰.

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]⁵⁰¹. 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 Friuli⁵⁰².

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 valle di un’interruzione nel 2016, sino ad un’ultima che ha avuto luogo a febbraio/marzo 2017⁵⁰³. 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.

⁵⁰⁰ 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.

⁵⁰¹ 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).

⁵⁰² 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).

⁵⁰³ [omissis].

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 Veneto⁵⁰⁴. 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 Paper⁵⁰⁵. 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”⁵⁰⁶. 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]⁵⁰⁷.

⁵⁰⁴ Verbale di audizione di [omissis] del 13 luglio 2018 (DOC464).

⁵⁰⁵ ISP64 (International Paper) e ISP997 (Saica).

⁵⁰⁶ ISP66 (International Paper).

⁵⁰⁷ 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).

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]⁵⁰⁸), International Paper ([omissis] e [omissis]⁵⁰⁹), Laveggia (poi Scatolificio La Veggia, nelle persone di [omissis] o [omissis]⁵¹⁰), Trevikart (nella persona di [omissis]⁵¹¹), Ondulati e Imballaggi del Friuli (

⁵⁰⁸ 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).

⁵⁰⁹ 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 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).

⁵¹⁰ 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).

⁵¹¹ 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).

[omissis]⁵¹²), Saica ([omissis]⁵¹³), Toppazzini ([omissis]⁵¹⁴), e COB (poi Innova Group – Stabilimento di Caino, nella persona di [omissis]⁵¹⁵). 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 Veneto⁵¹⁶.

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")⁵¹⁷, di [omissis] di Smurfit Kappa (in cui la riunione è contrassegnata come "Ore 10.30. Padova riunione casse Sheraton")⁵¹⁸, 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]⁵¹⁹. 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 Padova⁵²⁰. 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

⁵¹² 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.

⁵¹³ 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.

⁵¹⁴ 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.

⁵¹⁵ 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.

⁵¹⁶ 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*.

⁵¹⁷ DOC15a, all. 25.

⁵¹⁸ ISP751 (Smurfit Kappa), nonché ISP752 (Smurfit Kappa), in cui compare l'indicazione "giovedì 8 gennaio ore 10.30 incontro x casse dove non so".

⁵¹⁹ ISP600 (Pro-Gest), in cui si spiega che l'indicazione "[omissis]" viene inserita laddove si tratta di un appuntamento segnato per [omissis].

⁵²⁰ DOC624, all. 1.

Scatolificio La Veggia)⁵²¹; altri hanno sostenuto che si trattava di una delle riunioni “informali” del GIFCO⁵²².

283. Con riferimento al contenuto della riunione, un *applicant* ricorda che, nella fase preliminare dell’incontro, si discusse della situazione critica del mercato delle scatole⁵²³ 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 prezzi⁵²⁴.

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 rinveuta 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*”⁵²⁵.

⁵²¹ [omissis].

⁵²² 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 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.

⁵²³ [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*).

⁵²⁴ [omissis].

⁵²⁵ 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*.

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")⁵²⁶.

⁵²⁶ 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 COMUNO	OF. SMURFIT. <u>IDK</u>
	SMURFIT.	SMURFIT. - TUTTI
		SMURFIT - ZAGO - PAVARA
	SMURFIT.	SMURFIT. - AS
OMISSIS	ZAGO	ZAGO
	FOZZANO	FOZZANO ?
	FRANCONI.	SMURFIT (FRANCONI) / <u>IDK</u>
	FRANCONI.	ON.F. SMURFIT. <u>IDK</u>
		SMURFIT / ANDUCK
		ZAGO - SMURFIT.
		SMURFIT - INT. -
	ZAGO	ZAGO - INT. -
	26/3 10.30	SMURFIT W2 1/2 1/2 100 SEATERS BSP. 2/1 WDR?
	2/8 6/5	OMISSIS - DP / (Mio)
	10.30	↳ VIGGIA
	10.30	OMISSIS SMURFIT DP V. BASSO
MORE 10/6. 10.30		OMISSIS
OMISSIS - CAPP - B. WANG	INTERM	OMISSIS
	OMISSIS	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 belligeranza⁵²⁷. 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 partecipato⁵²⁸.

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, TAGO IP)
 +10% (SUSEGANNA)
 +7/8%
 +8/10% (SUSEGANNA)
 (tago - Janda)
 +7/8% (SUSEGANNA)
 (Friuli / DS)
 +8% (SUSEGANNA)
 (Dada Venti)

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 scatole⁵²⁹. Si tratta, a tutta evidenza, di triangolazioni svolte a valle della riunione tra tre dei soggetti ad essa

⁵²⁷ 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.

⁵²⁸ 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.

⁵²⁹ ISP755 (Smurfit Kappa).

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...⁵³⁰". 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 Paper⁵³¹. In sede di audizione, Toppazzini ha confermato di aver partecipato a questa riunione⁵³². 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")⁵³³, nell'agenda *outlook* di [omissis] di Smurfit Kappa ("ore 10.30 padova riunione casse sheraton")⁵³⁴, nell'agenda di [omissis], al tempo direttore generale di Laveggia (poi

⁵³⁰ ISP770 (Smurfit Kappa).

⁵³¹ 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 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.

⁵³² 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.

⁵³³ DOC15a, all. 25.

⁵³⁴ 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*).

Scatolificio La Veggia), contrassegnata come “Padova Ovest Sheraton 10,30”⁵³⁵, nonché nell’agenda di Trevikart, con l’indicazione, per le ore 10.30, “Sheraton PD ([omissis])”⁵³⁶.

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 Veneto⁵³⁷. Analoga dichiarazione è stata resa da [omissis], amministratore delegato di Smurfit Kappa⁵³⁸. 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 Veneto⁵³⁹. 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 Sheraton⁵⁴⁰.

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 sbarrato⁵⁴¹.

⁵³⁵ ISP11 (Antonio Sada).

⁵³⁶ ISP601 (Pro-Gest).

⁵³⁷ Verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146).

⁵³⁸ 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”.

⁵³⁹ 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.

⁵⁴⁰ DOC15a, all. 26.

⁵⁴¹ 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.

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")⁵⁴², sull'agenda di [omissis] (come già 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]⁵⁴³.

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 2015⁵⁴⁴, 23 settembre 2015⁵⁴⁵,

⁵⁴² DOC15a, all. 25.

⁵⁴³ ISP601 (Pro-Gest).

⁵⁴⁴ [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 [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 designata 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*).

⁵⁴⁵ 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.

18 novembre 2015⁵⁴⁶, 27 gennaio 2016⁵⁴⁷ e 27 aprile 2016⁵⁴⁸, 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 partecipato⁵⁴⁹. 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 Kappa (sig. [omissis]), oltre ai sig.ri [omissis] per Idealkart⁵⁵⁰, 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 GIFCO⁵⁵¹. 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

⁵⁴⁶ 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).

⁵⁴⁷ 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).

⁵⁴⁸ 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 ().

⁵⁴⁹ [omissis].

⁵⁵⁰ [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.

⁵⁵¹ 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.

*prenotazione a nome SADA SpA*⁵⁵². Una riunione a “Frosinone”, per il medesimo giorno, è segnata anche sulle agende di [omissis] e [omissis] di Grimaldi⁵⁵³.

298. In sede di audizione di Antonio Sada, [omissis] ha dichiarato che si trattava di una riunione del GIFCO⁵⁵⁴; stessa dichiarazione è stata resa da ICOM e Grimaldi⁵⁵⁵. 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 GIFCO⁵⁵⁶.

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])⁵⁵⁷. Nel corso del procedimento, sia i rappresentanti di ICOM che di Grimaldi hanno confermato l’effettiva partecipazione a questa riunione⁵⁵⁸; anche [omissis], in sede di audizione di Antonio Sada, ha dichiarato di aver partecipato a questa riunione⁵⁵⁹, e altrettanto hanno fatto i rappresentanti di ICO⁵⁶⁰. Secondo quanto dichiarato

⁵⁵² ISP20 (Antonio Sada).

⁵⁵³ ISP1046 e ISP1053 (Grimaldi).

⁵⁵⁴ Verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146).

⁵⁵⁵ 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.

⁵⁵⁶ [omissis].

⁵⁵⁷ 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 Millestampe 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 Allibox (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 Millestampe 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 Allibox (“Ex Benedetti Modugno Ex Benedetti Arzano Allibox”). 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 Allibox alle riunioni di area svoltesi a partire dal 2015 (come già rappresentato, secondo quanto indicato dall’*applicant*, Allibox ha partecipato ad almeno una di tali riunioni nella persona di [omissis]). Il coinvolgimento di Allibox 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.

⁵⁵⁸ Risposte alle richieste di informazioni di ICOM e Grimaldi in data 11 aprile 2018 (DOC359 e DOC361).

⁵⁵⁹ Verbale di audizione di Antonio Sada del 19 ottobre 2017 (DOC146).

⁵⁶⁰ Verbale di audizione di ICO del 3 novembre 2017 (DOC158).

da un *applicant*, e altresì da ICO, ICOM e Grimaldi, alla riunione erano presenti anche *[omissis]* di International Paper e *[omissis]* di Smurfit Kappa⁵⁶¹.

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 percentuale⁵⁶². 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 occorra 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: - Allibox. - Benedetti Napoli [ossia lo stabilimento di Mauro Benedetti ceduto a Millestampe Packaging, poi MS Packaging, ndr]. Rimanendo a tua completa

⁵⁶¹ 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 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).

⁵⁶² *[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.

disposizione conto di vederti giovedì prox Hotel Cesari via Refice Frosinone alle ore 10,00 (uscita autostradale)”, ossia il giorno 15 ottobre 2015⁵⁶³. 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 passato⁵⁶⁴.

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.

⁵⁶³ 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.

⁵⁶⁴ 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)

3 anni last meeting
 1) Fogli oltre la carta
 2) Zappo 1/4 volume ↓ / oggi il Foglio Remunerativo / Foglio = Carta + Δp
 3) Oggi clienti e prezzi vecchi / No
 4) 8-9% goal → real rate 4.5%
 5) Nel Trieneto anche scatole fici
 6) A settembre calo di lavoro nelle scatole + Fogli
 7) Zappo → 2 fumi in carta integrazione
 8) No OMISSIS
 - Ex Benedetta Madugno
 - Ex Benedetta Arzani
 - Alice Cox
 9) M.P. stabili
 10) obiettivo 8% - 30/40 €/Mq
 Next: 18 Nov Merc/ore 10
 Ex Arzani
 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 presi⁵⁶⁵. 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

⁵⁶⁵ 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*).

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 incontro⁵⁶⁶.

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" 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 fogliali 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 scambiate 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)*

⁵⁶⁶ 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 Millestamp 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.

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"⁵⁶⁷.

304. Come preannunciato negli appunti della precedente riunione del 15 ottobre 2015 ("next 18 nov merc/ore 10"⁵⁶⁸), in data 18 novembre 2015, presso l'hotel Cesari di Frosinone⁵⁶⁹, 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")⁵⁷⁰, nonché nell'agenda e nel quaderno di [omissis] di Grimaldi (in quest'ultimo caso con l'indicazione "Frosinone – 18-NOV-2015")⁵⁷¹.

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 Smith⁵⁷². 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 Benedetti⁵⁷³.

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] ⁵⁷⁴). 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 audizione⁵⁷⁵. Tale dichiarazione appare compatibile con quanto rappresentato da un *applicant* circa il fatto che

⁵⁶⁷ ISP908 (ICO), email che si presentava in allegato agli appunti della riunione del 15 ottobre 2015.

⁵⁶⁸ ISP908 (ICO).

⁵⁶⁹ [omissis].

⁵⁷⁰ ISP1053 (Grimaldi).

⁵⁷¹ ISP1046 e ISP1048 (Grimaldi).

⁵⁷² [omissis]. Non a caso, l'indicazione "[omissis] Trevi Modugno" compare negli appunti della riunione (ISP907, ICO), a conferma della loro attendibilità.

⁵⁷³ [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.

⁵⁷⁴ 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).

⁵⁷⁵ 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 temporale⁵⁷⁶.

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*”⁵⁷⁷. 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 percentuale⁵⁷⁸. 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 vendita⁵⁷⁹.

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.

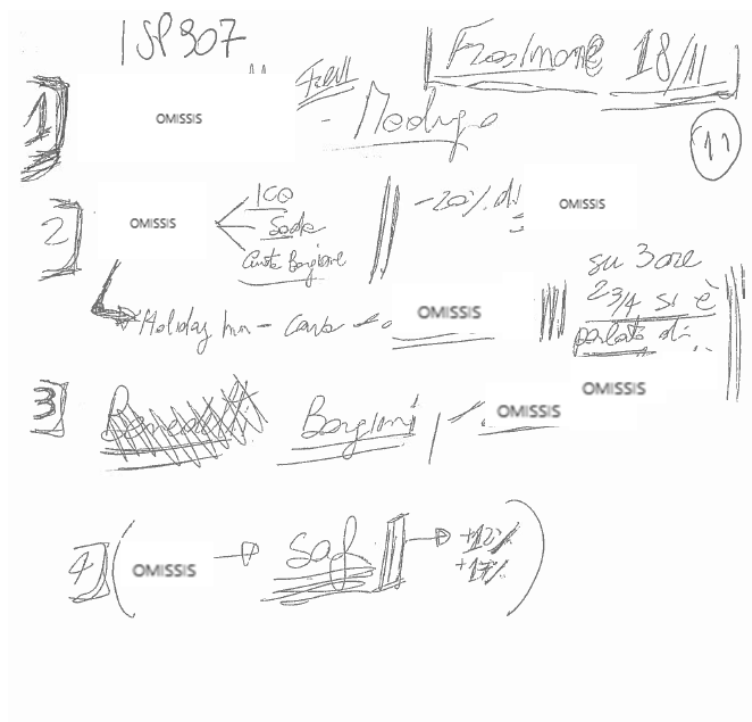
⁵⁷⁶ A conferma della piena credibilità delle dichiarazioni rese dall'*applicant* (*[omissis]*), si consideri anche che l'*applicant* aveva infatti anche dato conto della partecipazione ad almeno una di tali riunioni dei signori *[omissis]* per conto di Trevikart, circostanza confermata da Trevikart che ha dichiarato di aver partecipato a questa riunione (*[omissis]*).

⁵⁷⁷ Verbale di audizione di Antonio Sada in data 19 ottobre 2017 (DOC146).

⁵⁷⁸ *[omissis]*.

⁵⁷⁹ *[omissis]*.

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]") nonchè 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 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 operatori⁵⁸⁰. 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 produttiva⁵⁸¹.

⁵⁸⁰ Verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158), [omissis].

⁵⁸¹ [omissis].

311. In data 4 febbraio 2016, sempre presso l’hotel Cesari di Frosinone, ha avuto luogo un’ulteriore riunione relativa all’area centro-sud⁵⁸². 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 Kappa⁵⁸³. 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 Valmontone⁵⁸⁴.

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”)⁵⁸⁵. 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 ICO⁵⁸⁶. Alla riunione hanno partecipato anche [omissis] per Millestamp Packaging (poi MS Packaging) e [omissis] per Mauro Benedetti⁵⁸⁷. È possibile che alla riunione abbia partecipato anche International Paper⁵⁸⁸.

⁵⁸² 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).

⁵⁸³ [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*).

⁵⁸⁴ ISP903 (prima parte dedicata alla riunione del 4 febbraio 2016; seconda parte dedicata alla successiva riunione del 25 febbraio 2016).

⁵⁸⁵ ISP1047 (Grimaldi); cfr. anche conferma della partecipazione alla riunione in sede di ispezione (ISP1044, Grimaldi).

⁵⁸⁶ [omissis].

⁵⁸⁷ 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 Millestamp 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]).

⁵⁸⁸ 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]).

313. Anche in questo caso, l'incontro è stato organizzato da [omissis], anche sotto l'egida del GIFCO⁵⁸⁹. 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 presentare il sig. [omissis], nuovo proprietario dello stabilimento di Arzano (ex Mauro Benedetti) agli altri operatori del settore⁵⁹⁰.

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 ICOM⁵⁹¹, *“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”*⁵⁹². 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”*)⁵⁹³.

⁵⁸⁹ 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).

⁵⁹⁰ 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 contatto 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.

⁵⁹¹ Verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231).

⁵⁹² 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.

⁵⁹³ 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).

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")⁵⁹⁴. 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)⁵⁹⁵. È possibile che alla riunione abbiano partecipato anche rappresentanti di International Paper e Smurfit Kappa⁵⁹⁶.

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 Millestampe Packaging (poi MS Packaging) offerto un prezzo del 10% inferiore a quello praticato dai concorrenti, così diventando il principale fornitore di [omissis]⁵⁹⁷.

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

⁵⁹⁴ ISP1047 (Grimaldi); cfr. anche conferma della partecipazione alla riunione in sede di ispezione (ISP1044, Grimaldi).

⁵⁹⁵ [omissis]; verbale di audizione di MS Packaging del 15 gennaio 2018 (DOC231).

⁵⁹⁶ 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.

⁵⁹⁷ 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].

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 riunione⁵⁹⁸.

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]”⁵⁹⁹; contatti tra DS Smith e Antonio Sada nell'ottobre 2005 con riferimento al cliente [omissis]⁶⁰⁰; contatti tra ICO e ICOM nel novembre 2005 che danno atto dello scambio delle quotazioni offerte ad un cliente comune⁶⁰¹; 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 pattuito⁶⁰². Di “richiami all'ordine” a fronte di prezzi “non adeguati” praticati a clienti

⁵⁹⁸ 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.

⁵⁹⁹ 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.

⁶⁰⁰ 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).

⁶⁰¹ 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.

⁶⁰² 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].

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 partecipanti⁶⁰³.

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

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 e 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 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.

⁶⁰³ 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 sopportarmi 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.

⁶⁰⁴ ISP707 (Scatolificio La Veggia); sul rapporto tra il gruppo Laveggia e Allibox, cfr. *supra* par. I.4.

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 fornitura⁶⁰⁵. 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 2015-2016⁶⁰⁶. Quest’email conferma dunque, anche considerate le dichiarazioni rese dall’*applicant*, che Allibox era parte del coordinamento in corso con gli altri operatori del settore⁶⁰⁷.

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 Smith⁶⁰⁸.

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]???”; “[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

⁶⁰⁵ 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).

⁶⁰⁶ [omissis]. Sulla partecipazione di Cartiera Ondulato Umbro (poi Allibox) all’intesa, cfr. anche dichiarazioni rese dal sig. [omissis] in sede di audizione in data 30 gennaio 2019 (DOC464 [omissis]).

⁶⁰⁷ Cfr., sul punto, anche verbale di audizione di Allibox in data 5 febbraio 2019 (DOC619).

⁶⁰⁸ 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 servirti 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 l’interlocuzione avuta con Millestampe Packaging (poi MS Packaging) riguardo i prezzi da quest’ultima praticati al cliente comune I [omissis] (DOC15a, all. 24).

la voce a Nola [ossia lo stabilimento di Nola di DS Smith, ndr]. (...) [omissis] comunichiamo + 6%”⁶⁰⁹.

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”⁶¹⁰. 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”)⁶¹¹.

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’associazione⁶¹².

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 settore⁶¹³. 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.

⁶⁰⁹ 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.

⁶¹⁰ Cfr. verbale di audizione di GIFCO, DOC130, all. 1.

⁶¹¹ 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).

⁶¹² Agli atti è presente l’elenco completo dei membri del Consiglio direttivo GIFCO dal 2005 ad oggi (DOC139).

⁶¹³ 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].

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 2017⁶¹⁴, 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.) realizzata dai propri soci a livello nazionale⁶¹⁵, 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 regioni⁶¹⁶). 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 impianti⁶¹⁷. 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]⁶¹⁸;

(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

⁶¹⁴ 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).

⁶¹⁵ 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.

⁶¹⁶ 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).

⁶¹⁷ Cfr., e.g., ISP215 (GIFCO).

⁶¹⁸ Cfr., sul punto, verbale di audizione del GIFCO del 28 settembre 2017, DOC130. [omissis].

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 scatole⁶¹⁹. 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 errati⁶²⁰.

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*"⁶²¹.

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 anche attraverso le informazioni ricevute dagli acquirenti di fogli e scatole⁶²²; 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

⁶¹⁹ [omissis].

⁶²⁰ ISP233 (Smurfit Kappa), dati relativi al primo semestre 2015.

⁶²¹ 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).

⁶²² Cfr. *supra* parr. III.2.2.2.1.

in corso⁶²³. 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]*⁶²⁴. 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 Milano⁶²⁵.

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 partecipanti⁶²⁶.

⁶²³ 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.

⁶²⁴ *[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.

⁶²⁵ 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).

⁶²⁶ 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

332. Le dichiarazioni rese trovano ampio riscontro nella documentazioni in atti, di cui si è già dato conto nel descrivere l'intesa nel settore delle scatole (in particolare, par. [III.3])⁶²⁷.

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].

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 inflessione 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.

⁶²⁷ 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. 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).

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 concentrazione⁶²⁸.

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 rilevante⁶²⁹.

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 comune⁶³⁰. 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”*⁶³¹. 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 vantaggi⁶³². Le condotte sui due mercati sarebbero dunque legate da un inequivocabile legame funzionale, e tale affermazione – secondo le parti – sembrerebbe emergere anche dalle dichiarazioni rese da due

⁶²⁸ 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*.

⁶²⁹ Cfr. memoria finale di Sandra (DOC811); memoria finale di International Paper (DOC810).

⁶³⁰ Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804); memoria finale del gruppo Innova (DOC803); memoria finale di Laveggia (DOC809); memoria finale di ICOM (DOC796).

⁶³¹ Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804).

⁶³² Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804).

*leniency applicant*⁶³³. 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 istruttoria⁶³⁴.

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 produzione⁶³⁵.

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 contestate⁶³⁶.

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 riunione⁶³⁷. 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 sedi⁶³⁸.

⁶³³ Cfr. memoria finale di Laveggia (DOC809).

⁶³⁴ Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804); memoria finale del gruppo Innova (DOC803).

⁶³⁵ Cfr. Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804); memoria finale del gruppo Innova (DOC803); memoria finale di Laveggia (DOC809).

⁶³⁶ Cfr. memoria finale di Smurfit Kappa (DOC804).

⁶³⁷ Cfr. DOC175 (Adda Ondulati); DOC156 (Innova Group); DOC284 e DOC419 (Imballaggi Piemontesi).

⁶³⁸ 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).

341. Alcune parti si sono poi dichiarate estranee all'intesa nella misura in cui alle riunioni risultano aver partecipato propri agenti⁶³⁹, 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 CRI⁶⁴⁰.

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 firma⁶⁴¹.

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 sbilanciamento tra domanda e offerta determinato dal collasso di Ondulati Giusti⁶⁴², o tale partecipazione avveniva in qualità di acquirente di fogli⁶⁴³, o al fine di sedersi ad un medesimo tavolo con i propri acquirenti di carta⁶⁴⁴; 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 finali⁶⁴⁵. 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 mercato⁶⁴⁶.

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

⁶³⁹ Cfr. memoria finale di Adda Ondulati (DOC789), memoria finale di Imballaggi Piemontesi (DOC806), DOC284 (Imballaggi Piemontesi), DOC803.

⁶⁴⁰ 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.

⁶⁴¹ Cfr. DOC789 (Adda Ondulati).

⁶⁴² Cfr. DOC181 (Smurfit Kappa).

⁶⁴³ Cfr. DOC288 (Toppazzini).

⁶⁴⁴ Cfr. DOC231 (MS Packaging).

⁶⁴⁵ Cfr. DOC165 (Sandra); DOC284 (Imballaggi Piemontesi).

⁶⁴⁶ Cfr., DOC794 (Saica), DOC795 (Idealkart), DOC802 (Toppazzini), DOC803 (Innova Group), DOC811 (Sandra).

operatori⁶⁴⁷. 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 riunioni⁶⁴⁸. 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 Sada⁶⁴⁹. Dal canto suo, l'associazione ha invece negato un ruolo formale del GIFCO nell'organizzazione di tali riunioni⁶⁵⁰.

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 cartello⁶⁵¹, e alcuni hanno in tal senso anche evidenziato di non risultare coinvolti in alcuna delle "triangolazioni" di cui si ha evidenza in atti⁶⁵². 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 ispettivi⁶⁵³.

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 base⁶⁵⁴. 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-cliente⁶⁵⁵.

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

⁶⁴⁷ Cfr. DOC359 (ICOM); DOC361 (Grimaldi), DOC796 (ICOM), DO797 (Grimaldi), DOC801 (Ondulato Piceno), DOC805 (Sada), DOC813 (ICO).

⁶⁴⁸ Cfr. DOC791 (Mauro Benedetti).

⁶⁴⁹ Cfr. DOC146 e DOC472 (Antonio Sada).

⁶⁵⁰ Cfr. DOC130 e DOC139 (GIFCO); ISP186 (GIFCO).

⁶⁵¹ Cfr. DOC580 (Toppazzini); DOC244 (Mauro Benedetti); DOC233 (MS Packaging); DOC645 (Sandra).

⁶⁵² Cfr. DOC802 (Toppazzini), DOC803 (Innova Group), DOC811 (Sandra).

⁶⁵³ Cfr. DOC168 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli); DOC180 (Laveggia); DOC175 (Adda Ondulati); DOC175bis (Ondulato Piceno); DOC159 (International Paper); DOC181 (Smurfit Kappa).

⁶⁵⁴ 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),

⁶⁵⁵ Cfr. DOC175bis (Ondulato Piceno); DOC423 (Sifa); DOC359 (ICOM); DOC424 (Adda Ondulati).

per una contrattazione più personalizzata basata su listini individuali per gli ordinativi più importanti⁶⁵⁶.

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 differenziati⁶⁵⁷.

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 mercato⁶⁵⁸.

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 sanzionatori⁶⁵⁹.

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

⁶⁵⁶ 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).

⁶⁵⁷ 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).

⁶⁵⁸ Cfr. DOC802 (Toppazzini), DOC813 (ICO), DOC798 (MS Packaging), DOC791 (Mauro Benedetti), DOC810 (International Paper), DOC792 (Ondulati ed Imballaggi del Friuli), DOC811 (Sandra).

⁶⁵⁹ DOC804 (Smurfit Kappa).

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 interessato⁶⁶⁰), 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 aggregati⁶⁶¹.

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 area⁶⁶². 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 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 competitività⁶⁶³.

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'associazione⁶⁶⁴.

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'associazione⁶⁶⁵.

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

⁶⁶⁰ Cfr. DOC333 e DOC344 (statistiche GIFCO 2004-2017); DOC779 (GIFCO).

⁶⁶¹ Cfr. DOC809 (Laveggia); DOC801 (Ondulato Piceno); DOC175 (Adda Ondulati); DOC423 (Sifa).

⁶⁶² Cfr. DOC181 (Smurfit Kappa); DOC159 (International Paper); DOC175bis (Ondulato Piceno).

⁶⁶³ Cfr. DOC794 (Saica); DOC811 (Sandra).

⁶⁶⁴ Cfr. DOC799 (Ondulati del Savio); DOC803 (Innova Group).

⁶⁶⁵ Cfr. DOC779 (GIFCO)

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*”⁶⁶⁶, 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 europei⁶⁶⁷.

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 sanzione⁶⁶⁸.

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 imballaggi⁶⁶⁹, 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 intesa⁶⁷⁰. 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 sanzione⁶⁷¹.

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 2015-2016⁶⁷².

⁶⁶⁶ Cfr. DOC820 (Smurfit Kappa).

⁶⁶⁷ Cfr. DOC804 (Smurfit Kappa).

⁶⁶⁸ Cfr. DOC806 (Imballaggi Piemontesi); DOC804 (Smurfit Kappa); DOC809 (Laveggia).

⁶⁶⁹ 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).

⁶⁷⁰ Cfr. DOC804 (Smurfit Kappa); DOC810 (International Paper).

⁶⁷¹ Cfr. DOC806 (Imballaggi Piemontesi); DOC804 (Smurfit Kappa); DOC809 (Laveggia).

⁶⁷² Cfr. memoria infraprocedimentale di ACIS, DOC483

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 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 anticoncorrenziali⁶⁷³.

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 trasmessa 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

⁶⁷³ Cfr. memoria finale di ACIS (DOC805a).

dieci anni fa, e dunque ben oltre il termine legale di conservazione al quale sono soggetti alcuni documenti di potenziale interesse⁶⁷⁴.

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 rinvenuta⁶⁷⁵, 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 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

⁶⁷⁴ 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].

⁶⁷⁵ 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.

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 offensività⁶⁷⁶.

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 Alliabox; 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

⁶⁷⁶ Cfr., *ex multis*, Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 27 giugno 2014, n. 3252.

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 decisionale⁶⁷⁷, e tale criterio viene considerato già di per sé di particolare rilievo al fine di definire infrazioni distinte⁶⁷⁸.

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 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 obiettivo⁶⁷⁹. 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 complementarità 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); Allibox; 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 intese⁶⁸⁰. In molti casi che hanno

⁶⁷⁷ Cfr., e.g., decisione della Commissione europea del 25 maggio 2012, caso M.6512, *DS Smith/SCA Packaging*, par. 91.

⁶⁷⁸ 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.

⁶⁷⁹ 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.

⁶⁸⁰ 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

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 soggettivo⁶⁸¹.

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”*⁶⁸². 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 indicazione⁶⁸³; 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 complementarità e interazione. Ed in effetti Toppazzini, nella propria memoria difensiva, si considera – non a caso – parte danneggiata dal cartello nel mercato del foglio⁶⁸⁴.

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).

⁶⁸¹ 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).

⁶⁸² 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.

⁶⁸³ Cfr. memoria difensiva di Toppazzini (DOC802).

⁶⁸⁴ Cfr. memoria difensiva di Toppazzini (DOC802).

378. Ciò, di per sé, basterebbe ad escludere l'esistenza di un piano comune alle due intese⁶⁸⁵, 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 parte⁶⁸⁶, 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*

⁶⁸⁵ 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 dinanzi 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 contribuiscano, 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).

⁶⁸⁶ Cfr. memoria difensiva di Smurfit Kappa (DOC804).

*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*⁶⁸⁷. Sotto il profilo sanzionatorio, *“la constatazione di una pluralità di infrazioni può comportare l'applicazione di diverse ammende distinte, ciascuna nei limiti stabiliti ... dall'art. 23, n. 2 del Regolamento n. 1/2003”*, e ciò anche laddove tali infrazioni distinte siano accertate nell'ambito di un unico provvedimento sanzionatorio⁶⁸⁸. Ne consegue che non possono neppure trovare accoglimento le argomentazioni formulate da alcune parti circa l'invalicabilità, 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'art. 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 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 ondulato⁶⁸⁹.

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.

⁶⁸⁷ 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.

⁶⁸⁸ 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.

⁶⁸⁹ 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 par. 60 ss.

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 parti⁶⁹⁰, dal punto di vista del merceologico il mercato rilevante in cui valutare

⁶⁹⁰ 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 ortofrutticolo, ma anche di documentazione in atti che offre la prova di discussioni, nel contesto dell'intesa, relative anche a tali altri settori merceologici (ISP112,

la restrittività dell'intesa in esame è quindi individuabile nell'attività di produzione e commercializzazione di imballaggi in cartone ondulato⁶⁹¹.

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 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 intese 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 nazionale⁶⁹².

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'art. 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 approvvigionamento⁶⁹³.

389. Il fatto che l'art. 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*

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 ortofrutticolo (*e.g.*, il cliente [*omissis*] in DOC15c, all. 3) e la [*omissis*] in ISP642 (Pro-Gest).

⁶⁹¹ 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.

⁶⁹² 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.

⁶⁹³ 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.

concordata”)⁶⁹⁴. 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 clientela⁶⁹⁵. 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 minimo⁶⁹⁶.

390. Ne consegue che l’art. 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 mercato⁶⁹⁷. In questo contesto, quando un’impresa riceve dati strategici da un concorrente (nel contesto di una riunione, o mediante telefono o posta elettronica), si presupporrà che essa abbia accettato tali informazioni ed abbia adattato il proprio comportamento sul mercato di conseguenza⁶⁹⁸.

391. Una violazione dell’art. 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’art. 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 all’infrazione considerata nel suo insieme⁶⁹⁹. Nell’ambito di un’infrazione di una certa durata, il

⁶⁹⁴ 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, par. 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).

⁶⁹⁵ 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.

⁶⁹⁶ 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*.

⁶⁹⁷ 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, par. 173 ss.

⁶⁹⁸ 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.

⁶⁹⁹ 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

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 continuato⁷⁰⁰. 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 anticoncorrenziale⁷⁰¹. Ai fini dell'imputabilità di un'intesa la giurisprudenza ha reputato infatti sufficiente la partecipazione anche a una sola riunione⁷⁰², e anche se si tratta di riunioni in ambito associativo⁷⁰³.

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

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”.

⁷⁰⁰ 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.

⁷⁰¹ 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, parr. 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”.

⁷⁰² 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.

⁷⁰³ 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 discolora 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 risultino 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)”).

umentando la stabilità interna ed esterna di un esito collusivo sul mercato. Questo tipo di scambi di informazioni verrà valutato come parte del cartello⁷⁰⁴.

393. Da ultimo, occorre poi ricordare che, per ricadere nel divieto di cui all'art. 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 necessario⁷⁰⁵.

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”*”⁷⁰⁶. 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*”⁷⁰⁷, e dunque laddove tali dichiarazioni sono concordanti e vengono suffragate le une dalle altre ben potrà l'Autorità precedente 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

⁷⁰⁴ 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.

⁷⁰⁵ 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 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.

⁷⁰⁶ 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).

⁷⁰⁷ Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 24 ottobre 2014, n. 5274, par. 4.

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*”⁷⁰⁸.

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'art. 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 2004⁷⁰⁹, 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 listino⁷¹⁰. 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 02.02.2004⁷¹¹, e dunque dello svolgimento di tale attività preparatoria da parte di tali società,

⁷⁰⁸ Sentenza del Tribunale UE del 13 luglio 2011, causa T-59/07, *Polimeri Europa c. Commissione*, ECLI:EU:T:2011:361, par. I.A.

⁷⁰⁹ DOC478, all. 2.

⁷¹⁰ [omissis].

⁷¹¹ 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.

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)⁷¹²

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 2004⁷¹³. 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 scatole⁷¹⁴.

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)⁷¹⁵. 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*

⁷¹² 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).

⁷¹³ ISP903 (ICO).

⁷¹⁴ ISP112 (International Paper).

⁷¹⁵ 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 alle riunioni 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).

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 vertici⁷¹⁶.

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 contestazione⁷¹⁷.

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. ciminiera spenta). 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*

⁷¹⁶ 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.

⁷¹⁷ 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]”; 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).

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”⁷¹⁸.

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”⁷¹⁹). 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 2005-2008⁷²⁰.

403. Le riunioni avevano di regola, per ciascun tavolo, luogo nello stesso posto (“al solito posto”⁷²¹) 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.

⁷¹⁸ 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.

⁷¹⁹ ISP34 (Smurfit Kappa).

⁷²⁰ 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.

⁷²¹ 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 MARTEDÌ 04-11 C’È LA SOLITA RIUNIONE A VICENZA EST – SOLITO POSTO. FAMMI SAPERE. CIAO” (DOC15a, all. 12, enfasi nell’originale).

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 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 vertici⁷²². 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 regionali⁷²³).

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 prezzi⁷²⁴, 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,

⁷²² 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.

⁷²³ 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*).

⁷²⁴ 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 quotati 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.

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).

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 aggressive⁷²⁵. 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

⁷²⁵ 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).

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 mercato⁷²⁶.

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 collusivi⁷²⁷.

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

⁷²⁶ Cfr., e.g., provvedimento del 25 luglio 2017, n. 26705, caso I793, *Aumento dei prezzi del cemento*, in Boll. n. 31/2017.

⁷²⁷ 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.

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 di acquisto della materia prima cartacea⁷²⁸, 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"⁷²⁹.

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"⁷³⁰.

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,

⁷²⁸ 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 + Ap*", "*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).

⁷²⁹ 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".

⁷³⁰ Cfr. Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 31 dicembre 2018, n. 5328.

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 clienti⁷³¹.

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), Mondri 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 precedono⁷³².

⁷³¹ *[omissis]*.

⁷³² 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 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

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

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 imprevisi. 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 esteri, 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.

Imballaggi del Friuli⁷³³ e Adda Ondulati⁷³⁴), o che hanno preso parte ad un numero circoscritto di riunioni, come è il caso di Ondulati del Savio⁷³⁵, 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 impresa⁷³⁶.

⁷³³ 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].

⁷³⁴ 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*.

⁷³⁵ 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].

⁷³⁶ 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

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 essere⁷³⁷. 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 contestazione⁷³⁸, 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]⁷³⁹). 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 tabulati⁷⁴⁰. Nell'ambito di una risposta ad una 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 operatori⁷⁴¹. Da un'osservazione del sito Internet di Innova Group, tuttavia, il sig. [omissis] compare quale responsabile “vendite” dello stabilimento di Caino⁷⁴², 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

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.

⁷³⁷ 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.

⁷³⁸ 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].

⁷³⁹ LA Pro-Gest DOC512c, all. 18, [omissis].

⁷⁴⁰ [omissis]. Per l'annotazione nei tabulati cfr., e.g., DOC626, all. 21.

⁷⁴¹ Cfr. risposta alla richiesta di informazioni Innova Group – Stabilimento di Caino, da ultimo DOC640.

⁷⁴² Cfr. sul punto anche estratto dal sito Internet acquisito in DOC640.

dichiarato che il sig. [omissis] riporta direttamente all'amministratore delegato⁷⁴³. 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 atti⁷⁴⁴. 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 prima⁷⁴⁵.

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'art. 101, par. 1, TFUE⁷⁴⁶. 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

⁷⁴³ Verbale di audizione di Innova Group in data 31 ottobre 2017 (DOC156).

⁷⁴⁴ ISP167 (Innova).

⁷⁴⁵ 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*.

⁷⁴⁶ [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.

l'intero periodo oggetto di contestazione, e tali dichiarazioni trovano puntuale riscontro nella documentazione in atti puntualmente descritta nel par. III.2.2.2.1.⁷⁴⁷.

422. Dalla documentazioni 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 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 giuridiche⁷⁴⁸.

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 giuridiche⁷⁴⁹.

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'art. 101, par. 1, TFUE⁷⁵⁰. 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

⁷⁴⁷ 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.

⁷⁴⁸ Cfr., al riguardo, sentenza della Corte di Giustizia UE del 27 aprile 2017, Causa C-516/15 P, *Akzo Nobel e altri c. Commissione*, parr. 47 e ss.

⁷⁴⁹ 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.

⁷⁵⁰ 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”.

Ondulati Maranello⁷⁵¹; 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'art. 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 Paper⁷⁵², e uno di tali *applicant* si è soffermato anche sul ruolo in questo contesto svolto dal GIFCO, che si coordinava con tale nucleo forte di imprese al fine di proteggere la marginalità delle imprese associate, in particolare attraverso i propri Presidenti

⁷⁵¹ 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.).

⁷⁵² . [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 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".

succedutisi negli anni ([omissis] e [omissis])⁷⁵³. 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 riunioni⁷⁵⁴, nonché nella circostanza che molte riunioni fossero da essi contrassegnate, sia nelle agende che negli appunti delle riunioni, come incontri “GIFCO”⁷⁵⁵; 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 GIFCO⁷⁵⁶.

428. L'intesa si è articolata in diverse tipologie di “*incontri di allineamento sul mercato*”⁷⁵⁷, 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

⁷⁵³ [omissis].

⁷⁵⁴ 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).

⁷⁵⁵ 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 VT*”; 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).

⁷⁵⁶ Cfr., più nel dettaglio, par. III.2.2.2.1.

⁷⁵⁷ 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”.

una riunione svoltasi nel febbraio 2013, anche di una linea di condotta comune al fine di ridurre i termini di pagamento applicati ai propri clienti⁷⁵⁸.

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 2005⁷⁵⁹, e “scatole 8-9% goal → realizzato 4-5%” in una riunione del 15 ottobre 2015⁷⁶⁰), della definizione di accordi di non aggressione e 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 2005⁷⁶¹, “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 2015⁷⁶²).

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 carta⁷⁶³, 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

⁷⁵⁸ ISP111 e ISP112 (International Paper).

⁷⁵⁹ ISP112 (International Paper).

⁷⁶⁰ ISP908 (ICO).

⁷⁶¹ ISP112 (International Paper).

⁷⁶² ISP1001 (Saica).

⁷⁶³ 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.

aumento dei prezzi dell'8/9%⁷⁶⁴. In un'email interna ad ICO, di resoconto circa quanto discusso nell'ambito di quella riunione, si considera infatti che *“il sistema dei fogliati ha già recuperato tutti gli aumenti e gli scatolifici di conseguenza sono stato costretti a farlo anche loro”*⁷⁶⁵.

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]”⁷⁶⁶. 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 pagamento⁷⁶⁷. Le triangolazioni avvenivano anche per via telefonica, o anche tramite *WhatsApp*⁷⁶⁸, 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]⁷⁶⁹; il fenomeno delle triangolazioni trova ampio riscontro anche nelle dichiarazioni rese in sede di audizione da taluni partecipanti agli incontri, anche diverse dagli *applicant*⁷⁷⁰, nonché nella documentazione in atti che fornisce esempi di incontri di questa tipologia svoltisi a valle delle riunioni plenarie⁷⁷¹, così come pure di triangolazioni svolte successivamente per via telefonica⁷⁷². 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 presi⁷⁷³.

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*

⁷⁶⁴ 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).

⁷⁶⁵ ISP908 (ICO).

⁷⁶⁶ ISP112 (International Paper).

⁷⁶⁷ ISP111 (International Paper).

⁷⁶⁸ ISP1045 (Grimaldi).

⁷⁶⁹ DOC15c, all. 3.

⁷⁷⁰ 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.

⁷⁷¹ ISP112 (International Paper).

⁷⁷² Cfr., e.g., DOC15a, all. 28 e 29, ISP 108 e 109 (International Paper), ISP898 (ICO) e ISP1010 (ICOM), ISP1045 (Grimaldi).

⁷⁷³ Cfr., e.g., ISP905 (ICO) e DOC15a, all. 29.

stanno a cuore! Ma potrei anche aggredire [omissis nome cliente]”⁷⁷⁴). 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*”⁷⁷⁵.

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 istruttorio⁷⁷⁶.

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’anno⁷⁷⁷). 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

⁷⁷⁴ ISP905, ICO.

⁷⁷⁵ 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”.

⁷⁷⁶ *[omissis]*. 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 fine di coordinare la propria strategia di offerta a fronte di un cliente comune rappresentato dalla *[omissis]* (ISP642, Pro-Gest).

⁷⁷⁷ *[omissis]*; verbale di audizione del sig. *[omissis]*, dipendente di Smurfit Sisa (poi Smurfit Kappa) fino al 2008, in data 30 gennaio 2019, DOC 617.

in maniera indipendente o che tale condotta non abbia nel caso di specie raggiunto gli esiti che si prefiggeva⁷⁷⁸, 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 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 collusivi⁷⁷⁹.

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'art. 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

⁷⁷⁸ 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.

⁷⁷⁹ 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.

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]"⁷⁸⁰). In questo contesto, si consideri anche che lo stesso Presidente del GIFCO, [omissis],

⁷⁸⁰ 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

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 considerato che in GIFCO non esiste alcuna Commissione ambientale⁷⁸¹. 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 struttura⁷⁸².

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

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".

⁷⁸¹ 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.

⁷⁸² [omissis].

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 atti⁷⁸³.

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 nota⁷⁸⁴). La differenza in tali posizioni verrà valutata in sede di definizione del *dies a quo*

⁷⁸³ 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).

⁷⁸⁴ 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 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 (*[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]*);

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 corso⁷⁸⁵. 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

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 del 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. evidenze 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 le partecipazioni 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.

⁷⁸⁵ DOC802 (memoria di Toppazzini).

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 cooperativo⁷⁸⁶.

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 societario⁷⁸⁷.

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]⁷⁸⁸, dall'altro la stessa documentazione in atti fornisce la prova del contrario, ad esempio nella misura in cui la prenotazione

⁷⁸⁶ 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 rappresentanti di DS Smith e MS Packaging con riferimento ai prezzi praticati al cliente [omissis]. Per la memoria di parte, cfr. DOC798.

⁷⁸⁷ 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.

⁷⁸⁸ 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).

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 riunioni⁷⁸⁹. 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 giuridiche⁷⁹⁰.

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 giuridiche⁷⁹¹.

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 controllata”, e che esse costituiscano quindi un'unica impresa ai sensi dell'art. 101, par. 1, TFUE⁷⁹². 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

⁷⁸⁹ 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).

⁷⁹⁰ 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.

⁷⁹¹ 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.

⁷⁹² 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”.

vincoli economici, giuridici e organizzativi che la legano a Ondulati Maranello⁷⁹³; 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 Alliabox; 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 sanzioni⁷⁹⁴, 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”*⁷⁹⁵.

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*

⁷⁹³ 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 confessionarie, 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.).

⁷⁹⁴ 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”).

⁷⁹⁵ 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*.

valutare se la cooperazione di un'impresa sia stata «determinante» [...] per la constatazione dell'esistenza di un'infrazione»⁷⁹⁶.

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.

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 clemenza⁷⁹⁷.

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*.

⁷⁹⁶ Corte di Giustizia, sentenza del 9 luglio 2009 *Archer Daniels Midland Co./Commissione* cit.

⁷⁹⁷ 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.

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 clemenza⁷⁹⁸.

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-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

⁷⁹⁸ Cfr. verbale di audizione del 6 ottobre 2017 di Ondulati Nordest (DOC132).

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 INTESE

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), 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 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 Alliabox; 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’art. 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 membri⁷⁹⁹. 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 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’art. 101 TFUE.

IX. GRAVITÀ E DURATA DELLE INTESE

479. L’art. 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.

⁷⁹⁹ Commissione europea, Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri, in G.U.U.E. C101/2004.

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 incorporazione⁸⁰⁰.

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 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.

⁸⁰⁰ 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 cessi 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).

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 ⁸⁰¹	30.03.2017	13	1	28
Cartonstrong	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
Ondulato Trevigiano	12.11.2009 ⁸⁰²	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 ⁸⁰³	13	1	28
Scatolificio La Veggia	15.12.2015 ⁸⁰⁴	30.03.2017	1	3	15
Ondulati Santerno	05.11.2009 ⁸⁰⁵	30.03.2017	7	4	25
DS Smith	02.02.2004	30.03.2017	13	1	28
DS Smith Holding	05.12.2012 ⁸⁰⁶	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 ⁸⁰⁷	30.03.2017	7	4	25

⁸⁰¹ 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).

⁸⁰² 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*].

⁸⁰³ 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.

⁸⁰⁴ 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.

⁸⁰⁵ 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).

⁸⁰⁶ 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.

⁸⁰⁷ 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.

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
Innova Group	31.12.2016 ⁸⁰⁸	30.03.2017	0	3	0
Adda Ondulati	05.11.2009 ⁸⁰⁹	30.03.2017 ⁸¹⁰	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 ⁸¹¹	30.03.2017	7	4	18
Ondulato Piceno	19.10.2005 ⁸¹²	30.03.2017	11	5	11
ICOM	22.03.2006 ⁸¹³	30.03.2017	11	0	8
Ondulati del Savio	17.03.2015 ⁸¹⁴	15.12.2015 ⁸¹⁵	0	8	26
GIFCO	02.02.2004 ⁸¹⁶	30.03.2017	13	1	28

⁸⁰⁸ 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.

⁸⁰⁹ 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).

⁸¹⁰ 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.

⁸¹¹ 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).

⁸¹² ISP863 (Ondulato Piceno).

⁸¹³ ISP861 (Ondulato Piceno).

⁸¹⁴ 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.

⁸¹⁵ 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).

⁸¹⁶ 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

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 da Laveggia, Scatolificio La Veggia e Alliabox, 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.

[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.

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 ⁸¹⁷	30.03.2017	5	11	0
Trevikart	01.05. 2011 ⁸¹⁸	30.03.2017	5	11	0
Ondulati Maranello	01.01.2012 ⁸¹⁹	30.03.2017	5	3	0
Smurfit Kappa	07.09.2005 ⁸²⁰	30.03.2017	11	6	23
DS Smith	07.09.2005	30.03.2017	11	6	23
DS Smith Holding	05.12.2012 ⁸²¹	30.03.2017	4	3	25
Toscana Ondulati	07.09.2005	30.03.2017	11	6	23
International Paper	07.09.2005	30.03.2017	11	6	23
Antonio Sada	26.02.2013 ⁸²²	30.03.2017	4	1	4
Sada Partecipazioni	26.02.2013 ⁸²³	30.03.2017	4	1	4
Laveggia	24.08.2011 ⁸²⁴	30.03.2017 ⁸²⁵	5	7	6
Scatolificio La Veggia	15.12.2015 ⁸²⁶	30.03.2017	1	3	15
Alliabox	04.05.2016 ⁸²⁷	30.03.2017	0	10	26

⁸¹⁷ La responsabilità dell'infrazione viene imputata in via solidale a Pro-Gest in qualità di controllante di Trevikart.

⁸¹⁸ 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*).

⁸¹⁹ 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*).

⁸²⁰ 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.

⁸²¹ 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).

⁸²² ISP111 (International Paper).

⁸²³ L'infrazione viene contestata a Sada Partecipazioni in qualità di controllante di Antonio Sada.

⁸²⁴ ISP1006 e ISP1007 (ICOM).

⁸²⁵ 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.

⁸²⁶ 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.

⁸²⁷ Cfr. ISP707 (Laveggia).

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
Sandra	26.02.2013 ⁸²⁸	08.01.2015	1	11	12
Saica	08.01.2015	30.03.2017 ⁸²⁹	2	2	22
Mauro Benedetti	26.02.2013 ⁸³⁰	30.03.2017	4	1	4
Innova Group - Stab. Caino	08.01.2015 ⁸³¹	30.03.2017	2	2	22
Innova Group	31.12.2016 ⁸³²	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 ⁸³³	30.03.2017	2	4	9
Ondulato Piceno	18.11.2015 ⁸³⁴	30.03.2017	1	4	12
ICOM	24.08.2011 ⁸³⁵	30.03.2017	5	7	6
ICO	15.10.2015 ⁸³⁶	30.03.2017	1	5	15

⁸²⁸ 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.

⁸²⁹ 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 del 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.

⁸³⁰ 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).

⁸³¹ 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.

⁸³² 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.

⁸³³ ISP775 e 776 (Smurfit Kappa).

⁸³⁴ Cfr., e.g., ISP907 (ICO) e verbale di audizione di ICO in data 3 novembre 2017 (DOC158).

⁸³⁵ ISP1006 e 1007 (ICOM).

⁸³⁶ Cfr., e.g., ISP908 (ICO).

Parte	Durata				
	data inizio	data fine	anni	mesi	giorni
Grimaldi	15.10.2015 ⁸³⁷	30.03.2017	1	5	15
MS Packaging	25.02.2016 ⁸³⁸	30.03.2017	1	1	5
GIFCO	07.09.2005 ⁸³⁹	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'art. 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'art. 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 ondulato⁸⁴⁰, 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

⁸³⁷ Cfr., e.g., ISP908 (ICO).

⁸³⁸ Cfr., e.g., verbale di audizione di MS Packaging in data 15 gennaio 2018 (DOC231).

⁸³⁹ 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].

⁸⁴⁰ 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.

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 parti⁸⁴¹. 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.

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 partecipazione⁸⁴². 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

⁸⁴¹ 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.

⁸⁴² 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.

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 Alliabox 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

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'art. 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*"⁸⁴³. 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 riunioni⁸⁴⁴.

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%.

⁸⁴³ DOC512c, all. 1B e 4B.

⁸⁴⁴ 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 risulta a tutta evidenza essersi occupata della prenotazione della sala.

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.

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)⁸⁴⁵.

502. Alla luce delle circostanze aggravanti ed attenuanti viste sopra l’importo delle sanzioni per ogni impresa è il seguente:

⁸⁴⁵ 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 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	1.132.445

X.1.3. Il limite edittale

503. Ai sensi dell'art. 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'infrazione⁸⁴⁶.

504. Considerato che le sanzioni come sopra determinate eccedono, per la maggior parte delle aziende coinvolte, il limite massimo previsto all'art. 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%]	48.044.371
Gruppo Laveggia	[100-200] milioni di euro	[100-200] milioni di euro	[50-100%]	19.848.972
Gruppo DS Smith	[200-300] milioni di euro	[700-800] milioni di euro	[10-50%]	71.752.940
Smurfit Kappa	[200-300] milioni di euro	671.859.189	[10-50%]	67.185.919
Gruppo Innova	[10-50] milioni di euro	81.276.942	[10-50%]	8.127.694
Adda Ondulati	[10-30] milioni di euro	45.725.956	[10-50%]	4.572.596
Imballaggi Piemontesi	[50-100] milioni di euro	61.477.459	[50-100%]	6.147.746
Ondulati Nordest	[50-100] milioni di euro	56.629.771	[150-200%]	5.662.977
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	[1-10] milioni di euro	59.796.686	[1-10%]	5.979.669
Ondulato Piceno	[10-50] milioni di euro	56.524.226	[50-100%]	5.652.423
ICOM	[1-10] milioni di euro	40.929.150	[10-50%]	4.092.915
Ondulati del Savio	[1-10] milioni di euro	30.661.814	[1-10%]	2.332.589
GIFCO	1.132.445	666.249	170,0%	66.625

⁸⁴⁶ 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 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.

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 rilievo⁸⁴⁷, ma anche in quanto essa ha ulteriormente corroborato documentazione comunque già autonomamente 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 allegati⁸⁴⁸, quanto piuttosto è quello del

⁸⁴⁷ 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 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*, parr. 150-151).

⁸⁴⁸ 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).

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%	28.826.623
Gruppo Laveggia	19.848.972	n.d.	19.848.972
Gruppo DS Smith	71.752.940	100%	0
Smurfit Kappa	67.185.919	n.d.	67.185.919
Gruppo Innova	8.127.694	n.d.	8.127.694
Adda Ondulati	4.572.596	n.d.	4.572.596
Imballaggi Piemontesi	6.147.746	n.d.	6.147.746
Ondulati Nordest	5.662.977	50%	2.831.489
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	5.979.669	n.d.	5.979.669
Ondulato Piceno	5.652.423	n.d.	5.652.423
ICOM	4.092.915	n.d.	4.092.915
Ondulati del Savio	2.332.589	n.d.	2.332.589
GIFCO	66.625	n.d.	66.625

X.1.5. Adeguamento dell'ammenda per le specifiche circostanze del caso concreto

508. Infine, in base all'art. 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 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'art. 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	24.502.629
Gruppo Laveggia	19.848.972	n.d.	15%	2.977.346	16.871.626
Gruppo DS Smith	0	n.d.	15%	0	0
Smurfit Kappa	67.185.919	n.d.	15%	10.077.888	57.108.031
Gruppo Innova	8.127.694	20%	15%	2.844.693	5.283.001
Adda Ondulati	4.572.596	20%	n.d.	914.519	3.658.077
Imballaggi Piemontesi	6.147.746	n.d.	n.d.	n.d.	6.147.746
Ondulati Nordest	2.831.489	n.d.	n.d.	n.d.	2.831.489
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	5.979.669	20%	15%	2.092.884	3.886.785
Ondulato Piceno	5.652.423	20%	15%	1.978.348	3.674.075
ICOM	4.092.915	20%	15%	1.432.520	2.660.395
Ondulati del Savio	2.332.589	20%	n.d.	466.518	1.866.071
GIFCO	66.625	n.d.	n.d.	n.d.	66.625

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'art. 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'art. 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 ondulato⁸⁴⁹, 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 come comunicato dalle parti⁸⁵⁰. 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 partecipazione⁸⁵¹. 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

⁸⁴⁹ 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 scomutate 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.

⁸⁵⁰ 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.

⁸⁵¹ 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.

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 società⁸⁵².

⁸⁵² 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	1.047.381

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 Sada⁸⁵³. A tal proposito, si consideri che, a fronte della domanda degli Uffici se vi 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 ambientale⁸⁵⁴. 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

⁸⁵³ 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).

⁸⁵⁴ 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.

audizione del GIFCO. In risposta alla memoria di parte⁸⁵⁵, 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, Alliabox, 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, Alliabox), 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 sovraesposte⁸⁵⁶.

⁸⁵⁵ DOC805 (Sada).

⁸⁵⁶ Comunicazione di Saica in data 2 aprile 2019 (DOC661).

520. Né è invece possibile riconoscere a Toppazzini l'attenuante richiesta relativa alla cooperazione procedimentale⁸⁵⁷, 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 clemenza⁸⁵⁸.

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 categoria⁸⁵⁹.

522. Alla luce delle circostanze aggravanti ed attenuanti viste sopra l'importo delle sanzioni per ogni impresa è il seguente:

⁸⁵⁷ Cfr. memoria di Toppazzini DOC802.

⁸⁵⁸ Cfr. par. 23 delle Linee Guida e Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza 21 dicembre 2017, n. 5998, par. 6.

⁸⁵⁹ 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	1.047.381	15 %	157.107	5%	52.369	1.152.119

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'art. 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)

Parti	Sanzione	Fatturato totale mondiale	% della sanzione sul fatturato totale	Sanzione ricondotta al limite edittale
Gruppo Pro-Gest	[50-100] milioni di euro	[400-500] milioni di euro	[10-50%]	48.044.371
Smurfit Kappa	[600-950] milioni di euro	671.859.189	[50-100%]	67.185.919
Gruppo DS Smith	[600-950] milioni di euro	[700-800] milioni di euro	[50-100%]	71.752.940
International Paper	[100-500] milioni di euro	289.543.054	[100-150%]	28.954.305
Gruppo Sada	[10-50] milioni di euro	115.118.533	[10-50%]	11.511.853
Gruppo Laveggia	[50-100] milioni di euro	[100-200] milioni di euro	[10-50]	19.848.972
Sandra	[10-50] milioni di euro	133.618.220	[10-50%]	13.361.822
Saica	[10-50] milioni di euro	73.730.604	[10-50%]	7.373.060
Mauro Benedetti	[10-50] milioni di euro	33.860.888	[10-50%]	3.386.089
Gruppo Innova	[1-10] milioni di euro	81.276.942	[10-50%]	8.127.694
Toppazzini	[100-500] mila euro	50.882.776	[inferiore all'1%]	438.007
Idealkart	[1-10] milioni di euro	18.379.693	[10-50%]	1.837.969
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	[10-50] milioni di euro	59.796.686	[10-50%]	5.979.669
Ondulato Piceno	[1-10] milioni di euro	56.524.226	[1-10%]	5.286.129
ICOM	[10-50] milioni di euro	40.929.150	[50-100%]	4.092.915
ICO	[10-50] milioni di euro	99.570.966	[10-50%]	9.957.097
Grimaldi	[1-10] milioni di euro	26.336.229	[10-50%]	2.633.623
MS Packaging	[1-10] milioni di euro	35.223.625	[10-50%]	3.522.363
GIFCO	1.152.119	666.249	172,9%	66.625

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 condivisi⁸⁶⁰.

⁸⁶⁰ 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 17 – Ammontare delle sanzioni con i benefici previsti dal programma di clemenza (intesa imballaggi)

Parti	Sanzione ricondotta al limite edittale (a)	Riduzione percentuale per beneficio clemenza (b)	Sanzione
Gruppo Pro-Gest	48.044.371	40%	28.826.623
Smurfit Kappa	67.185.919		67.185.919
Gruppo DS Smith	71.752.940	100%	0
International Paper	28.954.305		28.954.305
Gruppo Sada	11.511.853		11.511.853
Gruppo Laveggia	19.848.972		19.848.972
Sandra	13.361.822		13.361.822
Saica	7.373.060		7.373.060
Mauro Benedetti	3.386.089		3.386.089
Gruppo Innova	8.127.694		8.127.694
Toppazzini	438.007		438.007
Idealkart	1.837.969	50%	918.185
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	5.979.669		5.979.669
Ondulato Piceno	5.286.129		5.286.129
ICOM	4.092.915		4.092.915
ICO	9.957.097		9.957.097
Grimaldi	2.633.623		2.633.623
MS Packaging	3.522.363		3.522.363
GIFCO	66.625		66.625

X.2.5. Adeguamento dell'ammenda per le specifiche circostanze del caso concreto

526. Infine, in base all'art. 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.

Tabella 18 – Applicazione dell'art. 34: riduzioni percentuali delle sanzioni per circostanze specifiche del caso (intesa imballaggi)

Parti	Sanzione (a)	% riduzione elemento soggettivo (b)	Ammontare della riduzione (d)	Sanzione finale (a)- (d)
Gruppo Pro-Gest	28.826.623	20%	5.765.325	23.061.298
Smurfit Kappa	67.185.919	n.d.		67.185.919
Gruppo DS Smith	0	n.d.		0
International Paper	28.954.305	n.d.		28.954.305
Gruppo Sada	11.511.853	20%	2.302.371	9.209.483
Gruppo Laveggia	19.848.972	20%	3.969.794	15.879.178
Sandra	13.361.822	20%	2.672.364	10.689.458
Saica	7.373.060	20%	1.474.612	5.898.448
Mauro Benedetti	3.386.089	20%	677.218	2.708.871
Gruppo Innova	8.127.694	20%	1.625.539	6.502.155
Toppazzini	438.007	20%	87.601	350.406
Idealkart	918.185	20%	183.797	735.188
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	5.979.669	20%	1.195.934	4.783.735
Ondulato Piceno	5.286.129	20%	1.057.226	4.228.903
ICOM	4.092.915	20%	818.583	3.274.332
ICO	9.957.097	20%	1.991.419	7.965.677
Grimaldi	2.633.623	20%	526.725	2.106.898
MS Packaging	3.422.363	20%	704.473	2.817.890
GIFCO	66.625	n.d.		66.625

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'art. 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 Commissione⁸⁶¹, 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.

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]*

⁸⁶¹ 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).

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

Parte	Sanzione
Gruppo Pro-Gest (Pro-Gest, Cartonstrong, Ondulato Trevigiano, Ondulati Maranello e Plurionda, in solido)	24.502.629
Gruppo Laveggia (Laveggia, Scatolificio Laveggia e Ondulati Santerno, in solido)	1.012.298
Gruppo DS Smith (DS Smith, DS Smith Holding, in solido)	-
Smurfit Kappa	57.108.031
Gruppo Innova (Innova Group - Stabilimento di Caino, Innova Group, in solido)	5.283.001
Adda Ondulati	3.658.077
Imballaggi Piemontesi	6.147.746
Ondulati Nordest	2.831.489
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	855.093
Ondulato Piceno	3.674.075
ICOM	2.660.395
Ondulati del Savio	1.866.071
GIFCO	66.625

Tabella 20 – riepilogo sanzioni intesa imballaggi

Parte	Sanzione intesa imballaggi
Gruppo Pro-Gest (Pro-Gest, Trevikart, Ondulati Maranello, in solido)	23.061.298
Gruppo Laveggia (Laveggia, Scatolificio Laveggia e Alliabox, in solido)	952.751
Gruppo DS Smith (DS Smith, DS Smith Holding, Toscana Ondulati, in solido)	-
Smurfit Kappa	67.185.919
Gruppo Innova (Innova Group - Stabilimento di Caino, Innova Group, in solido)	6.502.155
International Paper	28.954.305
Idealkart	735.188
Ondulati ed Imballaggi del Friuli	1.052.422
Ondulato Piceno	4.228.903
ICOM	3.274.332
Sandra	10.689.458
GIFCO	66.625
Gruppo Sada (Antonio Sada e Sada Partecipazioni, in solido)	9.209.483
Saica	5.898.448
Mauro Benedetti	2.708.871
Toppazzini	350.406
ICO	7.965.677
Grimaldi	2.106.898
MS Packaging	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., Allibox 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 Allibox 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

Parte	Sanzione
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

Parte	Sanzione intesa imballaggi
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., Allibox 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.

p. IL SEGRETARIO GENERALE
Annalisa Rocchietti

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

A531 - RICICLO IMBALLAGGI PRIMARI/CONDOTTE ABUSIVE COREPLA

Provvedimento n. 27871

L' AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 24 luglio 2019;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTO l' articolo 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE);

VISTO il Regolamento del Consiglio n. 1/2003 del 16 dicembre 2002;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l' articolo 54 della legge 6 febbraio 1996, n. 52;

VISTA la Comunicazione della Commissione sulla cooperazione nell'ambito della rete delle autorità garanti della concorrenza, del 27 aprile 2004;

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

VISTO il Provvedimento n. 27662 del 30 aprile 2019, con il quale è stato avviato un procedimento ai sensi dell' articolo 102 TFUE e, contestualmente, un sub-procedimento cautelare, ai sensi dell' articolo 14-bis della legge n. 287/90, nei confronti di COREPLA;

VISTO il Provvedimento n. 27820 del 27 giugno 2019, con il quale il Collegio ha deliberato “*di acquisire da ANCI ulteriori informazioni in ordine allo stato di negoziazione dell' accordo ANCI/CORIPET di cui al decreto del MATTM del 24 aprile 2018 (RIN-DEC n. 58), nonché eventuali osservazioni in merito alle offerte allo stato formulate da CORIPET, riservandosi all' esito di fissare un nuovo termine per la presentazione delle memorie difensive nell' ambito del sub-procedimento cautelare avviato ai sensi dell' articolo 14-bis della legge n. 287/90, al fine di temperare le esigenze di tutela dei diritti di difesa e di efficacia dell' azione cautelare*”;

VISTE le informazioni acquisite nel corso dell' audizione con i delegati di ANCI, svoltasi l' 11 luglio 2019;

VISTO l' accesso delle Parti del procedimento A531, avvenuto in data 19 luglio 2019, alla relativa documentazione riversata in atti;

CONSIDERATA la necessità di fissare un nuovo termine per la presentazione delle memorie cautelari nell' ambito del sub-procedimento avviato ai sensi dell' articolo 14-bis della legge n. 287/90;

DELIBERA

di prorogare al 10 settembre 2019 il termine per la presentazione delle memorie difensive nell' ambito del sub-procedimento cautelare avviato ai sensi dell' articolo 14-bis della legge n. 287/90.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

p. IL SEGRETARIO GENERALE
Annalisa Rocchietti

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

I803 - CONDOTTE RESTRITTIVE DEL CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO*Provvedimento n. 27874*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 24 luglio 2019;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la segnalazione di un notaio, attivo nel distretto notarile di Milano, pervenuta in data 22 febbraio 2016, corredata dalla produzione di numerosa documentazione e successivamente integrata;

VISTE le delibere dell'11 gennaio 2017 che hanno, rispettivamente, avviato un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/1990, nei confronti del Consiglio Notarile di Milano per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 2 della legge n. 287/90 e autorizzato accertamenti ispettivi presso il Consiglio Notarile di Milano;

VISTE le istanze di partecipazione al presente procedimento pervenute da un secondo notaio operante nel distretto notarile di Milano, ammesso a partecipare in data 20 aprile 2017, della società Centro Istruttorie Spa, ammessa a partecipare in data 8 giugno 2017 e dell'Associazione Sindacale dei Notai della Lombardia, ammessa a partecipare in data 10 agosto 2017;

VISTA la delibera n. 27042 del 14 febbraio 2018, con la quale è stato prorogato al 15 maggio 2018 il termine di conclusione del presente procedimento;

VISTA la comunicazione delle risultanze istruttorie inviata al Consiglio Notarile di Milano, al notaio segnalante e al notaio interveniente, nonché alla società Centro Istruttorie Spa e all'Associazione Sindacale dei Notai della Lombardia in data 21 febbraio 2018;

VISTA l'istanza del 27 febbraio 2018, con cui il Consiglio Notarile di Milano ha richiesto il differimento della data dell'audizione finale davanti all'Autorità, accolta con decisione del 7 marzo 2018, comunicata alle parti del procedimento in data 12 marzo 2018;

VISTA la memoria conclusiva del Consiglio Notarile di Milano pervenuta in data 12 aprile 2018, nonché le memorie conclusive del notaio segnalante, del notaio interveniente e della società Centro Servizi Spa, tutte pervenute in data 13 aprile 2018;

SENTITI in audizione finale davanti all'Autorità, in data 18 aprile 2018, i rappresentanti del Consiglio Notarile di Milano, del notaio segnalante, del notaio interveniente e della società Centro Servizi Spa, che ne avevano fatto richiesta;

VISTA l'ordinanza n. 1 del 3 maggio 2018, con cui l'Autorità ha promosso in via incidentale il giudizio di legittimità costituzionale dell'art. 93-ter, comma 1-bis, della L. n. 89/2013 e dell'art. 8, comma 2, della L. n. 287/90, e sospeso il procedimento n. I/803 fino alla comunicazione della sentenza della Corte Costituzionale;

VISTA la sentenza della Corte Costituzionale n. 13 del 31 gennaio 2019, comunicata in data 6 febbraio 2019, che ha dichiarato inammissibili le suddette questioni di legittimità per difetto di legittimazione dell'Autorità;

VISTA la propria delibera n. 27562 del 13 febbraio 2019, con la quale l'Autorità ha deliberato di sentire le parti in audizione in data 29 maggio 2019 e di prorogare al 30 giugno 2019 il termine di chiusura del procedimento;

SENTITI in audizione davanti all'Autorità, in data 29 maggio 2019, i rappresentanti del Consiglio Notarile di Milano, del notaio segnalante, del notaio interveniente, della società Centro Servizi Spa e dell'Associazione Sindacale dei Notai della Lombardia;

VISTA la propria delibera n. 27830 del 27 giugno 2019, con la quale l'Autorità ha prorogato al 31 luglio 2019 il termine di chiusura del procedimento;

VISTA la documentazione in atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. Le Parti

1. Il Consiglio Notarile di Milano (di seguito, anche CNM o Consiglio) è l'organo rappresentativo del Collegio Notarile di Milano. Ai sensi della legge 16 febbraio 1913 n. 89 "*Ordinamento del Notariato e degli Archivi notarili*" (di seguito anche Legge Notarile o L.N.), il CNM esercita, *inter alia*, poteri di vigilanza e ispettivi (artt. 93, 93-*bis*, 128 e 132 della Legge Notarile), nonché poteri di iniziativa disciplinare (ai sensi degli artt. 93-*ter*, 156 ss. della medesima legge) nei riguardi dei circa 480 professionisti iscritti nei distretti di competenza, che sono quelli di Milano, Lodi, Monza, Busto Arsizio e Varese. Il CNM rappresenta dunque circa il 60% dei notai attivi in Lombardia e circa l'80% di quelli attivi nel distretto della Corte d'Appello di Milano¹.

2. Sono, altresì, Parti del procedimento un notaio operante nel distretto notarile di Milano, in qualità di segnalante (di seguito anche notaio segnalante o notaio 1), nonché, in qualità di intervenienti e su istanza dagli stessi presentata, un secondo notaio del medesimo distretto notarile (di seguito anche notaio interveniente o notaio 2), la società Centro Istruttorie Spa (di seguito CISPA) e l'Associazione Sindacale dei Notai della Lombardia (di seguito Associazione o ASNL).

3. CISPA, interamente controllata da Gruppo MutuiOnLine Spa (di seguito MOL), offre alle banche servizi integrati volti alla gestione in *outsourcing* delle procedure d'istruttoria relativa alla concessione dei mutui e altri finanziamenti, inclusa la gestione dei processi di surroga, in particolare attraverso piattaforme tecnologiche, anche gestite dalla società Euroservizi del medesimo Gruppo, che consentono di monitorare il "ciclo di vita" del mutuo dalla fase commerciale a quella istruttoria, fino al rogito e alla predisposizione dei mezzi di pagamento, nonché ai controlli a valle dell'erogazione.

¹ Percentuali ricavate dal documento del Consiglio Notarile di Milano del 7 marzo 2013 e confermati da elaborazioni compiute sulla base di dati estratti dal portale "*Trova Notaio*" del Consiglio Nazionale del Notariato, il 9 dicembre 2016, cfr. doc. 36.

4. L'ASNL, iscritta alla Federazione Italiana delle Associazioni Sindacali Notarili (di seguito Federnotai), comprende 330 notai, tutti in esercizio, appartenenti a diversi distretti notarili della Lombardia, di cui circa l'80% al distretto di Milano. In base allo statuto e a quanto dichiarato in audizione dall'Associazione, essa svolge, senza fini di lucro, ogni forma di attività utile a migliorare e valorizzare il ruolo della categoria nella società, sia nelle contrattazioni sindacali sia nell'organizzazione di convegni, corsi di formazione indirizzati specialmente ai giovani notai che si affacciano alla professione, ecc.

II. Le Segnalazioni

5. Con comunicazione del 22 febbraio 2016, più volte integrata e corredata da numerosa documentazione², il notaio 1 ha segnalato taluni comportamenti del CNM, lamentando l'uso strumentale e illegittimo da parte dello stesso CNM di talune attività di monitoraggio e prerogative disciplinari, con l'obiettivo ultimo di controllare e orientare in maniera anticoncorrenziale la quantità di lavoro svolta (*output*) e i livelli tariffari dei professionisti vigilati.

6. Più precisamente, il notaio 1 ha indicato che, nel corso del 2014 e del 2015, il CNM avrebbe inviato, a lui individualmente e "a tappeto" a tutti i notai del distretto, questionari asseritamente predisposti per accertare i tempi di esecuzione delle formalità di trascrizione degli atti, ma in realtà volti ad assumere informazioni dettagliate sulla quantità e sul prezzo delle prestazioni eseguite da ciascun notaio vigilato³.

Tale iniziativa del CNM è stata anche oggetto di due denunce anonime pervenute all'Autorità il 5 e 6 agosto 2014⁴.

Inoltre, anche nel 2016, il Consiglio ha inviato sempre "a tappeto" ai notai del distretto un ulteriore formulario per richiedere informazioni particolarmente dettagliate sull'organizzazione degli studi notarili, sui costi sostenuti dai notai nell'esercizio della propria attività, sui ricavi conseguiti, ecc.

Anche tale formulario è stato segnalato all'Autorità in forma anonima in data 4 ottobre 2016⁵.

7. Con comunicazione del 28 settembre 2017, il notaio 2 ha segnalato l'uso strumentale dei poteri di vigilanza e disciplinari da parte del CNM nei propri riguardi, al fine di limitare la concorrenza fra i notai del distretto⁶.

III. L'Attività Istruttoria

8. In data 11 gennaio 2017, l'Autorità ha avviato un procedimento istruttorio nei confronti del CNM, volto ad accertare se le iniziative segnalate, consistenti sia in atti di monitoraggio a tappeto aventi ad oggetto la richiesta di dati concorrenzialmente sensibili, al fine di far emergere le posizioni di preminenza economica fra i notai del distretto, sia nella promozione di controlli e iniziative di vigilanza e disciplinari nei confronti dei notai del distretto maggiormente produttivi ed economicamente performanti, determinino un uso anticoncorrenziale del potere disciplinare del

² Cfr. DOC20, DOC21, DOC24, DOC25, DOC29, DOC30, DOC31, DOC32, DOC34 e DOC35.

³ Cfr. DOC20 e DOC21.

⁴ Cfr. DOC1 e DOC2.

⁵ Cfr. DOC27.

⁶ Cfr. DOC179.

Consiglio e costituiscano un'intesa in violazione dell'art. 2 della legge n. 287/90. In pari data, l'Autorità ha deliberato accertamenti ispettivi che si sono svolti il 12 e 13 gennaio 2017 presso la sede del CNM.

9. In data 3 marzo 2017 è pervenuta l'istanza di partecipazione al procedimento da parte di un secondo notaio del distretto di Milano, integrata in data 28 marzo 2017⁷. Tale istanza è stata accolta con comunicazione del 20 aprile 2017⁸.

10. Sempre in data 3 marzo 2017 è pervenuta l'istanza di partecipazione di CISPA, integrata in data 17 maggio 2017⁹. La società è stata ammessa a partecipare al procedimento con comunicazione dell'8 giugno 2017¹⁰.

11. Con provvedimento n. 26566 del 12 maggio 2017 l'Autorità ha deliberato la sostituzione del responsabile del procedimento¹¹.

12. Con comunicazione pervenuta in data 22 giugno 2017, il CODACONS ha presentato una segnalazione a tutela dei consumatori, in particolare di coloro che sono residenti nel distretto di Milano, nella quale ripercorre le vicende relative al notaio segnalante ed evidenzia che il comportamento del CNM avrebbe come obiettivo la limitazione della concorrenza tra i notai del distretto¹².

13. Con comunicazione del 19 luglio 2017¹³, l'ASNL ha fatto istanza di partecipazione al procedimento ed è stata ammessa a partecipare in data 10 agosto 2017¹⁴.

14. Tra luglio e agosto 2017 sono pervenute numerose richieste di partecipazione al procedimento da parte di notai dei distretti notarili di Milano¹⁵ e di Como¹⁶, nonché dei Consigli notarili dei distretti di Bergamo, di Pavia, di Como, di Brescia, e di Cremona e Crema¹⁷, e, infine, da parte di Federnotai¹⁸. Tali istanze, tutte di contenuto sostanzialmente identico, sono state rigettate, con distinte comunicazioni, in ragione della mancanza di un pregiudizio diretto, immediato e attuale che avrebbe potuto derivare agli istanti dagli accertamenti oggetto dell'istruttoria. Infatti, contrariamente a quanto rappresentato nelle istanze di partecipazione, gli accertamenti in questione non riguardano le funzioni di controllo e di vigilanza del CNM in quanto tali, ma, come specificato nel provvedimento di avvio del procedimento, mirano piuttosto a verificare se e in che misura specifiche condotte del CNM vadano *“oltre quanto necessario e proporzionato al perseguimento di un*

⁷ Cfr. DOC64 e DOC70.

⁸ Cfr. DOC75.

⁹ Cfr. DOC65 e DOC79.

¹⁰ Cfr. DOC87.

¹¹ Cfr. da DOC76 a DOC78.

¹² Cfr. DOC102.

¹³ Cfr. DOC107.

¹⁴ Cfr. DOC133.

¹⁵ Cfr. DOC108, DOC109, DOC115, DOC116, DOC117, DOC118, DOC119, DOC121, DOC122, DOC125, DOC127, DOC131, DOC132, DOC133.

¹⁶ Cfr. DOC112, DOC113, DOC114.

¹⁷ Cfr. DOC120, DOC124, DOC129, DOC168 e DOC169.

¹⁸ Cfr. DOC159.

obiettivo di interesse generale, quale la tutela della qualità delle prestazioni notarili” e possano dar luogo “*ad una ripartizione del mercato e ad una limitazione della concorrenza di prezzo*”¹⁹.

15. In data 28 settembre 2017 un terzo notaio del distretto di Milano ha inviato informazioni relative alle iniziative adottate dal CNM nei suoi confronti, evidenziando il ricorso strumentale ai poteri disciplinari²⁰.

16. Nelle date 6 marzo, 4 aprile, 19 settembre 2017 e 22 gennaio 2018 si sono tenute le audizioni del CNM²¹; il 13 settembre 2017 e il 9 febbraio 2018 è stato audito il notaio segnalante²²; il 14 settembre 2017 è stato audito il notaio interveniente²³, il 18 settembre 2017 è stata audita la società CISPA²⁴ e il 5 ottobre 2017 l'ASNL²⁵.

Su richiesta dell'Autorità, in qualità di soggetti terzi ritenuti in possesso di informazioni utili all'istruttoria, sono stati sentiti in audizione, in data 26 settembre 2017, un altro notaio del Distretto di Milano e, il 4 ottobre 2017, il Capo dell'Archivio Notarile di Milano²⁶.

In occasione delle predette audizioni sono state richieste informazioni, in particolare, al CNM, al notaio interveniente, alla società CISPA e al Capo dell'Archivio Notarile, le cui risposte sono pervenute in varie date²⁷.

17. Nel corso dell'istruttoria, il CNM ha prodotto memorie nelle date 22 dicembre 2017 e 9 febbraio 2018²⁸ mentre il notaio segnalante ha inviato documentazione in data 8 febbraio 2018²⁹ e il notaio interveniente in data 10 gennaio 2018³⁰.

18. In data 27 novembre 2017 sono state richieste informazioni all'Agenzia delle Entrate di Milano, in relazione ai controlli effettuati in merito all'attività notarile, alle quali essa ha dato riscontro in data 8 gennaio 2018³¹.

19. Nel corso della fase istruttoria, tutte le parti hanno avuto, più volte, accesso agli atti del procedimento: il CNM nelle date 7 marzo, 8 e 22 giugno, 7 settembre, 17 ottobre, 20 novembre 2017, nonché 28 febbraio, 12 marzo, 16 aprile 2018³²; il notaio segnalante nelle date 7 marzo, 22 giugno, 27 settembre, 21 novembre 2017, nonché 9 e 13 febbraio, 9 marzo, 16 aprile 2018³³; il

¹⁹ Cfr. da DOC138 a DOC155, DOC162, DOC165, DOC166, DOC170, DOC171.

²⁰ Cfr. DOC179.

²¹ Cfr., rispettivamente, DOC66, DOC71, DOC183 e DOC226.

²² Cfr. DOC178. Il notaio segnalante è stato anche sentito nella fase pre-istruttoria, in data 11 aprile 2016, 12 ottobre e 7 novembre 2016, cfr., rispettivamente, DOC23, DOC28 e DOC32.

²³ Cfr. DOC128.

²⁴ Cfr. DOC187.

²⁵ Cfr. DOC208.

²⁶ Cfr., rispettivamente, DOC184 e DOC199.

²⁷ Cfr. DOC198, DOC201, DOC202, DOC203.

²⁸ Cfr. DOC220, DOC240.

²⁹ Cfr. DOC238. In fase pre-istruttoria il notaio segnalante ha prodotto numerose memorie e documentazione, fra cui: DOC21, DOC24, DOC25, DOC29-DOC35, DOC38, DOC54, DOC61.

³⁰ Cfr. DOC222.

³¹ Cfr., rispettivamente, DOC218 e DOC221.

³² Cfr. DOC68, DOC85, DOC99, DOC164, DOC193, DOC216, DOC267, DOC276, DOC292.

³³ Cfr. DOC67, DOC101, DOC177, DOC217, DOC239, DOC243, DOC273, DOC291.

notaio interveniente nelle date 21 giugno, 7 settembre, 22 novembre 2017, nonché 6 marzo, 16 aprile 2018³⁴; CISPA nelle date 28 luglio, 20 novembre 2017, nonché 6 e 9 marzo, 16 aprile 2018³⁵; l'ASNL nelle date 2 novembre 2017 e 26 gennaio 2018³⁶.

20. Con delibera del 14 febbraio 2018 il termine di conclusione del presente procedimento è stato prorogato al 15 maggio 2018³⁷ e in data 21 febbraio 2018 è stata inviata la comunicazione delle risultanze istruttorie a tutte le parti del procedimento³⁸.

Nelle date del 12 e 13 aprile 2018 sono pervenute le memorie conclusive del CNM³⁹, del notaio segnalante⁴⁰, del notaio interveniente⁴¹, della società CISPA⁴².

21. Il CNM, con istanza del 27 febbraio 2018, più volte integrata⁴³, ha richiesto il differimento della data dell'audizione finale; tale istanza è stata accolta dall'Autorità nella riunione del 7 marzo 2018 e comunicata alle parti del procedimento in data 12 marzo 2018⁴⁴.

22. L'audizione finale davanti all'Autorità si è tenuta in data 18 aprile 2018 in presenza dei rappresentanti del CNM, del notaio segnalante, del notaio interveniente e della società CISPA, che ne avevano fatto richiesta⁴⁵.

23. Con ordinanza n. 1 del 3 maggio 2018, l'Autorità ha rimesso alla Corte costituzionale la questione di legittimità costituzionale degli articoli 93-ter, comma 1-bis, l. n. 89 del 1913 e 8, comma 2, l. n. 287 del 1990 e ha quindi sospeso il presente procedimento sino alla comunicazione della decisione della Corte Costituzionale⁴⁶.

Con la sentenza n. 13 del 31 gennaio 2019, comunicata in data 6 febbraio 2019, la Corte Costituzionale ha dichiarato inammissibili le suddette questioni di legittimità.

24. Con delibera n. 27562 del 13 febbraio 2019, l'Autorità ha prorogato al 30 giugno 2019 il termine di chiusura del procedimento. Tutte le parti del procedimento, ad eccezione della ASNL che non ne ha fatto richiesta, hanno avuto di nuovo accesso agli atti del fascicolo in data 24 maggio 2019⁴⁷. Il successivo 29 maggio si è tenuta l'audizione davanti all'Autorità dei rappresentanti del Consiglio Notarile di Milano, del notaio segnalante, del notaio interveniente, della società Centro Servizi Spa e dell'ASNL.

25. Con delibera del 27 giugno 2019, l'Autorità ha prorogato al 31 luglio 2019 il termine di chiusura del procedimento.

³⁴ Cfr. DOC98, DOC163, DOC218, DOC272, DOC289.

³⁵ Cfr. DOC123, DOC215, DOC271, DOC274, DOC290.

³⁶ Cfr. DOC207 e DOC229.

³⁷ Cfr. da DOC250 a DOC254.

³⁸ Cfr. da DOC255 a DOC259.

³⁹ Cfr. DOC285.

⁴⁰ Cfr. DOC286.

⁴¹ Cfr. DOC283.

⁴² Cfr. DOC286.

⁴³ Cfr. DOC266, DOC268, DOC269.

⁴⁴ Cfr. da DOC277 a DOC281.

⁴⁵ Cfr. DOC296.

⁴⁶ Cfr. da DOC297 a DOC305.

⁴⁷ Cfr. DOC325, DOC326, DOC329 e DOC330.

IV. Il Quadro Normativo e Regolamentare

26. Secondo quanto disposto dalla legge notarile, il notaio eroga prestazioni professionali relative alla produzione, cura e conservazione di atti ai fini di pubblicità e certezza dei rapporti giuridici. La legge individua i casi che richiedono l'intervento del notaio, prescrivendo l'obbligatorietà dell'atto pubblico. Oltre ai compiti istituzionalmente spettanti al notaio, la legge notarile gli attribuisce alcune facoltà che comportano attività ulteriori, tra cui i ricorsi di volontaria giurisdizione, la formazione di inventari, il ricevimento di atti di notorietà.

27. L'esercizio della professione è improntato al principio della territorialità della competenza notarile, il cui ambito di operatività, a seguito della modifica apportata dall'art. 1, comma 144, lett. c), della L. n. 124/2017 (c.d. *Legge annuale della concorrenza*) agli artt. 26, secondo comma, e 27 L.N., è stato ampliato al territorio della Regione ovvero al distretto della Corte di appello in cui si trova la sede, con possibilità di "aprire un unico ufficio secondario in qualunque comune della regione ovvero in tutto il distretto della Corte d'appello se tale distretto comprende più regioni". Inoltre, per effetto dell'art. 1, comma 144, lett. a), della L. n. 124/2017 che ha modificato l'art. 4 L.N., la pianta organica di norma assegnata a ciascun notaio è stata ridotta da una popolazione minima residente di 7.000 a 5.000 unità, eliminando il riferimento al reddito minimo annuo prima richiesto (comma 1).

L'art. 1, comma 495, lett. a), della Legge 27 dicembre 2017, n. 205 (c.d. *Legge di bilancio 2018*) ha sostituito il comma 2 di tale disposizione, prevedendo che "La tabella che determina il numero e la residenza dei notai deve, udite le Corti d'appello e i Consigli notarili, essere rivista ogni sette anni, (...) tenuto anche conto della variazione statistica tendenziale del numero e della tipologia degli atti ricevuti o autenticati dai notai, e può essere modificata parzialmente anche entro un termine più breve, quando ne sia dimostrata l'opportunità".

IV.1. Il sistema dei controlli sull'attività notarile

28. La legge professionale ha istituito un articolato sistema di controlli sullo svolgimento dell'attività notarile, che coinvolge vari soggetti qualificati.

IV.1.a. I poteri di vigilanza e disciplinari dei Consigli Notarili Distrettuali

29. Il sistema di controlli sull'attività notarile viene, in prima istanza, affidato ai vari Consigli notarili distrettuali, previsti dall'art. 83 della L.N. e composti dai notai residenti in ciascun distretto notarile, che formano un Collegio. In ogni Collegio è costituito un Consiglio che rappresenta l'organo di governo di ciascun distretto ed esercita le proprie attribuzioni attraverso adunanze, ordinarie e straordinarie. Ogni Consiglio notarile distrettuale è costituito da un numero variabile da cinque a undici notai, in funzione del numero dei notai iscritti, eletto dai notai in esso residenti e con funzioni di vigilanza e indirizzo del Collegio⁴⁸. Il Consiglio notarile distrettuale, tra gli altri compiti, vigila sulla condotta dei notai e dei praticanti anche promuovendo azioni disciplinari, adotta pareri, si occupa della formazione del ruolo dei notai e dei praticanti del distretto e predispose il conto consuntivo e preventivo da sottoporre all'approvazione del Collegio.

⁴⁸ A sua volta, il Consiglio notarile distrettuale elegge il Presidente, cui spetta, tra l'altro, la convocazione e la direzione delle adunanze del Consiglio, la rappresentanza del Consiglio, l'esecuzione delle ispezioni ordinarie, nonché l'iniziativa in tema di procedimento disciplinare.

30. In questo contesto si inseriscono le funzioni di vigilanza e di iniziativa disciplinare nei confronti dei notai iscritti svolte dai Consigli, ai sensi degli artt. 93, 93-bis e 93-ter L.N.

In particolare, l'art. 93 L.N. prevede, in via generale, il potere di vigilanza del Consiglio sui notai appartenenti al Collegio, stabilendo che *“Il Consiglio, oltre quelle altre attribuzioni che gli sono demandate dalla legge: 1) vigila alla conservazione del decoro nell'esercizio della professione, e nella condotta dei notai iscritti presso il medesimo, ed alla esatta osservanza dei loro doveri [...]”*. L'art. 93-bis, introdotto dall'articolo 10, comma 1, del D. Lgs. 1° agosto 2006, n. 249, specifica il contenuto del potere di vigilanza in relazione ai doveri deontologici, disponendo che: *“Il Consiglio notarile distrettuale vigila sull'osservanza, da parte dei notai iscritti al collegio, dei principi e delle norme di deontologia professionale elaborati dal Consiglio nazionale del notariato secondo quanto previsto dall'art. 2, comma primo, lettera f), della legge 3 agosto 1949, n. 577, e successive modificazioni (comma 1). Al fine di controllare il regolare esercizio dell'attività notarile, i consigli notarili distrettuali, tramite il presidente o un loro componente, delegato dal consiglio, possono: a) effettuare accessi agli studi ed esaminare atti, repertori, indici, registri, libri e documenti contabili del notaio nonché richiedere, anche periodicamente, informazioni e l'esibizione di documenti, estratti repertoriali, atti, registri e libri anche di natura fiscale; b) esaminare gli estratti repertoriali conservati presso gli archivi notarili distrettuali con facoltà di ottenerne copia, dandone preventivo avviso ai notai interessati; c) assumere informazioni presso le amministrazioni e gli uffici pubblici (comma 2)”*.

31. L'art. 1, comma 144, lett. e), L. n. 124/2017 ha aggiunto il comma 2-ter all'art. 93-bis L.N., attribuendo ai Consigli Distrettuali anche il potere di compiere ispezioni contabili, al fine di verificare il rispetto delle nuove prescrizioni imposte ai notai per rendere più trasparente la gestione delle somme, diverse dagli onorari professionali⁴⁹, ricevute dal notaio nell'esercizio dell'attività in qualità di sostituto di imposta⁵⁰. Viene, in particolare, stabilito che *“Il Consiglio notarile distrettuale procede annualmente al sorteggio di un numero di notai pari almeno a un ventesimo degli iscritti al ruolo, presso i quali sono eseguite ispezioni dirette al controllo della regolare tenuta e dell'impiego dei fondi e dei valori consegnati a ogni titolo al notaio in ragione del suo ufficio”* e *“nomina ogni due anni in numero congruo i notai incaricati di procedere alle ispezioni contabili, scegliendoli preferibilmente tra i notai appartenenti ad altri distretti della medesima Corte d'appello (...) con l'obbligo di astensione in ogni caso di conflitto di interessi”*.

32. Ai poteri di vigilanza previsti dalla normativa, corrispondono precisi obblighi deontologici a carico dei notai nei confronti del Consiglio, quali, in particolare, il dovere di collaborazione con il

⁴⁹ Si ricorda che, ai sensi dell'art. 1, comma 63 ss. L. n. 147/2013 (c.d. L. Stabilità 2014), novellato dall'art. 1, comma 142, lettera a) della legge n. 124/2017, il notaio è tenuto a versare in un apposito conto dedicato: *“a) tutte le somme dovute a titolo di tributi per i quali il medesimo sia sostituto o responsabile d'imposta, e comunque le spese anticipate di cui all'articolo 15, primo comma, numero 3), del D.P.R. n. 633/1972, in relazione agli atti a repertorio dallo stesso ricevuti o autenticati e soggetti a pubblicità immobiliare o commerciale; b) ogni altra somma affidatagli e soggetta ad obbligo di annotazione nel registro delle somme e dei valori di cui alla L. n. 64/1934; c) l'intero prezzo o corrispettivo, ovvero il saldo degli stessi, se determinato in denaro, oltre alle somme destinate ad estinzione di gravami o spese non pagate o di altri oneri dovuti in occasione del ricevimento o dell'autenticazione di atti di trasferimento della proprietà o di trasferimento, costituzione o estinzione di altro diritto reale su immobili o aziende, se in tal senso richiesto da almeno una delle parti e conformemente all'incarico espressamente conferito (...)”*.

⁵⁰ Ciò viene chiarito dal Dossier del Servizio Studi del Senato n. 494/2, secondo il quale la legge annuale sulla concorrenza ha escluso dall'obbligo di attribuire al conto deposito dedicato di cui alla L. n. 147/2013 quelle *“ricevute a titolo onorari, diritti, accessori, rimborsi spese (...)”*.

Consiglio Distrettuale o Nazionale del notariato, declinato dall'art. 22, lett. a), del Codice Deontologico, approvato con deliberazione del 2008, e consistente nel dovere di: “a) *comunicare (...) i dati e le informazioni in genere che gli siano richiesti da tali organi, anche con carattere di periodicità, riguardanti la propria attività professionale, le modalità di svolgimento della stessa e l'osservanza delle normative in materia di adempimenti, sia nella sua generalità per specifici periodi, sia per settori, luoghi o altre modalità determinate; b) (...), ad esibire o trasmettere copia o estratti del repertorio, di atti, registri, libri e documenti, anche di natura fiscale, a fornire relazioni scritte e/o rispondere a questionari riguardanti le modalità di svolgimento dell'attività professionale (...); d) a consentire accessi ed ispezioni (...) nel proprio studio ed in eventuali uffici secondari (...)*”.

33. Inoltre, la legge notarile prevede che il Presidente del Consiglio notarile o un consigliere delegato e il Sovrintendente dell'Archivio Notarile conducono le ispezioni ordinarie biennali, ai sensi degli artt. 128 e 129 L.N. Tali ispezioni, svolte anche disgiuntamente dal Presidente del Consiglio notarile distrettuale e dal Capo dell'Archivio Notarile del distretto (di seguito anche Sovrintendente), riguardano tutti gli atti e repertori relativi al biennio oggetto di ispezione, che ciascun notaio, nell'anno successivo a ogni biennio, deposita in originale presso l'Archivio Notarile del distretto⁵¹. Le ispezioni biennali sono volte ad accertare, in particolare, se siano state osservate le disposizioni di legge e consente ai rappresentanti del Consiglio notarile di rilevare, “*in occasione dell'ispezione, anche le violazioni delle norme deontologiche*”⁵².

34. La legge notarile, quindi, mette a disposizione del Consiglio, sia presso lo studio notarile sia presso l'Archivio Notarile, una fonte diretta di acquisizione delle informazioni necessarie a svolgere la dovuta attività di vigilanza, consistente nel repertorio che ciascun notaio deve completare e aggiornare progressivamente, proprio per permettere di ricostruire e documentare tutta l'attività svolta.

Infatti, l'art. 62 L.N. prevede che il notaio tenga due repertori a colonna, uno per gli atti tra vivi, anche ai fini del pagamento delle tasse di registro, e uno per gli atti di ultima volontà. In particolare, il repertorio per gli atti tra vivi, per ciascuna colonna, deve indicare: 1) il numero progressivo; 2) la data dell'atto/autenticazione con l'indicazione del Comune in cui l'atto è stato ricevuto; 3) la natura dell'atto; 4) i dati delle parti; 5) la descrizione sommaria dell'atto; 6) l'annotazione dell'assolvimento degli obblighi di registrazione e il pagamento della tassa di registro, se dovuta; 7) l'onorario spettante al notaio e la tassa d'archivio; 8) eventuali osservazioni⁵³.

Si precisa sin d'ora che l'onorario repertoriale è cosa diversa dall'onorario che il notaio chiede direttamente al cliente, in quanto esprime, sulla base del DM n. 265/2012, un importo figurativo,

⁵¹ L'inadempimento a tale obbligo, oltre a costituire illecito disciplinare, determina la sospensione in via cautelare del notaio fino a quando questi non vi abbia ottemperato, con provvedimento della Commissione Amministrativa Regionale di Disciplina (di seguito anche COREDI).

⁵² Le ispezioni biennali su atti, repertori e registri del Presidente del Consiglio Notarile e dei suoi delegati all'ispezione sono svolte dal capo della circoscrizione ispettiva (art. 129, comma 1, lett. b), L.N.).

⁵³ Un esempio di foglio di repertorio è stato prodotto dal Capo dell'Archivio notarile nel corso dell'audizione, cfr. DOC199, all. 14. Esso contiene colonne nelle quali il professionista registra, progressivamente, come richiesto dalla legge notarile, la numerazione progressiva dell'atto, data e luogo di stipula, l'indicazione delle parti, una descrizione sommaria dell'oggetto o contenuto dell'atto con il corrispettivo convenuto, gli “*estremi di registrazione e dell'importo pagato o ESENTE*”, l'onorario per atti (Conservati – Rilasciati – Esenti), la Tassa (d'Archivio e R.G.T. – di registrazione)” e una colonna finale per “*Osservazioni e codice statistico*”.

utilizzato per il calcolo delle imposte e delle tasse d'archivio, sulla base dei parametri stabiliti da tale decreto.

Mensilmente, inoltre, il notaio trasmette all'Archivio Notarile del proprio distretto una copia dei repertori "*limitatamente alle annotazioni degli atti ricevuti nel mese precedente, con l'importo delle tasse dovute all'archivio*" o un certificato negativo, nel caso non abbia stipulato atti nel mese precedente (art. 65 L.N.).

35. Con riferimento all'esercizio del potere disciplinare, l'art. 93-ter L.N. riconosce il potere di iniziativa al Consiglio Notarile, per mezzo del presidente, qualora rilevi "*l'inosservanza di leggi, regolamenti, principi e norme deontologiche ovvero la violazione di altri doveri da parte del notaio*"⁵⁴.

36. L'art. 1, comma 495, lett. c), L. n. 205/2017 ha aggiunto all'art. 93-ter il comma 1-bis, secondo il quale "*Agli atti funzionali al promovimento del procedimento disciplinare si applica l'art. 8, comma 2, della legge 10 ottobre 1990, n. 287*".

37. L'art. 153 L.N., al primo comma, precisa che l'iniziativa disciplinare spetta, oltre che al Procuratore della Repubblica presso il Tribunale territorialmente competente e al presidente del Consiglio notarile del distretto nel cui ruolo è iscritto il notaio ovvero del distretto nel quale il fatto per il quale si procede è stato commesso, anche "*(...); c) al capo dell'archivio notarile territorialmente competente per l'ispezione di cui all'art. 128, limitatamente alle infrazioni rilevate durante le ispezioni di cui agli artt. 128 e 132 o nel corso di altri controlli demandati allo stesso capo dell'archivio dalla legge, nonché al conservatore incaricato ai sensi dell'art. 129, comma 1, lettera a), secondo periodo*".

38. A seguito dell'entrata in vigore del D.Lgs. n. 249/2006, che ha attribuito specifici compiti anche alla Commissione Amministrativa Regionale di Disciplina (di seguito anche COREDI), il Consiglio distrettuale, su iniziativa del presidente, può deliberare di deferire i notai per supposti illeciti disciplinari presso la competente COREDI. Ciascuna Commissione ha sede presso il Consiglio notarile distrettuale del capoluogo della regione ed è composta da un magistrato togato che la presiede e da sei, otto o dodici notai a seconda del numero dei notai assegnati a ciascuna circoscrizione; ad essa è attribuito il compito di giudicare e sanzionare il notaio in caso di illecito disciplinare (artt. 148 e ss. L.N.)⁵⁵.

39. Le sanzioni disciplinari irrogabili ai notai sono l'avvertimento, la censura, la sanzione pecuniaria, la sospensione dall'attività professionale per una durata determinata e la destituzione (art. 135 L.N.). Qualora il notaio commetta nuovamente la stessa infrazione entro cinque anni dalla condanna, è recidivo (art. 145 L.N.). L'illecito disciplinare si prescrive in cinque anni dal giorno in cui l'infrazione è stata commessa (art. 146 L.N.).

L'art. 147, comma 1, punisce con la censura o la sospensione fino a un anno o, nei casi più gravi, con la destituzione, il notaio che "*a) compromette, in qualunque modo, con la propria condotta,*

⁵⁴ Secondo l'art. 153 L.N., al primo comma, sono legittimati a promuovere l'azione disciplinare, tra l'altro, "*b): il presidente del Consiglio notarile del distretto nel cui ruolo è iscritto il notaio ovvero del distretto nel quale il fatto per il quale si procede è stato commesso. Se l'infrazione è addebitata allo stesso presidente, l'iniziativa spetta al consigliere che ne fa le veci, previa delibera dello stesso consiglio. La stessa delibera è necessaria in caso di intervento ai sensi dell'art. 156-bis, comma 5*".

⁵⁵ Sulla base delle informazioni fornite dal CNM, la COREDI Lombardia è composta da 15 membri, tra cui un magistrato, in qualità di Presidente, e 14 notai. Di questi, otto, inclusi il Segretario e il Tesoriere, appartengono al distretto notarile di Milano; gli altri sei rappresentano altrettanti distretti notarili della Lombardia, cfr. DOC198, all. B e C.

nella vita pubblica o privata, la sua dignità e reputazione o il decoro e prestigio della classe notarile; b) viola in modo non occasionale le norme deontologiche elaborate dal Consiglio nazionale del notariato; c) si serve dell'opera di procacciatori di clienti o di pubblicità non conforme ai principi stabiliti dall'art. 4 del regolamento" di cui al D.P.R. 7 agosto 2012, n. 137".

Fino alla modifica apportata dall'art. 1, comma 144, lett. f), L. n. 124/2017⁵⁶, la lettera c) dell'art. 147, comma 1, L.N. vietava la *"illecita concorrenza ad altro notaio, con riduzioni di onorari, diritti o compensi, ovvero servendosi dell'opera di procacciatori di clienti, di richiami o di pubblicità non consentiti dalle norme deontologiche, o di qualunque altro mezzo non confacente al decoro ed al prestigio della classe notarile"*.

L'art. 147, comma 2, L.N. prevede, infine, la sanzione della destituzione per il notaio che, dopo essere stato condannato per due volte alla sospensione per violazione dell'art. 147, primo comma, lettere a) e b) L.N., vi contravviene nuovamente nei 10 anni successivi all'ultima violazione.

IV.1.b. La vigilanza dell'Archivio Notarile

40. Preliminarmente, si ricorda che per ogni distretto notarile è previsto, di norma, un Archivio Notarile⁵⁷, nel quale sono depositati e conservati, tra l'altro: i) le copie certificate conformi degli atti notarili che gli uffici del registro devono trasmettere al medesimo decorsi due anni dalla registrazione dell'atto; ii) i repertori, i registri e gli atti appartenuti ai notari morti, cessati o trasferiti ad altro distretto; iii) gli atti ricevuti dalle persone autorizzate ad esercitare le funzioni di notaio al cessare dell'esercizio stesso; iv) i sigilli dei notai nei casi previsti dagli artt. 106 e 107 L.N. Quindi, la documentazione presente presso l'Archivio Notarile consente, in qualunque momento, di ricostruire la storia e l'attività di ciascun notaio.

41. Ogni Archivio Notarile è rappresentato e gestito dal Sovrintendente o Conservatore o Capo dell'Archivio Notarile, che funge anche da tesoriere dell'Archivio stesso (art. 98 L.N.), è responsabile della custodia e conservazione di tutti i documenti, repertori e sigilli depositati presso l'Archivio, vigila sul regolare andamento del medesimo e sull'esatto adempimento degli obblighi imposti ai notai verso l'Archivio (art. 110 L.N.) e riscuote diritti e tasse ad esso spettanti (art. 111 L.N.).

42. L'art. 108 L.N. precisa che quando il notaio deposita gli atti originali, i repertori e i registri presso l'Archivio Notarile, *"si procederà immediatamente"* alla ispezione e verifica di *"tutti"* i detti atti, repertori e registri, in presenza del Conservatore dell'Archivio, che li custodisce in locale separato da quello in cui sono custodite le copie (art. 109 L.N.). Il Conservatore dell'Archivio redige un apposito verbale in carta libera delle operazioni di ispezione, rilasciandone copia (art. 112 L.N.).

43. Inoltre, si è già detto che il Capo dell'Archivio Notarile procede alle ispezioni biennali, ai sensi degli artt. 128 e 129 L.N. L'art. 128, comma 2, L.N. stabilisce che, nel corso di esse, *"va accertato, in particolare, se, nella redazione e conservazione degli atti, nella tenuta e nella conservazione dei registri e dei repertori e nei versamenti all'archivio, siano state osservate le disposizioni di legge"*. Secondo l'art. 129, comma 3, L.N., gli Archivi Notarili forniscono ai Consigli Notarili Distrettuali

⁵⁶ L'art. 1, comma 144, lettera f) della legge sopra citata ha infatti eliminato dalla fattispecie dell'illecita concorrenza quella derivante da *"riduzioni di onorari, diritti o compensi"*.

⁵⁷ Più precisamente, secondo la legge notarile, in ogni Comune sede di tribunale civile è stabilito un archivio distrettuale (art. 96 L.N.). Ogni archivio notarile è finanziariamente autonomo e, amministrativamente, dipende dal Ministero della Giustizia. L'amministrazione degli archivi è soggetta al controllo della Corte dei conti e del Parlamento, al quale ogni anno viene presentato il bilancio in allegato a quello della spesa del Ministero della Giustizia (art. 97 L.N.).

tutti gli elementi in loro possesso in merito alle violazioni deontologiche emerse nel corso dell'ispezione.

IV.1.c. Il controllo dell'Agenzia delle Entrate

44. Ai sensi dell'art. 93-*bis*, comma 2-*bis*, L.N. e a decorrere dal 1° gennaio 2016, l'Agenzia delle Entrate trasmette al Consiglio nazionale del notariato, esclusivamente con modalità telematiche entro il secondo mese successivo a quello di scadenza, le informazioni sugli omessi e ritardati versamenti richiesti ai notai con avviso di liquidazione. Si ricorda, in proposito, che i notai agiscono come sostituti d'imposta nel versamento delle somme ricevute a tale titolo dal cliente.

45. L'Agenzia delle Entrate – Direzione Provinciale di Milano (di seguito Agenzia delle Entrate), in risposta alla richiesta di informazioni dell'Autorità, pervenuta l'8 gennaio 2018⁵⁸, ha precisato di svolgere un'attività di vigilanza "generale" su ogni pubblico ufficiale tenuto a registrare/trascrivere atti immobiliari, ai sensi del D.Lgs. n. 463/1997 e s.m.i. e del D.P.R. n. 308/2000. Ai sensi della citata normativa, la richiesta di registrazione avviene unicamente per via telematica, mediante l'invio del modello UNICO informatico, da trasmettere unitamente alla copia dell'atto, a un prospetto dell'elenco dei documenti e certificati relativi all'atto da registrare e previa autoliquidazione, da parte del notaio, dei contributi dovuti.

46. Successivamente, l'Agenzia delle Entrate, sulla base delle informazioni contenute nel Modello Unico Informatico (c.d. MUI) e nell'atto registrato, effettua le verifiche di competenza per correggere eventuali errori materiali o incoerenze nell'autoliquidazione. In particolare, ai sensi dell'art. 3-*ter* del citato D.Lgs. n. 463/1997, l'Agenzia delle Entrate segnala i casi di dolo o colpa grave sull'autoliquidazione dell'imposta agli organi di controllo competenti per l'adozione dei conseguenti provvedimenti disciplinari.

47. Inoltre, l'Agenzia delle Entrate ha dichiarato di vigilare su alcuni aspetti propri dell'attività notarile nel distretto di Milano, dovendo le strutture territoriali competenti (Uffici territoriali di Milano 1 e 4) segnalare, su base quadrimestrale, i casi di: *i*) registrazioni, tramite modello UNICO, con autoliquidazione di imposta in misura fissa di atti soggetti a imposta proporzionale; *ii*) autoliquidazioni corrette, ma prive dei fondi necessari per effettuare il versamento delle imposte; *iii*) registrazioni tardive o con importi insufficienti rispetto al liquidato. Si tratta di un'attività "*sempre innescata da una specifica richiesta del Consiglio Notarile di Milano (...); in un'ottica di collaborazione e cooperazione con il Consiglio, alla richiesta è data risposta tramite un succinto report contenente le posizioni che ricadono nelle casistiche sopra elencate posto alla conoscenza anche degli Uffici di governo della Direzione regionale della Lombardia*".

48. Infine, l'Agenzia delle Entrate ha rappresentato che, ai sensi degli artt. 67 e 68 del D.P.R. n. 131/1986, recante "*Approvazione del Testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro*", l'Ufficio del Registro competente per territorio, entro il mese successivo a ciascun quadrimestre solare, controlla la regolarità della tenuta del repertorio notarile e della registrazione degli atti in esso iscritti e procede alla validazione del repertorio stesso, verificando il "*rispetto dei termini di legge per presentare lo stesso; correttezza delle annotazioni; completezza delle informazioni riportate e richieste dalle norme citate; evidenza degli estremi di registrazione*".

⁵⁸ Cfr. DOC221.

Inoltre, viene effettuato un controllo a campione del rispetto delle formalità di registrazione, ai sensi dell'art. 16 del medesimo D.P.R.

IV.1.d. L'alta vigilanza del Ministero della Giustizia e della Procura della Repubblica

49. L'ordinamento ha predisposto un ulteriore strumento di controllo sull'attività notarile da parte del Ministero della Giustizia, che esercita un potere generale di "alta vigilanza" su tutti i notai, i Consigli distrettuali, gli Archivi Notarili. Nell'esercizio di tale potere, il Ministero può disporre ispezioni (art. 127 L.N.), nonché ispezioni straordinarie, anche al fine di controllare le operazioni svolte nel corso delle ispezioni ordinarie biennali dell'Archivio Notarile e del Presidente del Consiglio Notarile Distrettuale (art. 132 L.N.).

50. L'art. 127, comma 2, L.N. prevede che "La stessa vigilanza è esercitata dai procuratori della Repubblica presso i tribunali competenti per territorio" rispetto alla sede di esercizio dell'attività.

V. Le Risultanze Istruttorie

V.1. Le preoccupazioni del CNM sulla "sperequazione" tra i repertori dei notai del distretto

51. Nelle Relazioni annuali in atti, il Consiglio ripercorre i principali accadimenti che hanno interessato l'attività notarile nell'anno di riferimento, gli effetti (spesso negativi) che ne sono derivati per il settore notarile e gli obiettivi dei propri interventi.

Secondo quanto riportato nella "Relazione sull'attività del Consiglio per l'anno 2012" del 21 febbraio 2013, la relazione "può essere letta propriamente sia come un rendiconto sulla gestione annuale sia come programma da seguire".

52. Nella Premessa di tale Relazione, il CNM sottolinea fra gli elementi di preoccupazione lo "squilibrio tra pochi colleghi che conseguono repertori altissimi e altri, numerosi, che realizzano repertori ben al di sotto della media" ed evidenzia, altresì, la mancanza di dati sull'attività economica del distretto e dei singoli notai, in quanto, a causa del procedimento I/749, allora pendente nei confronti dello stesso Consiglio⁵⁹, "nel 2012 si è dovuto interrompere la rilevazione di tali dati per non aggiungere altra materia di potenziale contrasto con l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, in attesa di chiarimenti che speriamo vengano forniti dal CNN". Questa è la ragione per cui, secondo quanto riportato nella Relazione, sono stati commentati solo i dati relativi ai repertori notarili⁶⁰, dai quali emerge una situazione di elevata sperequazione della distribuzione dei repertori fra i notai del distretto⁶¹.

Nella Relazione si commentano, poi, criticamente le "scelte politico-amministrative rivolte direttamente ad una riduzione di competenze (o contrazione di esclusive)" che potrebbero tradursi in una contrazione dell'attività notarile che si aggiunge alla contrazione dovuta alla situazione di crisi economica del Paese.

⁵⁹ Si tratta del procedimento n. I/749 – Consiglio Notarile di Milano/Delibera n. 4/2012, conclusosi con il provvedimento n. 24377 del 30 maggio 2013, confermato dal Tar Lazio con sentenza n. 8343/2014 e dal Consiglio di Stato con sentenza n. 2005/2019.

⁶⁰ Infatti, i dati relativi al numero totale di atti e al valore degli onorari repertoriali di ogni notaio sono reperibili dall'Archivio Notarile. Gli onorari repertoriali sono importi figurativi, utilizzati per il calcolo delle imposte e delle tasse d'archivio, che si basano sui parametri stabiliti con DM n. 265/2012. Sono dunque diversi e inferiori – come si vedrà di seguito – ai fatturati realizzati dai singoli notai, poiché questi ultimi riflettono invece i prezzi finali praticati alla clientela.

⁶¹ Cfr. ISP111.

53. Viene, altresì, valutata la soppressione della tariffa ad opera del D.L. n. 1/2012 che, secondo i risultati di un'indagine commissionata dallo stesso CNM, ha avuto come conseguenza quella di aumentare la variabilità tra gli onorari notarili praticati dai notai del distretto. Al riguardo, nel testo si evidenzia che *“solo pochi anni fa una fotografia come quella scattata dall'indagine ... sarebbe stata inimmaginabile. Oggi la situazione richiede la massima attenzione del Consiglio ... La deriva cui potrebbe portare l'affermarsi di una tendenza a proporre prestazioni ad un costo molto vicino, se non inferiore, al costo di produzione dell'atto è assai pericolosa e può diventare letale se provocata da illegittime modalità di acquisizione del lavoro e accompagnate da uno scadimento della qualità della prestazione. È su questi due ultimi aspetti che il Consiglio concentrerà la sua attività di vigilanza”*.

Infine, la Relazione si chiude con una serie di auspici ai nuovi consiglieri del Consiglio Nazionale del Notariato, nella prima fase del loro incarico triennale, affinché non si limitino all'attività di *lobbying*, ma formulino, tra l'altro, anche una *“linea strategica per la difesa della categoria”*.

54. La carenza di *“dati economici che consentono di analizzare l'andamento economico del distretto”* è stata oggetto anche della *“Relazione sull'attività economica del Consiglio per l'anno 2013”*, predisposta il 20 febbraio 2014, che si apre constatando che *“i numeri sarebbero e sono il modo migliore per analizzare la realtà economica e per questa ragione questo Consiglio da molti anni si è sforzato di acquisire e mettere a disposizione i dati che servono a capire lo stato di salute e le prospettive del notariato, anche per consentire a ciascuno di noi di valutare l'andamento della sua personale attività in rapporto a quella dei colleghi”*. In tale premessa, inoltre, richiamata la circostanza di aver dovuto interrompere l'attività di raccolta dei dati economici nel 2012 per non alimentare il contenzioso con l'Autorità, il CNM sottolinea che *“Di questi dati, assai più completi ed utili di quelli repertoriali, sentiamo fortemente la mancanza. Ci mancano in particolare nel momento della più forte contrazione del lavoro che si ricordi. Avremmo bisogno di capire quanto sia calato il rapporto tra fatturato e utile, quanto sia diminuita la redditività del singolo atto, quale sia il reale costo di produzione di un atto, quanto sia diminuito il numero di dipendenti, ed altro ancora”*⁶².

Anche nella suddetta Relazione viene in più pagine analizzata dal Consiglio la distribuzione dei singoli repertori notarili intorno al valore medio del distretto e valutato con preoccupazione *“il perpetuarsi di fenomeni di concentrazioni anomale del lavoro, non solo nei grandi centri urbani ma anche nella periferia del distretto ... frutto di canalizzazioni di lavoro incentivate in modo illegittimo... Preoccupano quelle dovute a politiche tariffarie di ribasso accompagnate da comportamenti irrispettosi delle norme fiscali ... o da risparmi sui costi di istruttoria della pratica ...”*⁶³.

55. Sempre nella Relazione del 2013, nel paragrafo dedicato alla *“Attività di vigilanza”*⁶⁴, il Consiglio riconosce di non poter soddisfare *“le aspettative che i notai ripongono nell'attività di vigilanza, aspettative troppo spesso indirizzate a risolvere questioni interne al notariato piuttosto che quelle che coinvolgono rapporti tra notai e cittadino (...)”*, evidenziando di essersi imbattuto in *“numerosi atti stipulati per compensi molto modesti, giungendo però alla conclusione che non si*

⁶² Cfr. ISP112, pag. 1.

⁶³ ISP112 pagg. 12 e segg.

⁶⁴ ISP112 pag. 25.

trattasse di ipotesi di svendita della prestazione, quanto di prestazioni venduta al giusto prezzo, il prezzo di una prestazione di scarsissima qualità". Il testo prosegue rilevando che il Consiglio ha quindi *"dedicato le sue energie a vigilare sulla qualità della prestazione e in particolare sulla mancanza di tempestività degli adempimenti di pubblicità immobiliare (...)"* e, nei confronti dei notai *"che gestiscono i cosiddetti attfici"*, il Consiglio ha *"naturalmente vigila[to] con attenzione sul rispetto del principio di personalità della prestazione"*.

La Relazione conclude evidenziando che *"il volume degli affari notarili è diminuito rispetto a un 2012 già negativo. A ciò si aggiunga che la soppressione delle tariffe professionali ha fatto venir meno alcuni saldi punti di riferimento nel rapporto notaio-cliente, divenuto sempre più volatile"*⁶⁵. 56. La *"Relazione sull'attività del Consiglio per l'anno 2014"* del 20 febbraio 2015 si apre con considerazioni generali sulla *"profonda crisi economica che non ha risparmiato nessun settore della produzione dei servizi, tantomeno del notariato"* e prosegue sottolineando l'utilità dei dati economici esposti per *"comprendere quanto ciascuno di noi ha saputo fare per adeguare la propria organizzazione, la propria capacità di offrire servizi e, per usare un'espressione brutale che non avremmo voluto usare, la propria capacità di stare sul mercato"*, aggiungendo, poi, la riflessione che *"dovremo convivere a lungo con un regime di libertà tariffaria, che il reddito professionale generato dall'attività notarile non tornerà ad essere quello di alcuni anni fa"* ⁶⁶. Su questa premessa, nel paragrafo dedicato all'*"Andamento economico del distretto"*, il Consiglio ha rilevato la mancanza di *"dati ricavabili dalla contabilità dei nostri studi"*. In particolare, il CNM, nel commentare i dati sui repertori notarili forniti dall'Archivio notarile del distretto di Milano, ha sottolineato la lieve ripresa del repertorio notarile nel 2014 rispetto al 2013, evidenziando che *"è possibile, anzi probabile, che per molti di noi questi segnali positivi, qualificabili a livello di ammontare degli onorari di repertorio, non si siano tradotti in un aumento del fatturato e/o del reddito"* e che, se *"a fronte di una sostanziale tenuta del repertorio, fatturato e utile fossero in contrazione, come pare, la responsabilità sarebbe da ascrivere solo a noi stessi e alla nostra incapacità di ottenere il giusto corrispettivo per una prestazione di qualità ad alto valore aggiunto o, peggio, alla libera determinazione di abbassare lo standard qualitativo della nostra prestazione (soprattutto in termini di tempo dedicato alla personale indagine della volontà delle parti e, più in generale, all'attività istruttoria) per guadagnare 'quote di mercato'"*.

Il resto del paragrafo è dedicato a un'analisi, con grafici e tabelle, della distribuzione dei singoli repertori notarili intorno al valore medio del distretto, dalla quale emerge l'aumento nel tempo della sperequazione fra i repertori notarili, in quanto *"il primo [notaio] supera 1.100.000, il secondo sfiora i 900.000 euro e il terzo supera gli 800.000 euro"* e la circostanza che *"permane lo squilibrio tra pochi colleghi che conseguono repertori altissimi (1 oltre il milione di euro, 3 oltre i 700mila) e altri, in aumento, che realizzano repertori ben al di sotto della media. I repertori alti sono più numerosi e più elevati rispetto allo scorso anno; la percentuale dei notai sotto media distrettuale è un poco salita (62%)"*⁶⁷.

⁶⁵ Cfr. doc. ISP112, pag. 27.

⁶⁶ Cfr. doc. ISP113.

⁶⁷ In particolare, il CNM rileva che *"I notai il cui repertorio supera il 150% della media sono poco meno del 19%. I primi 30 repertori del distretto rappresentano, complessivamente, il 20% del montante complessivo, con una media di 536.000 euro. Di questi, il primo supera 1.100.000 euro, il secondo sfiora i 900.000 euro e il terzo supera gli 800.000 euro. I primi*

57. Nella sezione della Relazione annuale per il 2014 dedicata alla “Attività di vigilanza”, il CNM ricorda nuovamente la pregressa attività di raccolta di dati, precisando che “*il pluriennale know-how del Consiglio di Milano è stato messo a disposizione del Consiglio Nazionale con il duplice obiettivo di attuare un monitoraggio, e quindi una vigilanza, il più possibile uniforme sul territorio nazionale e di seguire un percorso, se non condiviso, per lo meno non ostacolato dall’AGCM*”⁶⁸.

58. Nella Premessa della “Relazione sull’attività del Consiglio per l’anno 2015”, del 25 febbraio 2016, il Consiglio si sofferma sull’iter parlamentare del disegno di legge concorrenza che, oltre ad erodere la riserva di attività da sempre detenuta nel settore immobiliare in favore degli avvocati ed eliminare il controllo notarile per alcuni atti societari, “*smonta dalle fondamenta il sistema di controllo imperniato sul notariato*” ed esprime “*preoccupazioni per un possibile aumento del numero dei notai che squilibrerebbe molto il rapporto tra domanda e offerta del servizio notarile*”, aggiungendo considerazioni critiche sulla “*strategia del Consiglio Nazionale del Notariato nella gestione della crisi*”.

Sono, quindi, commentati, nel paragrafo dedicato all’“*Andamento economico del settore*”, i dati relativi alla distribuzione dei singoli repertori notarili rispetto alla media del distretto, elaborati sulla base dei dati forniti dall’Archivio notarile di Milano. Nel paragrafo viene, come sempre, sottolineato⁶⁹ “*lo squilibrio tra pochi colleghi che conseguono repertori altissimi (1 oltre 1 milione di euro, 4 oltre i 700 mila, complessivamente oltre i 500 mila euro) e altri, in aumento, che realizzano repertori ben al di sotto della media. I repertori alti sono più numerosi e più elevati di quelli dello scorso anno e la percentuale dei notai sotto la media distrettuale è un poco salita (64,5%, contro il 62% nell’anno 2014)*”⁷⁰.

Viene come sempre commentato l’“*indice di perequazione*”⁷¹ che risulta avere registrato “*un leggero incremento dei notai sotto la media*” rispetto all’anno precedente, dimostrando l’aumento della sperequazione fra i repertori notarili⁷². L’analisi si conclude evidenziando che “*purtroppo i numeri del repertorio sono numeri deboli, utili marginalmente, ma insufficienti per descrivere la situazione economica del notariato. Servirebbe conoscere altri numeri: il fatturato l’utile, i costi per il lavoro dipendente e per servizi informatici, il numero dei dipendenti, ecc. Sono questi i numeri che il Consiglio Notarile chiedeva ed elaborava prima del contenzioso con l’AGCM. Per poterli nuovamente avere ed elaborare servirebbe una copertura da parte del Consiglio Nazionale, possibilmente tesa ad ottenere un’organica raccolta di dati sul territorio nazionale. Conoscere i*

52 sono oltre i 300.000 euro. I primi 136 repertori superano i 200.000 euro. I primi 198 repertori superano la media distrettuale”.

⁶⁸ Cfr. ISP113, pag. 11.

⁶⁹ Tale commento era contenuto anche nella precedente “Relazione sull’attività del Consiglio per l’anno 2014”, cfr. doc. ISP113.

⁷⁰ Cfr. ISP63 e ISP114, pagg. da 1 a 4.

⁷¹ Si tratta di una tabella che riporta il valore medio del repertorio notarile (a livello di distretto notarile), oltre che la percentuale di notai che hanno un repertorio notarile inferiore al valore medio e quella di notai che hanno un repertorio notarile superiore a detto valore medio.

⁷² La Relazione in questione commenta, al riguardo, che “*i notai il cui repertorio supera il 150% della media sono pari al 19%. I primi 30 repertori del Distretto (5,8% del totale) rappresentano, complessivamente, il 20% del montante totale, con una media di 561.613 euro. Di questi, il primo supera 1.100.000 euro. I primi 143 repertori superano i 200 mila euro. I primi 184 repertori superano la media distrettuale*”.

numeri, possedere il dato, è fondamentale per la difesa e il consolidamento del notariato. Il Consiglio Nazionale che andiamo ad eleggere non potrà più differire scelte precise”⁷³.

59. Sempre nella Relazione annuale 2015, la sezione relativa alla “Attività di vigilanza” espone i profili principali oggetto di giudizi disciplinari e attività della COREDI.

La sezione “Mancata indagine della volontà delle parti e irregolarità fiscali” riprende il caso di un notaio, di cui si era già data notizia nella Relazione per il 2014, che, “in un periodo in cui il Distretto risentiva di una forte contrazione, registrava un notevole incremento della propria attività muovendosi quindi in forte controtendenza rispetto alla generalità della categoria; significativo era il fatto che a fronte di questo incremento di attività (sia in termini di onorario di repertorio, sia in termini di un fatturato lordo) non corrispondeva un aumento dei guadagni del notaio, che anzi erano, in maniera ingiustificata, ridotti significativamente. Si trattava quindi di un caso eclatante di ritorno a terzi di somme a fronte di prestazioni modeste o che comunque non giustificavano quei versamenti in denaro”.

Nel medesimo paragrafo il CNM richiama una seconda vicenda che, come la precedente, è “emblematica (...) per il dato quantitativo (numero di atti e onorari complessivi di repertorio)” del notaio da essa interessato⁷⁴.

60. In una email del 7 gennaio 2017 inviata dal Presidente ai Consiglieri del CNM – dunque prima dell’avvio del presente procedimento e dei connessi accertamenti ispettivi –, nella quale si dettagliano i capitoli della Relazione annuale per il 2016 (diffusa nel 2017) si legge: “Quanto al tema centrale, per il quale chiederò il confronto a tutti ma soprattutto a [consigliere]* vorrei soffermarmi, grazie al recuperato monitoraggio, sull’importanza dei numeri o dei c.d. dati statistici.⁷⁵” Il giorno successivo, il Presidente trasmette ai Consiglieri una bozza della Premessa alla Relazione annuale per il 2016 da presentare all’assemblea del Collegio notarile del 20 febbraio 2017, nella quale, oltre a considerazioni politiche sul tramonto del DDL concorrenza, si legge: “in questa relazione troverete più numeri rispetto al passato, approfittando del fatto che finalmente siamo tornati (grazie ad una scelta sofferta, per certi versi coraggiosa e, speriamo, apprezzata dai colleghi e, soprattutto, dall’AGCM) a disporre di alcuni dati economici forniti spontaneamente da tutti (ed è questo un dato di estrema soddisfazione per il Consiglio) ...”⁷⁶.

61. Nella Premessa alla Relazione per il 2016 effettivamente diffusa – quindi dopo l’avvio del presente procedimento –, il Consiglio richiama nuovamente (come per il 2015) la possibile riduzione dell’area di riserva delle attività notarili e afferma che “in questi due anni il notariato si è adoperato per far comprendere che l’iniziativa del Governo, introducendo competenze degli avvocati nel settore immobiliare ed eliminando il controllo notarile per alcuni atti societari, smontava dalle fondamenta il sistema di controlli imperniato sul notariato, con gravi rischi per la sicurezza dei traffici e dell’economia. Oggi (...) il disegno di legge concorrenza sembra diventato meno

⁷³ Cfr. ISP114, pag. 6.

⁷⁴ Cfr. ISP113, pagg. 11 e 12.

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

⁷⁵ Cfr. ISP63, email del 7 gennaio 2017 dal Presidente ai Consiglieri del CNM con oggetto “RELAZIONE 2017”.

⁷⁶ Cfr. ISP94, email dell’8 gennaio 2017, dal Presidente ai Consiglieri del CNM, con oggetto “relazione” e allegato “premesse rel2017.docx”.

prioritario nell'agenda dei lavori parlamentari. La questione però non appare definitivamente risolta e potrebbe tornare di attualità per questa e nuove iniziative governative o parlamentari. Ed allora l'armamentario argomentativo del notariato non potrà che essere riproposto con le stesse modalità e gli stessi contenuti utilizzati in questi frangenti⁷⁷.

Nel paragrafo relativo all'“Andamento economico del distretto”, il CNM dà conto dell'aumento dei repertori notarili rispetto all'anno precedente, evidenziando che “all'incremento repertoriale potrebbe non essere seguito un corrispondente e proporzionale incremento di fatturato e utile. Ma se il dato repertoriale complessivo è connotato da rigidità (i notai non possono aumentare la domanda dei loro servizi), si può lavorare con attenzione sui ricavi, sui costi e quindi sull'utile. Se a fronte di un incremento repertoriale non è corrisposto un incremento dell'utile, significa che qualcosa si è sbagliato o sul fronte dei costi o più probabilmente sul fronte dei ricavi”. Il paragrafo presenta dati aggregati sull'andamento del repertorio notarile dal 2009 al 2016, senza alcuna analisi sulla “sperequazione” tra i notai, riportata invece nelle precedenti Relazioni e anche nella versione in bozza⁷⁸.

E ancora, nella sezione della Relazione annuale dedicata ai Rapporti con l'Autorità, il CNM, dopo aver riassunto l'oggetto del presente procedimento e criticato la “indebita invasione di campo posta in essere dall'AGCM nel sindacare detta funzione, estranea alla competenza della medesima Autorità”, ha aggiunto di aver “sollecitato l'intervento del Ministro di Giustizia perché ribadisca la sua esclusiva autorità gerarchica sui Consigli Notarili nello svolgimento da parte degli stessi dello specifico compito di vigilanza ad essi attribuito dalla legge ed ha ricevuto la solidarietà di pressoché tutti i consigli notarili distrettuali. Il presidente Nazionale Lombardo, nella riunione dei Presidenti, svoltasi giovedì 2 febbraio ha posto il problema direttamente all'evidenza del Ministro che, non a caso, si chiama Guardasigilli⁷⁹”.

62. Infine, la Premessa alla “Relazione sull'attività del Consiglio per l'anno 2017”, del 15 febbraio 2018⁸⁰, prende le mosse dalla considerazione che “Sino all'anno scorso il Consiglio pensava di rivolgersi agli iscritti al Collegio, tutt'al più a qualche notaio di altro distretto, curioso ed interessato alla politica di categoria; oggi sappiamo invece che la relazione viene puntualmente inviata all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato da qualche collega del nostro distretto. (...) l'attività del Consiglio è stata in gran parte assorbita dalla gestione dell'istruttoria aperta l'11 gennaio 2017 dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (1803). In qualche modo potremmo dire che l'anno consiliare si è aperto proprio quell'11 gennaio e si è chiuso il 27 dicembre, con l'approvazione della legge di stabilità, quando il Parlamento, col parere favorevole del Governo e, ciò che più conta, del Ministro della Giustizia, ha finalmente affermato ciò che sembrava scontato e pienamente coerente ai principi, cioè che ‘Agli atti funzionali al promovimento del procedimento disciplinare si applica l'art. 8, comma 2, della legge 10 ottobre 1990, n. 287’. Il legislatore ha quindi doverosamente ribadito più che affermato che nell'esercizio dei poteri di vigilanza e disciplinare costituiscono una funzione pubblicistica, traducendo in norma positiva il principio scritto dalla Cassazione (...)” nella sentenza n. 9041/2016, che riconosce al potere di

⁷⁷ Cfr. DOC70, all.4.

⁷⁸ cfr. DOC70, all. 4, p. 8.

⁷⁹ Cfr. DOC70, all. 4, p. 8.

⁸⁰ Cfr. DOC286, all. 1.

vigilanza e disciplinare dei consigli notarili “*prerogative tipiche dei pubblici poteri*”, sottratte al vaglio *antitrust*.

63. Diversamente dalla struttura espositiva seguita nelle relazioni annuali precedentemente illustrate, la Relazione per il 2017 espone i risultati dell’analisi dell’“*Andamento economico del distretto*” alla fine (invece che nella parte iniziale) e riporta un aumento percentuale della media repertoriale distrettuale nel distretto di Milano in relazione a quella del 2016 in controtendenza rispetto al dato nazionale e regionale, calcolata su 562 notai e pari a un valore medio netto di 90.000 €. “*L’indice di perequazione non presenta variazioni significative. Di fatto c’è un leggero incremento dei notai sotto media (+1,09% rispetto al 2016)*”. Il paragrafo è completato da tabelle che, come nelle Relazioni sull’attività per gli anni precedenti, indica “*la ripartizione per fasce di repertorio*” in scaglioni percentuali (<50%, da 50% a 75%, da 75% a 100%, da 100% a 150%, da 150% a 200%, da 200% etc., fino a >400%) per concludere che: “*In conclusione, in merito all’andamento economico del distretto, non possiamo che rilevare come il dato repertoriale sia utile, ma evidentemente insufficiente per descrivere la situazione economica del notariato. Servirebbe conoscere altri numeri: il fatturato, l’utile, i costi per lavoro dipendente e per servizi informativi, il numero di dipendenti. Sono questi “numeri”, questi dati che il Consiglio Notarile chiedeva ed elaborava prima del contenzioso con l’AGCM. Noi siamo chiamati a vigilare sulla corretta applicazione dei principi deontologici e sul rigoroso rispetto della legge, anche fiscale. Una vigilanza che, per essere seria, non può prescindere dall’acquisire dati più approfonditi*”, in quanto “*conoscere i numeri, possedere il dato, è fondamentale anche per la difesa e il consolidamento del notariato come sistema, non certo per sostenere o nascondere comportamenti anticoncorrenziali*”.

64. Detta Relazione annuale presenta, infine, una nuova sezione, dedicata a “*I dati del mercato immobiliare*”, che costituisce il *core business* del notariato. Qui il CNM constata che alla crescita del mercato immobiliare, per trascrizioni e iscrizioni, “*non sia corrisposta una crescita degli onorari di repertorio anche perché non pare che sia diminuito il valore medio delle transazioni. Non saper spiegare i motivi di un dato così sorprendente è motivo di preoccupazione. Il notariato continua ad essere molto indietro nella capacità di aggregare ed elaborare i numeri di cui dispone. (...) In parte perché i dati economici degli studi, quelli per intenderci del monitoraggio, sono stati raccolti a singhiozzo e a macchia di leopardo, per una cultura del dato ancora poco diffusa ma soprattutto per l’ostilità dell’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato*”.

V.2. La richiesta di dati sull’attività economica dei notai del distretto

V.2.a. Il questionario inviato ai notai nel 2014

65. Al fine di sopperire alla lamentata mancanza di dati economici dei singoli notai, in un’adunanza del CNM di febbraio 2013 “*viene esaminato il problema del monitoraggio e viene dato mandato di verificare (...) l’opportunità di proseguire nella raccolta ed elaborazione dei dati*”, come risulta dal relativo verbale agli atti del procedimento⁸¹.

66. Con delibera del 6 maggio 2014, richiamati gli articoli 93 e 93-bis L.N. e l’art. 22 del codice deontologico sul dovere di collaborazione dei notai nei riguardi delle iniziative del Consiglio, il CNM ha disposto che i notai del distretto producano “*1. copia del repertorio relativo al mese di*

⁸¹ Cfr. ISP137 e ISP140, verbale in cui è riportata la discussione del CNM in ordine all’opportunità di proseguire l’attività di monitoraggio, pag. 2 (punto 2 del verbale).

novembre 2013 (se il notaio non fosse in esercizio in tale mese, si richiede il repertorio relativo al mese di marzo 2014); 2. copia di tutti gli atti soggetti a registrazione stipulati nello stesso periodo con le relative fatture; 3. un prospetto con l'indicazione degli atti soggetti a pubblicità immobiliare ricevuti nello stesso periodo con l'indicazione dei tempi di registrazione e di esecuzione delle formalità di trascrizione/iscrizione, redatto compilando il modulo excel allegato alla richiesta”⁸².

67. In una bozza di lettera di giugno 2014 da allegare in occasione dell'invio del questionario 2014 ai notai del distretto, il CNM ha spiegato che nell'attuale contesto economico, caratterizzato da una “crisi economica ... [che] ha drammaticamente ridotto la redditività dell'attività notarile” e dalla “liberalizzazione tariffaria ... [che] ha reso il costo della prestazione una variabile utilizzabile dai singoli notai per cercare di sviluppare la propria attività”, l'attività del distretto notarile non può essere svolta “...senza tener conto che coloro che operano al suo interno, i notai appunto, sono soggetti in forte competizione tra loro, che utilizzano le leve della concorrenza per cercare di ricavare dalla propria attività la maggior redditività possibile, organizzando le proprie strutture in totale autonomia ed indipendenza secondo logiche determinate in autonomia e libertà e ciò sapendo che lo sviluppo della propria attività in un mercato tendenzialmente rigido provoca una contrazione dei volumi degli altri notai”⁸³.

A fronte delle nuove sfide, il CNM “che dalla legge si vede affidare il compito di vigilare alla conservazione del decoro nell'esercizio della professione, e nella condotta dei notai iscritti presso il medesimo, ed alla esatta osservanza dei loro doveri non può abdicare alla conoscenza delle dinamiche economiche del distretto e dei singoli notai, per cercare di prevenire situazioni non conformi alla legge ad ai principi deontologici, nel rispetto della libertà organizzativa di ciascun notaio anche volta ad offrire servizi con modalità e costi concorrenziali. Per questo motivo il Consiglio Notarile, dopo una breve interruzione, ha deciso di riprendere l'attività di monitoraggio attraverso la somministrazione del questionario che ti alleghiamo”⁸⁴.

La bozza di lettera prosegue evidenziando che: “Dopo un attento esame dei questionari inviati in passato abbiamo deciso di focalizzare le richieste su dati che, oltre a fornire indici di valutazione dell'andamento economico del distretto, possano essere utili per mettere in luce: [1] Anomalie che possano segnalare rischi nella gestione di somme affidate da terzi e ciò anche in relazione alla prossima entrata in vigore del regolamento sul deposito prezzo; [2] Anomalie nei tempi di esecuzione delle formalità immobiliari che possano impattare sulla -sinistrosità e quindi sui costi assicurativi; [3] Anomalie che possano essere indicative di una attività svolta in modo non rispettoso del principio della personalità della prestazione attraverso un'eccessiva delega a terzi. Sono certo che, comprendendo gli interessi generali, di categoria e di sistema, ci fornirete risposte tempestive e complete ai questionari inviati”.

⁸² Cfr. ISP142. In particolare, nella suddetta delibera il CNM, richiamati gli articoli 93 e 93-bis L.N. e l'art. 22 del codice deontologico, delibera l'invio della circolare, in considerazione della “importanza di vigilare, nell'interesse della sicurezza dei traffici giuridici, sul rigoroso rispetto della tempestività degli adempimenti di trascrizione/iscrizione degli atti ai sensi dell'art. 2671 c.c., nonché sul corretto adempimento degli oneri di registrazione degli atti e sul rispetto della normativa fiscale dettata al riguardo e tenuto conto della necessità di prevenire eventuali violazioni”, pag. 4, (punto 4).

⁸³ Cfr. ISP29, ISP125 e ISP126. Come comunicato dal CNM in data 19 ottobre 2017, si tratta di una lettera di accompagnamento al questionario 2014, cfr. DOC198.

⁸⁴ Cfr. ISP29.

68. Nella circolare effettivamente inviata ai notai del distretto il 30 luglio 2014, il CNM ha poi scelto di non declinare affatto gli obiettivi perseguiti con la raccolta dei dati deliberata. La circolare, infatti, presenta un testo più scarno, in cui si legge *“il Consiglio, nell’ambito dell’attività di vigilanza, ha deliberato di ‘effettuare una verifica presso gli iscritti al Collegio Notarile di Milano chiedendo di produrre, esclusivamente con modalità informatica’*, entro un termine compreso tra il 15 settembre e il 9 ottobre 2014:

- copia del repertorio relativo al mese di giugno 2014 (o di marzo 2014);
- copia di tutti gli atti soggetti a registrazione stipulati nello stesso periodo con le relative fatture;
- un prospetto (in formato *excel*) con l’indicazione dei tempi di registrazione e di esecuzione delle formalità di trascrizione/iscrizione⁸⁵.

69. Alcune *email* in atti scambiate all’interno del CNM successivamente all’invio del questionario 2014, monitorano il livello di riscontro alla richiesta di tali dati da parte dei notai del distretto, sollecitando quelli mancanti o incompleti⁸⁶.

70. Riguardo alla suddetta iniziativa, nella Relazione per il 2014 (adottata nel 2015), il Consiglio ha sottolineato che *“il dato più importante che emerge dal monitoraggio è che tutti i notai del distretto, senza eccezioni, hanno fornito, e tempestivamente, i documenti e i dati richiesti. I comprensibili mugugni per un ulteriore carico di lavoro hanno ceduto allo spirito di squadra. Nella puntuale collaborazione dimostrata il Consiglio crede di poter leggere il sostegno del Collegio a un’attività di vigilanza sempre più penetrante che consenta di prevenire, modificare, piuttosto che sanzionare comportamenti singoli che possano minare la credibilità e affidabilità del notariato”*.

Il CNM prosegue, inoltre, sottolineando che *“la documentazione contabile fornita dai notai è invece valutata sotto il profilo della corretta fatturazione delle somme incassate, sul presupposto della insindacabilità dei compensi esposti e liberamente contrattati con i clienti”*. Il Consiglio aggiunge, infine, di dover *“vigilare affinché la concorrenza tra notai si svolga nell’ambito della liceità. E non è lecita la concorrenza di coloro che “scolonnano” parte dei compensi dalla voce onorari alla voce anticipazioni. Se un notaio espone onorari per 900 euro e quantifica poi per ispezioni 200 euro in più rispetto a quanto pagato a tale titolo, percepisce un netto pari al notaio che per lo stesso atto espone anticipazioni corrette e onorari di 1.366 euro”* ⁸⁷.

71. Relativamente al *“Sistematico inserimento in fattura di somme ingiustificatamente attribuite ad anticipazioni”*, il CNM, nella successiva Relazione per il 2015 (diffusa nel 2016), riporta il caso di un notaio che in tal modo *“a giudizio del Consiglio, ha posto in essere non solo un comportamento scorretto sul piano fiscale, ma anche facendo ai colleghi illecita concorrenza, nel senso di far percepire alla clientela un minore costo del proprio onorario rispetto a quello esposto da colleghi che attuano una corretta separazione fra anticipazioni e compensi”*⁸⁸.

⁸⁵ Cfr. ISP19, ISP20 e DOC21 all. 6.

⁸⁶ Cfr. ISP17.

⁸⁷ Cfr. ISP113, pag. 13 e 14.

⁸⁸ Cfr. ISP114, pag. da 15 e 16.

V.2.b. Il questionario inviato ai notai nel 2015

72. In materia di vigilanza dei tempi di trascrizione e iscrizione degli atti notarili, risulta che il CNM, nell'adunanza del 31 marzo 2015, ha deliberato di richiedere ai notai del distretto di trasmettere *“un prospetto relativo agli atti soggetti a pubblicità immobiliare ricevuti nel mese di marzo 2015, con l'indicazione dei tempi di registrazione e di esecuzione delle formalità di trascrizione/iscrizione, redatto compilando il modulo excel allegato alla richiesta”*⁸⁹. La decisione è stata assunta ai sensi degli articoli 93 e 93-bis L.N., nonché degli articoli 22 e 44 del codice deontologico, *“considerata l'importanza, nell'interesse della sicurezza dei traffici giuridici, di vigilare sul rigoroso rispetto della tempestività degli adempimenti di trascrizione/iscrizione degli atti ai sensi dell'art. 2671 c.c.”*.

73. La delibera si è tradotta nella comunicazione del 23 aprile 2015, con cui il CNM ha richiesto ai notai di produrre, in formato *excel*, un prospetto contenente i dati di cui sopra relativi al mese di marzo 2015⁹⁰. Risulta, inoltre, agli atti un elenco di *“notai mancanti”*⁹¹.

74. I dati raccolti sono stati commentati nel paragrafo dedicato alla *“Attività di vigilanza”* della *“Relazione sull'attività del Consiglio per l'anno 2015”*⁹², dove il CNM rileva che *“tempo medio di trascrizione dei 504 notai del distretto considerati, nel mese di mar 2015, è stato di 8,075 giorni (8,6 giorni nel 2014). Circa il 53% (58% nel 2014) dei notai è sotto la media e circa l'87% (come nel 2014) dei notai ha un tempo medio di trascrizione di 15 giorni”*.

V.2.c. Il questionario inviato ai notai nel 2016

75. Successivamente, nei primi mesi del 2016, il CNM si è determinato a richiedere a tutti i notai vigilati dati sensibili ancor più dettagliati e approfonditi sull'attività economica e sull'organizzazione dei notai del distretto, relativi non più a un solo mese, ma all'intero anno 2015. In particolare, in un verbale del 1° marzo 2016 risulta essere stato esaminato l'*“andamento dell'assemblea annuale del Collegio notarile di Milano tenutasi lo scorso 27 febbraio”* e, in considerazione della *“volontà emersa in sede assembleare”*, viene deliberato *“... di effettuare un sondaggio nel Collegio sulla disponibilità dei colleghi a fornire i dati economici degli studi anche al fine di monitorare la propria regolarità fiscale e contributiva. La discussione prosegue con una prima valutazione dei dati che potrebbero essere chiesti e viene dato mandato ai consiglieri (...) di predisporre lo schema di monitoraggio da inviare ai colleghi”*⁹³.

76. Nelle successive adunanze di maggio 2016, il CNM ha formulato alcune osservazioni in merito ad una prima bozza di questionario da sottoporre ai notai del distretto⁹⁴ e nell'adunanza del 17 maggio 2016 *“... considerata l'importanza di conoscere i dati economici degli studi dei notai al fine di poter svolgere la dovuta attività di vigilanza, prosegue nella valutazione del contenuto di una approfondita indagine di monitoraggio”*⁹⁵.

⁸⁹ Cfr. ISP154, verbale n. 14 del 31 marzo 2015.

⁹⁰ Cfr. ISP33, ISP34 e DOC21 all. 7.

⁹¹ Cfr. ISP36.

⁹² Cfr. ISP114, pag. 8.

⁹³ Cfr. ISP164, verbale n. 8 del 1° marzo 2016, pag. 2.

⁹⁴ Cfr. ISP165, verbale n. 16 del 3 maggio 2016, pag. 5.

⁹⁵ Cfr. ISP166, verbale n. 18 del 17 maggio 2016, pag. 3.

77. La documentazione acquisita nel corso dell'ispezione dà conto dell'attività preparatoria del questionario. Così in un messaggio del 3 luglio 2016 avente ad oggetto "*Delibera vigilanza informativa (ex monitoraggio)*", un consigliere suggerisce delle modifiche (poi recepite) al testo della delibera e al questionario⁹⁶. Nella *email* di risposta del 4 luglio 2016, un consigliere rileva l'incoerenza tra quanto è stato deliberato, ossia il controllo dei tempi di trascrizione, e il contenuto del questionario di vigilanza con cui vengono richiesti i dati economici degli studi notarili. Si legge, infatti, nel testo dell'*email*: "[...] *mi pare però che deliberare di chiedere i dati di trascrizione e mandare un modulo di monitoraggio con dati economici e chiedendo certificato di regolarità fiscale (??) non sia forse coerentissimo...ne parliamo domani*"⁹⁷.

78. Nell'adunanza del 5 luglio 2016, il Consiglio "*delibera all'unanimità di effettuare una verifica presso i notai iscritti al Collegio notarile di Milano chiedendo di produrre, esclusivamente con modalità informatica, un modello che verrà elaborato a cura del consigliere (...). Tale modello sarà approvato dal Consiglio prima di essere diffuso al Collegio per la raccolta dei dati relativi all'attività esercitata nell'anno 2015*"⁹⁸. Anche la nuova richiesta di informazioni viene giustificata richiamando i poteri di vigilanza affidati al Consiglio dalla L.N., segnatamente gli articoli 93 e 93-bis, nonché gli obblighi deontologici in capo ai notai previsti dagli articoli 12, 22 e 44 del codice⁹⁹. Infine, nell'adunanza del 13 settembre 2016 il CNM ha approvato "*la bozza del prospetto da inviare ai notai del Collegio per poter svolgere l'attività di vigilanza ...*"¹⁰⁰.

79. Con il questionario denominato "*Attività di Vigilanza Informativa 2015*", inviato il 21 settembre 2016, il CNM ha richiesto ai notai del distretto dati estremamente dettagliati sulla loro attività e sulla loro organizzazione¹⁰¹. In tale questionario, riferito all'intero anno 2015, viene espressamente richiesto di fornire dati e informazioni circa:

- il numero di anni di esercizio, se l'attività si è protratta per tutto l'anno, il numero di addetti (anche dell'ufficio secondario) comprensivo di dipendenti e collaboratori diversi da quelli esterni (domande 1, 2, 3);
- se il notaio è delegato alle esecuzioni immobiliari;
- in caso di associazione, la sede dell'associazione, i nomi di tutti gli associati nel corso dell'anno, con l'indicazione della percentuale di partecipazione agli utili dell'associazione di ciascun associato (domanda 4);

⁹⁶ Vedi ad esempio ISP70 *email* del 3 luglio 2016 inviata da un consigliere con correzioni al testo della delibera da adottare il successivo 5 luglio 2016.

⁹⁷ Cfr. ISP84.

⁹⁸ Cfr. ISP168, verbale n. 25 del 5 luglio 2016, pag. 3.

⁹⁹ Nel verbale risulta in particolare che "*in tale attività di vigilanza non si possa prescindere dall'esame delle modalità di attribuzione di incarichi a terzi, del contenuto degli stessi e del compenso corrisposto e ciò al fine di verificare se il notaio – delegando a terzi alcuni adempimenti – ometta di interessarsi delle attività preparatorie e successive alla stipula necessarie ad assicurare la serietà e la certezza degli effetti tipici dell'atto e del risultato perseguito*". Nel verbale viene altresì rilevato che l'attività di vigilanza è anche necessaria "*nell'interesse della sicurezza dei traffici giuridici, sul rigoroso rispetto della tempestività degli adempimenti di trascrizione/iscrizione degli atti ai sensi dell'art. 2671 c.c., nonché sul corretto adempimento degli oneri di registrazione degli atti e sul rispetto della normativa fiscale dettata al riguardo e tenuto conto della necessità di prevenire eventuali violazioni*", cfr. ISP168, citato, pag. 3.

¹⁰⁰ Cfr. ISP170, verbale n. 31 del 13 settembre 2016, pag. 3.

¹⁰¹ Cfr. ISP50, ISP51, ISP47.

- in caso di ricorso a società di servizi, la denominazione della società e la sua sede, se il notaio o i notai associati hanno il controllo diretto o indiretto (tramite propri familiari) di tale società, il numero di addetti della società applicati allo studio notarile, i compensi versati alla società per prestazioni dell'anno (domande da 6 a 10);
- se vi è un ufficio secondario, la sede dell'ufficio, il numero di anni in cui è stato aperto e il numero di addetti, dipendenti e collaboratori diversi da quelli esterni (domande 11 e 12);
- l'importo complessivo degli onorari repertoriali, riferiti agli atti conservati, rilasciati ed esenti, desunti dal repertorio degli atti tra vivi, nonché il numero complessivo degli atti iscritti a repertorio suddivisi tra atti conservati, rilasciati ed esenti (domande 13 e 14);
- per quanto riguarda la sede, il numero complessivo degli atti soggetti a registrazione e l'onorario di repertorio (15 e 16);
- nel caso in cui siano stati eseguiti più di 20 atti in un unico Comune, il numero e l'onorario di repertorio relativi ad atti soggetti a registrazione per ciascun Comune del distretto di Milano e per ciascun Comune appartenente al territorio di altro distretto di Corte d'Appello (domande 17 e 19);
- numero e onorario di repertorio relativi ad atti soggetti a registrazione ricevuti o autenticati in ciascuno degli altri distretti appartenenti alla Corte d'Appello (domanda 18);
- nel caso in cui siano stati eseguiti più di 200 atti nel settore autoveicoli, il numero e gli onorari repertoriali percepiti per il passaggio di autoveicoli (domanda 20);
- il numero e gli onorari repertoriali percepiti per i protesti e il numero delle certificazioni *ex art. 567 c.p.c.*

80. Il questionario effettua anche uno *screening* dei costi e dei ricavi dei notai attivi nel distretto, richiedendo loro di fornire:

- le generalità delle società di servizi (esclusa Notartel e quelle di cui ai precedenti punti), dei collaboratori (anche dipendenti) e i compensi loro corrisposti (domanda 23),
- le spese di gestione di studio così specificate:
- operazioni passive IVA (importo totale dei compensi corrisposti a terzi e a fornitori per prestazioni soggette ad IVA, al netto dell'imposta),
- spese per lavoro dipendente (importo totale delle spese per prestazioni di lavoro dipendente e assimilato),
- canoni di locazione non soggetti ad IVA (importo totale delle spese di locazione di immobili ove viene svolta l'attività),
- compensi a terzi non soggetti ad IVA (domande 24, 25, 26 e 27);
- il fatturato complessivo dello studio notarile (il totale delle operazioni attive, al netto dell'IVA, ricavato dalle dichiarazioni IV) (domanda 28).

In caso di studi associati, viene richiesto di indicare il numero/valore corrispondente alla quota di competenza di ciascun associato.

81. Solo nella parte finale del questionario vi è un campo dedicato a domande sui "*tempi medi degli adempimenti (mese di novembre 2015)*". In particolare, nel questionario viene chiesto di inserire i seguenti due dati:

- il tempo medio in giorni che intercorre tra la stipula dell'atto e l'effettuazione dell'adempimento nel mese indicato;
- il numero medio di giorni per la "*iscrizione atti costitutivi società di capitali*", facendo riferimento alla data di protocollazione (domande 29 e 30).

82. Da ultimo, il questionario riporta una sezione dove, al fine di avere le informazioni in merito alla “Regolarità fiscale e contributiva” di ogni singolo notaio, viene chiesto di barrare la risposta (“sì” oppure “no”) in corrispondenza delle seguenti informazioni: “Imposte dirette sino all’anno di riferimento 2014”, “IVA sino ultima scadenza”, “contributi previdenziali sino all’ultima scadenza”.

83. Agli atti del procedimento risultano copie di “Questionari” inviati dai notai non completamente compilati¹⁰², nonché copie dei messaggi *email* di sollecito con cui il CNM invita al completamento dei questionari¹⁰³ ovvero alla loro compilazione e restituzione¹⁰⁴. È stato altresì rinvenuto un appunto manoscritto con, tra l’altro, l’indicazione del numero di notai che non avevano compilato talune voci del questionario¹⁰⁵. Inoltre, è stata acquisita copia delle raccomandate, inviate il 1° dicembre 2016 dal Presidente a taluni notai del distretto volte ad ottenere la trasmissione del questionario¹⁰⁶. Un messaggio di sollecito a firma del Presidente del CNM risulta essere stato inviato a tutti i notai del distretto il 12 ottobre 2016, ossia a metà della scadenza del termine per la presentazione dei questionari compilati¹⁰⁷.

L’attività di raccolta dei dati, iniziata a seguito di una lunga fase preparatoria con la comunicazione del CNM a tutti i notai del distretto il 21 settembre 2016, si è conclusa agli inizi di dicembre 2016 e, da quanto emerge dalla documentazione ispettiva, tutti i questionari distribuiti (498) sono stati compilati e restituiti¹⁰⁸.

V.3. Le attività di elaborazione dei dati raccolti con i questionari 2014 e 2016

V.3.a. Il questionario 2014

L’elaborazione dei dati acquisiti con il questionario 2014

84. Dalle evidenze agli atti, risulta che il Consiglio ha in più occasioni valutato le modalità con cui meglio organizzare il complesso di informazioni raccolte dopo l’invio della circolare del 30 luglio 2014, descritta in precedenza. In uno scambio di *email* tra il Presidente e i Consiglieri del CNM di settembre 2014, avente ad oggetto “Monitoraggio”, si valuta come estrapolare i dati relativi ai tempi medi di esecuzione delle formalità di trascrizione e iscrizione degli atti. In particolare, i consiglieri

¹⁰² Cfr. ISP10 e ISP15.

¹⁰³ Cfr. ISP8 (“Buongiorno, trasmetto nuovamente il modello completo con i dati mancanti”), ISP9 (“Buongiorno abbiamo provveduto alla correzione del modulo di cui in oggetto come da Sua richiesta”), ISP11 (il CNM scrive; “[...] dall’esame del modulo inviatoci, che le ritorniamo in copia, risultano omessi i dati riferiti ai punti 13-14 Onorario e n. atti conservati, rilasciati ed esenti riferiti a tutta l’attività esercitata nell’anno 2015. La preghiamo cortesemente di completare il modulo e ritrasmetterlo a questo indirizzo”, a cui il notaio interessato risponde: “[...] rinvio modello di vigilanza di cui in oggetto Cordiali saluti [...]”), ISP13 (il CNM dopo aver precisato di non poter accettare questionari in formato non digitale scrive: “[...] Il modulo manuale pervenuto inoltre non contiene l’indicazione del Comune del Distretto dove sono stati stipulati gli atti e al punto 28 l’indicazione del fatturato. Restiamo in attesa di ricevere il modulo corretto”, a cui il notaio interessato dalla verifica risponde: “[...] sono ovviamente disponibile a fare quanto richiesto [...]”).

¹⁰⁴ ISP17.

¹⁰⁵ ISP59.

¹⁰⁶ Cfr. ISP38, ISP39, ISP40, ISP41, ISP42, ISP43. Tali documenti ricopiano il modello di una precedente lettera inviata dal Presidente del CNM nel 2011 per sollecitare la restituzione dei modelli relativi all’attività di monitoraggio svolta nel 2010, cfr. ISP44.

¹⁰⁷ Cfr. ISP51 (“Egregio Collega, ti ricordiamo che entro e non oltre il 31 ottobre 2016 dovrà essere inviato via email all’indirizzo segreteria@consigionotarilemilano.it il modello già inviato in data 21 settembre, prot. n. 0003730, da compilare informaticamente secondo le istruzioni precedentemente comunicate e che, per comodità, viene ulteriormente allegato alla presente”).

¹⁰⁸ Cfr. ISP61.

si chiedono se possa essere utile il dato semplice fornito da ciascun notaio oppure “*se invece bisogna fare un controllo incrociando anche il repertorio e/o gli atti*”; da altro scambio di *email* di novembre 2014 si discute se sia possibile ottenere una media dei tempi di esecuzione delle formalità calcolata sugli atti ricevuti dai notai anziché sul numero dei notai¹⁰⁹.

85. I suddetti dati sono, poi, stati raccolti dal Consiglio in una serie di tabelle in formato *excel* agli atti del procedimento, che contengono informazioni sulla “*natura dell’atto*” (mutuo, vendita, donazione, ecc.), sulla “*natura della formalità*” (trascrizione, iscrizione, registrazione) e sui “*gg. impiegati per la formalità*”¹¹⁰.

86. Altre tabelle mostrano, accanto all’elenco nominativo dei notai del distretto, il “*N. ATTF*” soggetti a pubblicità immobiliare ricevuti da ciascun notaio nel periodo indicato nel questionario (giugno o marzo 2014) e i “*Media gg. formalità*”¹¹¹, cioè il numero medio di giorni impiegati per eseguire le formalità¹¹².

In particolare, in due documenti acquisiti in ispezione vi è una tabella in cui sono evidenziati – in verde – i notai che hanno ricevuto un “*N. ATTF*” maggiore a 100 e – in rosso – i notai con una “*Media gg. formalità*” superiore a 20 giorni; una seconda tabella riporta l’elenco dei notai del distretto ordinato in funzione crescente del numero di atti ricevuti, con il relativo grafico e una terza tabella riporta l’elenco dei notai del distretto ordinato in funzione crescente della “*Media gg. formalità*”, con il relativo grafico¹¹³.

87. La Tabella 1 – qui predisposta riprendendo i dati contenuti nei documenti ispettivi sopra descritti – riporta in due distinte sezioni l’elenco dei notai che hanno registrato un numero di atti superiore a 100 (Sezione 1) e l’elenco dei notai che hanno registrato una “*Media gg. formalità*” maggiore di 20 (Sezione2)¹¹⁴; i dati di seguito riportati sono quelli elaborati dal CNM nella documentazione ispettiva sopra illustrata.

Tabella 1- Elenco dei notai che in risposta alla circolare del 30 luglio 2014 hanno dichiarato N. Atti>100 e dei notai che hanno dichiarato “Media gg. formalità” >20

Tabella 1- Elenco dei notai che in risposta alla circolare del 30 luglio 2014 hanno dichiarato N. Atti>100 e dei notai che hanno dichiarato “Media gg. formalità” >20

¹⁰⁹ Cfr. da ISP115, ISP117.

¹¹⁰ Cfr. ISP21, ISP23 e ISP24.

¹¹¹ Dove le medie sono “*calcolate sugli atti soggetti a pubblicità immobiliare*”.

¹¹² Cfr. ISP25 e ISP27 e verbale dell’audizione del CNM del 19 settembre 2017, DOC183, pag. 8.

¹¹³ Cfr. ISP26 e ISP28. Un’altra tabella, aggiunge una quarta colonna con evidenziati i notai che sono stati soggetti a precedenti disciplinari, cfr. ISP30.

¹¹⁴ Dati presi dai documento ISP28.

Sezione 1

Notaio	<i>“Media gg. formalità”</i>	N. Atti (>100)
Notaio segnalante 1	12,8	[250-300]
[omissis] 2	5,4	[150-200]
[omissis] 3	8,2	[150-200]
[omissis] 4	6,4	[100-150]
[omissis] 5	2,2	[100-150]
[omissis] 6	6	[100-150]
[omissis] 7	4	[100-150]
[omissis] 8	14,5	[100-150]
[omissis] 9	6,8	[100-150]
[omissis] 10	7,3	[100-150]

Sezione 2

Notaio	“Media gg. formalità” (>20)	N. Atti
[omissis] 11	20,2	[1-50]
[omissis] 12	20,3	[1-50]
[omissis] 13	20,5	[1-50]
[omissis] 14	20,9	[1-50]
[omissis] 15	21,1	[1-50]
[omissis] 16	21,2	[50-100]
[omissis] 17	21,4	[1-50]
[omissis] 18	21,7	[1-50]
[omissis] 19	21,9	[1-50]
[omissis] 20	22,6	[1-50]
[omissis] 21	23	[1-50]
[omissis] 22	23,7	[50-100]
[omissis] 23	23,7	[1-50]
[omissis] 24	24,5	[1-50]
[omissis] 25	24,7	[1-50]
[omissis] 26	24,9	[50-100]
[omissis] 27	25	[1-50]
[omissis] 28	25,4	[1-50]
[omissis] 29	26,4	[1-50]
[omissis] 30	27	[1-50]
[omissis] 31	27	[50-100]
[omissis] 32	27,2	[1-50]
[omissis] 33	27,4	[1-50]
[omissis] 34	28,7	[1-50]
[omissis] 35	28,8	[1-50]
MEDIA DISTRETTO¹¹⁵	8,88	23

88. La Tabella 1 riporta anche il valore medio del distretto del “N. ATTI” pari a 23 atti e il valore medio del distretto dell’indice “*Media gg. formalità*” pari a 8,8 giorni, sempre elaborati dal CNM.

¹¹⁵ Cfr. ISP28.

Dalla Tabella emerge che solo 10 notai del distretto (dei 463 che hanno risposto al questionario) hanno stipulato, nel periodo di riferimento, un numero di atti superiore a 100. Inoltre, 8 notai del distretto diversi dai precedenti hanno una “*Media gg. formalità*” addirittura superiore a 25 giorni; considerato che si tratta di un valore medio, è assai probabile che alcuni atti riferiti ai suddetti notai siano stati trascritti/registrati oltre i 30 giorni previsti dalla legge. In ogni caso, nonostante i suddetti notai si collochino ben al di sopra dei tempi medi di trascrizione auspicati dal CNM, non risulta che siano stati destinatari di richiami o di altre iniziative da parte del Consiglio, specificamente dovute ai tempi di esecuzione delle formalità, come si vedrà di seguito.

89. Da un’attenta lettura della Tabella 1 non risulta esservi una correlazione positiva fra la “*Media gg. formalità*” e il “*N ATTP*” dei notai. Anzi, tali dati mostrano che l’andamento della “*Media gg. formalità*” dei notai sia piuttosto indipendente dall’andamento del “*N ATTP*” dei notai. A titolo esemplificativo, i notai con la “*Media gg. formalità*” più elevata del distretto (oltre 28 giorni) sono anche quelli che, nel periodo di riferimento, presentano un numero di atti molto esiguo.

Lo stesso CNM, nella citata “*Relazione sull’attività del Consiglio per l’anno 2014*”, a commento di un grafico elaborato nella parte dedicata alla “*Attività di vigilanza*” sui dati relativi “*al numero di atti nel mese di giugno 2014*” e “*ai giorni medi di trascrizione*”, evidenzia come “*il tempo medio di trascrizione non sia influenzato dal numero di atti stipulati: tutti i notai che nel mese di giugno 2014 hanno stipulato più di 100 atti hanno un tempo medio di trascrizione inferiore a 20 giorni*”¹¹⁶.

90. I dati raccolti ad esito della richiesta di informazioni del 2014 e le elaborazioni da questi ricavate sono state oggetto di esame in diverse adunanze del CNM in cui si è discusso del loro possibile utilizzo. Si noti che, come risulta dall’ordine del giorno dei verbali agli atti del procedimento, la questione concernente i “*risultati del monitoraggio*”¹¹⁷ è sempre stata trattata come punto specifico, riconoscendogli, dunque, anche sul piano formale, autonomia rispetto all’attività di vigilanza ordinaria, indicata, sempre all’ordine del giorno, come “*Attività di vigilanza e relazione su esposti*”.

L’utilizzo dei dati acquisiti con il questionario 2014: le “brevi relazioni” e le audizioni dei notai monitorati

91. L’utilizzo delle informazioni raccolte nel 2014 viene discusso dal Consiglio in una riunione di ottobre 2014 in cui, come risulta dal relativo verbale, si dà atto che è iniziato l’esame dei primi dati raccolti con il questionario 2014¹¹⁸, mentre in un successivo verbale di novembre 2014 si dà atto che il CNM sta valutando “*le linee guida ed i possibili provvedimenti da assumere*” e delibera che “*per ogni notaio verrà predisposta una breve relazione da archiviare telematicamente in ordine alfabetico*”¹¹⁹.

¹¹⁶ Cfr. ISP113, pag. 13.

¹¹⁷ Cfr., rispettivamente, i verbali con un punto all’ordine del giorno per l’attività di monitoraggio, indicato con termini quali ad esempio la “*Decisione in ordine al monitoraggio*”, la “*Decisione in ordine alla vigilanza informativa*”, la “*Approvazione del questionario per il monitoraggio*”, la “*Determinazione dei criteri per la verifica dei dati risultanti dal monitoraggio*”, lo “*Esame dei dati del monitoraggio del notaio*”, lo “*Esame dei dati del monitoraggio*” etc., del 3 maggio 2016 (ISP165), del 13 settembre 2016 (ISP170), del 21 ottobre 2014 (ISP146) e del 18 novembre 2014 (ISP147), del 25 novembre 2014 (ISP148), del 9 e del 16 dicembre 2014 e del 20 gennaio 2015 e del 21 aprile 2015 (ISP149, ISP150 e ISP152, ISP155).

¹¹⁸ Cfr. ISP146, verbale n. 40 del 28 ottobre 2014, pag. 3. L’attività di *reporting* basata sui dati forniti da ciascun notaio del distretto continua anche nelle riunioni successive del CNM si vedano *ex multis* ISP147, ISP148, ISP150, ISP152.

¹¹⁹ Cfr. ISP148, verbale n. 45 del 25 novembre 2014, pag. 3.

92. Come risulta da uno scambio di *email* tra i consiglieri di fine novembre 2014, la “breve relazione” da redigere per ogni notaio del distretto dovrebbe essere basata su uno schema del seguente tipo: “*Il consigliere incaricato comunica di avere completato l’esame dei documenti del monitoraggio prodotti dal notaio [omissis] e svolge una breve relazione.*”

- 1) *Quanto ai tempi di trascrizione che, con una media di xy giorni lavorativi ...*
- 2) *Quanto alle fatture come esse*
- 3) *Quanto agli aspetti più generali rileva*

Il consiglio, preso atto della relazione,

Delibera

Di rinviare ogni decisione a quando saranno stati esaminati i documenti prodotti da un congruo numero di notai”.

Nella citata *email* vi è l’invito ai consiglieri, in caso di condivisione dello schema proposto, a utilizzarlo “*inviandolo in bozza prima delle riunioni in modo da velocizzare la parte collegiale della verifica*”¹²⁰.

93. In effetti, per ogni notaio del Collegio risulta essere stata redatta dai consiglieri incaricati una “breve relazione” confluita in un unico documento da sottoporre a valutazione collegiale¹²¹.

94. In una bozza di verbale del CNM del 9 luglio 2015 sono riportate le “brevi relazioni” fatte per ciascun notaio dai consiglieri incaricati, i quali, dopo aver “completato l’esame a campione dei documenti di monitoraggio prodotti”, danno conto dei “tempi medi di trascrizione”, dell’eventuale ricorso a mediatori, del luogo o dei luoghi di stipula degli atti, della tipologia di atti prevalentemente stipulata dal notaio, comunicando altresì i risultati emersi dalla verifica delle fatture e dei relativi compensi ivi indicati¹²².

95. Dalla lettura di tali relazioni emerge che, rispetto ai tempi di trascrizione, i consiglieri si limitano ad annotare se i notai esaminati si collocano al di sopra, in linea o al di sotto della media del distretto (8,8 giorni); in particolare, risultano numerosi casi di notai con tempi di trascrizione significativamente superiori alla media (spesso anche maggiori di 20 giorni)¹²³.

96. Al contempo, specifico rilievo viene attribuito al dato concernente gli onorari/prezzi praticati dai notai alla clientela.

Ad esempio, in una “breve relazione” del consigliere incaricato relativa ad un notaio del distretto, allegata ad una *email* del 31 marzo 2015, si afferma che “1) *Quanto ai tempi di trascrizione, con una media di 18,6 giorni lavorativi, si pongono leggermente al di sopra della media del Distretto. I tempi sono sempre compresi fra 15 e 22 giorni lavorativi. Non ci sono atti trascritti fuori termine.* 2) *Quanto alle fatture rileva che le anticipazioni sono espone in forma sintetica ma che gli importi sono risultati tutti corretti. (...). Gli onorari si collocano in una fascia che si può ritenere adeguata ai fini di assicurare una congrua remunerazione del lavoro svolto e risultano generalmente proporzionati al valore degli atti (...)*”¹²⁴.

¹²⁰ Cfr. ISP116.

¹²¹ Cfr. ISP127, ISP129, ISP130.

¹²² Cfr. ISP22 e anche ISP32 (per il modello di “breve relazione” non compilata con i dati dei singoli notai).

¹²³ Cfr. ISP22.

¹²⁴ Cfr. ISP129 e ISP130.

97. In altre “*brevi relazioni*” si legge che “*gli onorari degli atti immobiliari oscillano, per la maggior parte, fra i 900 e i 1.200 euro, indipendentemente dal valore degli atti ...*” o ancora che “*gli onorari sono certe volte eccessivamente bassi (sempre circa meno di 500 euro per le cv e 50 euro per le procure generali ...) ...*” o che “*... gli onorari dei due atti sono identici al centesimo, come se fossero stati ottenuti dimezzando un importo totale forfettario. Per tali atti gli importi risultano particolarmente bassi in relazione al valore dei beni, gli onorari relativi agli atti societari sono invece in linea con gli importi ritenuti congrui ai fini di una ragionevole redditività dello studio*” o ancora che “*... tutte le anticipazioni sono corrette, gli onorari sono a volte bassi*” oppure che “*le visure non sono esposte fra le anticipazioni e quindi sono da ricompandersi fra gli onorari, che oscillano fra i 900 e i 1.100 euro...*”¹²⁵.

98. L’assenza di attenzione ai tempi di trascrizione rilevati con il questionario 2014 emerge anche dall’analisi dei verbali delle adunanze del CNM agli atti del procedimento. Significativo il fatto che rispetto agli 8 notai che hanno registrato una “*Media gg. formalità*” superiore a 25 giorni (cfr. Tabella 1), da un verbale di dicembre 2014 risulta che il Consiglio, in sede di adunanza, dopo avere esaminato i dati di 3 di essi (notai 28, 30, 31 della Tabella 1, rispettivamente con 25,4, 27 e 27 giorni), per il solo notaio 28 ne delibera la convocazione in audizione, ma non per i tempi di trascrizione, bensì in quanto, dai dati emersi dal questionario, “*emerge che ha ricevuto un congruo numero di atti*” dall’ufficio secondario¹²⁶; dal suddetto verbale non risulta che il CNM abbia effettuato alcuna valutazione in merito all’eccessiva lunghezza dei tempi di esecuzione delle formalità dichiarate dai suddetti 3 notai. Nei confronti del notaio 35 della Tabella 1 con la “*Media gg. formalità*” più lunga del distretto (28,8 giorni), da un verbale di novembre 2014 risulta che il consigliere esaminante ha riferito che “*nell’ambito dell’attività di monitoraggio non emergono elementi di rilievo*”¹²⁷.

Relativamente agli altri 4 notai riportati nella Tabella 1 che hanno registrato una “*Media gg. formalità*” superiore a 25 giorni, segnatamente notaio 29 (26,4 giorni), notaio 32 (27,2 giorni), notaio 33 (27,4 giorni) e notaio 34 (28,7 giorni), non risultano tracce di discussione nei verbali agli atti del procedimento.

99. Ancor più significativa è la circostanza che, nell’ambito delle audizioni svolte in relazione all’attività di monitoraggio sui tempi di trascrizione, l’enfasi maggiore risulta attribuita ai dati quantitativi ed economici dell’attività del notaio convocato. Ad esempio, rileva l’audizione del notaio 26 nella Tabella 1, convocato nel mese di novembre 2014, che aveva dichiarato una “*Media gg. formalità*” di 24,9 giorni (media elevata ma comunque inferiore a quella dichiarata dai notai di cui al precedente paragrafo). Nel relativo verbale, si dà atto che il Presidente ha dato inizio all’audizione ricordando “*che il notaio è iscritto a ruolo nel distretto da un periodo relativamente recente, tuttavia la mole di atti ricevuti è considerevole grazie anche a una politica tariffaria perfettamente legittima, ma aggressiva*”¹²⁸. Nel corso dell’audizione il CNM chiede informazioni sull’organizzazione dell’ufficio e ad esito dell’audizione delibera di richiedere al notaio copia del registro delle fatture dal 1° gennaio al 31 gennaio 2014, nonché copia del repertorio degli atti tra

¹²⁵ Cfr. ISP22.

¹²⁶ Cfr. ISP149, pag. 3.

¹²⁷ Cfr. ISP147, pag. 3.

¹²⁸ ISP148, pag. 3. Nella stessa adunanza viene esaminata la posizione del notaio 17 (di cui alla Tabella 1) (21,4 giorni).

vivi dello stesso periodo. Nessuna osservazione viene riportata nel verbale in relazione ai tempi di esecuzione delle formalità.

100. Da un verbale relativo al mese di dicembre 2014 risulta, invece, che i Consiglieri hanno esaminato i dati del notaio 11 nella Tabella 1 (20,2 giorni) e del notaio [omissis] (non elencato nella Tabella 1¹²⁹) (12,8 giorni), entrambi quindi con una “*Media gg. formalità*” superiore a quella del distretto (8,8 giorni). In tale riunione il CNM ha deliberato di “*rinviare ogni decisione dopo avere esaminato i dati di un maggior numero di notai*”¹³⁰.

101. Nel gennaio 2015 si svolgono le audizioni dei notai 28 e 14 (con una media, rispettivamente, di 25,4 e di 20,9 giorni) della Tabella 1, nel corso delle quali vengono richiesti chiarimenti prevalentemente in ordine “*alla presenza ripetuta in un luogo situato fuori dal distretto ma all’interno della Corte d’Appello*”, ai rapporti economici derivanti dalla collaborazione con un altro notaio, mentre minor enfasi viene data ai tempi di trascrizione¹³¹.

102. Nei mesi di aprile, giugno e luglio 2015 vengono convocati tre notai non elencati nella Tabella 1 – notaio A (9,3 giorni), notaio B (7 giorni), notaio C (9,8 giorni) – “*per essere ascoltati in relazione ai dati emersi nel corso del monitoraggio*”¹³². Poiché tali notai hanno dichiarato una “*Media gg. formalità*” intorno alla media del distretto, nelle audizioni tale profilo viene trattato solo marginalmente. Come si evince dai relativi verbali, nel corso delle audizioni sono tuttavia richieste informazioni sull’organizzazione degli uffici, sul personale dipendente, sul personale terzo, sui luoghi di stipula, sulle voci esposte nelle fatture, ecc.

103. In particolare, nell’audizione del notaio A (9,3 giorni), che si è tenuta ad aprile 2015, un Consigliere rileva che “*nel mese di giugno ci sono un numero superiore alla media di fatture che non spongono una voce onorario. È evidente che il Consiglio non ha, nei dati di monitoraggio, dato alcun peso all’ammontare degli onorari, la tariffa è stata abrogata e non è un’indagine che noi si debba o si voglia fare. Però stupisce che ci siano in un mese sette fatture tue che non spongono onorario e volevamo sapere da te come, nell’ambito della fattura ...*”¹³³. A fronte di ciò, il notaio si giustifica sostenendo innanzitutto di non ricordare in dettaglio le fatture inviate nell’ambito del monitoraggio, di essersi presentato in audizione “*non sapendo minimamente di cosa si trattasse*” e, quindi, “*del tutto impreparato*”. Ipotizza, comunque, che si tratti di fatture relative a servizi prestati gratuitamente a persone nei cui confronti vi è un rapporto di amicizia o di parentela o nei confronti di persone “*che vengono con l’esclusivo scopo, da te, proprio perché non vogliono pagare. Poi troverai anche le fatture dove c’è l’onorario magari il triplo della media*”.

104. Nella medesima adunanza viene, poi, deliberato di convocare il notaio B (7 giorni), che ha dichiarato tempi di trascrizione inferiori alla media, per chiedere spiegazioni circa la voce esposta in fattura “*varie documentate*”¹³⁴. Nel corso dell’audizione di tale notaio che si è tenuta a giugno 2015, il CNM, dopo avere chiesto e ottenuto chiarimenti sulle voci esposte in fattura a titolo di

¹²⁹ Notaio con “*Media gg. formalità*” di 12,8 giorni e “*N. Atti*” di 14, cfr. tabella di cui al documento ISP25, pag. 4, notaio riportato alla riga 4.

¹³⁰ Cfr. ISP150 verbale n. 48 del 16 dicembre 2014, pag. 3.

¹³¹ Cfr. ISP152 verbale n. 3 del 20 gennaio 2015, pag. 3 e segg.

¹³² Cfr. ISP158 verbale n. 28 del 14 luglio 2015, ISP155, citato; ISP156 verbale n. 23 del 9 giugno 2015

¹³³ Cfr. ISP155, citato.

¹³⁴ Cfr. ISP155, citato.

anticipazioni, ha rilevato che, da una verifica del sito *internet* del notaio, risulta che egli avrebbe *“una legittima, sottolineo legittima, politica tariffaria particolarmente aggressiva, nel senso che, scusami, la politica tariffaria particolarmente aggressiva è ripeto ancora una volta, legittima, e ognuno espone i costi che ritiene di esporre ai propri clienti sulla base di quello che egli sostiene. È chiaro però come se, operazioni contabili diciamo non precise portano a far sì che la stessa somma che un notaio esponesse al cliente, per te genera un utile netto di una certa dimensione, e se l’operazione viene contabilmente correttamente esposta ne genera occhio e croce la metà, si pone un problema di concorrenza illecita nei confronti della categoria”*¹³⁵. L’audizione prosegue con il rilievo del Consiglio sulla *“politica tariffaria molto molto molto aggressiva”* praticata dal notaio che offriva preventivi *on-line*. Nel corso dell’audizione vengono richiesti al notaio ulteriori chiarimenti sul numero di atti redatti ogni mese, sul numero di preventivi fatti, sulle modalità di esposizione delle voci in fattura, sulle tariffe praticate ritenute particolarmente basse. Al riguardo, il Consiglio sottolinea che non è sua intenzione *“sindacare sulla congruità degli onorari rispetto all’attività svolta perché la legge lo impedisce”* ma piuttosto *“per una riflessione che volevamo fare alla luce di tutti i dati emersi nel corso di questo incontro”*. A seguito dell’audizione tenutasi a giugno 2015, il CNM ha deliberato di proporre l’avvio di un procedimento disciplinare nei confronti del notaio¹³⁶. 105. A settembre 2015, vi è l’audizione del notaio [omissis] (16,4 giorni) convocato per questioni attinenti all’equilibrio economico dello studio¹³⁷. In particolare, dalla trascrizione integrale dell’audizione riportata al punto 3 del verbale della seduta del Consiglio agli atti, risulta che i consiglieri chiedono i motivi di tale situazione finanziaria a fronte di un *“repertorio sostanzialmente in linea con la media distrettuale (...), con una struttura di costi di dipendenti congrua se non molto attenta (...) vorremmo che ti chiedessi tu come mai, rispetto a una situazione sostanzialmente mediana, tu hai problematiche che fortunatamente gli altri studi fortunatamente non hanno (...): ti fai pagare troppo poco?”*. Nel corso dell’audizione viene richiesto al notaio *“Hai costi esterni del personale, compensi a terzi troppo alti, hai prelievi personali eccessivi, cioè sto dando solamente delle ipotesi per portarti a dire, chiederti come mai, essendo la media, che è una cosa a cui ciascuno di noi dovrebbe ambire, essere in media, tu poi hai invece una situazione di picco per quanto riguarda l’attenzione finanziaria?”*. Viene poi valutato che il notaio in questione avrebbe realizzato nel 2014 un fatturato di circa *“tre volte l’onorario repertoriale”*, valore considerato *“non ... male”* benché non sia sicuramente il valore medio, in quanto *“il medio è quattro”*. Altri passaggi della trascrizione dell’audizione mettono in relazione il dato repertoriale del Notaio auditato con quello medio distrettuale, così come il suo fatturato medio rispetto all’onorario repertoriale e i costi medi dello studio con quelli medi del distretto.

Si evidenzia al riguardo che, come meglio illustrato nella successiva sezione, il rapporto tra fatturato e onorario repertoriale fornisce una stima del livello dei prezzi, più o meno elevato, praticati dal notaio alla propria clientela¹³⁸

¹³⁵ Cfr. ISP156, citato.

¹³⁶ Cfr. ISP156, citato.

¹³⁷ Cfr. ISP160 verbale n. 33 dell’8 settembre 2015.

¹³⁸ Si ricorda che l’onorario repertoriale esprime un importo figurativo su cui calcolare, in base ai parametri definiti dal DM n. 265/2012, le imposte e le tasse d’archivio, mentre il fatturato riflette i prezzi chiesti dal professionista alla clientela.

106. E ancora nel 2016, il punto 3 del verbale dell'adunanza del CNM del 14 giugno 2016 riporta la trascrizione integrale dell'audizione del notaio [omissis] (18,5 giorni) non elencato nella Tabella 1, secondo cui: *“Il Presidente evidenzia al Collega che il Consiglio, nell'ambito dell'attività di monitoraggio, sta procedendo all'audizione dei colleghi, che hanno avuto come lui un forte incremento degli onorari repertoriali e ne chiede al notaio le ragioni. Il notaio risponde che ciò è dovuto al pensionamento del suo associato (...)”*¹³⁹. L'audizione prosegue con la richiesta al notaio di illustrare l'organizzazione del suo studio data la notevole mole di lavoro.

V.3.b. Elaborazione dei dati acquisiti con il questionario 2016

107. In merito ai dati raccolti con il questionario *“Attività di vigilanza informativa 2016”*, particolare attenzione è stata prestata dal CNM alle informazioni di natura economica fornite dai singoli notai. In particolare, tutti i dati acquisiti con il suddetto questionario sono stati riportati in una tabella *excel*, composta da tante colonne quante sono le domande inserite nel questionario stesso¹⁴⁰. Una prima elaborazione inserita in tale file *excel* è il *“Grafico dispersione fatturato”* che, ricalcando l'analisi effettuata sui dati relativi ai repertori notarili presentata nelle diverse Relazioni annuali descritte in precedenza, rappresenta la distribuzione del fatturato realizzato nel 2015 dai notai del distretto. Da tale grafico risulta che circa una ventina di notai hanno realizzato un fatturato compreso fra i 2 e i 7 milioni di euro, mentre il fatturato realizzato dalla parte restante dei notai è rappresentato da una nuvola di punti posta al di sotto dei 2 milioni di euro.

108. Una diversa tabella *excel* agli atti del procedimento presenta il valore complessivo dei dati forniti dai notai per ogni voce del questionario (es. numero totale di notai in associazione, numero totale di notai che si avvalgono di società immobiliari, numero totale di notai con ufficio secondario, valore complessivo degli onorari di repertorio atti tra vivi, ecc.)¹⁴¹ e, in allegato, un grafico illustra la distribuzione percentuale di notai in funzione dei *“Tempi medi adempimenti novembre 2015”* dichiarati nel questionario¹⁴².

109. In ulteriori elaborazioni dei dati così raccolti viene presentato un indice, denominato *“Indice Fatturato / Repertorio”*, ottenuto dal rapporto tra il fatturato realizzato da ogni singolo notaio del distretto e il suo onorario repertoriale, relativi all'intero anno 2015¹⁴³.

Tale indice costituisce una misura della dimensione del fatturato effettivamente realizzato da ogni notaio del distretto rispetto al suo onorario repertoriale e riflette quindi il livello medio dei prezzi praticati da ogni notaio rispetto al parametro ministeriale¹⁴⁴. A titolo esemplificativo, un valore

¹³⁹ Cfr. ISP167, pag. 3. Cfr. altresì ISP74, *email* del 14 giugno 2016 inviata da un Consigliere con in allegato la bozza della suddetta audizione da inserire nel verbale.

¹⁴⁰ Cfr. ISP56. In particolare, la prima colonna è dedicata all'elenco nominativo dei notai che hanno risposto e, a fianco, sono riportate le risposte a ogni singola voce del questionario.

¹⁴¹ Cfr. ISP55. FOGLIO 2 dell'ISP55.

¹⁴² Il grafico mostra che il 16% dei notai registra gli atti entro 3 giorni, circa il 27% fra i tre e i cinque giorni e così via.

¹⁴³ Cfr. da ISP52 a ISP54, nonché da ISP60.

¹⁴⁴ Come detto, gli onorari repertoriali sono importi figurativi, utilizzati per il calcolo delle imposte e delle tasse d'archivio, calcolati sulla base dei parametri stabiliti con DM n. 265/2012 (ONORARIO REPERTORIALE=N. ATTI x parametri ministeriali). Il valore del fatturato dipende invece dai prezzi effettivamente praticati dal notaio alla clientela (FATTURATO=N. ATTI x prezzo effettivo di ogni atto). Il fatturato è dunque superiore all'onorario repertoriale e la sua dimensione ovviamente dipende dai prezzi praticati dal notaio. In definitiva, gli onorari repertoriali sono ottenuti applicando i parametri di cui al DM n. 265/2012 al Numero ATTI di ogni notaio, mentre il fatturato è ottenuto sulla base del prezzo effettivo praticato da ogni notaio e dal numero di ATTI stipulato.

dell'indice pari a 3, calcolato per un determinato notaio, rivela che il suo fatturato è 3 volte superiore rispetto all'onorario repertoriale, il che significa che i prezzi mediamente praticati da tale notaio ai clienti sono 3 volte superiori ai parametri repertoriali stabiliti dal DM n. 265/2012; un valore dell'indice pari 10, calcolato per un notaio, significa che il suo fatturato è 10 volte più elevato dell'onorario repertoriale, ovvero che i prezzi mediamente praticati dal notaio ai clienti sono, in media, 10 volte superiori agli onorari basati sul citato Decreto ministeriale.

110. L'indice in questione può dunque essere considerato una *proxy* dei prezzi mediamente praticati da ogni singolo notaio per i propri servizi. In generale, un valore dell'indice basso – rispetto al valore medio del distretto – rivela che il notaio ha praticato mediamente ai clienti prezzi particolarmente concorrenziali mentre, al contrario, un valore dell'indice alto indica che il singolo notaio ha praticato mediamente prezzi elevati. Questa interpretazione dell'Indice Fatturato/Repertorio si evince chiaramente dal verbale di audizione di un notaio, dal quale risulta che, fra le tante domande del Consiglio, vi è anche una serie di richieste relative proprio alla dimensione del rapporto tra il fatturato e il repertorio notarile da questi realizzati¹⁴⁵.

111. E ancora, tre tabelle agli atti del procedimento – dal titolo “*Indice Fatturato / Repertorio*” dei notai in “*generale*”, dei “*notai in associazione*” e dei “*notai non associati*” – riportano, oltre ai dati relativi al numero di atti e al valore del repertorio notarile¹⁴⁶, anche i fatturati e l'indice sopra descritto¹⁴⁷. Nelle suddette tabelle i notai del distretto sono elencati in funzione decrescente dell'indice sopra descritto, vale a dire dal notaio che ha praticato prezzi mediamente più elevati (rispetto alla media del distretto), a quello che ha praticato prezzi mediamente più bassi (rispetto alla media del distretto), ovvero prezzi più concorrenziali. Nelle tabelle sono anche riportate le medie del distretto che risultano essere di 4,67 per i “*notai in generale*”, di 5,55 per i “*notai in associazione*” e di 4,27 per i “*notai non associati*”¹⁴⁸. Pertanto, i notai per i quali è risultato un “*Indice Fatturato / Repertorio*” superiore a 4,67 sono coloro che hanno praticato alla propria clientela prezzi mediamente più elevati della media del distretto.

Un ulteriore grafico agli atti del procedimento rappresenta l’“*Indice Fatturato / Repertorio*” per ogni notaio, oltre che la sua dispersione intorno al valore medio del distretto¹⁴⁹.

112. Altre tabelle riportano le medesime informazioni, ma i notai sono elencati in funzione decrescente del fatturato realizzato nel 2015, mettendo quindi in evidenza i notai che hanno il fatturato più elevato del distretto, con a fianco riportato l’“*Indice Fatturato / Repertorio*”¹⁵⁰, il quale, come detto, rivela la politica di prezzo mediamente praticata da ciascun notaio, ovvero di quante volte i prezzi mediamente praticati da ciascun notaio superano l'onorario repertoriale medio. La Tabella 2 riporta uno stralcio dei dati contenuti nelle tabelle elaborate dal CNM agli atti del procedimento e, in particolare, l'elenco dei notai del distretto che hanno dichiarato, nell'ambito del

¹⁴⁵ Cfr. ISP60, pag. 10, in cui il CNM constata che il fatturato del notaio audito è “*tre volte l'onorario repertoriale*”, evidenziando poi che “*non è sicuramente medio, il medio è quattro*”.

¹⁴⁶ Distinto tra atti conservati, rilasciati ed esenti, come richiesto nel questionario.

¹⁴⁷ Cfr. docc. ISP52, ISP53, ISP54.

¹⁴⁸ Cfr. ISP52, ISP53, ISP54.

¹⁴⁹ Cfr. ISP52 e ISP62.

¹⁵⁰ Cfr. doc. ISP60.

monitoraggio 2016, di avere conseguito nel 2015 un fatturato superiore a 2 milioni di euro, gli onorari repertoriali, affiancati dall'“*Indice Fatturato / Repertorio*”.

Tabella 2- Notai con fatturato superiore a 2 milioni di euro nel 2015 e confronto con la media distrettuale calcolata dal CNM – Elenco generale¹⁵¹

Notaio	Fatturato (mila euro)	Totale repertorio (mila euro)	Indice Fatt. /Rep.	Posizione in Tabella 1
[omissis] 1	[5.500-6.500]	[500-1.000]	[...] > 4,67	...
[omissis] 2	[4.000-5.000]	[500-1.000]	[8,24] > 4,67	...
[omissis] 3	[4.000-5.000]	[100-500]	[14,36] > 4,67	...
[omissis] 4	[4.000-5.000]	[100-500]	[8,99] > 4,67	...
[omissis] 5	[3.000-4.000]	[500-1.000]	[6,55] > 4,67	...
Notaio segnalante 6	[3.000-4.000]	[1.000-1.500]	< 4,67	1
[omissis] 7	[3.000-4.000]	[500-1.000]	[3,87] < 4,67	2
[omissis] 8	[3.000-4.000]	[500-1.000]	[3,81] < 4,67	3
[omissis] 9	[3.000-4.000]	[500-1.000]	[3,91] < 4,67	4
[omissis] 10	[3.000-4.000]	[100-500]	[10,18] > 4,67	...
[omissis] 11	[2.000-3.000]	[100-500]	[9,39] > 4,67	...
[omissis] 12	[2.000-3.000]	[100-500]	[22,17] > 4,67	...
[omissis] 13	[2.000-3.000]	[100-500]	[6,80] > 4,67	...
[omissis] 14	[2.000-3.000]	[100-500]	[9,34] > 4,67	...
[omissis] 15	[2.000-3.000]	[100-500]	[12,49] > 4,67	...
[omissis] 16	[2.000-3.000]	[500-1.000]	[3,98] < 4,67	5
[omissis] 17	[2.000-3.000]	[500-1.000]	[5,31] > 4,67	...
Notaio interveniente 18	[2.000-3.000]	[100-500]	> 4,67	...
[omissis] 19	[2.000-3.000]	[100-500]	[6,08] > 4,67	...
[omissis] 20	[2.000-3.000]	[500-1.000]	[3,37] < 4,67	7
[omissis] 21	[2.000-3.000]	[100-500]	[4,78] > 4,67	...
[omissis] 22	[2.000-3.000]	[100-500]	[5,16] > 4,67	...
MEDIA DISTRETTO	671,6	157,3	4,67	

113. Tra i notai con fatturati superiori a 2 milioni di euro riportati nella Tabella 2, la maggior parte ha un “*Indice Fatturato / Repertorio*” superiore al valore medio del distretto; di questi notai, solo 6 hanno un “*Indice Fatturato / Repertorio*” inferiore alla media, con ciò indicando che sono coloro che hanno praticato prezzi mediamente più bassi rispetto alla media del distretto. Questo secondo

¹⁵¹ La Tabella 2 mostra un elenco di notai estratto da quello riportato nel documento ISP60, nel quale i notai sono elencati in funzione decrescente del fatturato.

gruppo di notai è anche quello che risulta tra i primi posti nella Tabella 1 in termini di numero di atti ma che, avendo praticato prezzi mediamente inferiori, non risulta tra i primi posti in termini di fatturato nella Tab. 2.

114. In merito al dato sui tempi di trascrizione acquisito con il monitoraggio 2016, in uno scambio di *email* di gennaio 2017 tra i Consiglieri e il Presidente del CMN, viene rilevato che la media calcolata sui notai e quella calcolata sugli atti “*sono due parametri diversi*” che dipendono “*dal tipo di valutazioni che fai*”. Infatti, “*se la media la calcoli sui notai, ottieni il livello medio di efficienza del distretto rispetto, ad esempio, ai notai di un altro distretto. Se invece la calcoli ad atto, valuti il livello medio di rischio per l’utente che compra*”. Il parametro che può essere ottenuto dai dati oggetto della richiesta di informazioni è solo “*una media calcolata sui notai*”¹⁵², ovvero una media che non consente di valutare “*il livello medio di rischio per l’utente che compra*”¹⁵³.

115. Dalla documentazione agli atti, non risultano evidenze di ulteriori iniziative del CNM a valle della elaborazione dei dati raccolti con il monitoraggio 2016 e lo stesso Consiglio ha dichiarato nel corso del procedimento di essersi astenuto dall’intraprendere ulteriori azioni dopo l’avvio della presente istruttoria.

V.4. Le evidenze sul ricorso agli organismi esterni al notariato

116. Le preoccupazioni del Consiglio espresse in materia di “sperequazione” si accompagnano anche a quelle relative all’introduzione di modalità innovative di offerta di servizi notarili, quali ad esempio le piattaforme informatiche utilizzate per gestire le quietanze nelle surroghe bancarie. Tali piattaforme, infatti, forniscono servizi accessori di supporto all’attività notarile, permettendo ai notai che se ne avvalgono di gestire flussi di lavoro consistenti e, quindi, risultano idonee ad aumentare il grado di concentrazione delle attività notarili in capo a pochi notai a scapito di altri.

117. Con circolare n. 10 del 10 maggio 2012, a seguito di una richiesta di parere ricevuta da alcuni professionisti “*in ordine a modalità di esercizio della professione con particolare riferimento alla possibilità di avvalersi dell’opera di società di servizi nell’organizzazione dell’attività di studio*”, il CNM ha “*deciso di intraprendere un’attività conoscitiva e di indagine della fattispecie descritta. I comportamenti dei notai, [...] sembrano infatti risultare incompatibili con le disposizioni della legge notarile e del codice deontologico che presidiano la personalità della prestazione e il divieto di illecita concorrenza a mezzo dell’opera di procacciatori di affari. Nel sottolineare la propria “particolare attenzione nella costante ricerca dell’equilibrio tra le spinte innovative del legislatore da una parte e la difesa dei valori che la nostra categoria è chiamata a presidiare”, il Consiglio ha invitato “I notai appartenenti a questo distretto che si sono avvalsi e/o che si avvalgono dei servizi*

¹⁵² ISP119.

¹⁵³ Cfr. ISP14, si tratta di uno scambio di *email* di gennaio 2017 in cui è riportato che la media può essere “*calcolata sui notai e non sugli atti*” in quanto “*nel questionario purtroppo [non è stato] richiesto il numero degli atti di vendita e di mutuo*” ma che “*forse anziché la media può essere significativo*” la distribuzione percentuale dei notai fra i diversi intervalli di “*tempi medi adempimenti*” individuati. In altro documento, gli intervalli di tempo individuati e le relative percentuali di notai sono i seguenti: “*entro 3 giorni*” il 16,125% dei notai del distretto; “*fra i 3,01 e i 5 giorni*” il 26,71% dei notai; “*fra i 5,01 e i 7 giorni*” il 20,50% dei notai; “*fra i 7,01 e i 10 giorni*” il 18,22% dei notai; “*fra i 10,01 e i 15 giorni*” il 12,22% dei notai; “*oltre i 15 giorni*” il 6,21% dei notai. Cfr. altresì ISP119.

prestati dalla società Euronotai [...] a comunicare tale circostanza al Consiglio relazionando sulle prassi operative ed i rapporti economici”¹⁵⁴.

118. Nella Relazione per l’anno 2013 (diffusa nel 2014), il Consiglio, nel commentare una decisione della COREDI relativa ad un notaio che essendosi avvalso di una società di servizi aveva gestito una mole significativa di atti, ha affermato che “Non è pensabile che gli adempimenti, pur recentemente oggetto di offerte commerciali da parte di società di servizi siano affidati in outsourcing. Il principio di personalità della prestazione, anche a mezzo di opportune modifiche al codice deontologico, deve essere dilatato fino a comprendere gli adempimenti successivi alla stipula”¹⁵⁵.

119. Il profilo della “Collaborazione con organizzazioni esterne al notariato” torna nella sezione “Giudizi disciplinari e attività della COREDI” della “Attività di vigilanza” della citata Relazione per il 2013, in cui si legge che “Nella relazione dello scorso anno si era data notizia dell’apertura di un procedimento disciplinare nei confronti di un notaio che collaborava con una struttura esterna al notariato (cosiddetto “Centro Servizi”), già nota per essere stata oggetto di altro procedimento disciplinare conclusosi definitivamente con la sospensione dei tre notai coinvolti, rispettivamente per mesi otto, otto e dodici”¹⁵⁶.

Nel riferire, invece, dei “Rapporti con l’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato”, il CNM ha dato conto della richiesta di informazioni ricevuta dall’Autorità, in merito alla “attività di indagine e conoscitiva” dallo stesso posta in essere circa “i servizi realizzati dalla società Euroservizi per i notai S.r.l. (facente parte del Gruppo Mutui On Line)”.

120. Il CNM, sempre nella Relazione per il 2013, ha riferito che l’attività di indagine e conoscitiva si è conclusa informando la società in questione delle “decisioni assunte dal CNM sulla vicenda così riassumibili: a) in primo luogo, il Consiglio ‘preso atto del mancato invio di una dettagliata illustrazione scritta della prassi seguita da Gruppo Mutui OnLine SpA nella segnalazione di notai nei confronti degli utenti dei servizi di Mutui On Line SpA’ e ‘considerato che detta illustrazione sarebbe stata rilevante per comprendere se e quali interferenze possano esservi tra l’utilizzo da parte del notaio del servizio di Euroservizi per i notai e la segnalazione da parte di MutuiOnLine SpA ai propri utenti del notaio ad alta performance’ dichiarava conclusa la propria attività conoscitiva ‘a causa della mancanza dell’illustrazione scritta della suddetta prassi’; b) tuttavia, il Consiglio, considerata la rilevanza del tema e la diffusione a livello nazionale dell’offerta delle società interessate, deliberava di trasmettere tutta la documentazione in proprio possesso all’Osservatorio di Deontologia del Consiglio Nazionale del Notariato affinché potesse esprimere il proprio parere”¹⁵⁷.

121. Il tema delle organizzazioni esterne al notariato è stato anche affrontato in occasione della giornata di studio del 25 novembre 2015, in cui un consigliere interviene per sottolineare che la personalità della prestazione viene meno sia in caso di delega esterna eccessiva, sia in caso di

¹⁵⁴ Cfr. DOC286, all. 6. La richiesta di parere in questione riguardava “l’offerta di servizi di outsourcing informatico e telematico con specifico riferimento alla gestione degli atti di compravendita e di mutuo da parte della società Euroservizi per i notai, riguardanti in particolare l’elaborazione di un preventivo di spesa dettagliato e la sua trasmissione al cliente e la “sola gestione degli iniziali contatti telematici e telefonici col cliente, da intrattenersi in nome e per conto dello Studio Notarile e in ogni caso secondo le istruzioni e nel rispetto delle direttive impartite dal notaio”.

¹⁵⁵ Cfr. ISP 112, p. 13.

¹⁵⁶ Cfr. ISP112, pag. 15.

¹⁵⁷ Cfr. ISP112, pag. 24.

*“organizzazione anche interna allo studio che sovrasta il notaio. (...) (...) La delega esterna vuol dire utilizzare queste organizzazioni esterne al notariato (...). Quelle situazioni vengono monitorate, vengono guardate, vengono approfondite. (...) È una fatica mostruosa, ma ce la facciamo e quindi occhio a stare lontani da quelle organizzazioni. L’altro aspetto è quello della quantità smodata”*¹⁵⁸.
122. La volontà del CNM di monitorare, guardare e approfondire i rapporti dei notai con le organizzazioni esterne al notariato che offrono servizi di supporto all’attività notarile si è concretizzata con la richiesta nel questionario 2016 di una serie di dati da fornire in caso di ricorso a società di servizi ¹⁵⁹.

V.5. Ulteriori elementi informativi acquisiti nel corso dell’istruttoria

V.5.a. La centralità delle informazioni contenute nei repertori notarili

123. La documentazione agli atti evidenzia la centralità del repertorio notarile, dal quale il Consiglio, avvalendosi degli ordinari poteri di accesso diretto e di acquisizione di informazioni in contraddittorio con l’interessato – come previsto dall’art. 93-bis L.N. o in occasione delle ispezioni biennali di cui all’art. 128 L.N. – può acquisire informazioni dettagliate relative al numero e alla tipologia di atti stipulati, al luogo e al tempo della stipula, ai tempi effettivi di esecuzione delle formalità di registrazione/iscrizione per ciascun atto stipulato, agli onorari repertoriali applicati.

124. Nelle Relazioni annuali sull’attività svolta, il Consiglio rappresenta l’andamento economico del distretto partendo dall’*“ammontare del repertorio (i dati sono ricavati dalla comunicazione dell’Archivio)”* o constatando che *“i dati repertoriali che riguardano l’anno appena chiuso sono stati messi a disposizione con tempestività dall’Archivio Notarile distrettuale”*¹⁶⁰.

Anche il Capo dell’Archivio Notarile di Milano, nel corso della propria audizione, ha dichiarato che il CNM può accedere presso l’Archivio Notarile a gran parte delle informazioni che sono state oggetto dei questionari inviati dal CNM nel 2014 e nel 2016 ai notai del distretto¹⁶¹.

125. Secondo quanto riferito dall’ASNL nella propria audizione, *“il repertorio notarile è lo specchio dell’attività notarile, in quanto riporta tutti gli atti effettuati dal notaio, gli onorari repertoriali per ogni atto, la data di stipula e la data di registrazione di ogni atto. ... Inoltre, il Presidente del Consiglio può richiedere al Capo dell’Archivio notarile di visionare i repertori di singoli notai, previa comunicazione al notaio interessato ... ogni 4 mesi vi è altresì il controllo dell’Agenzia delle Entrate finalizzato a verificare che il repertorio di ogni notaio sia stato tenuto regolarmente e che siano state versate le imposte indirette, vale a dire imposte di registro, ipotecarie e catastali (...). Infine, ogni mese i notai devono depositare presso l’Archivio notarile copia del loro repertorio mensile (...)”*. In definitiva, secondo l’ASNL, *“la maggior parte delle anomalie si scopre dalle verifiche effettuate sui repertori dei notai”*¹⁶².

¹⁵⁸ Cfr. DOC61, all. 2 (registrazione) e DOC20, all. 13 (trascrizione).

¹⁵⁹ Cfr., le domande da 6 a 10 del questionario 2016, relative alla denominazione e sede della società, alla circostanza che il notaio o i notai associati abbiano o meno il controllo diretto o indiretto (tramite propri familiari) di tale società, al numero di addetti della società applicati allo studio notarile, ai compensi versati alla società per le prestazioni dell’anno, ad esempio ISP10.

¹⁶⁰ Cfr. rispettivamente, ISP111, p. 3, per il 2012 e ISP112, p. 2, per il 2013; ISP113, p. 2 per il 2014 e ISP114 per il 2015, p. 2.

¹⁶¹ Cfr. DOC199.

¹⁶² Cfr. DOC208.

126. Ciò è stato confermato anche dal notaio segnalante, dal notaio interveniente e da un notaio del distretto di Milano sentito in qualità di soggetto terzo, i quali, nelle rispettive audizioni, hanno sostenuto che il CNM può acquisire presso l'Archivio Notarile dati sul numero e tipologia di atti, sul luogo di stipula e sull'onorario repertoriale di ciascun atto, sui tempi di trascrizione delle formalità. Secondo quanto riferito nelle suddette audizioni, gli unici dati che il Consiglio non può acquisire dai repertori notarili sono quelli relativi ai fatturati dei singoli notai o degli studi notarili e all'organizzazione degli studi notarili¹⁶³.

127. Si è visto che il Consiglio può accedere ai repertori notarili in occasione delle ispezioni biennali, ai sensi degli artt. 128 e 129 L.N. La documentazione agli atti ha evidenziato che, in tale sede, il Capo dell'Archivio Notarile di Milano avvisa il CNM, con largo anticipo rispetto alla data di chiusura dell'ispezione, che il materiale soggetto a ispezione è a sua disposizione per effettuare l'accesso¹⁶⁴. I verbali delle adunanze del Consiglio acquisiti in ispezione riportano le numerose comunicazioni ricevute dall'Archivio Notarile a tal fine¹⁶⁵.

128. A fronte dell'elevato numero di notai (circa 530 notai attualmente in esercizio) e dell'elevato numero di atti da ispezionare (circa 360.000 atti a livello di distretto), il Sovrintendente ha dichiarato che l'ispezione viene condotta sia dal Consiglio che dal Capo dell'Archivio Notarile sulla base di un campione di atti per ciascun notaio necessariamente scelto in maniera casuale¹⁶⁶.

129. Le relazioni annuali sull'attività svolta dal Consiglio riportano generalmente le "*sedute di ispezione all'Archivio Notarile*" effettuate dal CNM in ciascun anno. Queste sono state, rispettivamente, 20 nel 2012 e nel 2013, 17 nel 2014 e nel 2015, 16 nel 2016 e 14 nel 2017¹⁶⁷. Tali numeri vanno confrontati con quelli offerti in audizione dal Sovrintendente dell'Archivio Notarile, e non contestati dal CNM nelle osservazioni pervenute il 22 dicembre 2017 e nelle ulteriori memorie presentate¹⁶⁸. L'Archivio Notarile valuta circa 30 notai al mese. Soltanto nel periodo gennaio – ottobre 2017 (data dell'audizione istruttoria), l'Archivio Notarile ha dichiarato di aver condotto 210 ispezioni¹⁶⁹.

V.5.b. L'attività di vigilanza a seguito di esposti

130. Con riguardo all'esercizio del potere di vigilanza, il Consiglio nel corso dell'audizione ha dichiarato che, nel periodo interessato dall'istruttoria, tale potere è stato attivato quasi sempre a

¹⁶³ Cfr. DOC178, DOC184, DOC185.

¹⁶⁴ Cfr. quanto dichiarato in audizione dal Sovrintendente e quanto risulta dalla copia di verbale ispettivo da questi prodotta, cfr. DOC70, allegato 2.

¹⁶⁵ Cfr., a titolo esemplificativo, ISP149 e ISP150 in cui si dà conto delle ispezioni biennali tenutesi presso l'Archivio e dei rilievi sollevati dal Sovrintendente.

¹⁶⁶ Cfr. quanto dichiarato rispettivamente in audizione dal Consiglio (DOC183) e dal Capo dell'Archivio Notarile (DOC199).

¹⁶⁷ Cfr., rispettivamente, ISP111, p. 13; ISP112, p. 26; ISP113, p. 30; ISP114, p. 19; DOC70, all. 4 e DOC286, all. 1.

¹⁶⁸ Cfr. DOC220.

¹⁶⁹ Cfr. DOC199, nel quale il Sovrintendente ha dichiarato, in particolare, che, a dicembre di ogni anno, stila il calendario delle ispezioni da effettuarsi per l'anno successivo rispetto a circa la metà dei notai del distretto, in modo che tutti i notai, ogni due anni, siano oggetto di ispezione ordinaria. Il calendario viene sottoscritto anche dal Presidente del Consiglio Notarile e a ogni conservatore vengono assegnati da 4 a 6 notai al mese.

seguito di esposti e che la stessa vicenda del notaio segnalante “*non scaturisce dall’esito del monitoraggio 2014*”¹⁷⁰.

131. Ciò trova conferma nei numerosi verbali relativi alle adunanze del CNM acquisiti nel corso degli accertamenti ispettivi, dai quali emerge che l’attività di vigilanza ha origine, prevalentemente, da esposti di clienti (persone fisiche, giuridiche o enti pubblici) e da denunce di altri notai¹⁷¹. A titolo esemplificativo, si possono citare verbali delle adunanze del Consiglio in cui, al punto relativo alla “*Attività di vigilanza e relazione su esposti*” dell’ordine del giorno, viene dato conto del contenuto di esposti nei confronti di notai e, dopo la relazione del consigliere incaricato, il CNM assume le delibere conseguenti¹⁷².

132. Inoltre, l’analisi delle “*Comunicazioni del Presidente e dei Consiglieri*” relative al periodo 2013-2016, che aprono le adunanze del CNM in tutti i verbali agli atti del procedimento, dà conto dei risultati delle ispezioni effettuate presso l’Archivio Notarile, nonché delle continue segnalazioni qualificate ricevute da soggetti istituzionali spesso previsti dalla stessa legge notarile, quali, più frequentemente, l’Archivio Notarile, l’Agenzia delle Entrate, nonché la Procura della Repubblica e la Guardia di Finanza. Tali segnalazioni riguardano le anomalie riscontrate nel repertorio notarile dei notai, i tempi di esecuzione delle formalità di trascrizione degli atti soggetti a pubblicità immobiliare, l’erronea fatturazione, ecc.

133. L’ASNL ha dichiarato nell’audizione del 5 ottobre 2017, che ogni 4 mesi, ciascun notaio è soggetto al controllo dell’Agenzia delle Entrate, finalizzato a verificare che il repertorio sia stato tenuto regolarmente e che siano state versate le imposte indirette, vale a dire le imposte di registro, ipotecarie e catastali¹⁷³.

134. Numerosi verbali delle adunanze del Consiglio documentano, ad esempio, frequenti segnalazioni ricevute dall’Agenzia delle Entrate riguardanti “*anomalie nella registrazione di atti*”, con specificazione di quelle con e senza “*assenza di fondi*”, oppure il fatto che “*è in corso il controllo sulle registrazioni degli atti del notaio ... del cui esito verrà data notizia a breve*”¹⁷⁴. Ancora, risulta che il CNM ha convocato in audizione alcuni notai in relazione alle “*numerose segnalazioni pervenute dall’Agenzia delle Entrate di anomalie nella registrazione di atti*”, in merito alle quali viene rappresentato che “*lo studio [notarile, n.d.r.] è comunque in equilibrio*”, che le somme per il pagamento delle imposte transitano su un conto dedicato e, rispetto ai tempi di esecuzione delle formalità di trascrizione/registrazione, che i tempi “*sono superiori alla media distrettuale a causa delle difficoltà di incasso. Su invito del Presidente, i notai assicurano sull’impegno a ridurre i tempi di esecuzione delle formalità*”. Risulta, poi, che il CNM chiede loro di produrre una relazione sull’effettivo versamento delle imposte dovute, una tabella sui tempi di esecuzione delle formalità e

¹⁷⁰ Cfr. DOC183.

¹⁷¹ Cfr. “*Ordine del giorno*” dei verbali agli atti del procedimento.

¹⁷² Cfr., a titolo esemplificativo, ISP160, ISP166 e ISP176.

¹⁷³ Cfr. DOC208.

¹⁷⁴ Cfr., a titolo esemplificativo, ISP150. Nello stesso senso anche le Comunicazioni di cui al verbale ISP149. Nel verbale dell’adunanza dell’8 settembre 2015 (ISP160), il CNM riceve le osservazioni dell’Agenzia delle Entrate sulla segnalazione ricevuta dall’Ispettorato per la Funzione Pubblica della Presidenza del Consiglio dei Ministri, nonché le osservazioni di alcuni notai per i quali erano state riscontrate “*anomalie nella registrazione di atti*”, rilevando che l’esame della documentazione non faceva emergere elementi di preoccupazione. Il verbale dell’adunanza del 2 agosto 2016 dà conto delle osservazioni ricevute da trentuno notai in relazione alle segnalazioni delle Agenzie delle Entrate (ISP169).

di confermare l'accantonamento delle somme dovute ai dipendenti a titolo di TFR¹⁷⁵. In un altro verbale del 2016, il Presidente del CNM dà conto di aver ricevuto da un altro notaio “*copia dei pagamenti delle imposte effettuati a seguito delle segnalazioni dell’Agenzia Entrate*” e da altri cinque notai “*giustificazioni in merito alle segnalazioni di anomalie nella registrazione di atti*”, rilevando che l’esame dei documenti prodotti non evidenziava elementi di preoccupazione¹⁷⁶.

135. Anche nelle Relazioni annuali sull’attività del Consiglio dal 2013 al 2016, disponibili agli atti del procedimento, risulta un paragrafo in cui si dà conto delle informazioni trasmesse dall’Agenzia delle Entrate o da altri soggetti qualificati.

A titolo esemplificativo, nella Relazione per l’anno 2012, nella sezione “*Giudizi disciplinari e attività della COREDF*”, si legge che “*Le comunicazioni da parte dell’Agenzia delle Entrate verso il Consiglio distrettuale, dopo i primi imbarazzanti casi, sono ormai impostate lungo un canale di comunicazione che, nella “ordinarietà” pare essere efficiente e tempestivo. I casi di ritardo nel pagamento di imposte continuano ad essere rari ma sembra si riesca a cogliere il fenomeno dai suoi primi esordi e prima che la sua situazione non abbia ritorno*”. Inoltre, nel paragrafo relativo ai “*Rapporti con Uffici pubblici*”, è riportato che l’Agenzia delle Entrate “*ha inoltre prestato un’importante collaborazione all’attività di vigilanza del Consiglio, fornendo con tempestività i dati relativi all’esecuzione delle formalità e consentendo di evidenziare ritardi talora macroscopici nell’esecuzione delle formalità di esecuzione da parte dei notai, nei confronti dei quali è stato promosso un procedimento disciplinare*”¹⁷⁷.

Nella “*Relazione sull’attività del Consiglio per l’anno 2013*”, il CNM dà conto che “*gli esposti presentati dall’AE riguardando in taluni casi semplici problemi di tenuta del repertorio, ma purtroppo anche ipotesi di insufficiente autoliquidazione di imposte o di mancanza di fondi al momento di esecuzione delle formalità. terminate le istruttorie, 57 esposti sono stati chiusi, 5 hanno dato luogo a procedimenti disciplinari; un esposto è stato risolto con una conciliazione e un altro con un accordo economico tra le parti. Il tempo medio di chiusura degli esposti è di 60 giorni*”¹⁷⁸.

136. Dalla “*Relazione sull’attività del Consiglio per l’anno 2014*”, risulta che il controllo del CNM si muove in parallelo con quello dell’Agenzia delle Entrate, in quanto si legge che “*è noto che le verifiche fiscali nei confronti dei notai si stiano concentrando sulla esatta determinazione delle somme esposte in fattura a titolo di anticipazioni, per verificare che il notaio non abbia percepito tale somma in eccesso rispetto a quelle effettivamente versate per conto del cliente*”¹⁷⁹. Nella medesima Relazione il Consiglio sottolinea la “*crescente attenzione da parte dell’Agenzia delle Entrate allo sviluppo delle anticipazioni (...)*”.

137. Agli atti sono, poi, presenti verbali delle adunanze del Consiglio che riportano la notizia di segnalazioni ricevute, ad esempio, da alcune Procure della Repubblica o se ne dà conto, ad esempio, nella Relazione per l’attività svolta nel 2016¹⁸⁰.

¹⁷⁵ Cfr. il verbale del 3 maggio 2016 (ISP165).

¹⁷⁶ Cfr. il verbale del 20 dicembre 2016 (ISP176). Cfr. ISP66.

¹⁷⁷ Cfr. ISP111, pagg. 11 e 12.

¹⁷⁸ Cfr. ISP112, pag. 22.

¹⁷⁹ Cfr. ISP113, pp. 13-14.

¹⁸⁰ Cfr., ad esempio, ISP149 verbale dell’adunanza del 9 dicembre 2014, DOC70, all. 4, Relazione per il 2016.

138. Lo stesso CNM, in audizione, ha dichiarato di aver avviato un procedimento disciplinare per violazione della personalità della prestazione da parte di un notaio a seguito della segnalazione della Procura della Repubblica, che aveva rilevato una situazione di circonvenzione di incapace¹⁸¹.

VI. Le argomentazioni delle Parti

139. Nelle audizioni che si sono tenute nel corso dell'istruttoria, nelle diverse memorie presentate, nelle risposte alle richieste di informazioni, nonché nelle audizioni finali davanti all'Autorità del 18 aprile 2018 e del 29 maggio 2019, le Parti hanno affrontato diversi argomenti, di seguito esposti per tematiche, secondo le diverse prospettazioni.

VI.1. Sulla lettura parziale delle Relazioni annuali e sui presunti errori fattuali della CRI

140. Il CNM ha lamentato che la ricostruzione della fattispecie effettuata dagli Uffici si baserebbe su una lettura parziale dei documenti istruttori, in particolare delle Relazioni annuali del Consiglio, e conterrebbe numerosi errori fattuali¹⁸².

141. Più precisamente, le Relazioni annuali, pur essendo *“divenute un elemento centrale per l'accertamento dell'illecito”*, sarebbero state riportate solo a stralcio nella CRI, con l'obiettivo di evidenziare la particolare attenzione del Consiglio alla *«sperequazione»* tra i repertori notarili, alterandone così il senso.

142. Nelle memorie conclusive e in occasione delle due audizioni finali, il CNM ha in proposito rilevato che, riguardo alla Relazione annuale 2012¹⁸³, la CRI avrebbe ommesso di: *i) dichiarare che i dati, presentati nella sezione sull'Andamento Economico del Distretto, non erano il frutto di attività di monitoraggio ma “ricavati dalla comunicazione dell'Archivio”; ii) riportare il passaggio che “i repertori alti, però, sono sempre meno numerosi e meno alti, anche se la percentuale dei notai sotto la media distrettuale è un poco salita”, in quanto tale considerazione sarebbe in linea con quanto indicato nella Premessa della Relazione, ovvero che si tratta del “momento della più forte contrazione del lavoro che si ricordi”; iii) aggiungere il passaggio, riportato in Premessa, secondo cui “la crisi e la contrazione del lavoro devono spingere tutti noi verso la costante ricerca del miglioramento della qualità del servizio professionale” che dimostrerebbe che il Consiglio non è interessato al dato statistico ma alla peculiare congiuntura di contrazione del lavoro e alla salvaguardia della qualità della prestazione notarile; iv) riportare l'affermazione, presente nella sezione sull'Attività di vigilanza, secondo cui “fin dal 2006 nessun procedimento è stato infatti promosso dal Consiglio per questioni legate alla tariffa”, che dimostrerebbe che il Consiglio non è interessato alle politiche di prezzo dei notai ma alle modalità illegittime di acquisizione del lavoro.*

143. A tale ultimo riguardo e a sostegno del fatto che il Consiglio non si interesserebbe degli aspetti puramente economici dell'attività notarile, il CNM, nelle *slides* proiettate nel corso delle due audizioni finali, ha ricordato il verbale della seduta 10 ottobre 2013, sottolineandone l'omissione nella CRI, in cui si dà conto che il CNM *“rilevato che la richiesta dell'esponente non riguarda profili disciplinari legati alla condotta professionale dei notai..., concernendo invece questioni di ordine economico” si è dichiarato “incompetente a decidere circa il petitum delibera di archiviare*

¹⁸¹ Cfr. DOC183. La fattispecie è anche trattata nella Relazione annuale 2014, ISP113, pag. 18.

¹⁸² Cfr. DOC. 285 e *slides* allegate al verbale dell'audizione finale del 18 aprile 2018.

¹⁸³ Cfr. ISP111.

l'esposto non ravvisandosi nel comportamento dei notai alcuna violazione di norme disciplinari o deontologiche specifiche (ISP141)".

144. Ancora, la CRI avrebbe riportato parzialmente i seguenti passaggi delle altre Relazioni annuali esaminate:

- dal passaggio della Relazione per il 2013, in cui si esprime *"la preoccupazione da parte del Consiglio per il perpetuarsi di fenomeni di concentrazioni anomale del lavoro"* sarebbe stata stralciata la conclusione che tale preoccupazione *"non nasce dalla volontà di demonizzare chi lavora molto"*, bensì dalla possibilità che sia il *"frutto di canalizzazione di lavoro incentivate in modo illegittimo"*; inoltre, la CRI non avrebbe dato conto dell'attività disciplinare del CNM nei confronti dei notai che avrebbero adottato comportamenti *"irregolarmente gravi sul piano fiscale"* o sul piano deontologico (Relazione annuale 2013, ISP112);
- l'intera sezione della Relazione per il 2014, dedicata ai *"Giudizi disciplinari e attività della COREDI"*, che riporta i casi di gravissimi illeciti disciplinari (Relazione annuale 2014, ISP113);
- rispetto alle Relazioni 2015 e 2016 (ISP114 e DOC70), invece, la CRI avrebbe dato risalto soltanto ai paragrafi sull'*"Andamento economico del distretto"*, al fatto che i dati ivi riportati si basano sui repertori notarili e alle preoccupazioni del Consiglio sulla *"sperequazione"* nella distribuzione di tali repertori, senza che tale preoccupazione emerga dalla lettura integrale delle stesse.

145. Secondo il CNM, anche la documentazione istruttoria relativa ai tempi di trascrizione degli atti notarili, sarebbe stata citata parzialmente nella CRI, estrapolando *"in modo poco organico una serie di passaggi"*, travisando la finalità dell'attività di vigilanza e disciplinare doverosamente svolta dal Consiglio. In particolare, il CNM ha richiamato la posizione del Notaio 35, con tempi superiori alla media, sottolineando che tale posizione *"è stata esaminata in concreto e in modo approfondito"*, come risulterebbe dal verbale dell'audizione del Notaio 35 (ISP143), e che nei confronti del medesimo notaio *"è stato avviato un procedimento disciplinare per ritardo nella trascrizione degli atti che ha portato in data 5 marzo 2015 alla irrogazione della sanzione della sospensione"* da parte della COREDI Lombardia¹⁸⁴.

Allegata alla memoria del 24 maggio 2019, il CNM ha altresì prodotto copia di tale decisione dell'Autorità disciplinare, al fine di dimostrare ancora una volta di essersi attivato anche nei riguardi del notaio in questione e di aver avuto il pieno avallo della COREDI pure rispetto al ritardo nella trascrizione¹⁸⁵.

146. E ancora, nelle memorie finali, il CNM ha sottolineato l'infondatezza della lettura anticoncorrenziale data all'audizione del Notaio B (§ 113 della CRI), in realtà volta a verificare la regolarità fiscale del medesimo, attraverso l'errata esenzione IVA di somme fatturate a titolo di anticipazioni, circostanza accertata anche dalla COREDI con decisione del 23 marzo 2016¹⁸⁶.

¹⁸⁴ Cfr. DOC. 285, pag. 19 e segg., DOC296, DOC320 e DOC

¹⁸⁵ Cfr. DOC321, all. 3.

¹⁸⁶ Cfr. DOC321, all. 5.

VI.2. Sulla necessità di richiedere dati economici ai notai del distretto

147. In più sedi¹⁸⁷, il CNM ha illustrato la finalità delle attività di monitoraggio dirette ai notai del distretto nel periodo 2014-2016, ricordando preliminarmente che *“la richiesta di informazioni ... rientra nel potere-dovere di vigilanza disciplinare assegnato al Consiglio Distrettuale ai sensi degli artt. 93, 93-bis, 93-ter della Legge Notarile, in quanto funzionale a raccogliere informazioni necessarie all’eventuale successivo compimento di verifiche in concreto circa il mancato rispetto di norme di legge o regole deontologiche da parte di notai”* e che *“l’importanza del monitoraggio e di acquisire anche la documentazione contabile è stata vieppiù confermata dal recente intervento rappresentato dalla Legge annuale per la concorrenza (legge n. 124/2017) che ha aggiunto il comma 2-ter all’art. 93-bis della Legge Notarile ...”*¹⁸⁸.

148. Rispetto al questionario inviato il 30 luglio 2014, il CNM in più occasioni ha sottolineato che era finalizzato ad acquisire le informazioni necessarie a *“prevenire e limitare il verificarsi di comportamenti che possano provocare danni al cittadino e alla collettività, il tutto a tutela di interessi che sarebbero invece irrimediabilmente pregiudicati tutte le volte che il notaio abbia posto in essere un comportamento che debba essere sanzionato”*¹⁸⁹. Più precisamente, tale richiesta avrebbe avuto soltanto *“lo scopo di verificare l’osservanza di alcuni fondamentali doveri posti a carico del notaio”*, con riguardo, in particolare: alla trascrizione degli atti nel più breve tempo possibile (art. 2671 c.c.); alla corretta autoliquidazione delle imposte dovute in relazione agli atti stipulati (art. 3-ter del D.Lgs. n. 467/1997); alla regolare emissione delle fatture (artt. 21 e 15 del DPR n. 633/1972) escludendo solo le somme dovute a titolo di rimborso delle anticipazioni fatte in nome e per conto della controparte, purché regolarmente documentate.

149. Quanto alle motivazioni sottostanti alle singole voci indicate nel questionario 2014, il CNM ha sostenuto che la richiesta della copia di tutti gli atti soggetti a registrazione sarebbe necessaria per verificare se il notaio ha correttamente proceduto all’autoliquidazione delle imposte e se ha adempiuto tempestivamente alle trascrizioni/iscrizioni degli atti, mentre la richiesta della copia delle fatture sarebbe giustificata dall’esigenza di verificare se *“al cliente siano state correttamente addebitate le somme dovute per imposte o altri tributi in relazione a ciascun atto, restando ovviamente escluso ogni sindacato sugli onorari percepiti ...”*; la richiesta del prospetto degli atti soggetti a pubblicità immobiliare, con l’indicazione dei tempi di registrazione e di esecuzione delle formalità di trascrizione/iscrizione servirebbe invece per verificare l’ottemperanza al dovere di trascrivere/iscrivere gli atti in tempi rapidi¹⁹⁰. Nell’audizione del 19 settembre 2017, il CNM ha aggiunto che la *“copia di repertorio”*, di cui al punto 1 di tale questionario, costituisce un indice degli atti redatti da ogni singolo notaio, sulla cui base il CNM può verificare che *“le copie di tutti gli atti (cfr. punto 2 [del questionario]) siano state prodotte, l’importo dell’imposta versata per ciascun atto (confrontandola con quella richiesta al cliente – cfr. punto 3) [del questionario], nonché*

¹⁸⁷ Cfr. la comunicazione del 10 settembre 2014 (DOC6), l’audizione del 19 settembre 2017 (DOC183 con allegati), la risposta del 3 novembre 2017 alle richieste di informazioni effettuate nel corso di tale audizione (DOC209), la memoria finale del 12 aprile 2018 (DOC285) e l’audizione finale del 18 aprile 2018 (DOC296), nonché la memoria del 24 maggio 2019 (DOC320).

¹⁸⁸ Cfr. DOC285, pagg. 37-38.

¹⁸⁹ Cfr. DOC6.

¹⁹⁰ Cfr. DOC6.

la congruità degli estremi di registrazione e l'attendibilità dei dati inseriti nella tabella/prospetto 3 [del questionario]"¹⁹¹.

150. Nell'audizione del 19 settembre 2017 e nella memoria del 12 aprile 2018, il CNM ha invocato il principio di legittimo affidamento rispetto al monitoraggio 2014, che è stato oggetto di una specifica richiesta di informazioni da parte dell'Autorità, cui il CNM ha risposto il 10 settembre 2014 fornendo anche copia di tale questionario, senza aver ricevuto alcun riscontro né rilievo da parte dell'Autorità¹⁹².

Nella memoria del 24 maggio 2019, il CNM ha aggiunto che la contestazione della restrittività di tale iniziativa sarebbe altresì tardiva e prescritta, in virtù di recente giurisprudenza che avrebbe reso applicabile ai procedimenti *antitrust* i termini perentori di contestazione previsti dall'art. 14, comma 2, L. n. 689/81: infatti, la presente istruttoria sarebbe stata avviata dopo oltre due anni e mezzo¹⁹³.

151. Anche rispetto al questionario "Attività di Vigilanza Informativa 2015" del 21 settembre 2016, il CNM ha sostenuto che il suo utilizzo "rientra nel potere-dovere di vigilanza ex lege assegnato ai Consigli Notarili Distrettuali ... indirizzata a raccogliere informazioni necessarie all'eventuale successivo compimento di verifiche di concreto", essendo uno "strumento essenziale per poter individuare casi (gravissimi) come quelli di utilizzazione impropria di somme versate dalla clientela al notaio per il pagamento delle imposte"¹⁹⁴.

152. Quanto alle motivazioni sottostanti alle singole voci riportate nel questionario 2016, sempre nell'audizione del 19 settembre 2017, il CNM ha affermato che "i dati relativi all'entità delle somme fatturate a soggetti terzi e a società di servizi, nonché ai costi dell'attività sono funzionali a individuare ipotesi di esercizio abusivo della professione, tipicamente quando tali somme rappresentano la parte prevalente dei costi del notaio. Occorre vigilare sull'equilibrio economico dello studio per non mettere a repentaglio le somme versate dai clienti. (...) fatturati disallineati sono un campanello di allarme: se una società a responsabilità limitata fattura importi enormi al notaio rispetto ai dipendenti e ai dati di repertorio, significa che si è in presenza di qualcosa che va approfondito sul piano dell'equilibrio finanziario delle risorse dello studio al fine di verificare un possibile esercizio abusivo della professione"¹⁹⁵.

153. Il CNM ha, altresì, precisato che la richiesta del fatturato servirebbe per verificare "l'equilibrio finanziario degli studi notarili, la cui importanza è stata riconosciuta dal recente decreto legislativo che legittima il Consiglio alla verifica dei conti correnti"¹⁹⁶. Al riguardo, il CNM ha richiamato la "Legge di stabilità 2014", che ha introdotto la disciplina sul cd. "deposito prezzo", in base alla quale i professionisti sono tenuti ad avere un conto corrente dedicato alle somme – diverse dagli onorari – percepite in ragione del loro ufficio, oltre che la modifica della Legge sulla concorrenza 2017, che ha introdotto le ispezioni contabili, rafforzando il potere di vigilanza dei Consigli Distrettuali e rendendo legittima la richiesta di dati economici.

¹⁹¹ Cfr. DOC183.

¹⁹² Cfr. DOC183, slides allegate al verbale dell'audizione del 19 settembre 2017 e DOC285.

¹⁹³ Cfr. DOC320. Il CNM invoca, in particolare, le sentenze del Consiglio di Stato, Sez. VI, nn. 4211/2018 e 3197/2018 e del TAR Lazio n. 12814/2016.

¹⁹⁴ Cfr. DOC183, verbale dell'audizione del 19 settembre 2017.

¹⁹⁵ Cfr. DOC183, citato.

¹⁹⁶ Cfr. DOC209, comunicazione del 3 novembre 2017.

Il CNM ha, altresì, evidenziato che la voce relativa alla “*Società di servizi*” sarebbe “*utile*” per verificare l’ammontare complessivo dei compensi loro pagati e quindi “*per comprendere se il rapporto che viene ad instaurarsi vede il Notaio in posizione subordinata rispetto alla società stessa*”, mentre le voci relative all’ufficio secondario servirebbero per verificare il rispetto del “*divieto (allora vigente) di istituire uffici secondari nel territorio di altri Distretti (all’interno della medesima Corte d’Appello)*”¹⁹⁷.

154. Secondo il CNM, poi, i repertori notarili fornirebbero le informazioni relative ai tempi di trascrizione/iscrizione degli atti tardivamente e non consentirebbero quindi di prevenire l’eventuale commissione di un illecito di pericolo. Pertanto, l’attività di monitoraggio non sarebbe sostituibile con l’attività di vigilanza svolta nel corso delle ispezioni biennali¹⁹⁸: la prima, infatti, oltre ad essere oggi prevista anche dalla Legge sulla concorrenza nell’ambito delle cd. “*ispezioni contabili*”, sarebbe comunque necessaria per cogliere situazioni particolarmente critiche, che purtroppo si sono verificate, quali, ad esempio, i casi di appropriazione indebita delle somme dei clienti. Più precisamente, il CNM ha sostenuto che “*la tempestività della trascrizione (...) risulta centrale per la categoria, in quanto una trascrizione tardiva, oltre che grave in sé, può essere sintomatica di un illecito ancor più grave, anche di rilievo penale, consistente nell’utilizzo delle somme ricevute dal cliente per far fronte alle spese di gestione dello studio o al pagamento dei tributi*”¹⁹⁹.

155. In definitiva, ad avviso del CNM, l’attività di monitoraggio implementata non sarebbe stata volta a fare emergere i notai del distretto più performanti, né a individuare i primi dieci notai del distretto in termini di reddito e di quantità di lavoro, con l’obiettivo di scrutinare ulteriormente la loro posizione, ma sarebbe finalizzata ad acquisire le informazioni necessarie per esercitare le funzioni di vigilanza e disciplinari assegnate al Consiglio, ai sensi degli artt. 93, 93-bis e 153 L.N.²⁰⁰.

156. Nella memoria del 24 maggio 2019, il CNM ha altresì richiamato numerose sentenze della Cassazione che avrebbero “*attribuito particolare ampiezza al potere consiliare di informazione ed acquisizione documentale, anche previsto dagli artt. 21 e 22 del Codice deontologico*”, che obbligano il notaio a prestare la più ampia collaborazione affinché il Consiglio notarile possa esercitare un efficace potere-dovere di vigilanza, esibendo copia o estratti del repertorio, atti, registri, libri e documenti, anche di natura fiscale etc.²⁰¹.

157. L’ASNL nella propria audizione ha sottolineato la necessità di monitorare e “*conoscere i tempi di trascrizione di ogni atto. Ciò perché ci sono atti molto più urgenti di altri; ad esempio è molto più importante trascrivere velocemente l’atto di una società che è soggetto fallibile piuttosto che una donazione da madre a figlia (che assai difficilmente può essere oggetto di contestazione)*”.

¹⁹⁷ Cfr. DOC209, citato.

¹⁹⁸ Cfr. il verbale dell’audizione del 22 gennaio 2018, DOC226, nonché le *slides* allegate al verbale dell’audizione finale del 18 aprile 2018, DOC285 pagg. 24-25 e pagg. 41-42, in cui il CNM ha ribadito che le informazioni acquisite con i monitoraggi non sarebbero sostituibili con i dati raccolti nelle ispezioni biennali, in quanto, considerata la tempistica delle ispezioni biennali, il numero di atti da controllare nonché il personale dedicato a tale attività, tali dati consentirebbero “*di rilevare eventuali criticità con ritardo rispetto al pericolo*”.

¹⁹⁹ Cfr. il verbale dell’audizione del 19 settembre 2017, DOC183.

²⁰⁰ Cfr. DOC183 e allegati; DOC285 pagg. 24-25.

²⁰¹ In particolare, il CNM ha richiamato le pronunce della Cassazione nn. 6908/98, 11412/02, 3802/14, 4875/14, 12732/15, 11451/16 e 2917/17), nonché la sentenza n. 1437/14, che conferma la decisione COREDI e la relativa sentenza della Corte di Appello rispetto al procedimento disciplinare riguardante il notaio segnalante.

158. Con riguardo alle singole voci oggetto del questionario 2016, l'ASNL ha precisato che *“il dato relativo al “tempo medio di trascrizione” non è un dato indicativo, mentre sarebbe necessario conoscere i tempi di trascrizione di ogni atto. Ciò perché ci sono atti molto più urgenti di altri (...). Il dato di registrazione dei singoli atti può essere ricavato dal repertorio di ogni notaio. Inoltre, l'informazione sul numero di collaboratori e sul fatturato potrebbe non essere direttamente rilevante, mentre potrebbe essere utile per il Consiglio avere la copia delle fatture sempre per scongiurare comportamenti di concorrenza sleale, ad esempio per controllare che il notaio non abbia effettuato operazioni di “scolonnamento” finalizzate a evadere l'IVA, inserendo le voci di spesa soggette a IVA tra le anticipazioni”*.

159. I notai parti del procedimento hanno evidenziato che le informazioni richieste nell'ambito del monitoraggio non sarebbero strettamente necessarie al CNM per svolgere i compiti di vigilanza attribuiti dalla legge, in quanto la maggior parte dei dati richiesti sarebbero ricavabili dal repertorio di ciascun notaio, al quale il Consiglio può accedere non solo in occasione delle ispezioni biennali, ma anche in virtù dell'invio annuale da parte del Sovrintendente dell'Archivio Notarile (nel mese di febbraio) delle *“informazioni relative al numero di atti stipulati e agli onorari repertoriali di ciascun notaio del distretto, riferiti all'anno solare precedente”*. Il notaio segnalante ha aggiunto di non comprendere *“perché il monitoraggio abbia avuto ad oggetto anche i fatturati, le spese e l'organizzazione dei notai”*, sottolineando l'importanza che la richiesta ai notai *“di qualunque informazione relativa all'andamento economico dell'attività imporrebbe di per sé una solida e obiettiva giustificazione”*²⁰²; il notaio interveniente ha, infine, precisato che *“Gli unici dati, tra quelli richiesti dal Consiglio tramite il questionario del 2016, che non è possibile acquisire in tale occasione sono i dati sul fatturato di un notaio o di uno studio notarile”*²⁰³.

VI.3. Sull'utilizzo “strumentale” dei dati raccolti

160. Secondo quanto più volte²⁰⁴ rappresentato, il CNM, nel periodo interessato dall'istruttoria, non avrebbe mai utilizzato i dati raccolti con i monitoraggi del 2014 e del 2016 per deliberare richieste di avvio di procedimenti disciplinari mirate nei confronti dei notai del distretto, né le vicende dei notai parti del procedimento sarebbero scaturite dai monitoraggi e neppure sarebbe seguita alcuna iniziativa del Consiglio in seguito alla raccolta dati effettuata con il monitoraggio 2016, in un'ottica di collaborazione con l'Autorità in ragione dell'avvio del presente procedimento. Riguardo al monitoraggio 2016, il Consiglio ha, da ultimo, affermato di non avere mai usato tali dati *“per deliberare l'avvio di procedimenti disciplinari, in ragione della pendenza della presente istruttoria: ciò esclude in radice persino la teorica possibilità che il monitoraggio 2016 abbia un qualche rilievo anticoncorrenziale”*²⁰⁵.

²⁰² A conferma di ciò, il notaio segnalante ha richiamato l'analogo strumento di acquisizione di informazioni sull'andamento economico del mercato recentemente attivato dal Consiglio Nazionale del Notariato, che è invece basato sulla raccolta di dati in forma anonima e non sull'invio di questionari nominali ai notai del distretto, cfr. DOC178. Cfr. anche DOC238 e DOC323.

²⁰³ Cfr. il verbale di audizione del notaio segnalante e del notaio interveniente, rispettivamente, DOC178 e DOC185.

²⁰⁴ Audizione di settembre 2017, audizione di gennaio 2018, memoria del 12 aprile 2018, audizione finale del 18 aprile 2018 e memoria del 24 maggio 2019.

²⁰⁵ Cfr. DOC285, pag. 40 e DOC320.

161. A dimostrazione del fatto che i dati acquisiti con i monitoraggi non sono stati utilizzati per avviare procedimenti disciplinari, il CNM ha depositato proprie elaborazioni sulle delibere assunte nel triennio oggetto dell'istruttoria, dalle quali risulterebbe che: nel 2014, su un totale di 56 esposti ricevuti, solo 4 riguardavano i primi dieci notai per onorari di repertorio e sono stati archiviati; nel 2015, su un totale di 43 esposti, solo 3 riguardavano i primi dieci notai per onorari di repertorio e sono stati archiviati; nel 2016, su un totale di 56 esposti, solo 5 riguardavano i primi dieci notai del distretto e 4 di questi sono stati archiviati²⁰⁶. Inoltre, da tale documentazione risulterebbe che *“le tipologie di illecito rilevate dal CNM nel corso del triennio 2014-2016 nulla hanno a che vedere con la concorrenza tra notai o con la volontà di limitare l'attività dei notai più performanti”*. Il CNM ha rilevato, a titolo esemplificativo, che in tale triennio su *“21 delibere di avvio assunte ... ben 7 casi hanno avuto ad oggetto, tra l'altro, l'omesso, tradivo o irregolare versamento delle imposte da parte del notaio”*.

162. Il CNM ha sottolineato che le attività di vigilanza, fra cui rientrano le richieste di informazioni ai notai, nonché le connesse attività disciplinari attivate in caso di inefficacia della vigilanza, sarebbero invece finalizzate solo a prevenire comportamenti deontologicamente rilevanti e, quindi, preordinate a fare emergere possibili situazioni di irregolarità, quali, ad esempio, l'utilizzo improprio delle somme ricevute dal cliente per il pagamento delle imposte connesse all'atto stipulato, oppure la mancata tempestiva esecuzione delle formalità di trascrizione e iscrizione nei pubblici registri degli atti ricevuti²⁰⁷. Anche nel corso dell'audizione finale del 18 aprile 2018, il CNM ha ribadito che le richieste di dati ai notai del distretto sono finalizzate alla *“verifica di anomalie, quali la solidità economica e quindi la ‘tenuta’ dello studio notarile, il rischio di utilizzo delle imposte pagate dai clienti per esigenze personali del notaio, il fatto che la corresponsione di elevati compensi a società di servizi terze possa celare un rapporto di subordinazione del notaio rispetto alle società terze”*²⁰⁸.

163. In particolare, la richiesta delle fatture, in occasione del monitoraggio 2014, sarebbe stata volta a valutare *“la corretta fatturazione delle somme incassate, sul presupposto dell'insindacabilità dei compensi esposti e liberamente contrattati con i clienti”* e non ad avere informazioni sui prezzi praticati dai notai per influenzarli nelle proprie politiche di prezzo da praticare alla clientela²⁰⁹. A conferma di ciò il CNM cita il verbale della propria riunione del 10 ottobre 2013²¹⁰ agli atti del procedimento – del quale ne rileva l'omissione nella CRI – in cui, dopo avere esaminato *“l'esposto fatto da clienti che lamentavano l'ammontare sproporzionato dei corrispettivi richiesti dal notaio”*, il Consiglio decide l'archiviazione dell'esposto in quanto *“la richiesta dell'esponente non riguarda*

²⁰⁶ Cfr. DOC183 e allegati.

²⁰⁷ Cfr. DOC183 e allegati, in cui ha dichiarato che *“l'esigenza di rafforzare la vigilanza (...) si è determinata a causa di alcuni inediti e gravissimi comportamenti purtroppo assunti da alcuni notai. Vedi, ad esempio, casi del notaio [omissis]”*. Nel corso dell'audizione di settembre 2017, il CNM ha richiamato anche i documenti ISP149 e ISP153, relativi all'audizione e alla decisione di avviare un procedimento disciplinare a carico di tale notaio, il quale avrebbe omesso di versare e usato impropriamente le somme ricevute dai clienti per il pagamento delle imposte, contraffatto documentazione bancaria e registrato tardivamente gli atti.

²⁰⁸ Cfr. DOC285, pag. 19 e segg. e pag. 41 e segg.

²⁰⁹ Cfr. DOC285.

²¹⁰ Cfr. ISP141.

*profili disciplinari legati alla condotta professionale dei notai ... concernendo invece questioni di ordine economico*²¹¹.

164. Con riguardo al monitoraggio 2016, nella memoria del 12 aprile 2018 il CNM ha contestato che vi sia stata *“una particolare attenzione del Consiglio sui dati quantitativi e/o di prezzo registrati dai singoli notai”*, sottolineando che le audizioni dei notai tenute davanti al Consiglio e citate nella CRI, *“non sono state fatte sulla base di informazioni acquisite con il monitoraggio 2016”*. Al riguardo, il CNM ha rilevato che dalla lettura di uno dei verbali di audizione citati nella CRI, ovvero il documento ISP167, risulta chiaramente che il notaio convocato, il quale condivide lo studio con il notaio interveniente, sia stato interessato da *“una richiesta di apertura di procedimento disciplinare per la mancata annotazione di atti e la mancata indicazione degli onorari di repertorio (illeciti confermati dalla Coredi), non certo per il numero di atti rogati o per gli onorari repertoriali”*. Anche dalla lettura di un altro verbale di audizione sempre citato nella CRI, ovvero il documento ISP171, risulterebbe, ad avviso del CNM, che il notaio audito era già stato sottoposto a procedimento disciplinare per violazione dell’art. 147 L.N. e che *“l’oscillazione del volume di affari registrata da questo notaio ... [ha] ... fatto scattare un campanello d’allarme [per] verificare se non ricorresse un’ipotesi di recidiva”*²¹².

Il CNM ha contestato altresì l’interpretazione fornita nella CRI del verbale di audizione di un altro notaio²¹³, sottolineando come dalla lettura del documento emergerebbe chiaramente che nell’audizione si è parlato di accertamenti che *“non hanno nulla a che vedere col monitoraggio 2016”* poiché si trattava di un notaio *“che versava le somme affidate dai clienti per il pagamento delle imposte su un conto corrente avente saldo negativo, non aveva pagato l’assicurazione professionale, non aveva versato l’IVA”*. Inoltre, il CNM ha sottolineato che la *“media cui ambire”* di cui si è parlato in audizione era quella tra le entrate e le uscite del notaio e non *“un invito a praticare determinati prezzi o a non discostarsi da un inesistente prezzo medio distrettuale come asserito nella CRF”*. La situazione di tale notaio, secondo il CNM, sarebbe poi stata oggetto di un provvedimento cautelare della COREDI dell’8 ottobre 2015. Ciò dimostrerebbe, quindi, *“l’irrelevanza anche del monitoraggio 2016 ai fini della presente istruttoria e l’infondatezza di quanto contestato nella CRF”*.

165. Quanto all’*«Indice Fatturato/Repertorio»*, elaborato sulla base dei dati acquisiti mediante il monitoraggio 2016, il CNM ha sostenuto che *“la tesi della CRI è ... priva di senso logico”*, poiché tale indice non consentirebbe *“di avere una stima degli onorari mediamente praticati da ogni notaio alla clientela”* in quanto per *“avere un dato medio degli onorari sarebbe necessario conoscere la tipologia degli atti rogati: tale dato non è mai stato chiesto dal CNM”*. Inoltre, il CNM ha contestato che tale indice rappresenterebbe, come sostenuto nella CRI, *“il parametro al di sotto del quale potrebbero emergere strategie di prezzo considerate anomale dal CNM”*.

166. L’ASNL, nell’audizione del 5 ottobre 2017, ha evidenziato che *“le funzioni di vigilanza e disciplinari svolte dal CNM sono fondamentali per evitare che vi siano forme di concorrenza sleale. Le condotte dei notai in violazione della legge notarile hanno ripercussioni molto negative non solo sulla categoria notarile ma anche sui cittadini (...). Occorre infatti evitare che il notaio che agisce*

²¹¹ Cfr. slides allegate al verbale dell’audizione finale del 18 aprile 2018 e DOC285.

²¹² Cfr. DOC. 285, pag. 43.

²¹³ Cfr. DOC160.

nel rispetto delle norme subisca un pregiudizio economico dall'agire di altri notai in spregio alle stesse norme, in quanto tutti i notai devono competere applicando le stesse regole"²¹⁴.

167. Il notaio segnalante ha invece più volte sottolineato la particolare attenzione del CNM ai dati relativi ai repertori notarili o ai fatturati in quanto finalizzati all'attuazione della "*strategia del CNM volta a inibire i notai che presentano un flusso più elevato di attività, [strategia che] peraltro, produce il sicuro effetto di danneggiare la clientela, costretta a pagare onorari più elevati. Infine, la legge annuale per la concorrenza ha ridotto a 5.000 abitanti il rapporto professionista-utenti e, quindi, tale strategia serve anche da monito per i nuovi entranti*"²¹⁵.

168. Sempre in sede di audizione, il notaio interveniente ha evidenziato che vi sarebbe una certa selettività nelle proposte di avvio di procedimenti disciplinari del CNM, il quale agirebbe con particolare severità nei confronti di coloro che realizzano i fatturati più elevati, sia nel caso in cui ciò sia riconducibile a un'organizzazione del lavoro più efficiente, sia allorché i maggiori guadagni siano dovuti a politiche di prezzo concorrenziali idonee ad attrarre maggiore clientela. I dati richiesti con i monitoraggi andrebbero quindi inquadrati in tale prospettiva. L'azione di vigilanza del CNM si inquadrebbe, pertanto, nella consueta reazione conservativa rispetto ai tentativi del legislatore di liberalizzare la professione notarile (abolizione delle tariffe, ampliamento della pianta organica, ecc.) e a ogni iniziativa concorrenziale dei notai del distretto, al fine di mantenere lo *status quo* e pervenire a una distribuzione quanto più possibile paritaria degli atti fra i notai del distretto, anche a costo di mantenere prezzi più elevati dei servizi professionali²¹⁶.

169. Nelle istanze di intervento e nel corso dell'istruttoria, CISPA ha rilevato l'assenza di giustificazioni oggettive sottostanti alla richiesta del Consiglio, a tutti i notai del distretto, delle informazioni sulle società di servizi di cui si avvalgono, evidenziando che il CNM agirebbe "*pretestuosamente*" nei confronti dei notai che gestiscono ingenti quantità di lavoro, avvalendosi di piattaforme informatiche.

VI.4. Sul ricorso agli organismi esterni al notariato

170. Nella memoria del 12 aprile 2018 il CNM ha sottolineato che nella CRI vi sarebbe poca chiarezza nella valutazione delle organizzazioni esterne al notariato e che non sarebbe stata approfondita in concreto l'attività svolta dalla società CISPA, essendosi la CRI limitata a recepire quanto dalla stessa dichiarato.

Secondo il CNM, la preoccupazione del Consiglio relativamente all'uso delle piattaforme informatiche risiederebbe non nel numero molto elevato di atti di surroga che possono essere portati a termine, come invece sostenuto nella CRI, bensì nella eventualità che "*il notaio non proced[a] alla raccolta degli atti soggetti a pubblicità immobiliare e non annot[i] a repertorio i parametri repertoriali per il calcolo dei contributi [poiché] commette una violazione di legge*"²¹⁷.

171. Nelle proprie memorie CISPA ha evidenziato come "*dal 2012 in avanti siano state numerose le azioni intraprese dai consigli distrettuali nei confronti di notai che si sono avvalsi di piattaforme informatiche ..., azioni che non sono mai sfociate in veri e propri procedimenti disciplinari, in*

²¹⁴ Cfr. DOC208.

²¹⁵ DOC284. Da ultimo, DOC323.

²¹⁶ Cfr. DOC185.

²¹⁷ Cfr. DOC285, pagg. 22 e 23.

quanto il modello di business è pienamente legittimo. In ogni caso, tali azioni sono state sufficienti per ingenerare incertezza e dubbi ai notai sulla legittimità della collaborazione con CISPA”. Anche nella memoria del 16 aprile 2018 e in occasione dell’audizione finale del 18 aprile 2018²¹⁸ CISPA ha ribadito che le società del gruppo MOL, attive nel mercato dei servizi notarili sul versante della domanda, hanno conferito (per conto delle banche) un numero significativo di incarichi ai notai, stimolando la concorrenza tra gli stessi. Tale attività sarebbe stata fortemente osteggiata non solo dal CNM ma da numerosi Consigli Notarili Distrettuali. In tale prospettiva andrebbero letti anche l’avvio dell’attività di indagine e conoscitiva comunicata dal CNM ai notai con la circolare n. 10/2012 – attività peraltro mai conclusa –, e i procedimenti disciplinari avviati dal CNM nei confronti dei notai che si sarebbero avvalsi più assiduamente dei servizi offerti da CISPA. Infine, CISPA ha lamentato le pressioni esercitate dal CNM nei confronti dei notai con cui collaborava nell’offerta dei servizi di surroga mediante la suddetta piattaforma, che avrebbero ostacolato il proseguimento di tale attività, con grave danno patrimoniale e di immagine, oltre che per i clienti che hanno richiesto la surroga²¹⁹.

VI.5. Sulla pretesa lesione del diritto di difesa

172. Nella memoria del 12 aprile 2018 e nell’audizione finale del 18 aprile 2018, il CNM ha rilevato che la CRI avrebbe mutato “*radicalmente l’impostazione accusatoria richiamando in maniera generica degli elementi che mai erano stati oggetto di contestazione*” e che, pertanto, le proprie difese si sarebbero incentrate sulle due contestazioni riportate nel provvedimento di avvio²²⁰.

Inoltre, secondo il CNM, “*la CRI non chiarisce il contenuto dell’illecito anticoncorrenziale oggetto di contestazione*”²²¹ e riporterebbe diverse iniziative intraprese dal Consiglio configurandole come un’unica intesa restrittiva della concorrenza, senza tuttavia indicare quali di esse costituiscano decisioni di associazione di imprese. In particolare, il CNM ritiene che le Relazioni annuali del Presidente del Consiglio, menzionate nella CRI, “*essendo atti provenienti da un singolo soggetto ... non possono rientrare certo nella nozione di deliberazioni di associazioni di imprese*”; che nemmeno i “*documenti [e le] note interne inerenti alle informazioni acquisite con il cd. monitoraggio, [le] relazioni tenute in occasione di incontri di studio oppure i verbali delle audizioni dei singoli notai*” possono essere qualificati come deliberazioni di associazione di imprese; che gli unici atti astrattamente qualificabili come deliberazioni di associazione di imprese sarebbero le richieste di apertura dei procedimenti disciplinari e le delibere di monitoraggio. Nell’audizione finale del 29 maggio 2019, il CNM ha ribadito che le relazioni annuali del Presidente sono atti unilaterali e che non esiste alcun momento di approvazione da parte del Consiglio²²². Infine, il CNM ha lamentato l’indeterminatezza della CRI che non avrebbe chiarito se le delibere di associazione di imprese contestate integrassero “*un’intesa per oggetto o per effetto*”.

173. Inoltre, la documentazione posta a base dell’impianto accusatorio della CRI non sarebbe stata oggetto di rilievi o di richieste di chiarimenti nel corso del procedimento, in quanto gli Uffici si

²¹⁸ Cfr. DOC286 e allegato 8 al verbale dell’audizione finale del 18 aprile 2018.

²¹⁹ Cfr. DOC65, DOC79 e DOC187.

²²⁰ Cfr. DOC285, pag. 5.

²²¹ Cfr. DOC285, pag. 13 e segg.

²²²

sarebbero limitati a “*seguire le informazioni fornite da due notai sottoposti a procedimento disciplinare (evidentemente interessati agli esiti della presente istruttoria)*”. L’Autorità avrebbe invece disatteso “*le reiterate richieste del CNM volte a sollecitare quantomeno di sentire in audizione*” altri notai del distretto “*o qualunque altro soggetto effettivamente terzo, sugli stessi fatti e questioni su cui erano stati sentiti i notai colpiti da procedimenti disciplinari*”²²³.

VI.6. Sulla richiesta di archiviazione del procedimento e, in via subordinata, sulla gravità e durata della condotta

174. Fin dall’audizione del 22 gennaio 2018 il CNM ha sottolineato che la documentazione prodotta nel corso dell’istruttoria dimostrerebbe, da un lato, che non vi è stata alcuna selettività nell’uso del potere di vigilanza e disciplinare e, dall’altro, di non essere mai intervenuto solo nei confronti dei notai più performanti, ma di aver ovviamente agito indipendentemente dal livello del fatturato, come risulterebbe “*per tabulas*” dalle statistiche presentate relative all’archiviazione di quasi tutti gli esposti ricevuti nei confronti dei notai più performanti. In particolare, secondo le elaborazioni del CNM “*su un totale di 21 delibere di avvio assunte dal CNM, solamente 4 riguardavano notai che figuravano nelle prime dieci posizioni per onorari di repertorio (...). Percentuale del 19% sul totale*”²²⁴. Quanto ai notai segnalante e interveniente, questi “*sono stati interessati da numerosi procedimenti disciplinari ed i relativi illeciti disciplinari sono stati ritenuti sussistenti dalla Core di Lombardia, dalla Corte d’Appello di Milano e, talvolta, anche dalla Corte di Cassazione*”.

175. Alla luce di ciò, il Consiglio, anche quale ente pubblico e a prescindere della nuova norma inserita nella Legge di bilancio²²⁵ che “*riconduce le attività funzionali all’esercizio dei poteri disciplinari e di vigilanza dei Consigli notarili all’art. 8, comma 2 della legge n. 287/90 e all’art. 106 TFUE, in recepimento di una pronuncia della Cassazione*”, ha richiesto l’archiviazione dell’istruttoria, avendo dimostrato *per tabulas* l’insussistenza della condotta contestata.

176. Il CNM ha altresì rappresentato che, “*laddove residuasse un non temuto dubbio*” sulla possibile violazione delle norme in materia di concorrenza, l’Autorità svolga un supplemento di istruttoria per acquisire ulteriori elementi informativi sia rispetto all’esercizio del potere di vigilanza a fini disciplinari da parte del CNM che con riguardo all’ipotetica sostituibilità del monitoraggio con l’ispezione biennale.

177. Nella memoria finale del 12 aprile 2018 e nella successiva audizione finale, il CNM ha ribadito la richiesta di archiviazione del procedimento ritenendo di avere “*fornito evidenze tali da dimostrare l’insussistenza delle violazioni ipotizzate con l’atto di avvio*”. Al riguardo, il Consiglio ha sottolineato di avere dimostrato, nel corso dell’istruttoria, che l’attività di monitoraggio rientra “*nell’esercizio delle funzioni pubblicistiche assegnate ex lege ai Consigli Notarili Distrettuali*”; che “*l’avvio dei procedimenti disciplinari nel triennio 2014-2016 è stato deliberato unicamente quando, all’esito di una verifica in concreto, sussistevano elementi tali da far ritenere sussistente una fattispecie disciplinare*”; che nel triennio in esame ha proposto l’avvio di due soli procedimenti

²²³ DOC. 285, pag. 7.

²²⁴ Cfr. quanto rappresentato dal CNM nel corso dell’audizione del 19 settembre 2017 (DOC183), dell’audizione finale del 18 aprile 2018 (DOC296) e ribadito nell’audizione finale del 29 maggio 2019 (DOC320).

²²⁵ Rispetto alla norma contenuta nella Legge di Bilancio, il notaio segnalante ne ha prospettato la disapplicazione da parte dell’Autorità, in caso di interpretazione non conforme ai principi del TFUE (cfr. memoria depositata in data 8 febbraio 2018 e verbale dell’audizione del 9 febbraio 2018, DOC238 e DOC239).

disciplinari, contestando la violazione del principio di personalità della prestazione, di cui uno nei confronti del notaio segnalante, e che tali decisioni sono state confermate da COREDI e Corte d'Appello di Milano, come pure la richiesta di avvio di procedimento disciplinare nei confronti del notaio interveniente, in ordine alla mancata tenuta a raccolta delle quietanze nelle surroghe di mutuo.

178. Nella denegata ipotesi in cui l'Autorità non accedesse alla richiesta di archiviare il procedimento, secondo il CNM essa dovrebbe comunque non irrogare la sanzione amministrativa pecuniaria, o, in via ulteriormente subordinata, contenerla al minimo edittale, poiché:

- la Relazione 2012 non potrebbe integrare una decisione di associazione d'impresa, *“trattandosi non già di un atto collegiale, bensì appunto di una relazione fatta singolarmente dal Presidente del CNM”*;
- non sarebbero chiari *“gli atti che testimonierebbero questa perdurante antigiuridicità della condotta”* e, qualora ci si riferisse *“all’esercizio del potere-dovere di vigilanza del CNM ... la condotta non potrebbe avere mai termine, se non abdicando alle funzioni pubblicistiche che la Legge notarile impone al Consiglio”*;
- non vi sarebbero i presupposti per applicare la c.d. *“entry fee”* e l'aggravante della recidiva in relazione al procedimento I/749, prospettate nella CRI.

179. Anche nell'audizione finale del 29 maggio 2019, il CNM ha insistito affinché l'Autorità: in via principale, riconosca l'insussistenza di una condotta integrante un'intesa restrittiva della concorrenza ascrivibile all'art. 2 della legge n. 287/90; in subordine, effettui un supplemento istruttorio su tutti gli elementi esposti nella memoria riguardo alle carenze e alle lacune del procedimento; in via di ulteriore subordine, applichi l'art. 93-ter, comma 1- bis, L.N. in conformità all'Ordinanza dell'Autorità n. 1/2018²²⁶.

VI.7. Sulla asserita incompetenza dell'Autorità

180. Secondo il CNM, l'Autorità non sarebbe competente a valutare le condotte oggetto del presente procedimento sia perché ritiene di non poter essere qualificato come associazione di impresa, sia perché, anche a seguire *“l'impostazione della CRI, l'organo rappresentativo di un ordine professionale può essere soggetto all'applicazione della legge n. 287/1990 se e solo se ‘lo stesso ponga in essere comportamenti che risultino idonei a orientare il comportamento economico dei professionisti di riferimento’. ... Ebbene, il Consiglio Notarile è un ente pubblico non economico (...) incaricato di svolgere compiti di rilievo pubblicistici ... a beneficio della collettività”*, tra i quali *“l'esercizio del potere-dovere di vigilanza disciplinare nei confronti dei notai”*²²⁷.

181. Il CNM ha, al riguardo, richiamato la sentenza della Corte di Cassazione n. 25504/2006 che ricomprende i Consigli Notarili Distrettuali nel novero dei soggetti pubblici in ragione delle funzioni pubblicistiche svolte, oltre che la sentenza della Corte di Cassazione n. 9041/2016, secondo cui il *“Consiglio notarile, quando assuma l'iniziativa di un procedimento disciplinare, eserciti ... la gestione di ‘servizi di interesse economico generale’, e sia perciò esente dall'applicabilità delle norme in tema di tutela della concorrenza e del mercato, ai sensi dell'art. 8, comma 2, legge n. 287/1990”*. Ad avviso del CNM, questo principio sarebbe stato trasfuso nel nuovo comma 1-bis

²²⁶ Cfr. DOC334, all. 7.

²²⁷ Cfr. la memoria del 12 aprile 2018 e la posizione espressa nel corso dell'audizione finale del 18 aprile 2018, DOC285, soprattutto p. 8, e DOC296.

dell'art. 93-ter L.N., introdotto con la legge 27 dicembre 2017, n. 205, ai sensi del quale *“agli atti funzionali al promovimento del procedimento disciplinare si applica l'articolo 8, comma 2 della legge 10 ottobre 1990, n. 287”*²²⁸.

182. Nella lettura del CNM, la novella citata confermerebbe quindi *“un principio già immanente nel nostro ordinamento”*, puntualmente sottolineato nella ordinanza della Corte d'Appello di Milano del 6 aprile 2018, avente ad oggetto una richiesta di avvio di procedimento disciplinare del CNM proprio nei confronti del notaio segnalante. Tale ordinanza, oltre a riconoscere la fondatezza degli addebiti ipotizzati dal Consiglio e a ribadire che le disposizioni della legge n. 287/90 *“devono ritenersi inapplicabili agli organi del Consiglio notarile che, quando esercitano la funzione disciplinare, non regolano l'attività economica svolta dai notai nell'offrire i servizi sul mercato, ma, con prerogative tipiche dei pubblici poteri, adempiono, in sostanza, a una funzione sociale fondata sul principio di solidarietà”*, ha esplicitamente affermato che *“con la modifica normativa in commento il legislatore ha inteso emanare una norma di interpretazione autentica di una previsione già vigente”*²²⁹.

Peraltro, il CNM ritiene che tale nuova disposizione troverebbe applicazione nel presente procedimento in virtù del principio *tempus regit actum*, essendo l'istruttoria ancora in corso al momento della sua emanazione.

183. Ad ulteriore conferma dell'inammissibilità del sindacato dell'Autorità sull'esercizio del potere di iniziativa disciplinare del Consiglio (dunque proprio della funzione pubblicistica ad esso affidata dalla Legge Notarile), il CNM ha richiamato, con le dovute differenze dell'ordinamento notarile rispetto a quello forense, il parere n. 5679/10 reso dal Consiglio di Stato, in risposta a un quesito posto dalla stessa Autorità, relativamente a decisioni rese in sede disciplinare dal Consiglio Nazionale Forense. Secondo il CNM, tale parere affermerebbe che *“va esclusa l'applicabilità del diritto della concorrenza nell'ambito dei poteri disciplinari, in cui si esaminano singoli casi concreti e non si pongono atti aventi effetti generali sul mercato”*²³⁰.

184. Sempre nel corso dell'audizione finale del 18 aprile 2018, il CNM ha invocato *“a copertura della condotta così come individuata nella CRI, la previsione dell'art. 93-ter comma 1-bis Legge Notarile e il corrispondente orientamento della Corte di cassazione. Tale norma, tale orientamento e il relativo principio proprio della Repubblica Italiana sono infatti pienamente vigenti e sono oltretutto perfettamente compatibili con l'art. 106 TFUE”*.

185. Nella memoria e nell'audizione finale del 29 maggio 2019, il CNM ha ribadito che l'unico esito possibile del presente procedimento, a seguito della sentenza della Corte Costituzionale n. 13/2019, sarebbe l'archiviazione. Ciò in ragione del fatto che l'Autorità, nella stessa ordinanza di rimessione della questione di legittimità, avrebbe affermato che essa *“sarebbe, dunque, costretta – in virtù della norma in questione e dell'interpretazione che della stessa è stata data dalla Corte d'Appello di Milano e dal Consiglio Notarile di Milano – a chiudere il procedimento dichiarando l'inapplicabilità delle disposizioni della legge n. 287 del 1990 e la propria incompetenza”*.

²²⁸ DOC. 285, pagg. 8 e 9.

²²⁹ DOC. 285, pag. 10. A riprova di ciò, il CNM ha sostenuto che *“l'espressione 'atti funzionali' adoperata dal legislatore evoca e recepisce la giurisprudenza della Suprema Corte di Cassazione che qualifica le potestà attribuite ai Consigli Notarili dagli artt. 93, 93-bis e 93-ter Legge Notarile come espressamente funzionali alle attribuzioni ad essi spettanti per legge, di controllo del regolare esercizio dell'attività notarile, nonché di eventuale promovimento dell'azione disciplinare (così, ex multis, Cass. Civ. n. 24692/16)”*.

²³⁰ DOC. 285, pagg. 10 e 11.

Inoltre, secondo il CNM, lo strumento della disapplicazione della norma in questione, pure prospettata dalla CRI, non potrebbe operare nel caso di specie sia perché l'Autorità, ricorrendo in via incidentale alla Corte Costituzionale, avrebbe dimostrato di rinunciare agli strumenti ermeneutici a sua disposizione, sia perché il procedimento, avendo rilievo unicamente nazionale, è stato avviato per accertare una presunta violazione dell'art. 2 della L. n. 287/90 e non dell'art. 101 TFUE.

Infine, l'Autorità non avrebbe fatto neppure diretta applicazione dell'art. 106 TFUE, che peraltro lascerebbe ampia discrezionalità agli Stati membri di qualificare un'attività come Servizio Economico di Interesse Generale (SIEG), ciò che rispetto alle iniziative funzionali all'esercizio dei poteri disciplinari sarebbe già avvenuto a partire dalla sentenza della Cassazione n. 9041/2016 e poi ripreso nell'art. 93-ter, comma 1-bis, L. N²³¹.

186. Il notaio segnalante, il notaio interveniente e la società CISPA nelle memorie presentate e nelle audizioni finali hanno rilevato che l'art. 93-ter, comma 1-bis L.N. sarebbe inapplicabile *ratione temporis* e hanno evidenziato che “*per i suoi enunciati ed anche per il carattere generico della sua formulazione, si presta ad essere interpretata nel senso di sottrarre a priori ed integralmente l'esercizio del potere disciplinare al sindacato antitrust*”, aprendo “*una grave e irrimediabile breccia nell'enforcement*”, che non potrebbe, quindi, mai esentare *tout court* tutti gli atti funzionali al promovimento del procedimento disciplinare dall'ambito di applicazione delle norme *antitrust*. Ciò in quanto, in base alla giurisprudenza europea²³², l'esercizio da parte dell'Ordine del suo potere disciplinare, quand'anche si ricollegli all'esercizio di una prerogativa dei pubblici poteri, “*non può offrire una protezione assoluta nei confronti di qualsiasi affermazione di un comportamento restrittivo della concorrenza, in quanto l'esercizio manifestamente improprio di un siffatto potere configurerebbe, in ogni caso, uno sviamento di tale potere*” e le eventuali esigenze di tutela di interessi pubblici consentono di superare il vaglio *antitrust*, soltanto nella misura in cui il soggetto interessato dimostri che la propria condotta ha superato il c.d. *test* di proporzionalità.

VII. Valutazioni

VII.1. Il mercato rilevante

187. In aderenza al consolidato orientamento giurisprudenziale, negli accertamenti relativi alle intese, la definizione del mercato rilevante è successiva all'individuazione dell'intesa, in quanto, sotto il profilo merceologico e territoriale, sono l'ampiezza e l'oggetto dell'intesa a circoscrivere il mercato in cui l'illecito è commesso. 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 decifrazione del suo grado di offensività²³³.

188. Ciò premesso, si rileva che l'intento programmatico dell'azione del Consiglio espresso nelle Relazioni annuali in atti, le richieste di informazioni “a tappeto” inviate dal CNM il 30 luglio 2014, con le iniziative dallo stesso successivamente promosse, e il questionario del 21 settembre 2016 inviato sempre a tutti i notai vigilati unitamente alle elaborazioni effettuate hanno riguardato

²³¹ Cfr. memoria del 24 maggio 2019, DOC321, pagg. 59 e 60.

²³² In particolare, si veda la sentenza del Tribunale UE del 10 dicembre 2014, causa T-90/11, *ONP et al. c. Commissione*, §207.

²³³ Cfr. *ex multis*, Consiglio di Stato, 3 giugno 2014, nn. 2837, 3167 e 3168, Logistica Internazionale; Consiglio di Stato, 24 ottobre 2014, nn. 4230, 5274, 5276, 5278, Vendita al dettaglio di prodotti cosmetici.

l'insieme delle prestazioni notarili. Di conseguenza, il mercato del prodotto è costituito da tutti i servizi offerti dai notai nell'esercizio della loro attività professionale.

189. Poiché le condotte poste in essere dal Consiglio sono indirizzate alla totalità dei notai vigilati operanti nel Collegio notarile di Milano, Lodi, Monza, Busto Arsizio e Varese, nel caso di specie il mercato del prodotto sopra individuato ha una dimensione geografica coincidente con il territorio del distretto. Tuttavia, in ragione del fatto che i notai del distretto possono operare nel più ampio ambito territoriale disegnato dalle recenti norme di liberalizzazione, non si può escludere che il mercato geografico possa estendersi anche a tale ambito più ampio, individuabile, fino ad agosto 2017, al distretto della Corte d'appello²³⁴.

VII.2. *L'intesa*

VII.2.a. **Premessa**

190. In via preliminare, si evidenzia che il presente procedimento non mette in discussione il potere/dovere del Consiglio di tutelare l'utenza e la fede pubblica nell'esercizio delle funzioni di vigilanza, né sindacare la possibilità del CNM di svolgere attività di monitoraggio, purché i questionari inviati a tutti i notai non abbiano ad oggetto dati concorrenzialmente sensibili. Come risulta evidente dalla ricostruzione della fattispecie riportata nei paragrafi precedenti, l'indagine ha riguardato le condotte del CNM che, per quanto poste in essere nel contesto dell'attività di vigilanza, sono risultate non necessarie e proporzionate rispetto alle finalità di interesse pubblico; al contrario esse sono essere espressione della tutela di interessi di categoria e si sono concretizzate in diverse iniziative idonee a consentire al CNM di avere contezza del comportamento economico della generalità dei notai vigilati, al fine di influenzarne la condotta economica.

191. L'istruttoria svolta ha, infatti, consentito di accertare che, a fronte degli intervenuti mutamenti delle condizioni di mercato (riduzione della domanda dovuta alla crisi del settore immobiliare) e del quadro normativo (interventi di liberalizzazione, ivi inclusa l'abrogazione della tariffa notarile), il Consiglio si è posto l'obiettivo di contenere e/o prevenire le iniziative dei notai che, facendo leva su prezzi competitivi ovvero su modalità innovative di erogazione della prestazione, risultassero idonee ad attrarre clientela e a produrre *“una mole di lavoro considerevole”*, nonché a provocare *“una contrazione dei volumi degli altri notai”* del distretto.

Tale obiettivo è stato perseguito richiedendo alla generalità dei notai del distretto dati concorrenzialmente sensibili, al fine di avere contezza delle loro condotte economiche sul mercato, e veicolando ai professionisti vigilati la propria contrarietà a situazioni che si discostino dai valori medi del distretto in termini di quantità di lavoro, di prezzi praticati e di modalità innovative di offerta del servizio.

192. L'istruttoria ha, altresì, evidenziato che la conoscenza di dati di ogni singolo notaio del distretto, relativi alla quantità delle prestazioni erogate, ai fatturati realizzati, ai prezzi praticati e ai costi sostenuti (anche in favore di società di servizi) – e, di conseguenza, agli utili – è risultata essere slegata dalle finalità di interesse generale di controllo del corretto svolgimento della professione, adottate dal CNM solo *ex post*, in corso di istruttoria, a giustificazione di tali richieste. Inoltre, la richiesta a tappeto di dati concorrenzialmente sensibili non è risultata necessaria e proporzionata

²³⁴ Cfr. art. 12 del D.L. 24 gennaio 2012, n. 1 (conv. in legge n. 27/2012) e art. 1, comma 144, lett. c) della L. 124/2017.

all'esigenza di svolgere l'attività di vigilanza, tenuto conto delle modalità alternative di acquisizione delle informazioni già offerte al Consiglio dall'ordinamento.

193. Tali condotte devono essere apprezzate tenendo conto del fatto che gli organismi rappresentativi dei notai, in virtù del ruolo sovraordinato che rivestono, possono condizionare le scelte dei singoli notai senza dover necessariamente fare ricorso ai poteri disciplinari: un indirizzo/un *favor*/un avvertimento espresso dal Consiglio trova tendenzialmente seguito generalizzato in tutto il distretto, in quanto il timore delle severe conseguenze derivabili dai procedimenti disciplinari induce in sé gli iscritti a non discostarsene. Pertanto, se gli indirizzi dei Consigli maturano in base alla conoscenza dei dati concorrenzialmente sensibili dei notai, la libertà di compiere scelte imprenditoriali competitive da parte dei singoli può risultarne compromessa.

194. Pur riconoscendo, quindi, l'importanza e la necessità della funzione di vigilanza operata dai consigli notarili sugli iscritti, ai fini della tutela dell'utenza e della fede pubblica in generale, ciò nondimeno, nel contesto di una valutazione *antitrust*, non può sottacersi che il Consiglio è un organo composto da notai che operano in diretta concorrenza con i notai soggetti al loro controllo; per tale motivo, la messa a disposizione di tale organo di dati concorrenzialmente sensibili relativi alla generalità dei notai del distretto dovrebbe essere attentamente evitata.

195. In relazione a quanto precede, si deve dare atto che dall'attività istruttoria è anche emerso che il CNM non ha pienamente concretizzato l'obiettivo sotteso alle condotte oggetto di accertamento. Infatti, l'attività di raccolta a tappeto di dati sensibili, ampliata e approfondita nel 2016, non è stata seguita da ulteriori iniziative da parte del Consiglio nei confronti dei notai vigilati, poiché l'utilizzo dei dati acquisiti con tale questionario si è limitato alle prime elaborazioni descritte nella parte in fatto ed è stato sospeso a seguito dell'avvio del presente procedimento. Tale monitoraggio, quindi, non ha fornito al CNM la base per successive azioni.

VII.2.b. La qualificazione dell'intesa

196. Conformemente alla giurisprudenza europea e nazionale sulla natura di impresa attribuibile ai professionisti, i notai, in quanto prestano stabilmente a titolo oneroso e in forma indipendente i propri servizi professionali, svolgono attività economica ai sensi dei principi *antitrust*²³⁵. Si ricorda infatti che la nozione di impresa ai fini dell'applicazione delle norme in materia di concorrenza è una nozione oggettiva che prescinde dallo *status* giuridico, dalle modalità di organizzazione e di finanziamento del soggetto. La giurisprudenza adotta infatti un'interpretazione funzionale della nozione di impresa, in base alla quale è impresa qualsiasi soggetto che eserciti un'attività economica, ossia un'attività consistente nell'offrire beni e servizi sul mercato²³⁶.

197. Per consolidata giurisprudenza europea e nazionale, come già evidenziato, neppure le prestazioni notarili si sottraggono all'applicazione del diritto della concorrenza. Pertanto, risulta pacifico che i notai esercitano un'attività economica in condizioni di concorrenza e, pertanto,

²³⁵ Cfr. Causa C-136/12, *Consiglio nazionale dei geologi v. Autorità garante della concorrenza e del mercato*, ECLI:EU:C:2013:489; Causa C-41/90, *Hofner and Elser v. Macroton GmbH*, ECLI:EU:C:1991:161; Causa C-1/12, *OTO*, ECLI:EU:C:2013:127. Per la giurisprudenza nazionale si vedano, *ex multis*, Cass. Civ., Sez. II, 14 febbraio 2013, sent. n. 3715, nonché in senso conforme: Cass. civ., Sez. II, 17 aprile 2013, sent. n. 9358 e Cass. Civ., Sez. II, 24 aprile 2013, sent. n. 10042, oltre che TAR Lazio, Sez. I, 25 febbraio 2011, sent. n. 1757, *Consiglio Nazionale Geologi c. AGCM*, confermata da Consiglio di Stato, Sez. VI, 22 gennaio 2015, sent. n. 238, nonché Consiglio di Stato, Sez. VI, 22 marzo 2016, sent. n. 1164 (CNF).

²³⁶ Cfr. *ex multis* Corte di Giustizia, causa C-35/96, *Commissione v. Italia* ECLI:EU:C:1998:303, e la giurisprudenza citata alla nota precedente).

possono essere qualificati come imprese. Lo stesso CNM ha riconosciuto, nella bozza di lettera di accompagnamento del questionario 2014, che i notai “*sono soggetti in forte competizione tra loro*”²³⁷.

198. Pertanto, il CNM, in quanto ente rappresentativo di imprese che offrono sul mercato in modo indipendente e stabile i propri servizi professionali, costituisce un’associazione di imprese ai sensi della legge n. 287/90²³⁸. Nel caso di specie, il CNM, per mezzo delle condotte sopra descritte ha agito come organo di regolamentazione di una professione, il cui esercizio costituisce un’attività economica, con l’obiettivo di “*regolare e orientare l’attività degli iscritti nell’offerta delle proprie prestazioni professionali incidendo sugli aspetti economici della medesima*”²³⁹.

199. A ciò si aggiunga, a definitivo superamento delle osservazioni svolte in proposito dal CNM, che in recenti pronunce riguardanti proprio iniziative anticoncorrenziali assunte da vari consigli notarili anche in connessione all’esercizio del potere di vigilanza, fra cui lo stesso CNM con un primo monitoraggio a tappeto nel 2012, il Consiglio di Stato ha qualificato i consigli notarili come associazioni di imprese, aggiungendo ai tratti costitutivi sopra già richiamati, il consolidato principio giurisprudenziale che “*il fatto di agire perseguendo un obiettivo di interesse generale non è sufficiente, di per sé, a far considerare un’attività determinata come partecipazione diretta e specifica all’esercizio dei pubblici poteri*” e che “*la funzione pubblicistica delle funzioni affidate dalla legge alle federazioni di ordini (come la tutela del decoro e dell’indipendenza della professione nonché i poteri di vigilanza e disciplinari) non consente di escludere la competenza dell’Autorità di accertare e reprimere i comportamenti anticoncorrenziali. Assume significato decisivo la circostanza che l’ordinamento si è ormai orientato verso una nozione funzionale e cangiante di ente pubblico’ con la conseguenza che ‘si ammette ormai senza difficoltà che uno stesso soggetto possa avere la natura di ente pubblico a certi fini e rispetto a certi istituti e possa, invece, non averla ad altri fini (...)’*”, secondo un perimetro sempre variabile in relazione al caso concreto²⁴⁰.

200. L’insieme delle iniziative poste in essere dal CNM, descritte nella parte in fatto, in quanto assunte da un ente rappresentativo di imprese, costituiscono un’intesa unica e complessa ai sensi dell’art. 2, comma 1, della legge n. 287/90.

201. Diversamente da quanto sostenuto dal CNM, è irrilevante la circostanza che ciascun elemento dell’intesa (tra cui, Relazioni annuali, monitoraggi, delibere, “*brevi relazioni*” sui notai, audizioni di singoli notai, rielaborazioni grafiche e quantitative sui dati economici raccolti) non sia stato singolarmente qualificato in termini di accordo, pratica concordata o delibera associativa previste di cui all’art. 2 della L. n. 287/90. Infatti, per giurisprudenza costante, tale disposizione normativa

²³⁷ Cfr. ISP29, ISP125, ISP126, DOC198.

²³⁸ Si veda Corte di Giustizia causa C-136/12, Consiglio nazionale dei geologi e v. AGCM, cit. e Corte di Giustizia, causa C-1/12, OTOC, cit., nonché T.A.R. Lazio, sent. 1757/2011, Geologi, cit., Consiglio di Stato, Sez. VI 22 gennaio 2015, sent. n. 238, nonché Consiglio di Stato, Sez. VI, 22 marzo 2016, sent. n. 1164 (CNF).

²³⁹ Cfr. Consiglio di Stato, sent. n. 2005/2019 secondo cui “*I Consigli notarili, in quanto enti rappresentativi di imprese che offrono sul mercato in modo indipendente e stabile i propri servizi professionali, costituiscono associazioni di imprese ai sensi dell’art. 2, comma 1, della legge n. 287 del 1990. Più precisamente, i Consigli notarili sono organi di regolamentazione di una professione il cui esercizio costituisce un’attività economica, e in tale veste sono nelle condizioni di “regolare e orientare l’attività degli iscritti nell’offerta delle proprie prestazioni professionali, incidendo sugli aspetti economici della medesima”*”, cfr. Corte di giustizia, 18 luglio 2013, causa C-136/12, Consiglio nazionale dei geologi ivi citata.

²⁴⁰ Cfr. le sentenze del Consiglio di Stato, Sez. VI, nn. 1794/2019, Consiglio Notarile di Verona, 1797/2019, Consiglio Notarile di Lucca, 2003/2019, Consiglio Notarile di Bari, e 2005/2019, Consiglio Notarile di Milano, nonché la giurisprudenza italiana ed europea ivi richiamata.

ricomprende “*fra i comportamenti vietati da questo articolo forme diverse di coordinamento tra imprese del loro comportamento sul mercato*”, idonee a impedire a ciascun operatore economico (il notaio) di definire in maniera autonoma il proprio comportamento e a creare condizioni di concorrenza non corrispondenti alle condizioni normali di mercato²⁴¹.

202. Si rivela, pertanto, meramente pretestuoso l’argomento del CNM che pretenderebbe di inferire una lesione del proprio diritto di difesa dalla circostanza che gli unici atti che ritiene possano astrattamente essere qualificati come deliberazioni di associazione di imprese sarebbero le richieste di apertura dei procedimenti disciplinari e le delibere di monitoraggio, mentre tutti gli altri atti su cui si basa la fattispecie oggetto del presente procedimento proverrebbero da un singolo soggetto (come le Relazioni annuali del Presidente) o comunque non potrebbero essere considerati vere e proprie deliberazioni di associazione di imprese (come le note e le relazioni interne a valle dei questionari, le relazioni in occasione di incontri di studio o i verbali delle audizioni dei singoli notai), in quanto prive di una decisione collegiale.

In proposito, è sufficiente osservare che la nozione di decisione associativa rilevante per il diritto della concorrenza (nazionale ed europeo) è molto ampia e di natura sostanziale: essa ricomprende qualsiasi forma istituzionalizzata di cooperazione tra imprese, qualora gli operatori economici agiscano attraverso una struttura collettiva, sulla base di un interesse comune, il quale, di per sé, permette di apprezzare l’esistenza di una decisione di associazione di imprese²⁴². Ciò anche in ragione “*dell’indubbia e ragionevolmente rinvenibile influenza esercitata dagli ordini sui comportamenti, anche a contenuto economico, degli associati, in quanto esercitata da soggetti titolari di rilevanti poteri di rappresentanza istituzionale della categoria e gestione, anche sotto il profilo disciplinare, avuto riguardo all’applicazione e all’osservanza delle norme deontologiche*”²⁴³

203. Tutti gli atti sulla cui base si fonda la fattispecie oggetto del presente procedimento, illustrati nella parte in fatto, presentano questa connotazione. Infatti, le “Relazioni annuali”, lungi dal costituire “*atti provenienti da un singolo soggetto*” e dichiarazioni estemporanee del Presidente, recano l’intestazione “*Consiglio Notarile di Milano*”, rappresentano un momento ben preciso nel rapporto del Consiglio, di cui il Presidente è il legale rappresentante, con i propri iscritti (e futuri elettori), come risulta chiaramente dal loro tenore letterale²⁴⁴, hanno una struttura ben definita e

²⁴¹ Cfr. *ex multis*, le sentenze del Consiglio di Stato n. 740/2017 (*Gara Consip servizi di pulizia delle nelle scuole*), e la giurisprudenza europea ivi richiamata, in particolare, Corte Giust. CE, 14 luglio 1972, 48/69; Corte Giust. CE, 8 luglio 1999, C 49/92 P; Corte Giust., 23 novembre 2006, C-238/05: “*quest’ultima, al punto 31 esclude la necessità di qualificare esattamente la forma di cooperazione tra imprese contestata alle parti e di evitare così che le imprese possano sfuggire alle regole di concorrenza in base alla sola forma con la quale coordinano il loro comportamento*” nonché Consiglio di Stato n. 4733/2017 (*Gare per i servizi di bonifica e smaltimento inquinanti e/o pericolosi presso gli arsenali di Taranto, La Spezia e Augusta*).

²⁴² Cfr., *ex multis*, sentenza TUE del 24 maggio 2012, *Mastercard/Commissione*, causa C-382/12P, sentenza Corte di Giustizia del 18 luglio 2013, *Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas*, causa C-1/12; sentenza Tar Lazio n. 2688/2015, *Ordine dei Medici Chirurghi e degli Odontoiatri di Bolzano*.

²⁴³ Cfr., TAR Lazio, Sez. I, sent. 1757/2011, *Geologi*, cit. e giurisprudenza ivi citata. V. anche causa C-309/99, *Wouters*, cit., para. 63.

²⁴⁴ Ciò emerge con chiarezza dalla Relazione per l’anno 2012 dove, in Premessa, è riportato “*Anche quest’anno, prima dell’Assemblea annuale, corre l’obbligo di inviare una schematica relazione sull’andamento del nostro distretto e sulla attività del Consiglio. Come sempre, l’invio di questa relazione, con qualche giorno rispetto a quello fissato per l’adunanza del Collegio, oltre che l’adempimento di un obbligo, vuole essere soprattutto il presupposto per una partecipazione consapevole all’Assemblea annuale*”, cfr. ISP112, pag. 1. Ancora, nella Premessa alla “*Relazione*

ricorrente ogni anno. Inoltre, il CNM, attraverso le Relazioni annuali, illustra ai notai, in assemblea, la “*attività del Consiglio*” svolta nell’anno precedente, tanto che ciascuna Relazione annuale può essere “*letta propriamente*”, secondo le stesse parole del CNM, “*sia come un rendiconto sulla gestione annuale sia come programma da seguire*”²⁴⁵. Proprio perché impegna il CNM nei confronti della totalità degli iscritti, il contenuto di tali relazioni è tutt’altro che estemporaneo, ma viene condiviso tra i componenti del Consiglio, come risulta da alcune *email* preliminari in atti²⁴⁶. I verbali delle sedute del Consiglio costituiscono indubbiamente atti collegiali, la cui formazione è disciplinata dalla stessa legge notarile (artt. 91 e 92)²⁴⁷ e vengono approvati dal CNM, come risulta al punto 1) dell’Ordine del giorno di tutti i verbali agli atti del procedimento. Inoltre, essi contengono, di norma al punto 3, la trascrizione integrale delle eventuali audizioni dei notai che sono disposte su convocazione scritta del Consiglio e riportano le conseguenti determinazioni assunte o da assumere (richiedere dati economici ai notai, predisporre brevi relazioni etc.).

La decisione di predisporre, a seguito del monitoraggio 2014, le “*brevi relazioni*” per ciascun notaio da archiviare telematicamente è stata assunta dal Consiglio nell’adunanza del 25 novembre 2014²⁴⁸ e dette brevi relazioni sono state poi in effetti predisposte dai vari consiglieri “*incaricati*” o dallo stesso Presidente²⁴⁹.

I grafici, le tabelle e le altre rielaborazioni dei dati economici e quantitativi sull’attività dei singoli notai del distretto agli atti del procedimento sono documenti acquisiti nel corso delle ispezioni presso il CNM, frutto di elaborazioni del CNM ed espressione tangibile dell’interesse comune della categoria a “*possedere il dato*”, più volte sottolineato nelle relazioni annuali.

Infine, gli interventi delle giornate di studio sono state ugualmente tenute da consiglieri o dallo stesso Presidente nella qualità di rappresentanti del CNM, in occasione di incontri di formazione della categoria organizzati per illustrare, ai fini che qui rilevano, l’orientamento del Consiglio in merito ad alcune tematiche di interesse per la categoria; i passaggi richiamati nella parte in fatto sono coerenti con le altre iniziative del CNM, il quale, peraltro, non ha né dimostrato né invocato una presa di distanza da quanto affermato dai propri componenti in tali occasioni.

VII.2.c. La restrittività dell’intesa

204. Sulla base degli elementi riportati nella parte in fatto, le condotte poste in essere dal CNM risultano volte a limitare il ricorso alle leve competitive utilizzabili nell’offerta dei servizi notarili - tra queste, prezzo, quantità e modalità innovative di fornitura - con l’obiettivo di riportare le

sull’attività del Consiglio per l’anno 2017” si legge che “Sino all’anno scorso il Consiglio pensava di rivolgersi agli iscritti al Collegio, tutt’al più a qualche notaio di altro distretto, curioso ed interessato alla politica di categoria; oggi sappiamo invece che la relazione viene puntualmente inviata all’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato da qualche collega del nostro distretto. Cfr. DOC286, all.1, pag. 8.

²⁴⁵ ISP111, pag. 2.

²⁴⁶ Cfr. le *mail* preparatorie della Relazione 2017, ad esempio ISP94, contenente la *mail* dell’8 gennaio 2017 inviata dal Presidente ai Consiglieri.

²⁴⁷ Secondo l’art. 91 L.N., “Il presidente convoca e dirige le adunanze del Consigli. Il segretario compila i processi verbali delle adunanze (...). I processi verbali sono sottoscritti dal presidente e dal segretario (...);” secondo l’art. 92 della medesima legge, “Per la validità delle deliberazioni del Consiglio, è necessario l’intervento della maggioranza dei suoi membri. Le deliberazioni sono prese a maggioranza di voti dei presenti. Nel caso di parità di voti, quello del presidente dà la preponderanza. I membri che non intervengono alle adunanze per tre volte consecutive, senza giustificare al Consiglio un legittimo impedimento sono dichiarati dimissionari dal Consiglio (...).”

²⁴⁸ Cfr. ISP148, nonché i documenti ISP146, ISP147, ISP150 e ISP152, riguardanti altri verbali sulla attività di *reporting*.

²⁴⁹ Cfr. ISP116, ISP129 e ISP130.

posizioni economiche degli iscritti, in particolare di quelli più performanti, in linea con la media del distretto. Le condotte del Consiglio hanno costituito una risposta coordinata alle sfide del legislatore e alla crisi economica degli ultimi anni, nell'ottica di scongiurare che reazioni individuali dessero luogo a sperequazioni nella distribuzione dei servizi notarili del distretto. Dalle risultanze istruttorie è infatti emerso:

- il chiaro obiettivo di disporre dei dati economici dei singoli iscritti al fine di avere contezza dei loro comportamenti economici, come emerge dalle linee programmatiche enucleate nelle Relazioni annuali sull'attività svolta nonché da altra documentazione preparatoria all'invio dei questionari e dalle elaborazioni effettuate con i dati raccolti;
 - l'effettiva raccolta di dati economici concorrenzialmente sensibili anche mediante questionari inviati a tutti i notai del distretto e contenenti richieste sempre più di dettaglio (circolare del 30 luglio 2014 e questionario "Attività di Vigilanza Informativa 2015" del 21 settembre 2016);
 - la mappatura dei dati di tutti i notai e l'adozione di iniziative volte ad approfondire la posizione di singoli notai spesso focalizzate sui comportamenti di prezzo, sulla quantità di atti stipulati, sull'organizzazione dello studio, sui costi sostenuti (così, ad esempio, le "brevi relazioni", le convocazioni in audizione e varie elaborazioni dei dati raccolti, emblematicamente definite "Indice di perequazione", "Grafico sulla dispersione del fatturato", "Indice Fatturato/Repertorio").
205. L'insieme di tali elementi, alla luce del richiamato ruolo sovraordinato che riveste il CNM, configura un monito al mercato, idoneo a scoraggiare modalità competitive di offerta del servizio da parte dei singoli notai. Si tratta di condotte che, nel loro complesso, sono risultate funzionali a limitare l'attività economica dei notai del distretto e a restringere il confronto concorrenziale tra gli stessi in relazione a prezzi, quantità e offerta dei servizi professionali con modalità innovative.

206. Al fine di valutare la restrittività dell'intesa, occorre riferirsi agli obiettivi che essa mira a raggiungere, nonché al contesto economico e giuridico nel quale si colloca, avendo riguardo anche alla natura dei servizi coinvolti e alle condizioni del mercato interessato²⁵⁰.

L'obiettivo e il contesto giuridico ed economico dell'intesa

207. Dall'analisi delle diverse Relazioni annuali descritte in precedenza emerge chiaramente che il CNM, nel periodo in questione, è stato particolarmente attento, da un lato, alla tendenza all'aumento della "sperequazione" nella distribuzione dei repertori notarili fra i notai del distretto e, dall'altro, alla progressiva riduzione della domanda di servizi notarili per effetto sia della situazione di crisi economica del settore immobiliare (fonte della maggior parte delle richieste di servizi notarili), sia delle nuove sfide poste dal legislatore, consistenti nella progressiva erosione della riserva di attività storicamente attribuita ai notai a favore di altri professionisti, nella soppressione della tariffa professionale e nell'aumento della pianta organica. Nel contesto di mercato che si è così determinato, dalle Relazioni emerge chiaramente il timore del CNM che i notai siano tentati di utilizzare le nuove leve concorrenziali a loro disposizione (in particolare il prezzo dei servizi notarili), al fine di acquisire quote di mercato a scapito dei colleghi, facendosi un'eccessiva concorrenza.

208. In questo contesto, come indicato nelle citate Relazioni, il Consiglio ritiene fondamentale acquisire informazioni dettagliate sull'attività svolta dai singoli notai del distretto, sulla

²⁵⁰ Cfr. *ex-multis* Corte di Giustizia, sentenza del 19 marzo 2015, causa C-286/13 P, nonché la sentenza del Consiglio di Stato, del 22 gennaio 2016 n. 1164/2016, *Consiglio Nazionale Forense / AGCM*.

organizzazione dei loro studi e su altre variabili economiche, mediante l'invio dei questionari 2014 e 2016, al fine di intraprendere le azioni ritenute utili per far fronte alle nuove sfide poste al settore notarile.

209. L'obiettivo intrinsecamente anticompetitivo e la portata generalizzata delle iniziative assunte dal CNM traspare, in particolare, da una pluralità di elementi. Obiettivo dichiarato in maniera costante nelle Relazioni annuali sull'attività del Consiglio è infatti quello della "perequazione" dei repertori notarili (compromesso dal possibile ricorso a leve competitive, quali prezzo e modalità innovative di offerta del servizio); in particolare, muovendo dalla correlazione tra libertà tariffaria e diminuzione della redditività, tale obiettivo è stato perseguito mediante l'acquisizione di informazioni economiche concorrenzialmente sensibili sull'attività di tutti i notai del distretto.

210. In effetti, sin dagli anni 2012/2013, nelle Relazioni viene posto in rilievo che, al fine di fronteggiare lo "squilibrio" tra le posizioni economiche dei notai del distretto ("*pochi colleghi conseguono repertori altissimi*"), è necessario acquisire dati economici, quali fatturato, utile e numero di dipendenti di ciascun notaio. E ciò in quanto "*conoscere i numeri, possedere il dato, è fondamentale per la difesa ed il consolidamento del notariato*"²⁵¹.

E ancora si può richiamare quanto riportato nella Relazione del 2014 ovvero che "*questo Consiglio da molti anni si è sforzato di acquisire e mettere a disposizione i dati che servono a capire lo stato di salute e le prospettive del notariato, anche per consentire a ciascuno di noi di valutare l'andamento della sua personale attività in rapporto a quella dei colleghi*", o ancora che "*Di questi dati, assai più completi ed utili di quelli repertoriali, sentiamo fortemente la mancanza. Ci mancano in particolare nel momento della più forte contrazione del lavoro che si ricordi. Avremmo bisogno di capire quanto sia calato il rapporto tra fatturato e utile, quanto sia diminuita la redditività del singolo atto, quale sia il reale costo di produzione di un atto, quanto sia diminuito il numero di dipendenti, ed altro ancora*"²⁵².

211. L'attenzione al dato economico così espressa emerge chiaramente anche dalla bozza di lettera predisposta dal CNM per illustrare ai notai del distretto la decisione di riprendere l'attività di monitoraggio attraverso il questionario 2014. Si legge, infatti, che l'attuale contesto economico "*ha drammaticamente ridotto la redditività dell'attività notarile*" e la "*liberalizzazione tariffaria ... ha reso il costo della prestazione una variabile utilizzabile dai singoli notai per cercare di sviluppare la propria attività*". In questo contesto, il CNM afferma che l'attività del distretto notarile non può essere svolta "*...senza tener conto che coloro che operano al suo interno, i notai appunto, sono soggetti in forte competizione tra loro, che utilizzano le leve della concorrenza per cercare di ricavare dalla propria attività la maggior redditività possibile, organizzando le proprie strutture in totale autonomia ed indipendenza secondo logiche determinate in autonomia e libertà e ciò sapendo che lo sviluppo della propria attività in un mercato tendenzialmente rigido provoca una contrazione dei volumi degli altri notai*"²⁵³.

²⁵¹ Cfr. ISP63, ISP112 e ISP114.

²⁵² Cfr. ISP112, pag. 1.

²⁵³ Cfr. ISP29, ISP125 e ISP126. Come comunicato dal CNM in data 19 ottobre 2017, si tratta di una lettera di accompagnamento al questionario 2014, cfr. DOC198.

212. Da tale lettera emerge che il CNM, antepoendo la tutela degli interessi della categoria a quella degli utenti, manifesta il reale obiettivo di agire al fine di evitare che, utilizzando le leve competitive ora disponibili, alcuni notai possano sviluppare la propria attività a scapito di altri.

213. L'esigenza di *"fare squadra"*, *"governare il notariato"*, giungere alla *"difesa e al consolidamento del notariato"*, una volta preso atto che, per effetto della libertà tariffaria, dell'erosione dell'area di attività riservate e dell'ampliamento della pianta organica, la redditività della professione era in fase discendente, sono affermazioni ricorrenti nelle Relazioni annuali sull'attività svolta, allorché il CNM prospetta le nuove modalità di vigilanza che intende intraprendere (*"un'attività di vigilanza sempre più penetrante che consenta di prevenire, modificare, piuttosto che sanzionare ..."*²⁵⁴), con particolare riferimento alla richiesta a tappeto di dati economici concorrenzialmente sensibili.

214. L'importanza di *"fare squadra"* disvela in sé che la stessa acquisizione di precisi dati economici (fatture, ricavi, costi, utili, etc.) non risponde alla volontà di perseguire interessi generali, se si considera che il CNM in maniera ricorrente associa la necessità di possedere tale tipologia di dati all'esigenza di *"consentire a ciascuno di noi di valutare l'andamento della sua personale attività in rapporto a quella dei colleghi"* o di evidenziare situazioni specifiche come ad esempio quella di un notaio che *"in un periodo in cui il Distretto risentiva di una forte contrazione, registrava un notevole incremento della propria attività muovendosi quindi in forte controtendenza rispetto alla generalità della categoria"*²⁵⁵.

215. Al riguardo, non può accedersi all'argomentazione del CNM secondo cui, nella CRI, l'obiettivo anticoncorrenziale delle varie Relazioni annuali sarebbe stato desunto da una descrizione solo parziale di tali documenti, trascurando sistematicamente le sezioni relative ai giudizi disciplinari e alle decisioni della COREDI che hanno confermato i rilievi disciplinari del CNM per fattispecie particolarmente gravi.

216. Ferma restando l'ovvia impossibilità di riportare le Relazioni annuali nella loro interezza, sul punto è sufficiente rilevare che, anche aggiungendo i passaggi delle Relazioni di cui il CNM lamenta l'omissione nella CRI, non viene meno l'obiettivo anticoncorrenziale ivi delineato.

Ad esempio, in merito alla Relazione per il 2012, la circostanza, lamentata dal CNM, che i dati economici commentati nella Sezione relativa all'andamento economico del distretto non derivano dall'attività di monitoraggio, ma dalle *"comunicazioni dell'Archivio Notarile"* non fa altro che confermare, come visto nella parte in fatto, che la richiesta di dati economici non è necessaria per l'attività di vigilanza, potendosi acquisire le informazioni utili a tal fine da altre fonti. Inoltre, il contesto di crisi economica del settore è comunque riportato nei molteplici passaggi descritti nella CRI. Neppure è rilevante l'omissione dell'inciso secondo cui *"fin dal 2006 nessun procedimento è stato infatti promosso dal Consiglio per questioni legate alla tariffa"*, in quanto non compare nella sezione sull'andamento economico del distretto esaminata nella CRI, bensì diverse pagine dopo, nella sezione *"Attività di vigilanza"* ed è dunque di per sé inidoneo ad alterare il senso di quanto esaminato.

Ancora, l'omissione, nella CRI, dell'inciso della Relazione per il 2013 *"non nasce dalla volontà di demonizzare chi lavora troppo"*, non sminuisce la dichiarata preoccupazione del Consiglio nei

²⁵⁴ Cfr. ISP113, pag. 14.

²⁵⁵ Cfr. ISP113 e ISP114.

confronti di “*concentrazioni anomale del lavoro*” e di “*politiche tariffarie di ribasso*”. Ad ogni modo, come già evidenziato, l’obiettivo restrittivo della concorrenza che si ricava dalle Relazioni annuali trova riscontro anche nel complesso della documentazione in atti.

217. Inconferente è, altresì, il rilievo del CNM riguardante l’omissione di quanto riportato nelle sezioni delle Relazioni dedicate ai giudizi disciplinari poiché – come detto in precedenza – la presente istruttoria non ha ad oggetto la doverosa e genuina attività di vigilanza e disciplinare del Consiglio.

218. Infine, rispetto al rilievo del CNM volto a lamentare una presunta lesione del diritto di difesa in ragione del fatto che le Relazioni annuali, pur essendo divenute un elemento centrale della restrizione concorrenziale contestata, non sarebbero state oggetto di alcun rilievo nel corso del procedimento “*né da parte degli uffici né ad opera della controparte*”²⁵⁶ è sufficiente osservare che il confronto con gli Uffici avviene nel divenire dell’istruttoria e che soltanto con la CRI viene offerta al pieno contraddittorio la ricostruzione fattuale e valutativa ivi contenuta. Prima di tale momento, non può configurarsi alcuna lesione.

L’effettiva richiesta di dati economici

219. L’obiettivo del CNM di acquisire dati economici dettagliati per poter avere contezza del comportamento economico dei notai vigilati si è poi concretizzato nell’effettivo invio “a tappeto” ai notai del distretto dei questionari 2014 e 2016, con cui il CNM ha richiesto dati estremamente sensibili sotto il profilo concorrenziale. Tali richieste, diversamente da quanto asserito dal CNM in corso di istruttoria e come si dirà meglio nel prosieguo, sono risultate slegate dal perseguimento di obiettivi di interesse generale.

220. Con l’invio della circolare del 2014 a tutti notai del distretto, il CNM ha richiesto, oltre ai tempi medi di trascrizione degli atti, anche le fatture relative agli atti stipulati nel mese di giugno 2014, le quali rappresentano l’unico documento da cui il CNM può acquisire informazioni precise circa l’onorario (prezzo finale) effettivamente praticato dai notai alla propria clientela. Tale dato, infatti, non è reperibile dai repertori notarili, i quali invece recano informazioni sul numero di atti stipulati e sull’onorario repertoriale di cui al DM n. 265/2012 e s.m.i. e che costituiscono la base su cui i notai calcolano le varie contribuzioni a loro carico (Cassa notarile, CNN, Archivi, ecc.). L’onorario repertoriale non va quindi confuso con l’onorario che il notaio percepisce direttamente dal cliente. Per tale ragione, le fatture sono documenti estremamente sensibili sotto il profilo *antitrust*, in quanto riportano i prezzi praticati ai clienti dai singoli notai. Al riguardo, si ricorda che la richiesta, da parte di un Consiglio notarile distrettuale ai notai vigilati, di documentazione di natura fiscale (nella specie dichiarazioni IVA), alla luce dell’insieme delle iniziative assunte da tale Consiglio, è stata ritenuta “*idonea a influenzare le condotte commerciali dei notai del distretto, alterando il gioco della concorrenza*”²⁵⁷. Si noti che la documentazione fiscale in questione, diversamente dalle fatture (oggetto del monitoraggio 2014), non riporta il dettaglio dei prezzi finali.

²⁵⁶ Cfr. audizione finale del 29 maggio 2019, DOC334, all. 7. p. 8.

²⁵⁷ Cfr. sentenza del Consiglio di Stato n. 1794/2019, relativa alla delibera dell’Autorità nel procedimento I/753 nei confronti del Consiglio Notarile di Verona, che aveva inviato ai notai del distretto, a seguito della liberalizzazione tariffaria, una circolare con cui chiedeva di produrre “*copia delle dichiarazioni IVA relative agli anni 2008-2009-2010*”, nonché “*copia del quadro RE di UNICO*” relativo agli stessi anni.

221. Appare priva di fondamento l'invocata lesione del legittimo affidamento che il Consiglio asserisce di aver maturato in relazione a tale questionario inviato ai notai nel 2014 e contestualmente trasmesso all'Autorità senza aver ricevuto da questa alcun riscontro. Al riguardo, si richiama l'orientamento della giurisprudenza eurounitaria, in forza del quale la tutela del legittimo affidamento può essere accordata soltanto a condizione che siano state fornite all'interessato rassicurazioni precise, incondizionate e concordanti, provenienti da fonti autorizzate e affidabili dell'amministrazione, e che tali rassicurazioni siano state conformi alla disciplina applicabile e idonee a generare fondate aspettative nel soggetto a cui erano rivolte. In particolare, il diritto di avvalersi del principio della tutela del legittimo affidamento può operare solo in presenza di indicazioni che siano state fornite dalle istituzioni in modo ufficiale e sufficientemente chiaro, tanto da far insorgere un fondato convincimento in merito alla legittimità delle proprie condotte, circostanza che non si è verificata nel caso di specie²⁵⁸. Più precisamente, il principio in questione opera rispetto "a ogni soggetto di diritto in capo al quale un'autorità amministrativa abbia fatto sorgere fondate aspettative a causa di assicurazioni precise che essa gli avrebbe fornito", tali essendo, "a prescindere dalla forma in cui vengono comunicate, eventuali informazioni precise, incondizionate e concordanti che promanano da fonti autorizzate ed affidabili"²⁵⁹.

In ogni caso, poi, la presente istruttoria è stata avviata al fine di accertare un insieme più ampio di condotte, di cui il questionario costituisce solo una delle manifestazioni. Di essa, peraltro, è stato possibile accertare la restrittività solo alla luce dell'insieme del quadro probatorio raccolto nel corso del presente procedimento, tenendo, in particolare, conto delle evidenze relative all'obiettivo sotteso alla raccolta generalizzata di informazioni concorrenzialmente sensibili, chiaramente espresso nella bozza di trasmissione del questionario acquisito in sede di ispezione, al tipo di elaborazioni prodotte sulla base delle stesse e alle iniziative che a tali elaborazioni sono seguite.

222. Tali considerazioni, legate alla prospettazione all'Autorità di una parte soltanto della condotta complessa e più ampia poi emersa, unitamente a giustificazioni astrattamente plausibili, valgono altresì a superare l'eccezione di prescrizione sollevata per la prima volta dal CNM in occasione della seconda audizione finale davanti al Collegio dell'Autorità, in base ad alcune pronunce giurisprudenziali sulla applicabilità ai procedimenti *antitrust* del termine perentorio di 90 giorni per contestare la violazione, previsto in via generale dall'art. 14, comma 2, L. n. 689/1981. Infatti, il CNM si è limitato a riportare parzialmente tale statuizione di principio e ha artatamente tralasciato il passaggio che permette di salvaguardare comunque un utile ed efficiente intervento dell'Autorità, riconoscendo che "(...), deve però precisarsi che il decorso dei novanta giorni è collegato dall'art. 14 della legge n. 689 del 1981, non già alla data di commissione della violazione, bensì al tempo di accertamento dell'infrazione. Si fa riferimento non alla mera notizia del fatto ipoteticamente sanzionabile nella sua materialità, ma all'acquisizione della piena conoscenza della condotta illecita implicante il riscontro (allo scopo di una corretta formulazione della contestazione) della sussistenza e della consistenza dell'infrazione e dei suoi effetti. Ne discende la non computabilità del periodo ragionevolmente occorso, in relazione alla complessità delle singole fattispecie, ai fini

²⁵⁸ Cfr. CGUE, C-519/07 P, sentenza del 17 settembre 2009, Commissione delle Comunità europee contro Koninklijke FrieslandCampina NV; Tribunale Primo Grado UE, T-17/05, sentenza del 30 novembre 2009, France Télécom, e T-145/06, sentenza del 4 febbraio 2009, Omya AG contro Commissione.

²⁵⁹ Cfr. sentenza Corte di Giustizia del 26 luglio 2017, *Europa Way Srl e Persidera SpA contro Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e a.*, causa C-560/15, par. 79 e ss. Cfr. altresì Tar Lazio, sent. n. 6080/2018.

dell'acquisizione e della deliberazione degli elementi necessari per una matura e legittima formulazione della contestazione"²⁶⁰.

223. Passando al questionario "*Attività di Vigilanza Informativa 2015*", inviato a tutti i notai del distretto notarile nel settembre 2016, il CNM è venuto a conoscenza di dati ancor più dettagliati sull'attività economica e sulle modalità di utilizzo delle leve concorrenziali dei notai del distretto. Si tratta del "recupero" di un'attività di monitoraggio più approfondita, già auspicato nella Relazione per il 2015. L'intenzione di acquisire quanti più dati economici possibili sui notai del distretto era, infatti, stata già palesata dal Consiglio in tale Relazione, in cui ha affermato che "*purtroppo i numeri del repertorio sono numeri deboli, utili marginalmente, ma insufficienti per descrivere la situazione economica del notariato. Servirebbe conoscere altri numeri: il fatturato, l'utile, i costi per il lavoro dipendente e per servizi informatici, il numero dei dipendenti, ecc. Conoscere i numeri, possedere il dato, è fondamentale per la difesa e il consolidamento del notariato...*"²⁶¹.

224. Come rappresentato nella parte in fatto, con tale questionario sono state direttamente richieste ai notai informazioni sull'organizzazione degli uffici (numero di anni di esercizio, numero di addetti dipendenti e non dipendenti, numero di anni di esercizio, esistenza di un ufficio secondario, ecc.), sulla quantità di attività svolta (numero e tipologia di atti raccolti, importo complessivo degli onorari, luogo di stipula degli atti, ecc.), sui ricavi conseguiti e sui costi sostenuti (dettaglio delle spese di gestione e fatturato), per un totale di 31 domande. Solo le ultime tre domande poste nella parte finale del questionario hanno riguardato i tempi medi di esecuzione delle formalità e la regolarità fiscale. L'evidente sproporzione tra le domande relative ai dati economici e la mera dichiarazione su aspetti cruciali dell'attività di vigilanza costituisce un serio indizio della reale finalità perseguita dal CNM attraverso il monitoraggio 2016.

225. Si badi che fatturato e costi sono gli unici dati che, come è emerso dall'istruttoria, il Consiglio non può ricavare dai repertori notarili o da altre fonti a sua disposizione e che da tali dati si può risalire agli utili. Ancora una volta, si tratta di dati di per sé estremamente sensibili sotto il profilo *antitrust*, in quanto forniscono informazioni sulle principali leve concorrenziali a disposizione del professionista per differenziare la propria offerta sul mercato e permettono al Consiglio – che già dispone dei dati repertoriali – di pervenire alle politiche di prezzo di ciascun notaio ("*Indice Fatturato/Repertorio*").

226. In altri termini, tramite il questionario trasmesso ai notai del distretto nel 2016, il CNM è stato in grado di ottenere informazioni estremamente dettagliate sulle attività svolte da ogni notaio, tra cui gli utili realizzati, potendo altresì monitorare i prezzi medi praticati alla clientela, facendo in tal modo emergere i notai più performanti del distretto (vedi Tabelle 1 e 2). Si tratta, ad ogni evidenza, di informazioni per nulla funzionali all'esercizio dei poteri di vigilanza del Consiglio, come meglio verrà chiarito nel seguito.

227. Qui è appena il caso di osservare che risulta inconfidente la copiosa giurisprudenza della Corte di Cassazione richiamata dal Consiglio nella memoria del 24 maggio 2019, al fine di legittimare la richiesta a tappeto di dati concorrenzialmente sensibili oggetto del presente accertamento, in quanto

²⁶⁰ Così, ad esempio, la sentenza del Consiglio di Stato n. 4211/2018.

²⁶¹ Cfr. ISP63, email del 7 gennaio 2017 dal Presidente ai Consiglieri del CNM con oggetto "Relazione 2017".

attiene a profili che non riguardano aspetti concorrenziali dell'attività economica dei notai²⁶². Le uniche sentenze richiamate dal CNM che hanno ad oggetto monitoraggi a tappeto disposti da vari consigli distrettuali (effettuati tra il 2005 e il 2008) sono le sentenze nn. 3802/14 e 12732/15, le quali, tuttavia, affrontano profili di ordine procedurale e procedimentale e non la tipologia e le modalità di acquisizione dei dati richiesti.

Si osserva, inoltre, che le sentenze richiamate dal CNM nella propria memoria sono precedenti alle recenti pronunce del Consiglio di Stato che hanno confermato i provvedimenti dell'Autorità nei casi I/749, I/747 e I/753 nei quali, pur in combinazione ad altre condotte, è stata riconosciuta la restrittività delle richieste generalizzate di dati concorrenzialmente sensibili da parte di Consigli notarili distrettuali ai notai vigilati.

La mappatura dei notai a seguito del monitoraggio

228. La documentazione agli atti attesta che i dati complessivamente raccolti dal Consiglio mediante il questionario 2014 sono stati utilizzati principalmente per acquisire informazioni sul comportamento economico di tutti gli iscritti, piuttosto che sulla tempestiva esecuzione delle formalità di trascrizione, pur essendo questo un dato oggetto del medesimo questionario.

Infatti, tali informazioni sono confluite in tabelle inequivocabilmente volte a evidenziare i livelli di "sperequazione" esistenti e in "Brevi relazioni" in cui il CNM presta attenzione anche ai prezzi praticati, vale a dire informazioni ininfluenti ai fini del controllo del corretto operato dei singoli notai.

229. Significative sono le tabelle che riportano l'elenco dei notai del distretto ordinato in funzione decrescente del numero di atti ricevuti, con il relativo grafico²⁶³. Da tali elaborazioni emerge che il dato sui tempi di trascrizione, che secondo il CNM avrebbe motivato l'invio del questionario 2014, è del tutto indipendente dal numero di atti stipulati: i 10 notai che nel periodo considerato hanno dichiarato un numero di atti superiore a 100 hanno anche registrato una "Media gg. formalità" in linea alla media del distretto. Ciò è ammesso dallo stesso Consiglio nella Relazione per l'anno 2014 ("il tempo medio di trascrizione non è influenzato dal numero di atti stipulati")²⁶⁴.

È dunque un fatto riconosciuto dallo stesso Consiglio che la gestione di carichi di lavoro anche ingenti non genera necessariamente e di per sé incuria nell'espletamento delle formalità e violazioni sul principio della personalità della prestazione, anzi, questa correlazione non emerge in alcun modo dalle rilevazioni certosine operate dallo stesso CNM²⁶⁵.

²⁶² In particolare, la sentenza della Corte di Cassazione n. 6908/98 definisce una controversia di lavoro per affermare il principio di lealtà e collaborazione del lavoratore dipendente rispetto ai controlli del datore di lavoro in caso di assenza per malattia e, dunque, un contesto affatto diverso da quello di indipendenza e autonomia che caratterizza l'attività notarile; la sentenza n. 1437/2014 riguarda l'attività di vigilanza condotta nei riguardi del singolo notaio, a fronte di specifiche contestazioni chiaramente individuate a prescindere dall'attività di monitoraggio, e non, come nel caso di specie, richieste di informazioni a tappeto a tutti i notai del distretto, prima ancora di individuare un profilo disciplinarmente rilevante; inoltre essa verte sul principio di leale collaborazione dei notai rispetto all'attività di vigilanza del Consiglio; l'ordinanza n. 11451/16 concerne informazioni di natura fiscale richieste dall'Agenzia delle Entrate nell'ambito dell'accertamento di natura fiscale di un cittadino, e dunque un contesto ancora una volta del tutto inconferente, che investe attività tipiche dei pubblici poteri e non attività di impresa o di associazione di imprese.

²⁶³ Cfr. ISP28, Foglio 3.

²⁶⁴ Cfr. ISP113.

²⁶⁵ In tal senso, la Suprema Corte ha affermato che "una intensa attività 'incalzante ed economicamente profittevole'" può essere svolta se si dispone di una efficace organizzazione "di mezzi e risorse adeguati, qualitativamente e

230. La documentazione agli atti dimostra che il CNM non risulta avere prestato particolare attenzione ai casi in cui ha riscontrato tempi di trascrizione anche molto superiori alla media del distretto (*“una media di 18,6 giorni lavorativi ... leggermente al di sopra della media del Distretto”*²⁶⁶), come nel caso di notai che hanno dichiarato tempi medi addirittura maggiori a 25 giorni²⁶⁷. Ancora, può richiamarsi la posizione del Notaio 26 di cui alla Tabella 1, il quale, all’esito del monitoraggio sul mese di giugno 2014 *“sui tempi di trascrizione”*, risultava aver registrato 89 atti in una media di 24,9 giorni: tale notaio è stato convocato in audizione dal CNM in quanto *“iscritto a ruolo nel distretto da un periodo relativamente recente, tuttavia la mole di atti ricevuti è considerevole grazie anche a una politica tariffaria perfettamente legittima, ma aggressiva”* e il CNM delibera di richiedere al notaio copia del registro delle fatture dal 1° gennaio al 31 gennaio 2014, nonché copia del repertorio degli atti tra vivi dello stesso periodo, senza effettuare rilievi in merito ai tempi di trascrizione che pure giustificavano formalmente il monitoraggio 2014²⁶⁸.

Dal complesso di tali evidenze e dalle altre descritte nella parte in fatto emerge chiaramente che il reale obiettivo dell’inizio del questionario 2014 non fosse la verifica dei tempi di trascrizione.

231. Tale valutazione non è smentita da quanto sostenuto dal CNM nelle memorie del 12 aprile 2018 e del 24 maggio 2019 riguardo al Notaio 35 che, con la *“Media gg. formalità”* più lunga del distretto (28,8 giorni), sarebbe stato oggetto di particolare attenzione da parte del Consiglio, nonché di richiesta di apertura di procedimento disciplinare, come risulterebbe dal documento ISP143.

In realtà, dal testo del documento ISP143, contenente la trascrizione dell’audizione davanti al Consiglio del Notaio 35, risulta che tale audizione ha riguardato quasi esclusivamente una fattispecie diversa dalla tardività dei tempi di trascrizione e che la proposta di avvio del procedimento verteva sulla distrazione delle somme ricevute dal cliente²⁶⁹. Ciò è in linea con la valutazione del consigliere esaminante sui tempi di trascrizione registrati dal Notaio 35, riportata al punto 4 del verbale della seduta del CNM del 18 novembre 2014, ovvero che *“i dati forniti dal notaio (...) [Notaio 35] nell’ambito dell’attività di monitoraggio: non emergono elementi di rilievo”*²⁷⁰.

La decisione della COREDI del marzo 2015 richiamata nelle memorie finali del CNM conferma che la richiesta di avvio del procedimento disciplinare da parte del Consiglio ha riguardato soltanto il profilo relativo alla gestione delle somme dello studio del Notaio 35 e non i tempi di trascrizione benché, ha rilevato la COREDI, *“dalle tabelle redatte dal notaio su richiesta del Consiglio”* (dopo l’audizione sopra citata) risultassero particolarmente lunghi, tant’è che la tardività dei tempi di trascrizione è stata contestata dalla COREDI la quale ha precisato: *“Tuttavia questa constatazione, nonostante la sua rilevanza, non formava oggetto di contestazione”*²⁷¹ da parte del Consiglio.

232. Anche rispetto ad altri notai che hanno registrato una *“Media gg. formalità”* superiore a 25 giorni, i verbali del CNM agli atti del procedimento non recano tracce di discussione in merito al

quantitativamente”, e ciò “senza comprometterne la qualità né il rispetto dei doveri professionali”, cfr. le sentenze della Cass. Civ. Sez. II, del 14 ottobre 2015, n. 20787 e del 19 maggio 2017, n. 12683.

²⁶⁶ Cfr. ISP129 e ISP130.

²⁶⁷ Cfr. ISP22.

²⁶⁸ Cfr. ISP148.

²⁶⁹ Cfr. ISP143 e ISP149.

²⁷⁰ Cfr. ISP147, pag. 3. Si ricorda che, come descritto nella parte in fatto, tale notaio aveva un tempo medio di 28,8 giorni (oltre 3 volte la media del distretto) a fronte di un numero medio di 24 atti (pari alla media distrettuale).

²⁷¹ Cfr. DOC321, all. 3.

profilo in questione, né da essi risulta che il CNM abbia intrapreso particolari azioni nei confronti degli stessi per i tempi di trascrizione.

Ciò ancora una volta, dimostra che l'invio del questionario 2014 non avesse quale genuina finalità l'esercizio dell'attività di vigilanza sui tempi medi di trascrizione registrati dai notai del distretto.

233. A fronte di un'attenzione solo formale, e alle volte finanche pretestuosa, ai dati sui tempi medi di trascrizione, altre informazioni hanno invece suscitato ben maggior interesse per il Consiglio.

Tutti i dati raccolti sono stati, infatti, analizzati e valutati dai consiglieri incaricati, i quali hanno compilato, come richiesto dal CNM, delle "brevi relazioni" per ciascun notaio, in cui viene dato conto non solo dei tempi di esecuzione delle formalità di registrazione e trascrizione, dell'eventuale ricorso a mediatori o dei luoghi di stipula degli atti, ma viene anche discussa la tipologia di atti prevalentemente stipulata dal notaio e comunicati i risultati emersi dalla verifica delle fatture, compresi i compensi ivi indicati.

Non poche delle suddette "brevi relazioni" contengono osservazioni del consigliere valutatore sul livello, spesso ritenuto eccessivamente basso, degli onorari praticati dai notai esaminati²⁷². Sul punto, è appena il caso di rilevare che si tratta di valutazioni fatte dai consiglieri incaricati sugli onorari praticati dai propri concorrenti, peraltro in un contesto di liberalizzazione tariffaria.

234. L'attenzione del Consiglio sui dati quantitativi e/o di prezzo registrati dai singoli notai risulta anche da altri documenti agli atti, in particolare dai verbali del Consiglio relativi alle audizioni dei notai, svolte a seguito del monitoraggio. Si segnala, ad esempio, il caso del notaio sentito in audizione rispetto al quale il Consiglio pone l'accento sulla numerosità degli atti stipulati [*"Il presidente segnala che il notaio ... iscritto a Ruolo nel settembre 2015 avrebbe ricevuto un considerevole numero di atti"*]²⁷³ o dei notai convocati in audizione, in quanto rientranti tra coloro che hanno registrato incrementi dei repertori [*"il presidente evidenzia al collega che il Consiglio, nell'ambito dell'attività di vigilanza, sta procedendo all'audizione dei colleghi che hanno avuto come lui un forte incremento degli onorari repertoriali e ne chiede al notaio le ragioni"*]²⁷⁴ o ancora dei notai con un elevato numero di atti stipulati nonostante la recente nomina [*"il notaio è iscritto a ruolo nel distretto da un periodo relativamente recente, tuttavia la mole di atti ricevuti è considerevole grazie anche a una politica tariffaria perfettamente legittima, ma aggressiva"*]²⁷⁵.

In sostanza, tali verbali evidenziano come il CNM sia particolarmente attento e inizi ad attivarsi nei confronti dei notai i cui repertori hanno registrato incrementi importanti, superiori alla media del distretto, anche in base alla minore anzianità di iscrizione all'albo o a politiche di prezzo ritenute "aggressive". Ciò vale di per sé a escludere rilievo alla tesi avanzata dal CNM di aver convocato in audizione i notai per altri profili.

235. In proposito, il CNM, a riprova del fatto che non sarebbe interessato alle politiche di prezzo dei notai del distretto, ha invocato il verbale della propria adunanza del 10 ottobre 2013, lamentandone l'omissione nella CRI, dal quale risulterebbe l'archiviazione di un esposto pervenuto nei confronti di un notaio, in quanto riguardava "questioni di ordine economico" e "non ... profili disciplinari

²⁷² Cfr., ad esempio, ISP22.

²⁷³ Cfr. ISP171 e DOC184, all. 1.

²⁷⁴ Cfr. ISP 167.

²⁷⁵ Cfr. ISP148.

*legati alla condotta professionale dei notai*²⁷⁶. In realtà, tale documento non smentisce la ricostruzione della fattispecie oggetto del presente procedimento se si considera che l'esposto proveniva da clienti che *"lamentavano l'ammontare sproporzionato [in quanto troppo elevato, n.d.r.] dei corrispettivi richiesti dal notaio"*²⁷⁷. Il documento testimonia, invece, il mancato interesse del Consiglio ad approfondire politiche di prezzo elevate (oggetto dell'esposto) e conferma, invece, l'ipotesi istruttoria che a preoccupare il CNM sono le politiche di prezzo ritenute eccessivamente concorrenziali (*"troppo aggressive"*).

236. La raccolta "a tappeto" di dati economici concorrenzialmente sensibili è stata poi ulteriormente ampliata con l'invio del questionario 2016, con il quale il CNM ha richiesto una serie ancor più approfondita e articolata di dati relativamente all'attività di ciascun notaio del distretto realizzata nell'intero anno 2015 (e non più in relazione a un solo mese di attività). I dati raccolti sono stati riportati in tabelle *excel* che, per l'estremo dettaglio delle domande contenute nel questionario stesso, offrono un quadro complessivo molto articolato e preciso dell'attività economica svolta dai singoli notai del distretto. Infatti, per ogni notaio tali tabelle riportano, oltre ai dati sui tempi medi di trascrizione, anche quelli relativi al numero di dipendenti (assunti e collaboratori), al numero di atti registrato nel 2015 (suddivisi per tipologia), al numero di atti stipulato nella sede principale e nelle varie località in cui il notaio ha operato, alle società con cui collabora, agli onorari repertoriali, ai costi sostenuti e al fatturato realizzato.

Come detto, da tali ultimi dati è possibile ottenere gli utili conseguiti da ogni notaio, una delle variabili la cui conoscenza è ritenuta fondamentale per il CNM nelle proprie Relazioni al fine di compiere verifiche sulla temuta situazione di "sperequazione" fra i notai del distretto registrata dai repertori notarili [*"Avremmo bisogno di capire quanto sia calato il rapporto tra fatturato e utile, quanto sia diminuita la redditività del singolo atto, quale sia il reale costo di produzione di un atto, quanto sia diminuito il numero di dipendenti, ed altro ancora"*; *"a fronte di una sostanziale tenuta del repertorio, fatturato e utile fossero in contrazione, come pare, la responsabilità sarebbe da ascrivere solo a noi stessi e alla nostra incapacità di ottenere il giusto corrispettivo per una prestazione di qualità"*].

237. Al fine di porre in rilievo che la "sperequazione" tra i notai del distretto è causata in particolare dall'adozione di politiche tariffarie competitive, il CNM compie una serie di elaborazioni. Numerose sono le tabelle agli atti del procedimento che riportano, per ciascun notaio, sia i dati relativi al numero di atti e al valore del repertorio notarile²⁷⁸, sia i dati relativi ai fatturati e all'*"Indice Fatturato/Repertorio"* sopra descritto²⁷⁹. In alcune di tali tabelle, i notai del distretto sono elencati in funzione decrescente dell'indice stesso e in altre i notai sono elencati in funzione decrescente del livello di fatturato realizzato.

238. Emblematico il citato *"Indice Fatturato/Repertorio"*, parametro che, come visto nella parte in fatto, può essere considerato una *proxy* dei prezzi mediamente praticati da ogni singolo notaio per i propri servizi alla clientela, vale a dire di una variabile particolarmente sensibile sotto il profilo *antitrust*.

²⁷⁶ Cfr. *slide* allegate al verbale dell'audizione finale del 29 maggio 2019, pag. 9.

²⁷⁷ Cfr. *slide* allegate al verbale dell'audizione finale del 18 aprile 2018 e DOC285 che richiamano il documento ISP141.

²⁷⁸ Distinto tra atti conservati, rilasciati ed esenti, come richiesto nel questionario.

²⁷⁹ Cfr. ISP52, ISP53, ISP54.

Il CNM ha poi elaborato il valore medio di tale indicatore, pari a 4,67, che, sulla base degli elementi in atti, è il parametro al di sotto del quale potrebbero emergere strategie di prezzo considerate anomale dal CNM, in quanto, nella prospettiva del Consiglio, per fronteggiare la “*sperequazione*”, occorre “*ambire*” alla media²⁸⁰.

239. Sulla base di tale Indice, il CNM ha altresì realizzato un apposito grafico agli atti del procedimento, col quale individua la “*Dispersione dell’Indice Fatturato /Repertorio*” di ogni notaio intorno al valore medio del distretto, riuscendo in tal modo ad avere una visione d’insieme dei prezzi medi praticati dai notai. In tal modo il CNM ha potuto mettere in risalto le posizioni dei notai che praticano prezzi inferiori alla media, ovvero i notai più competitivi, e di quelli (la maggioranza) che praticano prezzi superiori alla media.

240. Il CNM ha contestato l’interpretazione dell’“*Indice Fatturato/Repertorio*”, sostenendo che per “*avere un dato medio degli onorari sarebbe necessario conoscere la tipologia degli atti rogati*”. Come illustrato nella parte in fatto, tale indice misura di quanto il fatturato di un notaio esplode, ad esito delle politiche di prezzo dallo stesso praticate, rispetto al suo onorario repertoriale. A titolo esemplificativo, un valore dell’indice pari a 3, calcolato per un determinato notaio, rivela che il suo fatturato è 3 volte superiore rispetto all’onorario repertoriale, il che significa che i prezzi mediamente praticati da tale notaio ai clienti sono 3 volte superiori agli onorari stabiliti dal DM n. 265/2012. Quindi, contrariamente a quanto sostenuto dal CNM, tale indice rappresenta una *proxy* dei prezzi mediamente praticati da ogni singolo notaio per i propri servizi, a prescindere dalla tipologia di atti stipulati. La bontà di tale interpretazione trova conferma nel verbale di audizione di un notaio convocato dal CNM, al quale, fra le tante domande rivoltegli, vi sono anche quelle relative alla dimensione del rapporto tra il fatturato e il repertorio notarile da questi realizzati²⁸¹.

241. Il CNM ha, altresì, contestato quanto sostenuto dagli Uffici circa l’attenzione del Consiglio alla “*sperequazione*” tra i repertori notarili e la necessità di “*ambire*” alla media ²⁸², desunta da alcuni passaggi del verbale di audizione del notaio di cui al § 114 della CRI²⁸³. Secondo il Consiglio, infatti, il documento dimostrerebbe la sua attenzione al precario equilibrio economico dello Studio notarile e l’interesse “*alla media*” desunto da tale documento sarebbe da ricondurre all’equilibrio fra le entrate/uscite del notaio che utilizzava un unico conto corrente, in pregiudizio dei propri clienti, e non, invece, alla media del distretto. In realtà, la lettura del verbale di audizione di tale notaio (ISP156) offerta dal CNM, relativamente alla suddetta interpretazione della “*media*”, non trova minimamente riscontro nel tenore letterale del documento, contenente – si ricorda – la trascrizione integrale dell’audizione del notaio, nel corso della quale il CNM fa espresso riferimento sempre e soltanto alla media distrettuale e confronta i dati di costo, di repertorio e di fatturato del notaio con quelli medi del distretto.

²⁸⁰ Cfr. ISP 160.

²⁸¹ Cfr. ISP160, pag. 10, in cui il CNM constata che il fatturato del notaio audito è “*tre volte l’onorario repertoriale*”, evidenziando poi che “*non è sicuramente medio, il medio è quattro*”.

²⁸² Cfr. *slides* allegate al verbale dell’audizione finale del 18 aprile 2018.

²⁸³ Cfr. DOC321, all. 1.

A ciò si aggiunga che in tale audizione il CNM ricorda al notaio audito, riferendosi al rapporto tra fatturato e repertorio, che “*il medio è quattro*”, valore che, come visto in precedenza, è molto vicino al 4,67 che rappresenta la media distrettuale dell’“*Indice Fatturato/Repertorio*”²⁸⁴.

In definitiva, anche tale documento mostra l’attenzione e l’obiettivo del CNM di indicare ai notai vigilati di dover “*ambire*” alla media del distretto.

242. D’altra parte, una volta ottenuti con il monitoraggio 2016 i dati economici ritenuti tanto necessari dal Consiglio fin dal 2013, le prime elaborazioni effettuate dal CNM hanno riguardato proprio varie combinazioni dei dati di fatturato e repertorio di ciascun notaio per individuare i valori medi del distretto in termini di prezzo e di quantità. Tali elaborazioni dimostrano l’obiettivo anticompetitivo del Consiglio ricostruito in precedenza (“*consentire a ciascuno di valutare l’andamento della sua personale attività in rapporto a quella dei colleghi*”²⁸⁵) e attestano il puntuale riscontro dato dal Consiglio nella propria attività.

A tali elaborazioni non hanno fatto seguito altre iniziative del CNM che, dopo la notifica dell’avvio del presente procedimento, ha sospeso l’utilizzo dei dati raccolti con il monitoraggio.

243. Le condotte prima descritte, in quanto poste in essere dal Consiglio, appaiono idonee a disciplinare l’attività economica dei notai sul mercato. Infatti, occorre tenere conto del costante orientamento giurisprudenziale in materia e delle considerazioni già svolte sulla capacità dei consigli notarili, in ragione del ruolo e del peso che rivestono, di dissuadere determinate scelte imprenditoriali anche esprimendo soltanto un mero indirizzo. Si ricorda, in proposito, che persino una semplice raccomandazione inerente al comportamento economico dei professionisti, indipendentemente dalla sua precisa natura giuridica e dal suo carattere vincolante e in quanto assunta da un organismo o da un ente associativo con lo scopo di influenzare le condotte commerciali delle associate, è idonea ad alterare il gioco della concorrenza²⁸⁶.

244. Alla luce di ciò, risulta palese che tanto le preoccupazioni espresse dal CNM nelle Relazioni annuali, quanto i richiami dallo stesso rivolti a singoli notai sulla quantità del lavoro svolto e sui prezzi praticati costituiscono manifestazione della volontà del CNM di scoraggiare iniziative competitive e/o innovative dei singoli oltretutto evidenza della modalità prescelta dal CNM per realizzare tale obiettivo (“*un’attività di vigilanza sempre più penetrante che consenta di prevenire, modificare, piuttosto che sanzionare ...*”²⁸⁷).

245. Rilevano in tal senso i continui messaggi sull’esigenza di tendere alla media del distretto (in termini di quantità e di prezzo) attraverso richiami ai singoli notai monitorati nell’ambito delle audizioni, Relazioni annuali, giornate di studio, e sulle conseguenze “*nefaste*” per la categoria, derivanti dall’acquisizione di un numero “*eccessivo*” di atti (i c.d. “*attifici*”, le “*concentrazioni*”

²⁸⁴ Cfr. *supra* Tabella 2.

²⁸⁵ Cfr. ISP112.

²⁸⁶ Cfr., in questo senso, Causa C-136/12, *Consiglio Nazionale Geologi v. AGCM*, para. 46 e la giurisprudenza ivi citata., nonché le decisioni dell’Autorità del 26 novembre 2008, *Consigli Nazionali dei Ragionieri e Commercialisti*, Boll. n. 48/98 e 2 luglio 1993, *Ania*, Boll. n. 15/93.

²⁸⁷ Cfr., ISP113, pag. 14. Che la *ratio* dell’attività di vigilanza sia di scongiurare comportamenti dei notai non ritenuti congrui dal CNM, con la finalità di evitare il ricorso ai poteri disciplinari, emerge anche dal verbale dell’audizione dello stesso CNM [“*solo se l’attività di vigilanza, che ha quale obiettivo la prevenzione di comportamenti deontologicamente rilevanti, non raggiunge il suo scopo vi è necessità di ricorrere ai poteri disciplinari*”], cfr. DOC183.

anomale del lavoro”, il ricorso a società di servizi, “politiche tariffarie molto, molto, molto, aggressive”, “... ti fai pagare troppo poco?”).

246. Nel medesimo solco si collocano i passaggi – che ricorrono nelle Relazioni e nelle audizioni dei notai, nelle giornate di studio – contro i c.d. “attifici”, le “concentrazioni anomale del lavoro”, ovvero il ricorso alle società di servizi (così allorché viene dato rilievo ai notai che ricorrono in maniera giudicata eccessiva alle società di servizi “La delega esterna vuol dire utilizzare queste organizzazioni esterne al notariato (...). Quelle situazioni vengono monitorate, vengono guardate, vengono approfondite. (...). È una fatica mostruosa, ma ce la facciamo e quindi occhio a stare lontani da quelle organizzazioni”²⁸⁸).

247. Proprio perché è sufficiente un mero indirizzo e/o un avvertimento, il fatto – tanto evidenziato dal CNM – che negli ultimi anni solo un numero esiguo delle richieste di avvio di procedimenti disciplinari abbia riguardato i notai più performanti (4 su 21) non fa, quindi, venire meno l’idoneità delle condotte sopra ricostruite a restringere la concorrenza.

VII.2.d. L’assenza di obiettivi di interesse generale nell’attività di vigilanza in concreto svolta dal Consiglio

248. Le argomentazioni offerte dal CNM a giustificazione della richiesta a tappeto di dati concorrenzialmente sensibili risultano, oltreché generiche, del tutto inconferenti rispetto agli asseriti obiettivi di tutela dei cittadini, anche a fronte dell’obiettivo anticompetitivo sopra documentato e ricostruito.

249. In effetti, l’invio dei questionari 2014 e 2016 non è risultato giustificato dalla necessità, pur formalmente invocata dal Consiglio, di esercitare i propri poteri di vigilanza e, in particolare, di controllare “l’osservanza di alcuni, fondamentali, doveri posti a carico dei notai”, segnatamente : i) il dovere di trascrivere gli atti ricevuti nel più breve tempo possibile; ii) il dovere di procedere alla corretta autoliquidazione da parte dei notai delle imposte dovute; iii) il dovere di controllare l’equilibrio finanziario degli studi notarili, con particolare riferimento alla tenuta del conto deposito; iv) il dovere di assoggettare ad IVA ogni operazione imponibile, con la sola esclusione delle somme dovute a titolo di rimborso delle c.d. anticipazioni²⁸⁹.

250. Con riguardo ai tempi di esecuzione delle formalità, si rileva che lo stesso CNM ha chiaramente affermato che il dato richiesto, ovvero il valore medio dei tempi di esecuzione delle formalità dichiarato dai singoli notai, non consente di valutare i rischi cui sono esposti gli utenti in caso di trascrizioni tardive, per appurare i quali occorrerebbe disporre del dato medio riferito alle tipologie di atti (e non già ai notai). Ciò è stato confermato in istruttoria, oltre che da alcune parti del procedimento, anche dalla stessa associazione di categoria (ASNL) che nella propria audizione ha confermato come “il dato relativo al ‘tempo medio di trascrizione’ non è un dato indicativo, ma è invece necessario conoscere i tempi di trascrizione di ogni atto”²⁹⁰.

Peraltro, come visto in precedenza, le informazioni sui tempi di esecuzione delle formalità per singolo atto sono già nella disponibilità del Consiglio che può acquisirle nell’ambito dell’ordinaria attività di vigilanza, essendo presenti nei repertori notarili, nonché presso l’Agenzia delle Entrate,

²⁸⁸ Cfr. DOC61, all. 2 (registrazione) e DOC20, all. 13 (trascrizione).

²⁸⁹ Cfr. DOC6.

²⁹⁰ Cfr. DOC208.

la quale informa regolarmente il CNM sull'esistenza di tale tipologia di anomalie – oltre che su quelle di natura fiscale – presenti negli atti dei notai.

Inoltre, e soprattutto, il CNM non risulta avere mosso alcuna specifica contestazione sulla tempistica ai notai che hanno dichiarato tempi di trascrizione superiori perfino ai 25 giorni (cfr. Tabella 1).

251. Il CNM nella propria audizione ha poi sottolineato che acquisire detta informazione dai repertori notarili non gli consentirebbe di ovviare a tali comportamenti che, in quanto illeciti di pericolo, andrebbero affrontati preventivamente.

Al riguardo, è sufficiente notare che i questionari inviati non sono risolutivi sotto questo punto di vista, in quanto non consentono di acquisire dati con maggiore tempestività rispetto alle altre fonti a disposizione del CNM. Infatti, anche attraverso i questionari il Consiglio è venuto in possesso delle informazioni ritenute necessarie per svolgere la propria attività di vigilanza molto tempo dopo: si pensi che il monitoraggio 2014 è stato deliberato a maggio 2014 e inviato ai notai del distretto soltanto a settembre 2014; i notai hanno potuto inviare i propri dati fino a dicembre dello stesso anno; la predisposizione delle brevi relazioni è stata deliberata a novembre 2014 e i notai sono stati convocati in audizione dal CNM soltanto a luglio 2015. Pertanto, i dati richiesti dal CNM, che riguardavano un solo mese di attività ed erano limitati ai tempi di trascrizione e alle fatture, sono stati acquisiti e utilizzati dopo oltre un anno. Analogamente, il CNM ha discusso del questionario 2016 fin dai primi mesi dell'anno, l'ha deliberato e inviato ai notai del distretto nel mese di settembre 2016 ed elaborato i dati nei grafici e indici sopra descritti nel mese di gennaio 2017, ancora una volta molto tempo dopo l'espletamento delle attività oggetto di monitoraggio, relative all'intero anno 2015.

Diversamente, nelle Relazioni annuali il CNM ha spesso sottolineato la tempestività con cui l'Archivio notarile ha messo a sua disposizione i dati richiesti o l'efficacia del sistema di collaborazione attuato con l'Agenzia delle Entrate²⁹¹.

252. A ulteriore conferma della non necessarietà della quasi totalità dei dati richiesti dal CNM con i questionari 2014 e 2016, depone la circostanza che tali questionari hanno avuto ad oggetto un diverso *set* informativo – molto più articolato nel secondo caso – e, soprattutto, che il questionario 2015 si è limitato a richiedere soltanto dati relativi ai tempi di registrazione e di esecuzione delle formalità, senza che per questo il CNM sia venuto meno ai propri obblighi di vigilanza. E ancora, nonostante la presente istruttoria e la circostanza che al monitoraggio 2016 non sia quindi seguita alcuna iniziativa da parte del CNM, la Relazione per il 2018 dimostra che comunque l'attività di vigilanza è stata condotta dal CNM, sulla base dei dati che l'ordinamento da sempre mette a sua disposizione a tal fine: quelli dell'Archivio Notarile e quelli dell'Agenzia delle Entrate e gli esposti.

253. A ciò si aggiunga che, all'interno dello stesso CNM, è stata rilevata la possibile incoerenza esistente tra la delibera del monitoraggio 2016 (teoricamente volto al controllo dei tempi di esecuzione delle formalità) e il contenuto del questionario effettivamente inviato ai notai del distretto (in cui vengono richiesti i dati economici degli studi notarili), come attesta uno scambio di *email* del luglio 2016 tra i consiglieri [*“... mi pare però che deliberare di chiedere i dati di trascrizione e mandare un modulo di monitoraggio con dati economici e chiedendo certificato di regolarità fiscale (??) non sia forse coerentissimo...ne parliamo domani”*]²⁹².

²⁹¹ Cfr. ISP111, pagg. 3, 11 e 12, ISP112, p. 2, ISP113, p. 2, ISP114, p. 2.

²⁹² Cfr. ISP84.

254. Riguardo alle esigenze di verifica della corretta autoliquidazione delle imposte, si osserva che i dati economici richiesti non sono funzionali ad effettuare tale verifica, tant'è che gli stessi verbali delle adunanze del CNM agli atti testimoniano come la fonte d'informazione a tal fine utilizzata dal CNM sia sempre stata e sia tuttora, come chiaramente illustrato nella parte in fatto, il repertorio notarile. A tale fonte si aggiungono le periodiche comunicazioni (tendenzialmente settimanali) provenienti dall'Agenzia delle Entrate, che segnala le anomalie sull'autoliquidazione delle imposte e fiscali, ricavate dal Modello Unico Informativo (MUI) predisposto dai notai.

Lo stesso Consiglio, nella Relazione per l'anno 2012, ha affermato che *“Le comunicazioni da parte dell'Agenzia delle Entrate verso il Consiglio distrettuale, dopo i primi imbarazzanti casi, sono ormai impostate lungo un canale di comunicazione che, nella “ordinarietà” pare essere efficiente e tempestivo”*, aggiungendo che *“I casi di ritardo nel pagamento di imposte continuano ad essere rari ma sembra si riesca a cogliere il fenomeno dai suoi primi esordi e prima che la sua situazione non abbia ritorno”*²⁹³.

255. Quanto all'argomento secondo cui la disponibilità di dati di fatturato, prezzi e costi sarebbe necessaria per controllare l'equilibrio finanziario degli studi notarili anche al fine di evitare situazioni gravissime, quali *“l'utilizzo delle imposte pagate dai clienti per esigenze personali”*, si osserva, in primo luogo, che si tratta di un controllo che, a fronte della sua particolare invasività, presuppone un automatismo che, in realtà, è solo eventuale. Esso infatti si fonda sull'assunto che a problemi di tenuta finanziaria dello studio i notai (pur sempre pubblici ufficiali) rispondano con l'adozione di comportamenti disciplinarmente (e penalmente) rilevanti.

256. In ogni caso, proprio considerata l'invasività di tale misura e la sensibilità concorrenziale di tali dati, i predetti controlli non dovrebbero avere carattere generalizzato, sia dal punto di vista del soggetto che effettua il controllo, sia della platea dei notai interessati sia dell'ampiezza delle informazioni richieste.

257. Pertanto, diversamente da quanto sostenuto dal CNM, secondo il quale la norma sulle ispezioni contabili introdotta dalla L. n. 124/2017 avrebbe rafforzato il potere di vigilanza dei Consigli, legittimandoli a verificare *“l'equilibrio finanziario”* dei notai, occorre considerare che la norma in questione, volta proprio a introdurre *“Misure per favorire la concorrenza e la trasparenza nel notariato”*, non consente in via generalizzata ai Consigli distrettuali, diretti concorrenti dei notai vigilati, di verificare qualsiasi dato economico della loro attività. Il legislatore ha, invero, avuto cura di precisare che tali ispezioni devono essere condotte a campione e preferibilmente ad opera di notai appartenenti a distretti diversi da quello in cui opera il notaio sottoposto a controllo, e ciò all'evidente fine di evitare situazioni di conflitto di interesse. Il legislatore ha, quindi, predisposto un sistema volto a temperare l'oggettiva esigenza di interesse generale di scongiurare ipotesi di indebita sottrazione delle somme percepite dal cliente, con quella altrettanto legittima di non compromettere la possibilità che i notai operino in condizioni di concorrenza.

258. Giova peraltro sottolineare che, dalle evidenze in atti, è emerso che l'individuato obiettivo sotteso alle attività oggetto di istruttoria (acquisizione di dati economici per far fronte alle temute “sperequazioni”), si è confermato anche in occasione di un'audizione disposta dal CNM per questioni attinenti all'equilibrio economico dello studio di un iscritto²⁹⁴, durante la quale i

²⁹³ Cfr. ISP111.

²⁹⁴ Cfr. ISP160 verbale n. 33 dell'8 settembre 2015.

consiglieri del distretto hanno infatti posto l'accento sul livello dei prezzi praticati dal proprio collega/concorrente (“*ti fai pagare troppo poco?*”).

259. Quanto infine al tema del possibile utilizzo scorretto della voce “anticipazioni” al fine di evadere l’IVA su talune somme, si osserva che, secondo quanto riferito dal CNM e dall’ASNL, tale controllo può essere effettuato solo mediante verifica delle singole fatture.

Stupisce pertanto che la citata bozza di lettera che avrebbe dovuto accompagnare il questionario 2014 con cui sono state richieste le fatture il CNM non fa menzione della questione delle anticipazioni, né di quella dell’evasione fiscale in generale. Parimenti, risulta singolare che con il questionario 2015 il CNM si sia limitato a richiedere un semplice prospetto sui tempi di trascrizione di un solo mese e che con il questionario 2016, con il quale è stata riavviata l’attività di monitoraggio in maniera peraltro più puntuale e invasiva, non abbia più avvertito l’esigenza di acquisire le fatture, limitandosi a richiedere al singolo notaio soltanto un’autodichiarazione della propria regolarità fiscale e contributiva.

260. Non può, al riguardo, non rilevarsi che il CNM, nei monitoraggi 2014 e 2016, con i quali ha ottenuto dati concorrenzialmente sensibili, è riuscito a svolgere osservazioni sugli onorari praticati da alcuni notai – ciò nelle brevi relazioni o nelle audizioni di singoli notai in atti (monitoraggio 2014) –, e a ottenere informazioni sulle politiche di prezzo mediamente praticate dai notai del distretto alla propria clientela, in base all’Indice/Fatturato e agli altri grafici sopra descritti (monitoraggio 2016). Diversamente, le evidenze in atti dimostrano che nel 2015, anno in cui il CNM si è limitato a monitorare i tempi di trascrizione di un solo mese di attività senza richiedere fatture né altri dati concorrenzialmente sensibili, ha ottenuto “*dati marginalmente utili*”, che non gli hanno permesso di svolgere considerazioni sulle politiche di prezzo praticate dai notai vigilati.

261. In questo contesto, rileva anche la circostanza che il tema del c.d. “scolonnamento” o dell’autoliquidazione viene sistematicamente affrontato per il rischio che il mancato versamento dell’IVA possa generare nel cliente la convinzione di una maggiore convenienza del prezzo offerto da quel notaio e, dunque, la possibilità che tale notaio possa acquisire clienti a scapito dei concorrenti. In altri termini, la preoccupazione dell’illegittimità della condotta si incentra sulle conseguenze che ne derivano nei rapporti tra colleghi, in un contesto di libertà tariffaria, e non per l’interesse generale al rispetto della normativa fiscale. Chiara al riguardo la Relazione sull’attività del Consiglio per l’anno 2015 che riporta il caso di un notaio che “*con tale operato ... a giudizio del Consiglio, ha posto in essere non solo un comportamento scorretto sul piano fiscale, ma anche facendo ai colleghi illecita concorrenza, nel senso di far percepire alla clientela un minore costo del proprio onorario*”²⁹⁵.

Espressioni analoghe si leggono in altre Relazioni, ad esempio nella Relazione per il 2016, in cui si dà rilievo al fatto che, non imputando in fattura a onorari soggetti ad IVA somme indicate come “anticipazioni” che ne sono esenti, si determina una “*falsa rappresentazione di una maggiore economicità di un notaio rispetto a un altro*”²⁹⁶.

A conferma che tale impostazione ha guidato l’attività del Consiglio, risulta significativo che anche l’ASNL, intervenuta a sostegno dell’attività da questo svolta, abbia riconosciuto alla fattispecie la

²⁹⁵ Cfr. ISP114, pag. 15 e 16.

²⁹⁶ Cfr. DOC70, all. 4, pag. 13.

problematica della illecita concorrenza del collega nei rapporti con la clientela e non profili attinenti alla violazione della normativa fiscale.

262. Analogamente, il CNM ha motivato la pretestuosità della lettura offerta dalla CRI, che, a suo dire, non avrebbe tenuto conto della necessità di evitare fenomeni di irregolarità fiscale, attraverso il sistema delle c.d. anticipazioni, richiamando nuovamente una decisione COREDI del marzo 2016 a conferma del proprio rilievo disciplinare²⁹⁷.

Al riguardo è sufficiente rilevare che, in base alla ricostruzione della fattispecie disciplinare operata dalla stessa decisione COREDI prodotta dal CNM, emerge, ancora una volta, che il notaio in questione è divenuto oggetto di attenzione del CNM non a seguito delle fatture da questo prodotte in risposta al monitoraggio 2014, bensì in occasione della richiesta di liquidazione di parcella che lo stesso notaio aveva rivolto al CNM per recuperare un proprio credito professionale. Pertanto, il successivo monitoraggio ha, al più, consentito al Consiglio di confermare un sospetto già autonomamente sorto. Ma la legge notarile già offre strumenti di vigilanza, attraverso richieste di informazioni o accessi allo studio notarile mirati e individuali. In ogni caso, il documento richiamato nella CRI (ISP156) dimostra, ancora una volta, che l'attività di vigilanza viene innescata da fatti indipendenti dal monitoraggio, il quale risulta pertanto non strettamente necessario e funzionale alla genuina attività di vigilanza. Inoltre, esso evidenzia che l'audizione del notaio ivi trascritta è stata condotta dal CNM a sottolineare la correlazione tra la prassi delle anticipazioni e il *"problema di concorrenza illecita nei confronti della categoria"*, in un contesto in cui, a fronte della reiterata valutazione sul CNM della politica tariffaria di tale notaio come *"molto, molto aggressiva"*, l'affermazione della liceità/irrelevanza della stessa, ugualmente svolta dal CNM, suona come un ridondante e semplice esercizio di stile.

263. Più in generale e conclusivamente, l'istruttoria ha confermato che il CNM si è determinato a richiedere a tutti i notai del distretto dati economici concorrenzialmente sensibili non per perseguire obiettivi legittimi di interesse generale ma per vigilare sullo *"squilibrio"* tra le posizioni economiche dei notai, a tutela di interessi corporativi.

Significativa in tal senso è la Relazione annuale sull'attività del 2017, in cui il Consiglio esprime sorpresa nel constatare che alla crescita del numero delle transazioni del mercato immobiliare, *core business* del notariato, non sia corrisposta una crescita degli onorari di repertorio, pur essendo rimasto invariato il valore medio delle transazioni, al contempo affermano di non disporre, anche per *"l'ostilità"* dell'Autorità, dei *"dati economici degli studi, quelli per intenderci del monitoraggio"*²⁹⁸. È evidente che l'unica variabile capace di spiegare tale riduzione è la diminuzione dei prezzi praticati dai notai ai propri clienti.

264. Si rileva infine che, come emerge chiaramente dalle risultanze istruttorie, i poteri di vigilanza possono essere esercitati dal Consiglio ricorrendo ad opzioni meno restrittive della concorrenza. Lo stesso CNM nel corso del procedimento istruttorio ha più volte affermato di non avere mai utilizzato i dati acquisiti con i monitoraggi per avviare procedimenti disciplinari nei confronti dei notai del distretto, depositando elaborazioni sulle delibere assunte nel triennio oggetto dell'istruttoria. Come risulta dai numerosi verbali di adunanze del CNM agli atti del procedimento, l'attività di vigilanza dallo stesso svolta ha avuto origine, prevalentemente, da esposti di clienti (persone fisiche,

²⁹⁷ Cfr. DOC321, all. 5.

²⁹⁸ Cfr. DOC286, all. 1, p. 33.

giuridiche o enti pubblici), da denunce di altri notai, nonché dalle comunicazioni dell’Agenzia delle Entrate, senza sottacere l’importanza che rivestono le informazioni che il Consiglio può acquisire direttamente dall’Archivio Notarile, riguardanti tra l’altro i tempi di esecuzione delle formalità²⁹⁹. Ciò dimostra che acquisire dati economici attraverso l’invio generalizzato di questionari dettagliati non è necessario per svolgere i compiti attribuiti al Consiglio dalla vigente normativa.

265. Va quindi rigettata la richiesta del CNM di archiviare il presente procedimento alla luce dei dati statistici forniti relativi all’archiviazione di quasi tutti gli esposti ricevuti nei confronti dei notai più performanti, i quali dimostrerebbero “*per tabulas*” la liceità della sua azione anche da un punto di vista concorrenziale. In realtà, tali dati non risultano pertinenti ai fini della valutazione del caso di specie in quanto riguardano decisioni del CNM di archiviazione o proposte di avvio di procedimenti disciplinari originate da esposti provenienti da notai del distretto o da clienti.

Gli esposti, infatti, possono riguardare qualsiasi notaio del distretto, indipendentemente dal livello di fatturato realizzato, e per qualsiasi fattispecie.

Tali dati, pertanto, non provano la mancanza di volontà del CNM di perseguire i notai più performanti, trattandosi di un’attività che il Consiglio deve comunque espletare.

Quel che rileva e che viene messo pure in evidenza da tali dati è che l’attività disciplinare del CNM può essere effettuata, e viene normalmente effettuata, indipendentemente dall’attività di monitoraggio, potendo il Consiglio avvalersi appunto degli esposti, oltre che di altre fonti qualificate, quali l’Agenzia delle Entrate o l’Archivio Notarile, i cui dati – come detto – non pervengono al CNM meno tempestivamente di quelli ottenibili con i monitoraggi.

266. Va altresì rigettata la richiesta del CNM di svolgere un supplemento di indagine, in quanto l’attività istruttoria svolta è risultata adeguata e idonea alla ricostruzione degli elementi di prova a supporto delle contestazioni mosse in sede di avvio: sono state acquisite informazioni e documenti nell’ispezione effettuata presso lo stesso CNM, sono state sentite tutte le parti del procedimento, le quali hanno esercitato più volte il diritto di accesso agli atti, e sono state acquisite informazioni anche presso altri soggetti istituzionali (il Capo dell’Archivio Notarile e l’Agenzia delle Entrate) che in base alla legge notarile concorrono a esercitare l’attività di vigilanza sull’esercizio dell’attività notarile. È quindi evidente che il quadro probatorio in atti, oltre a non consentire di archiviare il caso in esame, è stato formato sulla base di una pluralità di elementi fattuali, nonché acquisendo la posizione di soggetti portatori di punti di vista differenziati. Ciò palesa pertanto la pretestuosità della richiesta di supplemento istruttoria, che avrebbe comportato, in definitiva, soltanto un inutile aggravio procedurale, senza alcun apporto utile all’istruttoria.

267. Privata di pregio, infine, è la reiterata doglianza del CNM circa la mancata ammissione al procedimento di altri notai del distretto o di altri consigli notarili. Le relative istanze di partecipazione sono state rigettate non tanto per motivi meramente procedurali, pur essendo tutte pervenute tardivamente, quanto per insussistenza del requisito sostanziale di un pregiudizio immediato e diretto derivante dall’eventuale accertamento delle condotte. Infatti, come il CNM ha avuto modo di constatare in occasione dei numerosi accessi agli atti effettuati, dette istanze erano tutte basate sulla volontà di intervenire a difesa dell’azione di vigilanza e controllo del Consiglio, mentre “*Gli accertamenti in questione, ..., non riguardano le funzioni di controllo e di vigilanza del Consiglio Notarile di Milano in quanto tali, ma, come specificato nel provvedimento di avvio del*

²⁹⁹ Cfr. “*Ordine del giorno*” dei verbali agli atti del procedimento.

procedimento, mirano piuttosto a verificare se e in che misura specifiche condotte di tale Consiglio vadano ‘oltre quanto necessario e proporzionato al perseguimento di un obiettivo di interesse generale, quale la tutela della qualità delle prestazioni notarili’ e possano dar luogo ‘ad una ripartizione del mercato e ad una limitazione della concorrenza di prezzo’”³⁰⁰.

In tale prospettiva, quindi, soggetti terzi, per collocazione geografica o perché non direttamente coinvolti dai fatti rilevanti, non avrebbero potuto offrire alcun apporto fattuale utile all’istruttoria. In ogni caso, i singoli notai del distretto di Milano interessati avrebbero potuto comunque far pervenire le loro osservazioni “*a difesa dell’attività di vigilanza*”, ciò che non è avvenuto.

In ogni caso, è stata ammessa a partecipare al procedimento l’ASNL, la quale rappresenta, secondo quanto dalla stessa dichiarato in audizione³⁰¹, 330 notai in esercizio nei diversi distretti notarili della Lombardia, di cui circa l’80% nel solo distretto notarile di Milano.

VII.2.e. Conclusioni

268. In conclusione, ferma restando la centralità del potere/dovere del CNM di tutelare l’utenza e la fede pubblica nell’esercizio delle funzioni a tal fine attribuitegli dalla legge notarile, l’istruttoria svolta ha consentito di accertare che le iniziative poste in essere dal Consiglio e oggetto del presente accertamento non sono riconducibili all’esercizio della genuina attività di vigilanza. Infatti, in un contesto di crisi economica e di liberalizzazione del settore, il Consiglio, preoccupato dell’aumento della sperequazione tra repertori notarili, ha inteso acquisire dalla generalità dei notai vigilati dati concorrenzialmente sensibili, in quanto “*conoscere i numeri, possedere il dato, è fondamentale per la difesa ed il consolidamento del notariato*”³⁰² e al fine di “*capire quanto sia calato il rapporto tra fatturato e utile, quanto sia diminuita la redditività del singolo atto, quale sia il reale costo di produzione di un atto, quanto sia diminuito il numero di dipendenti, ed altro ancora*”³⁰³.

La preoccupazione del CNM è stata quella che, nel citato contesto di liberalizzazione, i notai avrebbero potuto fare ricorso alle nuove leve concorrenziali disponibili per acquisire quote di mercato a scapito di altri, riconoscendo che “*i notai ... sono soggetti in forte competizione tra loro, che utilizzano le leve della concorrenza per cercare di ricavare dalla propria attività la maggior redditività possibile ... sapendo che lo sviluppo della propria attività in un mercato tendenzialmente rigido provoca una contrazione dei volumi degli altri notai*”³⁰⁴.

In piena coerenza con l’obiettivo di controllare il comportamento economico di tutti i notai vigilati, il CNM ha utilizzato i dati concorrenzialmente sensibili acquisiti con il monitoraggio 2014 per le “*brevi relazioni*” e per le audizioni di singoli notai, in cui vengono messe in evidenza le politiche di prezzo praticate e la quantità di lavoro registrata³⁰⁵.

³⁰⁰ Dette istanze di ammissione sono pervenute tra il 19 luglio e il 2 agosto 2017 e, dunque, ben oltre i trenta giorni richiesti dall’art. 7, comma 1, lett. b), del DPR n. 217/1998, dalla pubblicazione del provvedimento di avvio del procedimento, che è avvenuta il 23 gennaio 2017, cfr. le istanze di partecipazione e le relative comunicazioni di rigetto di cui ai DOC108, DOC109, DOC112-DOC122, DOC124, DOC125, DOC127, DOC129, DOC131-DOC133, DOC159, DOC168-DOC169, nonché le risposte da DOC138-DOC155, DOC162, DOC165-DOC166, DOC170-DOC171.

³⁰¹ Cfr. DOC208.

³⁰² Cfr. ISP63, ISP112, ISP114.

³⁰³ Cfr. la Relazione per l’anno 2013, ISP112, pag. 1.

³⁰⁴ Cfr. la bozza di lettera di accompagnamento al questionario 2014, ISP29, ISP125 e ISP126, nonché DOC198.

³⁰⁵ Cfr. ISP22, in cui si legge che “*gli onorari degli atti immobiliari oscillano, per la maggior parte, fra i 900 e i 1.200 euro, indipendentemente dal valore degli atti ...*” o ancora che “*gli onorari sono certe volte eccessivamente bassi (sempre*

La preoccupazione del Consiglio si è spinta fino all'approfondita valutazione del rapporto dei notai con le organizzazioni esterne al notariato, segnalando che tali *“situazioni vengono monitorate, vengono guardate, vengono approfondite. (...) È una fatica mostruosa, ma ce la facciamo e quindi occhio a stare lontani da quelle organizzazioni. L'altro aspetto è quello della quantità smodata”*³⁰⁶. Tale obiettivo si è tradotto nel monitoraggio 2016, con cui il CNM ha richiesto a tutti i notai del distretto informazioni dettagliate e *“approfondite”* sull'insieme delle variabili economiche di tutti i notai del distretto, fra cui i ricavi e i costi (da cui si possono ottenere gli utili), nonché dettagli sui rapporti con le società di servizi esterne. È significativo che, come visto nella parte in fatto, tra le prime elaborazioni effettuate dal CNM sui dati ottenuti vi siano quelle relative al rapporto tra fatturato e repertorio (*“Indice di perequazione”, “Grafico sulla dispersione del fatturato”, “Indice Fatturato/Repertorio”*).

269. Alla luce di quanto sopra riportato, si può ritenere che l'insieme delle iniziative poste in essere dal CNM, finalizzate a realizzare l'obiettivo anticompetitivo anzidetto, manifestatosi già a partire dalle Relazioni annuali agli atti e poi concretizzatosi nella richiesta a tappeto di dati economici concorrenzialmente sensibili, nella conseguente mappatura dei notai vigilati e nell'uso segnaletico delle iniziative assunte, configurino un'intesa unica e complessa, restrittiva della concorrenza, avente per oggetto la limitazione del confronto competitivo fra i notai del distretto, tanto in termini di prezzo e di quantità di lavoro gestita, quanto di offerta del servizio con modalità innovative, in violazione dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90.

270. Contrariamente a quanto sostenuto dal CNM, la fattispecie accertata si pone in linea di continuità con il solco tracciato nel provvedimento di avvio, che riguardava sia la richiesta *“a tappeto”* ai notai del distretto di dati e informazioni concorrenzialmente sensibili, sia il reale obiettivo perseguito dal CNM attraverso l'adozione di iniziative che travalicano i confini di una genuina attività di vigilanza. Rispetto all'atto di avvio, l'istruttoria ha offerto un quadro più ampio e articolato, in quanto arricchito dai numerosi riscontri acquisiti nel corso del procedimento. Ciò si aggiunge al rilievo fattuale che le numerose audizioni svolte nel corso dell'istruttoria e le richieste di informazioni inviate hanno chiaramente riguardato tutti gli aspetti e le situazioni di fatto che hanno permesso di ricostruire nei termini esposti nella parte in fatto l'intesa posta in essere dal CNM.

271. Da ultimo, il CNM ha rilevato che il nuovo art. 93-ter, comma 1-bis L.N., intervenuto a ridosso dell'adozione della CRI, sottrarrebbe al sindacato dell'Autorità tutti gli atti funzionali al promovimento di procedimenti disciplinari nei confronti dei notai, richiamando l'Ordinanza della Corte di Appello del 6 aprile 2018, secondo cui tale articolo costituirebbe una norma di interpretazione autentica di principi immanenti nell'ordinamento, già affermati dalla Corte di Cassazione (sentenza n. 9041/2016).

Tale prospettazione della norma in esame si applicherebbe anche nel caso di specie a copertura dell'insieme delle condotte contestate in virtù del principio *tempus regit actum*, in quanto intervenuta nel corso dell'istruttoria.

circa meno di 500 euro per le cv e 50 euro per le procure generali ...) ...” o che “... gli onorari dei due atti sono identici al centesimo, come se fossero stati ottenuti dimezzando un importo totale forfettario. Per tali atti gli importi risultano particolarmente bassi in relazione al valore dei beni, gli onorari relativi agli atti societari sono invece in linea con gli importi ritenuti congrui ai fini di una ragionevole redditività dello studio” o ancora che “... tutte le anticipazioni sono corrette, gli onorari sono a volte bassi” oppure che “le visure non sono esposte fra le anticipazioni e quindi sono da ricompandersi fra gli onorari, che oscillano fra i 900 e i 1.100 euro...”.

³⁰⁶ Cfr. DOC61, all. 2 (registrazione) e DOC20, all. 13 (trascrizione).

272. In realtà, diversamente da quanto sostenuto dal Consiglio, la norma in questione non può assumere rilievo nella fattispecie. Infatti, anche tenuto conto di quanto prodotto dal CNM in occasione della memoria finale del 24 maggio 2019 e della successiva audizione finale, non vi sono sufficienti evidenze per ritenere che l'intesa sia proseguita oltre la notifica dell'avvio del presente procedimento, momento in cui il Consiglio ha dichiarato di avere sospeso ogni ulteriore iniziativa connessa ai dati acquisiti con il monitoraggio 2016. Pertanto, il nuovo art. 93-ter, comma 1-bis L.N., essendo entrato in vigore il 1° gennaio 2018 e, dunque, in un momento successivo all'arco temporale interessato dalla totalità delle condotte in esame, non può, *ratione temporis*, trovare applicazione ai fatti oggetto della presente istruttoria compiutisi prima dell'entrata in vigore della norma citata. Diversamente, ad essa verrebbe riconosciuta una inammissibile efficacia retroattiva. Tale lettura si impone alla luce della consolidata interpretazione del principio di legalità e irretroattività di cui all'art. 1 della L. n. 689/1981, che riguarda *“un solo aspetto della irretroattività e cioè quello della norma incriminatrice che sia entrata in vigore successivamente alla commissione dell'illecito, trascurando l'altro aspetto della questione e cioè l'ipotesi della norma che successivamente disciplini in maniera più favorevole il comportamento illecito soggetto alla sanzione amministrativa o, addirittura, non la consideri più punibile”*. Pertanto, *“l'illecito amministrativo va assoggettato alla legge del tempo del suo verificarsi e rimane inapplicabile la disciplina posteriore più favorevole”*³⁰⁷. Ciò in quanto, nelle parole della Corte Costituzionale, *“rientra nella discrezionalità del legislatore – nel rispetto del limite della ragionevolezza – modulare le proprie determinazioni secondo criteri di maggiore o minore rigore in base alle materie oggetto di disciplina”* e ne riconosce la *“pretesa di potenziare l'effetto preventivo della comminatoria, eliminando per il trasgressore ogni aspettativa di evitare la sanzione grazie a possibili mutamenti legislativi”*. Ciò senza che, in relazione all'art. 117, comma 1, Cost., possa essere rinvenuto *“nel quadro delle garanzie apprestato dalla CEDU, come interpretato dalla Corte di Strasburgo, l'affermazione di un vincolo convenzionale in ordine alla previsione generalizzata, da parte degli ordinamenti interni dei singoli Stati aderenti, del principio della retroattività della legge più favorevole, da trasporre nel sistema delle sanzioni amministrative”*³⁰⁸.

VIII. Gravità e durata

273. Secondo la consolidata giurisprudenza eurounitaria e nazionale, per valutare la gravità dell'infrazione si deve tener conto di numerosi fattori, il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo di infrazione e delle circostanze particolari della stessa.

Nel caso di specie, la portata restrittiva dell'intesa è risultata limitata in ragione della sua non completa attuazione, tenuto conto che al questionario 2016, il più ampio in termini di quantità di dati sensibili richiesti e di arco temporale interessato, non sono seguite azioni del CNM ulteriori rispetto all'elaborazione interna dei dati acquisiti, idonee a orientare il comportamento economico dei notai vigilati.

³⁰⁷ Cfr. sentenza del Consiglio di Stato n. 1566/2017.

³⁰⁸ Così la sentenza della Corte Costituzionale n. 193/2016.

In ragione di ciò, l'Autorità rileva che l'intesa restrittiva oggetto di accertamento non rivesta il carattere della gravità e da ciò consegue la mancata applicazione del trattamento sanzionatorio previsto dall'articolo 15 della legge n. 287/90.

274. Con riferimento alla durata dell'intesa, si può ritenere che questa abbia avuto inizio quantomeno con l'adozione, nel febbraio 2013, della Relazione sull'attività del Consiglio nel 2012. Si fa presente, inoltre, che le evidenze agli atti mostrano l'attualità della condotta del CNM al momento dello svolgimento degli accertamenti ispettivi da parte dell'Autorità (12 gennaio 2017). Per tale ragione, il termine finale di durata dell'intesa viene convenzionalmente fatto coincidere con la data delle ispezioni. Salvo prova del contrario, si presume infatti che a tale data la Parte abbia cessato il comportamento alla luce degli accertamenti in corso.

275. In proposito, il CNM ha contestato che la Relazione annuale del 2013 sull'attività del 2012 potesse rappresentare il *dies a quo* dell'intesa, trattandosi di atto unilaterale del Presidente. Al riguardo, si richiamano gli elementi sopra evidenziati che consentono di ricondurre le Relazioni annuali del CNM alle decisioni associative contemplate dall'art. 2 della L. n. 287/90.

RITENUTO, pertanto, che le iniziative poste in essere dal Consiglio Notarile di Milano rappresentano un'intesa unica e complessa, idonea a limitare il confronto competitivo fra i notai del distretto, in violazione dell'art. 2 della L. n. 287/90;

RITENUTO, inoltre, alla luce delle suesposte considerazioni, di non procedere nel caso di specie all'applicazione di sanzioni amministrative pecuniarie, in quanto l'intesa qui in esame non riveste il carattere della gravità.

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

a) che il Consiglio Notarile di Milano ha posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 287/90, idonea a limitare la concorrenza fra i notai del distretto notarile di Milano;

b) che il Consiglio Notarile di Milano si astenga in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, 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.

p. IL SEGRETARIO GENERALE

Annalisa Rocchietti

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

C12243 - ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION/FLUIDMEC

Provvedimento n. 27872

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 24 luglio 2019;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione della società Advent International Corporation, pervenuta in data 28 giugno 2019;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Advent International Corporation (di seguito Advent) è una società di diritto statunitense che opera in particolare nella gestione di fondi di investimento di *private equity*. Tra le varie entità controllate da Advent figura il gruppo Rubix, al cui interno è ricompresa la società italiana Minetti S.p.A. (di seguito Minetti) attiva nella distribuzione di componentistica industriale, attrezzature e utensili utilizzati in particolare per la trasmissione di energia, per l'automazione, la lavorazione e l'assemblaggio industriale. Le società del gruppo Rubix sono le uniche società del portafoglio di Advent attive nello stesso ambito merceologico dell'impresa oggetto di acquisizione.

Il controllo di Advent *[omissis]**.

Il gruppo Advent, nel corso del 2017, ha realizzato un fatturato complessivo pari a *[30-40]* miliardi di euro, di cui *[1-2]* e *[9-10]* miliardi per vendite effettuate rispettivamente in Italia e nel resto dell'Unione Europea.

2. Fluidmec S.p.A. (di seguito Fluidmec) è una società italiana che, insieme alle controllate che compongono il gruppo Fluidmec (Effegi Systems S.r.l., Uniseals S.r.l., Brescia Hydroservice S.r.l., Brescia Hydropower S.r.l.), opera quale distributore/rivenditore di componenti industriali per macchinari utilizzati in processi industriali e manifatturieri, in particolare nell'industria idraulica, pneumatica e dell'automazione.

Il capitale sociale di Fluidmec è suddiviso tra tre persone fisiche.

Il fatturato complessivamente realizzato da Fluidmec nell'esercizio 2018 è stato pari a *[30-100]* milioni di euro, per la larga parte derivanti da vendite in Italia.

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

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. La comunicazione in esame ha per oggetto l'acquisizione, da parte di Minetti e quindi del gruppo Advent, del controllo esclusivo di Fluidmec mediante l'acquisto dell'intero capitale sociale.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1 lettera b), della legge n. 287/90. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 498 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, individualmente da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 30 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

Il mercato del prodotto

5. Dal punto di vista merceologico, il settore interessato dall'operazione in esame è quello in cui opera la società oggetto di acquisizione, ossia quello della distribuzione di componentistica industriale. Si tratta nello specifico di una serie di componenti, utensileria da lavoro e attrezzature generiche utilizzate in una varietà di applicazioni quali la trasmissione del moto e l'automazione, l'assemblaggio e la lavorazione meccanica.

6. Le vendite di componenti industriali vengono effettuate sia direttamente dai produttori sia, come nel caso di Minetti e di Fluidmec, da operatori specializzati nella sola fase distributiva. Le componenti in questione vengono fornite tanto a livello di OEM (*Original Equipment Manufacturer*) quanto nell'ambito di attività di manutenzione e riparazione.

7. Secondo quanto riportato dalle Parti, nonostante negli ultimi anni le vendite dirette dei produttori si siano progressivamente ridotte, questi ultimi mantengono una forte posizione nel mercato, con una quota di vendite del 50% circa. Da parte loro, i clienti tendono a preferire l'approvvigionamento presso i distributori nella misura in cui attribuiscono valore ai loro elementi di forza, quali la possibilità di vendere un'ampia gamma di prodotti (*one-stop shopping*), le disponibilità di magazzino e i tempi di consegna, la possibilità di fornire supporto tecnico e altri servizi a valore aggiunto tra cui l'*e-commerce*.

8. Ai fini della presente operazione non è tuttavia necessario addivenire a un'esatta delimitazione merceologica del mercato rilevante, atteso che la valutazione non cambierebbe neanche nell'ipotesi più restrittiva (considerando cioè le sole vendite dei distributori - senza quindi considerare anche le vendite dirette dei produttori - e il solo segmento in cui è attiva la *target*, quello della distribuzione di prodotti per la trasmissione e l'automazione).

Il mercato geografico

9. Per quel che riguarda la rilevanza geografica, la dimensione dei mercati sopra individuati può ritenersi tendenzialmente nazionale. Tale ipotesi trae fondamento dal fatto che nel mercato in esame le reti nazionali delle filiali di vendita si sono rivelate tradizionalmente importanti, anche perché i

dipendenti locali dei distributori tendono a costruire e mantenere proficue relazioni commerciali con i clienti. A riprova, secondo quanto indicato dalle stesse Parti, sia il gruppo Rubix che il gruppo Fluidmec distribuiscono i propri prodotti per oltre l'85% a livello nazionale.

10. Le Parti sottolineano comunque che vi sarebbe pure una tendenza agli approvvigionamenti su scala più ampia, tendenzialmente europea, favorita anche dallo sviluppo di piattaforme di distribuzione elettronica.

11. Anche in questo caso, tuttavia, ai fini della presente operazione non è necessario addivenire a un'esatta delimitazione geografica del mercato rilevante, atteso che la valutazione non cambierebbe neanche nella più restrittiva ipotesi di mercato nazionale.

Effetti dell'operazione

12. Le Parti non hanno indicato relazioni di tipo verticale tra il gruppo acquirente e il gruppo acquisito.

Da un punto di vista orizzontale, considerando le sole vendite dei distributori (senza quelle dirette dei produttori), la quota di mercato aggregata stimata per le Parti si mantiene sempre inferiore o al massimo pari al 5% in tutte le varie ipotesi sopra indicate (mercato generale senza distinzione per tipologia di prodotto a livello europeo e nazionale; mercato specifico per il segmento dei prodotti di trasmissione e di automazione a livello europeo e nazionale).

Ciò a fronte della presenza sul mercato di qualificati concorrenti tra i quali i principali risultano il gruppo Hoffmann, Würth ed Eriks.

13. Alla luce delle considerazioni che precedono, la concentrazione in esame non appare idonea a modificare significativamente le dinamiche concorrenziali nel mercato rilevante.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non comporta, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nel mercato interessato, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

C12244 - NB AURORA SICAF-RAIF-GIERRE IMMOBILIARE/DIERRE*Provvedimento n. 27873*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 24 luglio 2019;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione delle società NB Aurora SA SICAF-RAIF e Gierre Immobiliare S.p.A., pervenuta in data 28 giugno 2019;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. NB Aurora SA SICAF-RAIF (di seguito Aurora) è una società quotata di diritto lussemburghese che opera quale veicolo di *permanent capital*, avente l'obiettivo di investire in piccole e medie imprese non quotate a supporto della loro crescita e internazionalizzazione.

Aurora è parte del gruppo NB (Neuberger-Berman).

Il gruppo NB, nel corso del 2018, ha realizzato un fatturato complessivo pari a [3-4]* miliardi di euro, di cui [1-2] e [1-2] miliardi per vendite effettuate rispettivamente nell'Unione Europea e in Italia.

2. Dierre S.p.A. (di seguito Dierre) è una *holding* operativa italiana che, insieme alle controllate che compongono il gruppo Dierre (Dierre Toscana S.r.l., Dierre Decatech S.r.l., Dierre Technology GmbH, Dierre Robotics S.r.l., Sintesi S.r.l.), svolge attività di progettazione, produzione e commercializzazione di protezioni tecniche industriali, profili in alluminio e guide lineari per trasporto interno, operando altresì nel settore della robotica e della produzione di strumenti di insonorizzazione.

Il controllo su Dierre è allo stato esercitato in via congiunta da Gierre Immobiliare S.p.A. (di seguito Gierre), società che svolge attività di gestione immobiliare sul mercato italiano, e Gradiente SGR S.p.A. (di seguito Gradiente), per via di una partecipazione al capitale sociale rispettivamente pari al 53,89% e al 46,11%.

Il fatturato complessivamente realizzato dal gruppo Dierre nell'esercizio 2018 è stato pari a [30-100] milioni di euro, per la larga parte derivanti da vendite in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. La comunicazione in esame ha per oggetto l'acquisizione, da parte di Aurora (per il tramite della sua controllata NB Aurora Holdings Sàrl), del controllo congiunto su Dierre. L'operazione si sostanzia in particolare nel cambiamento del socio con cui Gierre esercita il controllo congiunto su Dierre, che passerà dalla società di gestione del risparmio Gradiente ad, appunto, Aurora. Tale

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

acquisizione avverrà attraverso l'acquisto del 49,9% del capitale sociale di Dierre (il 46,11% da Gradiente e il 3,79% da Gierre), con il restante 50,1% che rimarrà in capo alla stessa Gierre.

4. Il controllo congiunto sulla società oggetto di acquisizione deriva da alcune previsioni statutarie, che prevedono un diritto di veto in capo a entrambi i soci su alcune materie di rilievo (quali ad esempio l'approvazione e la modifica del *business plan*, dei piani finanziari annuali e pluriennali, del *budget*, delle operazioni di indebitamento finanziario, la nomina del Presidente del Consiglio di Amministrazione).

5. L'operazione prevede, inoltre, alcune clausole di non concorrenza e di non sollecitazione. In particolare, il venditore Gierre si impegna, per un periodo di due anni e relativamente al territorio europeo, a non svolgere le attività della *target* e a non sollecitare il personale di Dierre e delle sue controllate, rimanendo comunque libero di effettuare investimenti di natura finanziaria anche nei settori di operatività di Dierre (acquisto fino al 10% degli strumenti finanziari quotati di una società e investimenti in fondi di investimento).

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

6. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo congiunto di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1 lettera b), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 498 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, individualmente da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 30 milioni di euro.

7. I patti di non concorrenza e di non sollecitazione descritti in precedenza possono essere qualificati come accessori alla concentrazione comunicata nella misura in cui contengono restrizioni direttamente connesse alla realizzazione dell'operazione e ad essa necessarie¹. In particolare, nel caso di specie gli impegni assunti da Gierre vanno a beneficio dell'acquirente e rispondono all'esigenza di garantire a quest'ultimo il trasferimento dell'effettivo valore dell'acquisizione. Tuttavia, per non travalicare i limiti di quanto ragionevolmente richiesto allo scopo, è necessario che la portata geografica non ecceda l'attuale ambito territoriale di operatività della società oggetto di acquisizione.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

Il mercato del prodotto e geografico

8. Dal punto di vista merceologico, i settori interessati dall'operazione in esame sono quelli in cui opera la società oggetto di acquisizione, ossia, riprendendo la schematizzazione operata dalle Parti, i seguenti quattro: (i) produzione e commercializzazione di prodotti in alluminio, nel cui ambito è possibile distinguere tra produzione di protezioni per macchine industriali, produzione di

¹ Si veda, al riguardo, la Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (G.U.C.E. 2005/C-56/03 del 5 marzo 2005).

profilati/estrusi di alluminio e produzione di guide lineari industriali (ossia prodotti aventi la funzione di assicurare che il movimento delle parti di una macchina avvenga con il minor attrito possibile); (ii) produzione e commercializzazione di prodotti insonorizzanti ad uso industriale; (iii) progettazione, realizzazione e distribuzione di componenti in plastica ad uso industriale; (iv) realizzazione di sistemi di automazione per il settore industriale.

Per quanto riguarda la rilevanza geografica, si tratta di mercati che a seconda dei casi possono presentare dimensione nazionale o sovranazionale.

9. Ad ogni modo, nel caso di specie, stante la totale assenza di sovrapposizioni con le attività del gruppo acquirente, non è necessario addivenire a una precisa delimitazione merceologica e geografica dei mercati in questione.

Effetti dell'operazione

10. Come accennato, Aurora non risulta attiva in nessuno dei predetti ambiti merceologici. L'operazione in esame, dunque, si sostanzierà di fatto nella sostituzione del socio con cui Gierre continuerà eserciterà il controllo congiunto su Dierre.

11. Dierre risulta peraltro presente nei vari mercati interessati con una quota al massimo pari al 20% e si confronta con la concorrenza di qualificati concorrenti (quali, in particolare, Satech Safety Technology, Milpass e Alusic nel mercato *sub* (i); Ver Mac, Aersystem e Formest nel mercato *sub* (ii); Cunico, Interprod e Isolplastic nel mercato *sub* (iii); Gaiotto, Italiana Robot e RR Robotica nel mercato *sub* (iv)).

12. Alla luce delle considerazioni che precedono, la concentrazione in esame non appare idonea a modificare significativamente le dinamiche concorrenziali nei mercati rilevanti.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non comporta, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

RITENUTO, altresì, che le clausole di non concorrenza e di non sollecitazione pattuite sono accessorie alla presente operazione nei soli limiti sopra precisati, e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, tali clausole nella misura in cui si realizzino oltre la portata geografica ivi indicata;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento verrà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Filippo Arena

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli

ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA

AS1601 – CONSIP - PROCEDURA DI GARA PER L’AFFIDAMENTO DI UN APPALTO DI SERVIZI DI PULIZIA E ALTRI SERVIZI AUSILIARI PER LE ISTITUZIONI SCOLASTICHE ED EDUCATIVE

Roma, 21 settembre 2018

Ministero dell’Economia e delle Finanze

Con riferimento alla richiesta di parere formulata ai sensi dell’articolo 22 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, dal Ministero dell’Economia e delle Finanze, concernente le bozze della disciplina predisposta da Concessionaria Servizi Informatici Pubblici - Consip S.p.A. per la gara concernente l’affidamento di un appalto di servizi di pulizia e altri servizi ausiliari per le istituzioni scolastiche ed educative suddiviso in 30 lotti funzionali - seconda edizione (ID 2046), si comunica che l’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua adunanza del 13 settembre 2018, ha esaminato l’istanza.

Sulla base della documentazione in possesso, si osserva, in via generale, che il disegno della gara, così come ridefinito rispetto alla precedente edizione nei profili di maggior impatto sulle dinamiche concorrenziali, appare, nel complesso, conforme alla normativa di riferimento e coerente con la finalità di assicurare un’ampia partecipazione degli operatori del settore, tutelando maggiormente il posizionamento competitivo delle piccole e medie imprese potenzialmente interessate a partecipare. Quanto all’espressa richiesta di parere circa la possibilità di introdurre nella disciplina di gara il vincolo dei c.d. RTI “bloccati”, imponendo la stessa forma di partecipazione/aggiudicazione in tutti i lotti cui l’operatore economico intenda partecipare, l’Autorità non ritiene opportuno applicare tale vincolo, in ragione delle peculiarità concorrenziali concernenti il mercato di riferimento ed il particolare disegno della Gara, anche alla luce delle dinamiche partecipative emerse dallo svolgimento della precedente edizione.

Invero, l’introduzione dell’obbligo di adottare la medesima forma partecipativa per tutti i lotti oggetto di offerta potrebbe, nell’attuale disegno della Gara, vanificare sensibilmente gli effetti pro-concorrenziali derivanti dalle innovazioni apportate alla *lex specialis* in punto di frazionamento e ridimensionamento dei lotti funzionali e di contenimento e riduzione dei requisiti partecipativi, potendo tradursi in uno svantaggio competitivo a danno delle piccole e medie imprese. Segnatamente, il vincolo di RTI “bloccati” potrebbe impedire alle piccole e medie imprese di trovare spazio in ATI competitive guidate da *player* di più robuste dimensioni intenzionati a partecipare ad

un numero di lotti superiore rispetto a quello alla portata delle suddette piccole e medie imprese, attive su fatturati e su un raggio territoriale più modesti, costringendole a costituire esclusivamente raggruppamenti tra imprese aventi la medesima ridotta dimensione ed estensione di operatività e non sempre in grado, in tal senso, di sostenere il confronto competitivo con raggruppamenti ben più strutturati.

In ogni caso, va comunque richiamata l'attenzione della stazione appaltante sullo specifico onere, alla stessa ascritto, di monitorare, anche ai fini di un'eventuale esclusione, la sussistenza di elementi concreti, puntuali e concordanti, secondo le coordinate esegetiche dettate sul punto dalla giurisprudenza, idonei ad accertare la riconducibilità ad uno stesso centro decisionale delle offerte presentate su ciascun lotto da parte di operatori concorrenti (in forma singola o associata) che in altri lotti risultano, invece, partecipare nella medesima compagine.

In merito alla rilevanza di precedenti accertamenti dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ai fini della valutazione di esclusione da parte di Consip, si prende positivamente atto che l'attuale formulazione adottata nel disciplinare di gara tenga conto delle indicazioni formulate da questa Autorità nella segnalazione ai sensi dell'articolo 22 della Legge n. 287/1990 nell'ambito del fascicolo *AS1474 (ex S3211) Linee guida n. 6 dell'autorità nazionale anticorruzione – Contrattualistica pubblica*, per la parte in cui riconduce la possibile esclusione dalla gara all'esistenza di un provvedimento inoppugnabile o confermato con pronuncia definitiva dall'autorità giudiziaria competente. Si rileva, nondimeno, come la disciplina di gara vada di conseguenza emendata nel senso di richiedere all'operatore di dichiarare, in aggiunta ai provvedimenti sanzionatori esecutivi AGCM per illeciti antitrust, anche la loro intervenuta inoppugnabilità o conferma in via definitiva.

Quanto alle indicazioni circa la rilevanza di un precedente provvedimento in tema di pratiche commerciali scorrette, ai fini della possibile esclusione di un operatore, si richiama in questa sede quanto già osservato dall'Autorità nella predetta segnalazione relativa alle Linee Guida ANAC n. 6. Nello specifico, l'Autorità ha rilevato come non appaia in linea con quanto previsto nella norma primaria, con riferimento agli illeciti professionali suscettibili di rilevare quale causa di esclusione dalla partecipazione agli appalti, la scelta di ricomprendere in tale ambito anche i provvedimenti di condanna "*per pratiche commerciali scorrette*". Tale tipologia di violazione non appare infatti configurare un illecito professionale riferibile alla contrattualistica pubblica, non inquadrandosi nell'ambito di un rapporto di consumo la condotta posta in essere nella fase di partecipazione dell'operatore economico alla gara.

L'Autorità si riserva di valutare gli esiti della gara, ove nel corso del suo svolgimento emergano elementi suscettibili di configurare illeciti anticoncorrenziali.

Il presente parere sarà pubblicato sul bollettino di cui all'articolo 26 della legge n. 287/1990, successivamente alla pubblicazione del bando di gara.

IL PRESIDENTE *f.f.*
Gabriella Muscolo

AS1602 - CONSIDERAZIONI IN MERITO ALL'ARTICOLO 93-TER, COMMA 1-BIS, DELLA LEGGE NOTARILE. INTRODOTTO DALL'ARTICOLO 1, COMMA 495, LETTERA C) DELLA LEGGE DI BILANCIO 2018

Roma, 29 luglio 2019

Presidente del Senato della Repubblica
Presidente della Camera dei Deputati

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nell'esercizio del potere di cui all'art. 21 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nella sua adunanza del 24 luglio 2019, ha deliberato di formulare le seguenti considerazioni in merito all'art. 93-ter, comma 1-bis, della legge notarile, introdotto dall'art. 1, comma 495, lett. c), L. n. 205/2017 (c.d. Legge di bilancio 2018). La disposizione in esame prevede che, a decorrere dal 1° gennaio 2018, *“Al fine di migliorare la gestione dell'Amministrazione degli archivi notarili, contenere le spese nonché mantenere l'equilibrio previdenziale dell'ente Cassa nazionale del notariato, alla legge 16 febbraio 1913, n. 89 [c.d. Legge Notarile, n.d.r.], sono apportate le seguenti modificazioni: (...); c) Agli atti funzionali al promovimento del procedimento disciplinare si applica l'art. 8, comma 2, della legge 10 ottobre 1990, n. 287”*.

A sua volta, l'art. 8, comma 2, della legge n. 287/1990 sopra richiamato prevede che le norme che vietano le intese restrittive della concorrenza e l'abuso di posizione dominante *“non si applicano alle imprese che, per disposizioni di legge, esercitano la gestione di servizi di interesse economico generale (...), per tutto quanto strettamente connesso all'adempimento degli specifici compiti loro affidati”*.

Preliminarmente, giova richiamare le coordinate essenziali per valutare le ricadute concorrenziali della norma in esame. Per giurisprudenza costante, nella disciplina a tutela della concorrenza vige una nozione funzionale di impresa, in base alla quale è impresa qualsiasi soggetto – come appunto i notai – che, offrendo stabilmente sul mercato a titolo oneroso e in forma indipendente i propri servizi professionali, svolge attività economica. Pertanto, i Consigli notarili (distrettuali e nazionale), in quanto enti rappresentativi di imprese, costituiscono associazioni di imprese ai sensi dell'art. 2 della legge n. 287/90 e dell'art. 101 TFUE, e ad essi si applica il divieto sancito da tali norme di porre in essere intese restrittive della concorrenza¹. Essi, infatti, *“sono organi di regolamentazione di una*

¹ Cfr. *ex multis* Corte di Giustizia, causa C-35/96, *Commissione v. Italia* ECLI:EU:C:1998:303., causa C-136/12, *Consiglio nazionale dei geologi v. Autorità garante della concorrenza e del mercato*, ECLI:EU:C:2013:489; causa C-41/90, *Hofner and Elser v. Macroton GmbH*, ECLI:EU:C:1991:161; Causa C-1/12, *OTO*, ECLI:EU:C:2013:127. Per la

professione il cui esercizio costituisce un'attività economica" e in tale veste sono nelle condizioni di "regolare e orientare l'attività degli iscritti nell'offerta delle proprie prestazioni professionali, incidendo sugli aspetti economici della medesima"².

Al tempo stesso, la giurisprudenza ha chiarito che "il fatto di agire perseguendo un obiettivo di interesse generale [il potere di vigilanza e disciplinare, n.d.r.] non è sufficiente, di per sé, a far considerare un'attività determinata come partecipazione diretta e specifica all'esercizio dei pubblici poteri" e che "la funzione pubblicistica delle funzioni affidate dalla legge alle federazioni di ordini (come la tutela del decoro e dell'indipendenza della professione nonché i poteri di vigilanza e disciplinari) non consente di escludere la competenza dell'Autorità di accertare e reprimere i comportamenti anticoncorrenziali. Assume significato decisivo la circostanza che l'ordinamento si è ormai orientato verso una nozione funzionale e cangiante di ente pubblico con la conseguenza che si ammette ormai senza difficoltà che uno stesso soggetto possa avere la natura di ente pubblico a certi fini e rispetto a certi istituti e possa, invece, non averla ad altri fini", secondo un perimetro sempre variabile in relazione al caso concreto³.

Nelle diverse occasioni in cui l'Autorità ha esercitato la propria attività di *enforcement* nei riguardi di vari consigli notarili, essa ha valutato l'applicazione dell'art. 8, comma 2, della legge n. 287/1990 sulla base della giurisprudenza europea (che ha interpretato l'omologa disposizione del Trattato sul Funzionamento Europeo, art. 106, comma 2, TFUE). L'Autorità ha dunque verificato se le condotte poste in essere dai consigli professionali rispondessero ai requisiti di necessità e proporzionalità e, quindi, se fossero, in assenza di alternative meno onerose e restrittive, strettamente necessarie e proporzionate all'obiettivo da perseguire⁴.

Con l'entrata in vigore dell'articolo 93-ter, comma 1-bis, L. N., potrebbe essere messa in discussione la stessa competenza dell'Autorità a esercitare i poteri di cui alla legge n. 287/1990 avverso eventuali condotte dei Consigli notarili che limitano la concorrenza tra i notai e che, sebbene adottate nel formale contesto dell'attività di vigilanza, non perseguono un obiettivo di tutela di interessi generali, tutelando invece meri interessi di categoria. Infatti, la formulazione estremamente ampia e generica della norma in esame si presta ad interpretazioni che dilatano oltremodo la deroga di cui all'art. 8, comma 2 e che potrebbero condurre alla completa esenzione dallo scrutinio *antitrust* di iniziative in qualsiasi modo riconducibili alla funzione di vigilanza, in tal modo precludendo all'Autorità perfino una valutazione della legittimità di tali condotte secondo i principi di necessità e proporzionalità sopra richiamati.

giurisprudenza nazionale si vedano, *ex multis*, Cass. Civ., Sez. II, 14 febbraio 2013, sent. n. 3715, nonché in senso conforme: Cass. civ., Sez. II, 17 aprile 2013, sent. n. 9358 e Cass. Civ., Sez. II, 24 aprile 2013, sent. n. 10042, oltre che TAR Lazio, Sez. I, 25 febbraio 2011, sent. n. 1757, *Consiglio Nazionale Geologi c. AGCM*, confermata da Consiglio di Stato, Sez. VI, 22 gennaio 2015, sent. n. 238, nonché Consiglio di Stato, Sez. VI, 22 marzo 2016, sent. n. 1164 (*Consiglio Nazionale Forense / AGCM*).

² Cfr. Consiglio di Stato, sent. n. 2005/2019.

³ Cfr., da ultimo, le sentenze del Consiglio di Stato, Sez. VI, nn. 1794/2019, *Consiglio Notarile di Verona*, 1797/2019, *Consiglio Notarile di Lucca*, 2003/2019, *Consiglio Notarile di Bari*, e 2005/2019, *Consiglio Notarile di Milano*, nonché la giurisprudenza italiana ed europea ivi richiamata.

⁴ Secondo la costante interpretazione della Corte di Giustizia europea, l'adozione di condotte anticompetitive da parte di imprese incaricate dalla legge della gestione di servizi di interesse economico generale è ammessa solo in via eccezionale e una volta verificato, nel caso concreto, che siffatte condotte costituiscono l'unica modalità per realizzare la specifica missione loro affidata e siano, pertanto, strettamente necessarie e proporzionate al perseguimento dell'obiettivo di interesse generale da perseguire, cfr. Corte di Giustizia, causa C-127/73, *BRT/SABAM*, e Tribunale, causa T-128/98, *Aéroports de Paris*.

In altri termini, la norma in esame, che peraltro non presenta alcuna chiara connessione con la dichiarata finalità di razionalizzazione ed efficienza degli Archivi Notarili e della Cassa del Notariato, potrebbe essere invocata al fine di sottrarre in via generale e astratta un intero comparto dall'ambito di applicazione della normativa a tutela della concorrenza⁵. E questo a prescindere dalla circostanza che le eventuali condotte contestate dovessero risultare, nel concreto caso di specie, estranee ad un'effettiva attività di vigilanza a tutela dell'interesse pubblico.

In questa prospettiva, la nuova norma rappresenta una cesura rispetto alle norme e ai principi europei di tutela della concorrenza, i quali trovano ingresso nel nostro ordinamento in virtù dell'art. 117, comma 1, Cost., nonché della clausola di interpretazione conforme contemplata dall'art. 1, comma 4, legge n. 287/1990 nei casi in cui l'Autorità agisca ai sensi delle disposizioni di cui al Titolo I della legge n. 287/1990⁶. La lettura sopra prospettata dell'art. 93-ter, comma 1-bis, L.N., può quindi minare il processo di armonizzazione conseguente al rinvio mobile disposto dall'art. 1, comma 4, l. n. 287/1990. A ciò va aggiunto che l'introduzione di un approccio totalmente distonico, nell'applicazione delle norme nazionali (art. 2, 3 e 8 l. n. 287/90), rispetto a quello previsto dalle speculari norme del Trattato, segnatamente gli artt. 101, 102 e 106 TFUE, può mettere in discussione l'uniforme interpretazione delle norme in materia di concorrenza, contravvenendo ai principi espressi dalla giurisprudenza UE. Secondo la Corte di Giustizia, infatti, in simili casi vi è *“un sicuro interesse dell'Unione a che, per evitare future divergenze di interpretazione, le disposizioni o le nozioni riprese dal diritto dell'Unione ricevano un'interpretazione uniforme, a prescindere dalle condizioni in cui verranno applicate”*⁷. Per tale via, il citato art. 93-ter, comma 1-bis, L.N. sarebbe in contrasto con il combinato disposto degli articoli 106 § 1 e 101 TFUE, letti congiuntamente all'art. 4 § 3 TUE e al protocollo n. 27 TUE sul mercato interno e la concorrenza (ex art. 3 lett. f), TCE), che prevedono un dovere di collaborazione degli Stati membri alla realizzazione degli obiettivi sanciti dal Trattato e obbligano gli stessi a non adottare o mantenere in vigore provvedimenti, anche di natura legislativa e regolamentare, atti ad eliminare l'effetto utile delle regole di concorrenza applicabili alle imprese.

La norma in esame – nell'interpretazione estensiva sopra delineata – si pone in contrasto anche con gli artt. 3, 41, 117, comma 1 della Costituzione.

In particolare, tale norma, nella misura in cui venga invocata a sottrarre un intero ambito di attività all'applicazione delle disposizioni della legge n. 287/1990, in assenza di qualsiasi valutazione circa il carattere necessario e proporzionato di tale deroga, risulta in contrasto con l'art. 3 Cost., per violazione del principio di ragionevolezza, e con l'art. 41 Cost. che tutela la libertà di iniziativa economica privata, della quale la tutela della concorrenza costituisce una delle articolazioni

⁵ Al riguardo, si richiama l'Ordinanza della Corte d'Appello Milano, sez. I, del 6 aprile 2018, in cui, in relazione alla norma in questione – definita di *“interpretazione autentica”* di un principio immanente nell'ordinamento – ha affermato che *“l'esenzione dall'applicazione diretta delle regole antitrust e dal potere di intervento sanzionatorio dell'AGCM concerne proprio gli atti funzionali al promovimento del procedimento disciplinare”*, in quanto i Consigli notarili distrettuali, *“limitatamente all'esercizio della vigilanza”* eserciterebbero prerogative tipiche dei pubblici poteri.

⁶ L'Autorità è, infatti, tenuta a interpretare le norme in materia di concorrenza in maniera conforme alle norme e ai principi europei corrispondenti, ciò per effetto sia dell'art. 1, comma 4, della legge n. 287/90 (secondo cui *“L'interpretazione delle norme contenute nel presente titolo è effettuata in base ai principi dell'ordinamento delle Comunità europee in materia di disciplina della concorrenza”*), sia dell'art. 117, comma 1 e comma 2, lett. e), Cost. (secondo i quali lo Stato, che ha competenza esclusiva in materia di tutela della concorrenza, deve esercitare la potestà legislativa anche *“nel rispetto dei vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario”*).

⁷ Cfr. Corte di Giustizia, causa C-32/11, *Allianz Hungaria*.

fondamentali. Essa costituisce, in tale prospettiva, uno strumento assolutamente non proporzionato rispetto alle esigenze da soddisfare, con il risultato di creare un contesto in cui non sussiste alcun equilibrio tra interessi diversi, ma solo l'inaccettabile sacrificio della libertà di iniziativa economica privata, senza che esso trovi fondamento in esigenze di utilità sociale, come, invece, prescritto dal comma 2 dell'art. 41 Cost.

Ciò assume ancor più rilievo laddove si consideri che l'Autorità e la Commissione europea non hanno mai contestato l'esercizio in sé della funzione disciplinare dei Consigli notarili e degli ordini professionali in genere, ma hanno al contrario sempre applicato le regole in materia di concorrenza verificando, caso per caso, se l'esercizio di tali funzioni non avesse esorbitato le proprie finalità pubblicistiche, risultando non necessario e non proporzionato rispetto al conseguimento delle stesse⁸.

Inoltre, il citato art. 93-ter, comma 1-bis, L. N. contrasta con l'art. 117, comma 1, Cost., secondo cui la competenza legislativa deve essere esercitata *"nel rispetto [...] dei vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario e dagli obblighi internazionali"*. Nella consolidata giurisprudenza della Corte costituzionale, tale parametro viene applicato come norma costituzionale contenente un preciso limite alla potestà legislativa statale e regionale, costituito dal rispetto della normativa eurounitaria⁹. In tale prospettiva, il legislatore interno è vincolato al rispetto delle norme dell'ordinamento comunitario con il solo limite dell'intangibilità dei principi fondamentali dell'ordinamento costituzionale e dei diritti inviolabili dell'uomo garantiti dalla Costituzione.

In conclusione, nella misura in cui l'art. 93-ter, comma 1-bis, L.N. si presta a compromettere l'efficace applicazione delle regole in materia di concorrenza a un intero ambito di attività, sulla base di una valutazione effettuata *ex ante* e non caso per caso, in aperto contrasto con i consolidati principi costituzionali ed eurounitari sopra richiamati, l'Autorità auspica che la norma in questione venga prontamente espunta dall'ordinamento giuridico.

La presente segnalazione sarà pubblicata sul bollettino di cui all'articolo 26 della legge n. 287/90.

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli

⁸ Cfr. Commissione europea, *"Relazione sulla concorrenza nei servizi professionali"*, febbraio 2004, (COM(2004) 83 def.

⁹ Cfr. *ex multis* Corte cost., sent. n. 406 del 2005.

PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE

PS11372 - HOTELS CLICK-CANCELLAZIONE PRENOTAZIONI

Provvedimento n. 27875

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 24 luglio 2019;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante "*Codice del Consumo*" e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il "*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*" (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. Hotels Click S.r.l. in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, lettera *b*), del Codice del Consumo, attivo, principalmente, nella vendita *on line* di soggiorni presso strutture alberghiere e altre strutture recettizie.
2. Federconsumatori in qualità di associazione dei consumatori segnalante.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

3. Il procedimento concerne i comportamenti posti in essere da Hotels Click S.r.l. consistenti nella pubblicizzazione e vendita, attraverso il sito *web* <https://www.hotelsclick.com>, di soggiorni presso strutture alberghiere, molte delle quali sono risultate indisponibili, nonché nella frapposizione di ostacoli all'esercizio da parte dei consumatori dei diritti contrattuali.
4. La predetta condotta è stata oggetto di segnalazioni, pervenute a partire dal giugno 2018, da parte di Federconsumatori, ECC-net e alcuni consumatori i quali hanno rappresentato di aver ricevuto una comunicazione di annullamento della prenotazione effettuata e di non aver conseguito alcun rimborso del corrispettivo versato.
5. Nell'ambito dei Termini e Condizioni di contratto si legge: "*I reclami relativi al Servizio di Prenotazione fornito da Hotels Click dovranno pervenire allo stesso, via email o posta raccomandata, a pena di decadenza, entro e non oltre 10 giorni lavorativi dal verificarsi del presunto disservizio*". Da ultimo, sulla piattaforma non sembra essere indicata la sede legale del professionista.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

1) *L'iter del procedimento*

6. In relazione alla condotta sopra descritta, in data 4 marzo 2019 è stato comunicato a Hotels Click S.r.l. l'avvio del procedimento istruttorio n. PS/11372, per possibile violazione degli artt. 21, comma 1, lettera *b*), 22, 24 e 25, comma 1, lettera *d*), del Codice del Consumo.

7. In data 21 marzo 2019 Hotels Click S.r.l. ha prodotto una memoria difensiva.

8. Il 13 giugno 2019 il professionista ha effettuato l'accesso agli atti del procedimento.

9. In data 4 giugno 2019 è stata comunicata alle Parti la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento.

10. Il professionista ha prodotto una memoria conclusiva il 24 giugno 2019.

11. Il 25 giugno 2019 è stato richiesto il parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni.

2) *Le evidenze acquisite*

12. Dagli elementi acquisiti in istruttoria è emerso che il professionista ha annullato, a causa di grosse difficoltà finanziarie, oltre 1600 prenotazioni relative a soggiorni presso strutture recettizie. I consumatori sono stati informati dell'avvenuto annullamento delle prenotazioni e della procedura per conseguire i rimborsi attraverso due distinte comunicazioni via *email* e con una terza comunicazione *email* dell'indisponibilità della società a restituire i corrispettivi versati¹.

13. È, altresì, emerso che sono stati interessati dalla pratica in esame anche consumatori residenti in altri Stati membri, quali Francia, Polonia e Cipro, i quali hanno chiesto assistenza al Centro europeo consumatori Italia della rete ECC-Net².

14. Nel dettaglio, i consumatori hanno rappresentato di aver ricevuto, a breve distanza dalla propria prenotazione, e precisamente il 28 novembre 2018, una comunicazione via *e-mail* del seguente tenore: *“per problemi tecnici e amministrativi non possiamo garantire la conferma della sua prenotazione. La invitiamo a contattare direttamente la struttura da Lei prenotata, che sarà in grado di confermare la disponibilità del soggiorno da Lei prenotato o effettuare una nuova prenotazione. Questa informativa generica ha lo scopo di aiutarLa a prendere una decisione consapevole in merito alla programmazione del suo viaggio. Siamo molto spiacenti per le eventuali difficoltà che potremmo aver causato”*.

Inoltre, i consumatori hanno riferito di una seconda comunicazione *e-mail* del 30 novembre 2018, di conferma della cancellazione della prenotazione che riportava: *“nel caso in cui sia previsto un rimborso, la restituzione dell'importo dovuto avverrà entro 15 giorni lavorativi, compatibilmente ai tempi di elaborazione della società emittente della carta di credito”*. Tuttavia, a distanza di mesi dall'avvenuta cancellazione, il rimborso non è stato erogato. Alcuni consumatori, poi, lamentano di aver ricevuto, dietro proprio sollecito, un'ulteriore *e-mail* recante il seguente testo: *“spiace dover comunicare che non è possibile dar seguito al rimborso così come indicato nella mail a Lei inviata in automatico dal sistema. In questi giorni siamo impegnati, assistiti dai nostri consulenti di fiducia, nello studio e nell'approntamento delle misure più idonee a fronteggiare le criticità che sono emerse negli ultimi mesi di attività e in relazione alle quali porgiamo le nostre scuse. Sarà nostra premura*

¹ Docc. nn. 1, 2, 3 e 4 del fascicolo istruttorio.

² Docc. nn. 9, 10 e 11 del fascicolo istruttorio.

informarla quanto prima delle iniziative adottate e adottande anche a tutela dell'intero ceto creditorio".

15. Infine, con riferimento alla sede legale del professionista, dalla consultazione di alcune pagine della sua piattaforma, è emersa la possibilità di visualizzarlo alla pagina <https://www.hotelsclick.com/informazioni/privacy.html>, accessibile tramite collegamento ipertestuale presente sulla *homepage*. Nell'ambito delle previsioni riportate nei *Termini e condizioni* (pubblicate sulla pagina *web* www.hotelsclick.com/informazioni/terms.html), poi, la facoltà di presentare reclami è condizionata ad una specifica forma e ad un termine: *"I reclami relativi al Servizio di Prenotazione fornito da HotelsClick dovranno pervenire allo stesso, via email o posta raccomandata, a pena di decadenza, entro e non oltre 10 giorni lavorativi dal verificarsi del presunto disservizio"*³.

3) Le argomentazioni difensive del professionista

16. Con memorie del 21 marzo e 24 giugno 2019 il professionista ha esposto le seguenti considerazioni difensive circa le contestazioni formulate nella comunicazione di avvio del procedimento.

17. In primo luogo, il professionista ha illustrato la propria prassi operativa vigente, secondo cui le prenotazioni sulla propria piattaforma venivano confermate da parte dei fornitori al momento dell'acquisto dei consumatori e venivano poi pagate dal professionista ai fornitori stessi dal giorno 20 del mese successivo alla partenza del consumatore⁴. Hotels Click, poi, ha riconosciuto l'esistenza, negli ultimi mesi del 2018, di crediti incagliati e la significativa contrazione del fatturato registrata nel corso dell'anno che hanno causato una crescente difficoltà della società a far fronte ai vari impegni e scadenze.

Con particolare riguardo alle cancellazioni delle prenotazioni a far data dal 22 novembre 2018, disposte da molti dei suoi fornitori, il professionista ha riferito di aver provveduto ad informare tempestivamente i consumatori di tale circostanza attraverso l'invio automatico di *e-mail* di annullamento e rimborso, nonché a sospendere immediatamente, dal 23 novembre 2018, l'operatività della piattaforma sulla quale, pertanto, non è stato più possibile effettuare prenotazioni⁵.

18. Inoltre, il professionista ha precisato che delle 2379 prenotazioni con partenza dal 22 novembre 2018, 1095 sono state onorate mentre 1600 sono state annullate in conseguenza della cancellazione forzata operata dai fornitori.

19. Lo stesso ha aggiunto che, sebbene non sia riuscito a rimborsare i consumatori la cui prenotazione è stata annullata, oltre la metà degli stessi (887) ha effettuato in via autonoma una richiesta di *charge-back* presso l'emittente della carta di credito conseguendo il rimborso dei corrispettivi versati. In ogni caso, a seguito della delibera del Consiglio di Amministrazione della società del 18 dicembre 2018, per la predisposizione di un ricorso per l'ammissione al concordato preventivo (poi effettivamente depositato in data 19 marzo 2019), in data 29 aprile 2019, la società ha inviato a tutti i consumatori un'apposita comunicazione dall'oggetto *"prenotazione ... - conferma*

³ Docc. nn. 5 e 20 del fascicolo istruttorio.

⁴ Doc. n. 20 del fascicolo istruttorio.

⁵ Doc. n. 8 del fascicolo istruttorio.

saldi e segnalazioni dati e notizie al 19.03.2019”. Siffatta comunicazione recita: “In data 19.03.2019 è stata depositata presso il Tribunale di Venezia domanda di concordato preventivo ex art. 161 6° L.F. Alla data del 19.03.2019 risulta un debito nei Suoi confronti di € XY. Per una corretta rappresentazione della situazione patrimoniale della società concordataria vi saremo grati se voleste confermare il suindicato importo rispondendo alla mail e confermando il credito o indicando eventualmente l’importo se differente. dott.ssa Portogruaro (VE) Indirizzo mail: ... La preghiamo di porre attenzione alla data di conferma del saldo (19.03.2019). Le saremo grati se vorrete rispondere con cortese sollecitudine entro e non oltre 15 giorni dal ricevimento della presente. La informiamo che i dati comunicati saranno utilizzati esclusivamente ai fini della suddetta attività di ricostruzione della situazione patrimoniale e saranno trattati e conservati in archivi cartacei ed elettronici secondo quanto previsto dal D. Lgs n. 196/2003. Si rinvia all’art. 7 del citato decreto per i diritti spettanti all’interessato per la propria tutela. Vi precisiamo che in questa sede si terrà in considerazione unicamente l’importo relativo al mancato pernottamento. Grati per la Sua collaborazione e certi che vorrete aderire alla nostra richiesta con cortese sollecitudine La ringraziamo anticipatamente e Le porgiamo i nostri migliori saluti. Il Presidente del CDA Legale rappresentante ...”.

20. Hotels Click S.r.l., pertanto, esclude di aver posto in essere una pratica commerciale scorretta in quanto non si è “limitato a comunicare ai consumatori dapprima l’annullamento delle prenotazioni e poi l’impossibilità di far fronte ai rimborsi” (cfr. come contestato al par. 7 della comunicazione del termine di conclusione della fase istruttoria), ma si è adoperata, nei modi possibili, per evitare disagi ulteriori e garantire i rimborsi. Da ultimo, il professionista ha comunicato che è in corso di valutazione, unitamente all’associazione dei consumatori Federconsumatori, l’adozione di un apposito protocollo di *compliance*.

21. Per quanto concerne il profilo relativo alla frapposizione di ostacoli all’esercizio dei diritti contrattuali da parte dei consumatori, poi, il professionista ha rimarcato di aver reso edotti i consumatori circa la propria identità attraverso apposita dicitura riportata nel *footer* del sito *web* (“Copyright © 2005/19 Hotels Click srl. Tutti i diritti riservati/P.Iva 08850561005|Licenza Determinazione 2390/2013 rilasciata il 31.07.2013 dalla Provincia di Venezia”), e di aver riportato la propria sede legale nell’ambito dell’informativa sulla privacy, visionabile attraverso il *link* “privacy e sicurezza”, riportato sul fondo della homepage (che reindirizza alla pagina <https://www.hotelsclick.com/informazioni/privacy.html>). Infine, secondo quanto sottolineato dalla società, il termine previsto nei Termini e condizioni non presentava carattere decadenziale in quanto, in un’ottica di massima tutela del cliente, anche i reclami pervenuti dopo 10 giorni dalla data del disservizio sono stati gestiti⁶.

IV. PARERE DELL’AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

22. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento è stata diffusa a mezzo *internet*, in data 25 giugno 2019 è stato richiesto il parere all’Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ai sensi dell’art. 27, comma 6, del Codice del Consumo.

⁶ Peraltro, la tempistica media per la chiusura dei reclami risulta pari a 20 giorni decorrenti dalla data di presentazione.

23. Con parere pervenuto in data 23 luglio 2019, la suddetta Autorità ha ravvisato che, nel caso di specie, si realizza la piena potenzialità promozionale della comunicazione *on line* in quanto il mezzo *internet* è uno strumento idoneo a influenzare significativamente la realizzazione della pratica commerciale oggetto del procedimento.

V. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

24. Preliminarmente, si evidenzia che l'istruttoria in esame riguarda il settore dell'*e-commerce*, comparto in forte crescita e caratterizzato da una concorrenza molto accesa, nel quale la spersonalizzazione del rapporto d'acquisto indebolisce di fatto il consumatore acquirente e lo pone in una posizione di inevitabile asimmetria informativa rispetto al professionista. Da qui la necessità di assicurare la correttezza delle relazioni commerciali, l'adempimento delle obbligazioni principali del contratto e, quindi, la fornitura dei beni o servizi acquistati corrispondenti a quelli oggetto di offerta.

25. La pratica contestata a Hotels Click S.r.l. nell'ambito del presente procedimento consiste:

- a) nella pubblicizzazione e vendita, attraverso il sito *web* <https://www.hotelsclick.com>, di soggiorni presso strutture alberghiere di cui non poteva garantire la disponibilità, perché consapevole di non aver onorato i pagamenti dei propri fornitori alle scadenze prefissate, rendendo, pertanto, informazioni ingannevoli al riguardo;
- b) nella frapposizione di ostacoli all'esercizio da parte dei consumatori dei diritti contrattuali.

26. Il professionista ha rappresentato che i fornitori, una volta confermate le prenotazioni dei consumatori, venivano pagati per i servizi resi dal giorno 20 del mese successivo alla partenza. Ciò posto è ragionevole ritenere che il professionista fosse consapevole⁷ – almeno a partire dal mese di ottobre 2018 – di non aver remunerato quei fornitori cui sono riconducibili le 1600 prenotazioni con partenza a far data dal 22 novembre 2018, oggetto di cancellazione. Pertanto, la circostanza che il professionista, il 23 novembre 2018 (giorno seguente la ricezione degli annullamenti delle prenotazioni), abbia sospeso l'operatività della piattaforma www.hotelsclick.com non lo solleva dalle proprie responsabilità, dal momento che già prima del 22 novembre 2018, consapevole delle difficoltà economiche in cui versava, non ha adottato alcuna misura idonea a scongiurare i disagi patiti dai consumatori, in termini di mancata fruizione del servizio acquistato e di mancato rimborso del prezzo pagato.

27. Infatti, le risultanze istruttorie consentono di accertare la frapposizione di ostacoli all'esercizio di diritti contrattuali con riguardo all'omesso rimborso dei corrispettivi versati dai consumatori relativamente alle prenotazioni annullate e alla limitazione della facoltà di sollevare reclami.

28. Invero, il professionista ha ostacolato l'esercizio dei diritti contrattuali al rimborso dei corrispettivi versati dalla clientela con riferimento alle prenotazioni annullate, essendosi limitato a comunicare ai consumatori l'annullamento delle prenotazioni e l'impossibilità di far fronte ai rimborsi; successivamente, i consumatori sono stati avvisati della pendenza della procedura concorsuale. Il risultato è che allo stato i consumatori non hanno visto soddisfatte le proprie ragioni creditorie derivanti dall'annullamento delle prenotazioni, a causa dell'inadeguatezza del comportamento tenuto dal professionista. Tale condotta è risultata, pertanto, idonea a determinare

⁷ Lo stesso professionista ha rilevato di aver incontrato difficoltà nei flussi di cassa derivanti anche da una importante flessione di mercato e l'impossibilità di fronteggiare tutte le scadenze (docc. n. 8 e 20 del fascicolo istruttorio).

un indebito condizionamento in ragione degli ostacoli onerosi e sproporzionati all'esercizio dei diritti dei consumatori.

29. Inoltre, sebbene la sede legale del professionista sia visualizzabile alla pagina www.hotelsclick.com/informazioni/privacy.html (accessibile tramite il link "privacy e sicurezza", riportato sul fondo della *homepage*), detta informazione non è resa in modo chiaro e agevolmente reperibile, posto che è contenuta in una pagina a consultazione eventuale, avente ad oggetto lo specifico tema della riservatezza. A ciò si aggiunga che, sebbene il professionista abbia escluso il carattere decadenziale del termine di dieci giorni per sollevare reclami, la diversa enunciazione nell'ambito dei Termini e Condizioni di fatto è idonea a scoraggiare la presentazione dei reclami oltre tale termine.

30. Per quanto precede, la pratica commerciale in esame risulta aggressiva ai sensi degli artt. 24 e 25, comma 1, lettera *d*), del Codice del Consumo, in quanto il professionista ha ostacolato l'esercizio di diritti contrattuali: in particolare, ha impedito di conseguire il rimborso del prezzo pagato dai consumatori che hanno effettuato prenotazioni oggetto di annullamento ed ha limitato la facoltà di presentare reclami.

31. Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi disponibili in atti risulta che la pratica commerciale, con riferimento all'omesso rimborso dei corrispettivi versati dai consumatori, è stata posta in essere almeno dal mese di ottobre 2018 (epoca alla quale può ragionevolmente farsi risalire l'inadempimento, da parte del professionista, delle obbligazioni nei confronti dei propri fornitori) ed è ancora in corso. Per quanto attiene la limitazione della facoltà di sollevare reclami unitamente alla mancata chiara indicazione dell'indirizzo geografico del professionista, occorre evidenziare che tale condotta risulta cessata in ragione della sospensione dell'operatività della piattaforma www.hotelsclick.com in data 23 novembre 2018.

VI. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

32. Ai sensi dell'art. 27, comma 9, del Codice del Consumo, con il provvedimento che vieta la pratica commerciale scorretta, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 5.000.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

33. In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'art. 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'art. 27, comma 13, del Codice del Consumo: in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

34. Nel caso di specie si ritiene di determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile a Hotels Click S.r.l. nella misura del minimo edittale pari a 5.000 € (cinquemila euro).

RITENUTO, pertanto, tenuto conto del parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale in esame risulta aggressiva ai sensi degli artt. 24 e 25, comma 1, lettera *d*), del Codice del Consumo in quanto idonea, mediante una condotta ostruzionistica, a condizionare indebitamente il consumatore medio in relazione all'esercizio di diritti contrattuali;

DELIBERA

a) che la pratica commerciale descritta al punto II del presente provvedimento, posta in essere dalla società Hotels Click S.r.l., costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 24 e 25, lettera *d*), del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o continuazione;

b) di irrogare alla società Hotels Click S.r.l. una sanzione amministrativa pecuniaria di 5.000 € (cinquemila euro);

c) che il professionista comunichi all'Autorità, entro il termine di sessanta giorni dalla notifica del presente provvedimento, le iniziative assunte in ottemperanza alla diffida di cui al punto a).

La sanzione amministrativa irrogata deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

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

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a 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'art. 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.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR per il Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lettera *b*), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'art. 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.

p. IL SEGRETARIO GENERALE
Annalisa Rocchietti

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

*Autorità garante
della concorrenza e del mercato*

Bollettino Settimanale
Anno XXIX- N. 32 - 2019

Coordinamento redazionale

Giulia Antenucci

Redazione

Sandro Cini, Valerio Ruocco, Simonetta Schettini,
Manuela Villani
Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato
Ufficio Statistica e Applicazioni Informatiche
Piazza Giuseppe Verdi, 6/a - 00198 Roma
Tel.: 06-858211 Fax: 06-85821256

Web: <http://www.agcm.it>

Realizzazione grafica

Area Strategic Design
